

МОЛОДОЙ
учёный



IV Международная научная конференция

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ



Челябинск

Главный редактор: *Г. Д. Ахметова*

Редакционная коллегия сборника:

М. Н. Ахметова, Ю. В. Иванова, А. В. Каленский, К. С. Лактионов, Н. М. Сараева, О. А. Авдеюк, Т. И. Алиева, В. В. Ахметова, В. С. Брезгин, О. Е. Данилов, А. В. Дёмин, К. В. Дядюн, К. В. Желнова, Т. П. Жуйкова, М. А. Игнатова, В. В. Коварда, М. Г. Комогорцев, А. В. Котляров, В. М. Кузьмина, С. А. Кучерявенко, Е. В. Лескова, И. А. Макеева, Т. В. Матроскина, У. А. Мусаева, М. О. Насимов, Г. Б. Прончев, А. М. Семахин, Н. С. Сенюшкин, И. Г. Ткаченко, А. С. Яхина

Ответственные редакторы:

Г. А. Кайнова, Е. И. Осянина

Международный редакционный совет:

З. Г. Айрян (Армения), П. Л. Арошидзе (Грузия), З. В. Атаев (Россия), В. В. Борисов (Украина), Г. Ц. Велковска (Болгария), Т. Гайич (Сербия), А. Данатаров (Туркменистан), А. М. Данилов (Россия), З. Р. Досманбетова (Казахстан), А. М. Ешиев (Кыргызстан), Н. С. Игисинов (Казахстан), К. Б. Кадыров (Узбекистан), И. Б. Кайгородов (Бразилия), А. В. Каленский (Россия), О. А. Козырева (Россия), Лю Цзюань (Китай), Л. В. Малес (Украина), М. А. Нагервадзе (Грузия), Н. Я. Прокопьев (Россия), М. А. Прокофьева (Казахстан), М. Б. Ребезов (Россия), Ю. Г. Сорока (Украина), Г. Н. Узаков (Узбекистан), Н. Х. Хоналиев (Таджикистан), А. Хоссейни (Иран), А. К. Шарипов (Казахстан)

П78 Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — vi, 158 с.
ISBN 978-5-4465-0597-5

В сборнике представлены материалы III Международной научной конференции «Проблемы современной экономики».

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов исторических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Елжанова Р.К., Давлетгильдеев Э.Р.

Инновационные процессы в образовании 1

Еремян В.С.

Закономерности развития института предпринимательства и его место в процессе модернизации системы экономических отношений России 3

Прохорова И.А.

Сущность финансовых ресурсов, их значение для компании 6

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Шеховцова Ю.А.

Почему иностранные инвесторы не спешат вкладывать деньги в реальный сектор российской экономики. 9

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Дедусенко М.Л.

Содержание налогового потенциала в системе планирования налоговых поступлений 12

Звягин Л.С.

Практические приёмы моделирования экономических систем 14

Пауков С.А.

Барьеры на пути инновационного развития России 19

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Баскаков В.Л.

Инновационный подход к управлению социальной сферой в практике бюджетного учреждения территориального муниципального образования 23

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Уразбахтин Ю.Г., Базаров Ю.А.

Материально-техническое обеспечение ВС РФ сторонними специализированными организациями. 26

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Абильдаева К.Ж., Дуздибаева А.С.

Проблемы в современной российской космонавтике 29

Зверева Г.П., Захарова И.И.

Государственная поддержка молочного скотоводства в Орловской области 31

Зырянова Ю.Б.

К вопросу о финансово-экономическом обосновании оценки коррозионных потерь
в нефтехимической отрасли 33

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**Васюхин О.В., Сюй Цзяньхуа**

Китайский экономический анализ. 36

Филатова Н.И., Усова С.И.

Современные глобальные проблемы человечества 37

Шалягина А.В.

Слияния и поглощения как способ роста крупных корпораций 39

Шоев А.Х., Махкамова Ф.М.

Транснациональные корпорации – аргументы «за» и «против» их деятельности
в мировой экономике. 42

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ**Атаниязов Ж.Х.**

Способы формирования финансово-промышленных групп и роль в них коммерческих банков. 45

Дадыко С.И.

Управление кредитными рисками банка 48

Курбанова А.А.

Современное состояние и проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса 51

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ**Антонова Н.А.**

Предпосылки возникновения и современное представление дью дилидженс. 56

Бессонова И.С.

Проблемы развития бухгалтерского учета в современных условиях 58

Гундарь В.И.

Развитие бухгалтерского учета земельных ресурсов 60

Махмутова Э.М.

Бухгалтерский финансовый учет расходов на продажу в производственных
и торговых организациях. 63

Осипов В.И., Горбункова А.О., Чекалдаева Ю.А.

Управленческий учет и контроль движения готовой продукции. 65

Протасова Т.Ю.

Проблемы повышения уровня производительности труда в России 69

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ**Барданосова А.А., Рыбасова Ю.В.**

Репозиционирование товара, как элемент формирования рыночной стратегии организации 72

Сергеева О.Ю., Хисамова А.С.

Современная интернет-индустрия и ее влияние на экономику 74

Симонов К.В.

Лояльность клиентов выставочного бизнеса: условия, виды, способы достижения 77

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА**Александров Е.Л., Крючкова В.Н.**

Масштаб и социально-экономические последствия трудовой иммиграции: национальный
и региональный аспекты 80

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Брыкалов С.М.

Анализ ключевых показателей эффективности зарубежных промышленных предприятий:
проблемы и направления развития 83

Русякова М.С.

Опыт внедрения системы управления проектами в российских банках..... 87

Сабирзянов А.Я.

О возможности и необходимости внедрения рыночных механизмов в отечественную
электроэнергетику. 91

Серебряков Д.А.

Понятие «качество» для компании ООО «Эко Монтаж» 93

Спатарь А.В.

Основы управления конфликтами в организации 95

Старченко И.В., Чабанный А.А.

Методические подходы определения экономической эффективности
при производстве зерна 98

Старченко И.В., Чабанный А.А.

Теоретические основы и показатели эффективности сельскохозяйственного
производства 101

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Азимов П.Х.

Основные аспекты развития малого предпринимательства
в Республике Таджикистан 104

Асламов А.И.

Подходы к определению механизмов укрепления экономического потенциала
Республики Таджикистан 106

Кравченко А.С.

Проблемы и перспективы развития Кемеровской области 114

Лачинина Т.А., Чистяков М.С.

Социально-экономическая политика развития дотационного региона. 116

Пидодний А.В.

Доверительные взаимоотношения как фактор повышения экономических результатов
предпринимательской деятельности. 118

Туркина О.В., Андреева Т.И.

Влияние кризиса на доходы и расходы бюджета Приморского Края 123

Шевелева Р.Н.

Современные процессы урбанизации: характеристика, влияние на региональное
развитие 130

16. ДЕМОГРАФИЯ

Бережнева И.А.

Воспроизводство населения в Республике Саха (Якутия) 133

18. ТУРИЗМ

Крючкова В.Н.

Туристическое страхование в РФ и его особенности. 137

Пономарева Т.В.

Образовательный туризм: сущность, цели и основные сегменты потребителей. 139

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Кучер В.И., Давлетьяров Р.З., Шевченко В.В., Самохвалов А.В.

Особенности и варианты использования логистического подхода к управлению знаниями в организации143

Попкова Н.А.

Разработка методики организации поставок по системе «точно в срок».....146

Радченко В.И.

Проблемы и перспективы развития транспортно-транзитного комплекса России в условиях обострения внешних вызовов149

Федоров В.А.

Основные направления и проблемы развития инновационных процессов в городском пассажирском транспорте мегаполисов.152

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Инновационные процессы в образовании

Елжанова Роза Кенжебековна, старший преподаватель;

Давлетгильдеев Эльдар Рашидович, студент

Казахский национальный медицинский университет им. С.Д. Асфендиярова (г. Алматы)

Встав на путь рыночной экономики, наша страна должна внедряться в мировое экономическое пространство, в его рынки, в том числе и рынок инновационных технологий в профессиональном образовании. Важнейшей движущей силой развития мировой экономики становится инновация, то есть процесс постоянного обновления во всех сферах жизни. Общеизвестным фактом является то, что инновационные технологии в любой отрасли позволяют повышать свой рейтинг среди стран конкурентов в условиях жесткой экономической борьбы на мировых рынках, что способствует достижению желаемых результатов.

В связи с этим, **целью данной** работы является выявление актуальности проблем инновационной деятельности в сфере образования.

Для достижения данной цели была поставлена задача: по данным литературы проанализировать состояние образовательных инноваций на современном этапе.

Инновация: (англ. innovation нововведение, фактически означает «инвестиция в новацию») конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, или же нового усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности.

Инновации в образовании — необходимое условие его развития в соответствии с постоянно меняющимися потребностями общества. Они с одной стороны способствуют сохранению непреходящих ценностей, а с другой несут отказ от всего устаревшего и отжившего, при этом закладывая основы социальных преобразований.

Система инноваций в сфере образования разделяется на 2 основных пункта:

1. Производственные инновации в сфере образования:
 - технологические;
 - педагогические (новые методы и приемы преподавания и обучения).
2. Управленческие инновации:
 - экономические;
 - организационные.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своей программной лекции «Казахстан в посткризисном мире: интеллектуальный прорыв в будущее» определил три базовых аспекта проекта «Интеллектуальная нация — 2020»:

1. Прорыв в развитии системы образования Казахстана;
2. Развитие науки и повышение научного потенциала страны;
3. Развитие системы инноваций.

Пункты, перечисленные ранее, задают вектор инновационного развития интеллектуально-образовательных возможностей казахстанского общества. Основная социальная группа, на которую влияют инновации образования это казахстанское студенчество. Образование и наука являются приоритетами на национальном уровне государственной политики современного Казахстана, это обусловлено тем, что образование является вложением в будущее общества. Инвестиции в интеллектуальный капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов. Все большую долю средств фирм и компаний начинают занимать нематериальные ресурсы. Система образования одна из немногих отраслей экономики, которая тесно связывает интересы всех членов общества. В современном мире возрастает значение образовательной системы как в развитии экономической, так и национальной безопасности государства. Для реализации современной модели образования указом президента была разработана «Государственная программа развития образования в Республике Казахстан на 2011—2020 годы». Целями данной программы являются: повышение конкурентоспособности образования и развитие человеческого капитала путем обеспечения доступности качественного образования. Реализация данной программы происходит путем: совершенствования системы финансирования, ориентированной на обеспечение равного доступа к образовательным услугам; повышения престижа профессии педагога; формирования государственно-общественной системы управления образованием; обеспечения равного доступа всех участников образовательного процесса к лучшим образовательным ресурсам и технологиям; удовлетворение его потребности в получении образования, обеспечивающего успех в быстро меняющемся мире; перехода на 12-летнюю модель обучения и многие другие пути реализации данной программы [1].

Задачами же данного проекта являются: разработка новых механизмов финансирования образования; обеспе-

чение системы образования высококвалифицированными кадрами; усилие поддержки и стимулирование труда педагогов; совершенствование системы мониторинга развития образования; создание условий для внедрения автоматизации учебного процесса; решение проблем малокомплектных школ; развитие инфраструктуры подготовки кадров для отраслей экономики индустриально-инновационного развития страны и др. пункты [1].

Преобразования, проводимые данной программой, дают возможность сохранить образовательный потенциал народа и обеспечить его дальнейшее развитие. Основными ориентирами новой национальной модели образования являются: формирование интеллектуальной нации, переход на международные стандарты образования, повышение качества образовательных услуг и интеграция в мировое образовательное сообщество. Механизмом их реализации является разработка и внедрение инновационных образовательных программ. Главная цель инновационного образования это ориентация человека на сознательный выбор альтернатив и его быструю адаптацию к изменениям в окружающем его мире, оно позволяет развить в человека инновационное мышление через новые формы представления ситуаций.

Во многих образовательных учреждениях вследствие воздействия инновационных движений образуются два подхода к обучению: традиционный и инновационный. Среди инновационных подходов к организации учебного процесса активно внедряются интерактивное обучение, тренинги, групповая работа, проблемное обучение и многие другие виды неклассического обучения [3]. В педагогике различают несколько моделей обучения: активная, пассивная, интерактивная [3,4]. Пассивная модель характеризуется тем, что обучаемый выступает в роли «объекта» обучения; активная тем, что обучаемый выступает «субъектом» обучения. В интерактивном обучении основное внимание уделяется практической обработке изучаемого материала, в ходе моделирования специально заданных ситуаций студент имеет возможность развить и закрепить необходимые знания и навыки. Помимо интерактивного обучения широкую практику получили тренинги, где используются различные методы и техники активного обучения к ним можно отнести: деловые, ролевые, имитационные игры, разбор конкретных ситуаций и групповые дискуссии. По чис-

ленности участвующих методы разделяют на: индивидуальные; групповые; коллективные и работающих в диадах, триадах. Так же они делятся по характеру учебно-познавательной деятельности на: имитационные и не имитационные. Имитационные делятся на: игровые, неигровые. Игровые включают в себя: учебные игры, деловые игры, игровые ситуации, тренинги в активном режиме, игровые приемы и процедуры. К неигровым относится разбор деловой почты, ТРИЗ-работа. Не имитационные делятся на: лекции пресс-конференции, лекции с заранее запланированными ошибками, поисковые лабораторные работы, семинары, дискуссии и СРС с литературой. Отличительной чертой данных методов обучения является то, что обучение происходит в более комфортных, для ученика, условиях, он ощущает себя успешным и интеллектуально состоятельным. Обучение, опирающееся на использование интерактивных методов обучения, организуется с учетом вовлечения в процесс познания всех студентов группы. Совместная деятельность позволяет каждому студенту внести свой, индивидуальный вклад, при этом идет обмен знаниями и идеями при этом преподаватель выполняет функцию помощника в работе и является одним из источников информации. Эти факторы делают образовательный процесс более продуктивным [5,6].

Мне, студенту медицинского университета более продуктивными кажутся инновационные методы обучения способствуют качественному усвоению материала, так как работа в группах более удобная, в таком случае каждый вносит свой вклад в общее дело, при этом проявляются коммуникативные качества, умение работать в команде, чувство ответственности перед коллегами, желание преуспеть в достижении цели, соревновательный дух, что требует детального изучения материала, работы с литературой.

Несмотря на приоритетность инновационной политики образования в Казахстане пока остается много нерешенных проблем: в инновационной системе отсутствуют важные элементы, связанные с практической реализацией инноваций; бюджетная поддержка слабо дополняется стимулирующими мерами; выбираемые приоритеты не сопровождаются конкретными мерами; инновационная политика пока не имеет системного характера, она не объединяет действий в области науки и технологий, промышленности, образования.

Литература:

1. Указ президента Республики Казахстан «Об утверждении Государственной программы развития образования Республики Казахстан на 2011–2020 годы»
2. Бордовская, Н. В. Педагогика / Бордовская Н. В., Реан А. А. — СПб: Питер, 2011. (Глава IV. Образование в мире: история и современность).
3. Гретченко, А. И. Болонский процесс: интеграция России в европейское и мировое образовательное пространство. — М.: КноРус, 2009.
4. Педагогика / Под ред. Л. П. Крившенко. — М.: Проспект, 2008.
5. Подласый, И. П. Педагогика. — 2-е изд., доп. — М.: Юрайт, 2011
6. Хуторской, А. В. Педагогическая инноватика. — М.: ACADEMIA, 2008.

Закономерности развития института предпринимательства и его место в процессе модернизации системы экономических отношений России

Еремян Варсине Сасуновна, аспирант

Северо-Кавказский федеральный университет (г. Пятигорск)

Статья содержит обоснование необходимости инновационного развития институтов предпринимательства. Выявлены проблемы, тормозящие процесс внедрения современных технологий в отечественные предприятия, указаны стимулирующие факторы. Доказана необходимость перестройки всей производственной структуры, обеспечивающей эффективную адаптацию инновационных решений в российские предприятия.

Ключевые слова: предпринимательство, новые технологии, инновационная активность, проблемы развития.

This article contains the foundations for the development of innovative business institutions. The problems were identified that hinder the process of modern technologies in the domestic enterprises. The necessity of restructuring the entire production structure of economy is proved which ensures the effective adaptation of innovative solutions in the Russian enterprises.

Keywords: entrepreneurship, new technologies, innovation activity, development problems.

Согласно современной мировой науке в основе преобразований во всех сферах развития общества лежит закономерный и объективный процесс инновационного обновления. Это связано со следующими факторами:

- необходимостью частичного обновления любой системы в процессе ее развития, последовательного перехода от одной фазы к другой;

- непереносимостью регулярного совершенствования каждой системы для удовлетворения постоянно увеличивающихся и усложняющихся потребностей развивающегося общества;

- потребностью в обновлении общественных систем, с целью адекватного реагирования на внешние перемены, связанные с изменениями окружающей общество природной среды [3, с. 138].

Еще в начале XX века австрийский экономист Й. Шумпетер утверждал, что для осуществления эффективной предпринимательской деятельности и динамического развития экономики также необходимы нововведения, инновации, в противном случае она окажется в стагнационном состоянии, характеризующимся отсутствием развития и движением по кругу.

Уже в настоящее время в нашей стране особое значение приобретает процесс перехода от сырьевого пути экономического развития к новому инновационному сценарию. Данное обстоятельство стало основной причиной провозглашения в качестве важнейшей, на сегодняшний день, стратегической задачи — создание и развитие инновационной инфраструктуры страны. По мнению экспертов, общий экономический рост и темпы инновационного развития тесно взаимосвязаны. А именно, развитие инновационной сферы дает толчок наращиванию инвестиционной активности, развитию и расширению рынков, созданию новых отраслей, повышению производитель-

ности во всех сферах экономики и повышению конкурентоспособности продукции, что, несомненно, означает экономический рост. В свою очередь, экономический рост создает благоприятные условия для инновационного развития, что позволяет государству увеличить инвестиции в поддержку инноваций и в совершенствование человеческого капитала, расширяет возможности для появления новых продуктов и технологий.

Однако на сегодняшний момент мы наблюдаем отставание в достижении целей, предусмотренных в «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года» [8], а именно, на всех этапах ее реализации, большинство запланированных показателей не достигли даже уровня, предусмотренного инерционным сценарием [11, с. 19]. Это, в свою очередь свидетельствует о необоснованном выборе отраслевых и региональных приоритетов технологического развития, а также о неэффективном использовании бюджетных средств, направленных на инновационное стимулирование.

В результате, безрезультативная реализация инновационных проектов в сфере предпринимательства превращается в основной фактор, тормозящий его развитие. Для детализации указанной проблемы, оценим состояние инновационной сферы в России и выделим основные препятствия для роста реального сектора экономики.

Во-первых, это незначительный уровень инновационной активности предпринимателей, особенно в сфере малого бизнеса. Действительно, согласно данным статистической информации, лишь 10,1% отечественных предприятий в 2013 г. осуществили технологические и нетехнологические инновации. Это не только меньше показателя 2012 г. (10,3%), но и значительно ниже значений, характерных для большинства стран: например, для Германии — 79,3%, Бразилии — 76,0%, Канады —

75,8%, ЮАР — 73,9%, Японии — 48,5%, Чили — 19,2% [1, с. 444]. К тому же, во многих российских субъектах величина показателя заметно ниже средних по стране, например, в Южном ФО она составила 7,2%, в Северо-Кавказском — всего 5,9% (самая низкая среди всех российских округов).

Если говорить лишь о компаниях, внедривших именно технологические решения и новшества в свою деятельность, то их доля в общей численности обследуемых компаний оказалась еще меньше — всего 8,9% в 2013 г. против 9,1% в 2012 г. Для сравнения, в ЮАР величина данного показателя составила 65,4%, в Германии — 64,2%, Канаде — 58,1%, Чили — 57,4%. Что же касается компаний малого сектора, то удельный вес тех организаций, которые в 2013 г. применили новые технологии, в целом по России составил всего 4,75% против 5,1% в 2012 г. [10]. Наивысший процент по данному показателю отмечен в Уральском ФО — 5,85%, наименьший — в Дальневосточном ФО — 2,32%. В Южном и Северо-Кавказском ФО восприимчивость малого бизнеса к научно-техническим нововведениям крайне низка — 2,59% и 2,42% соответственно.

Кроме того небезынтересна характерная для нашей страны особенность, связанная с зависимостью уровня инновационной заинтересованности организаций от их величины, а именно, мы видим, что, чем больше предприятие, тем активнее оно применяет инновации. Так, среди российских организаций коммерциализацию результатов научных исследований осуществляют порядка 4–6% предприятий из числа малых, 11–13% — из средних и 50–70% — из крупных компаний. При этом доли каждой из предпринимательских групп в общем количестве компаний, осуществляющих инновации, следующие: у представителей малого бизнеса — 13,3%, среднего — 30,3% и у крупного — 56,4% [1, с. 61–62]. Это, по всей видимости, связано с недостатком собственных денежных средств у небольших компаний для их инновационного развития и расширения, а также с высокой стоимостью передовых технологий и нововведений.

Таким образом, в нашей стране очевидно наличие критически низкого и, в дополнение, еще и сокращающегося спроса на перспективные технологические решения со стороны предпринимательского сектора (особенно малого), при всеобщей тенденции закупки ими результатов научно-технической деятельности за рубежом в ущерб отечественным инновациям и российскому сектору исследований и разработок. В результате, отсюда вытекает еще одна ключевая проблема — это ослабление и разрыв кооперационных связей между перспективными, с точки зрения их дальнейшей коммерциализации, опытно-конструкторскими разработками и производством. В результате, неразвитость и несбалансированность инфраструктуры инноваций влияют на то, что невостребованные в нашей стране отдельные научные результаты и знания перетекают в зарубежные страны, при этом сохраняется крайне низкий уровень экспорта передовых технологий

(доля экспорта высокотехнологической продукции в совокупном экспорте — всего 3,8%) при высоком их импорте.

Во-вторых, это низкая результативность нововведений, определяемая при оценке объемов и структуры инновационной продукции. Согласно официальной статистике, в России ее доля в общем объеме произведенных товаров, работ и услуг, хоть и выросла с величины в 4,8% в 2010 г., в 2013 г. составила всего 9,2% [10]. При этом в нашей стране остается низкой и удельный вес продукции, созданной по новым и принципиально новым технологиям — всего 6,3% из совокупного объема. Для сравнения, аналогичный показатель в Словакии — 23,4%, в Испании — 19,0%, в Германии — 15,5%, во Франции — 14,8% [1, с. 455–457].

Необходимо также добавить, что большинство российских инновационных проектов являются имитационными, т.е. они ориентированы на массовое производство модернизированной продукции, традиционной для многих развитых стран [11, с. 14–15]. Как правило, данные технологические нововведения направлены на сокращение отставания от зарубежных конкурентов или на усиление существующих преимуществ компаний, не стремящихся занять новую рыночную нишу либо создать новые рынки.

В-третьих, это низкая эффективность технологических инноваций, иными словами, незначительная отдача от применения нововведений в производстве. Данная проблема связана, прежде всего, с двумя обстоятельствами: с одной стороны, это слабая интенсивность затрат на инновации, с другой — устаревшие технологические уклады и оборудование. Действительно, несмотря на значительное увеличение к 2013 г. объемов инновационной продукции, удельный вес затрат на технологические новшества в общем количестве отгруженных товаров в нашей стране составил всего 2,9%, хоть и заметно увеличился с величины в 1,3% в 2006 г. [10]. Это означает, что на каждый 1 руб. инновационных затрат в России приходится только 2,9 руб. произведенной инновационной продукции. Для сравнения, аналогичный показатель в 1995 г. в нашей стране составил 5,5%, а в 2012 г. в Дании — 3,45% (наивысшая в мире величина интенсивности затрат на нововведения), в Финляндии — 2,93%, в Швеции — 2,91% [1, с. 450].

Это связано, прежде всего, с тем, что за 2006–2013 гг. темпы увеличения совокупных расходов на технологические инновации (больше в 5,3 раза) существенно опережают рост, как количества инновационных организаций (больше в 1,1 раза), так и произведенного ими продукта (больше в 4,5 раза). Данный факт может говорить либо о неэффективном вложении средств и неправильной организации производства, либо об инвестировании в уже функционирующие предприятия без стимулирования создания новых. На наш взгляд, это является негативной тенденцией, учитывая тот факт, что в настоящее время на многих российских предприятиях высокий уровень износа оборудования, к которому сложно внедрить новые технологические решения.

Действительно, в отечественном предпринимательском секторе степень износа основных средств варьирует в пределах 50%, при этом максимальная его величина зафиксирована в сфере торговли (62,2%), добычи полезных ископаемых (52,3%) и в высокотехнологичных видах деятельности (45,9%). Коэффициент обновления основных фондов по некоторым отраслям экономики в течение последние 5 лет снижался, либо остался неизменным. Очевидно, что именно отсюда и столь невысокая степень восприимчивости российских институтов предпринимательства к новым производственным решениям.

Согласно опросу руководителей компаний, проведенному общероссийской организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России», 21% компаний в своей деятельности использует умеренно устаревшее оборудование, 7% — морально устаревшее, на каком уже почти никто в мире не работает, у 40% предприятий — оно не совсем современное, но широко используемое, и всего у 26% — новейшее, инновационное оборудование [4, с. 35]. Преобладание в нашей стране отсталых производственных технологий, в свою очередь, объясняет доминирование в совокупных затратах предприятий на инновации расходов на новое оборудование (свыше 95% в 2013 г.).

В-четвертых, это характерная для России высокая степень межрегионального неравенства, в том числе и по уровню инновационного развития. Оценка российских субъектов по ключевым индикаторам, характеризующим вовлеченность предпринимательских структур в инновационные процессы, интенсивность и эффективность кооперационных связей в цепочке «наука-производство», степень участия организаций в осуществлении нововведений, качество инновационной политики и т.д., выявила заметные различия не только между федеральными округами, но и входящими в них регионами. Так, степень их дифференциации по уровню инновационного развития в 2012 г. составила 3,7 раза, а при рассмотрении отдельных индикаторов она оказалась еще глубже [6, с. 17–19].

Итак, в территориальном разрезе наивысший уровень инновационного развития отмечен в г. Москва и г. Санкт-Петербург, Республике Татарстан и Чувашской Республике, Нижегородской, Свердловской и Томской областях. Очевидно, что лидер по данному показателю — Приволжский ФО, за ним следуют Центральный и Сибирский ФО. В Северо-Кавказском ФО доминируют регионы (их более 70%) с наименьшими значениями регионального инновационного индекса. Несмотря на высокий уровень социально-экономических условий и качества инновационной политики в Ставропольском крае, по сводному индексу наш регион все же сильно (в 1,5 раза) отстает от лидирующих территорий.

Стоит также отметить, что в настоящее время действует, принятая еще в советский период, система разме-

щения производства в разных субъектах нашей страны, что создает дополнительные препятствия для внедрения современных технологий в региональные предприятия.

И, наконец, в-пятых, это еще не до конца сформированная российская инновационная система. А именно:

— существующая нормативно-правовая (законодательная) база, регулирующая и стимулирующая инновационную деятельность, а также прямые и косвенные механизмы государственной поддержки предприятий-новаторов (включая систему государственных закупок) не соответствуют новым условиям и перспективам долгосрочного развития отрасли;

— современное состояние инфраструктуры (посреднических, юридических, банковских и прочих услуг) и низкий уровень кооперационных связей (большинство российских компаний не готовы к сотрудничеству с отечественными предприятиями и зарубежными корпорациями в области инноваций) пока, скорее, препятствует инновационному развитию;

— недостаток информации о передовых технологиях и возможных рынках сбыта принципиально нового продукта блокирует инновационную сферу не только от хозяйствующих субъектов, но и от частных инвесторов и кредитных организаций [1, с. 51–52];

— высокая конкуренция на рынке инновационных товаров, представленных в основном зарубежными производителями (в 2013 г. соотношение импорта высокотехнологической продукции к экспорту — 1:2,2), а также низкий спрос на отечественные инновационные товары создает неопределенность будущей экономической выгоды от внедрения нововведений российскими производителями.

Таким образом, рассмотренный выше ряд показателей позволяет нам говорить о недостаточном развитии сферы нововведений в России, а также о значительном отставании нашей страны от большинства передовых государств. Это доказывают и результаты исследования глобального индекса инноваций в 2014 г. (Global Innovation Index 2014¹*), в котором Россия занимает 49 место в списке из 143 стран. Тем не менее, среди представителей БРИКС она уступает лишь Китаю, рейтинг которого сопоставим с рейтингом многих стран с высоким уровнем дохода (29 место) [2].

Тем не менее, стоит отметить и сильные стороны, способные оказать благоприятное воздействие развитию российской предпринимательской отрасли в целом и в частности отдельно взятого инновационного субъекта хозяйствования. Как отмечается в Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. [5] и в Инновационной стратегии до 2020 г. [7, с. 19–20], наша страна обладает необходимыми предпосылками для формирования эффективно функционирующего сектора предпринимательства, однако

¹ Справочно: Совместный доклад Международной бизнес-школы INSEAD, Корнельского университета (Cornell University) и Всемирной организации интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO)

требуется их реформирование. Это доказывает наличие базовых элементов инновационной инфраструктуры. На протяжении последних 10 лет, при поддержке государства по всей стране были созданы инновационно-технологические центры, технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансфера технологий и коллективного пользования научным оборудованием, начали действовать фонды поддержки ин-

новационного и венчурного предпринимательства, образовались технико-внедренческие особые экономические зоны.

Таким образом, российское инновационное предпринимательство — это уже не миф, но еще и не реальность, которую можно достичь путем преодоления задерживающих факторов и эффективного решения основных инновационных задач.

Литература:

1. Индикаторы инновационной деятельности: 2014: стат. сборник. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. 472 с.
2. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2014 г. // Центр гуманитарных технологий. URL: <http://gtmarket.ru/news/2014/07/18/6841>
3. Калинкина, Н. Н., Шилов М. Л. О некоторых закономерностях инновационного развития на современном этапе // Вестник ННГУ. 2012. № 2 (2). с. 138–140.
4. Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ 2012 / Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса «ОПОРА России». М., 2012. 162 с.
5. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. [разр. Министерством экономического развития РФ]. URL: http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_06
6. Рейтинг инновационного развития субъектов Российской Федерации. Вып. 2 / под ред. Л. М. Гохберга. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2014. 88 с.
7. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: «Инновационная Россия — 2020». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р. М.: МЭР, 2011. 146 с.
8. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. [утв. межведомственной комиссией по научно-инновационной политике от 15.02.2006 № 1.] // СПС КонсультантПлюс. М., 2014. Загл с экрана.
9. Центральная база статистических данных / Федеральная служба государственной статистики. // электрон. дан. Режим доступа URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi> (дата обращения: 28.09.2014)
10. «Эксперт» — Инновации: Сборник аналитических материалов. / Рейтинговое агентство «Эксперт РА», М.: 2011. 46 с.

Сущность финансовых ресурсов, их значение для компании

Прохорова Ирина Андреевна, студент

Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)

В литературе на сегодняшний день присутствует большое количество определений такого часто используемого в экономике термина как «финансовые ресурсы». Однако отсутствует единое общепринятое определение, что усложняет процесс понимания и употребления термина. Для того чтобы решить данную актуальную проблему, следует начать с определения такого экономического термина, как «финансы коммерческих организаций».

Финансы коммерческих организаций — это важнейшая составляющая единой системы финансов государства. Многие определяют их как систему отношений, связанных с формированием и использованием финансовых ресурсов коммерческих организаций с целью обеспечения их деятельности и в ряде случаев решения вопросов социального характера [3, с. 21].

Как видно из определения, финансы коммерческих организаций более широкий по смыслу термин, чем финансовые ресурсы, однако, именно финансовые ресурсы являются ключевым звеном финансов коммерческих организаций. По сути, финансовые ресурсы — это материальные носители финансовых отношений. Наличие финансовых ресурсов в размерах, необходимых для осуществления хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия является основой организации финансов любого предприятия. Представляется разумным теперь перейти непосредственно к рассмотрению сущности финансовых ресурсов коммерческих организаций.

Как уже было сказано выше, единого определения финансовых ресурсов на данный момент времени нет. Однако все существующие определения достаточно близки

по смыслу и дают представление о сущности финансовых ресурсов. Далее представлены некоторые из них:

Финансовые ресурсы коммерческой организации — это совокупность денежных доходов, поступлений и накоплений коммерческой организации, используемых для обеспечения ее деятельности, развития организации или сохранения ее места на рынке, а также для решения некоторых социальных задач [3, с. 128].

Финансовые ресурсы предприятия — это совокупность собственных денежных средств и поступлений заемных и привлеченных средств, предназначенных для выполнения финансовых обязательств, финансирования текущих затрат и затрат, связанных с расширением капитала [4, с. 69]. Они являются результатом взаимодействия поступления, расходования и распределения денежных средств, а так же их накопления и использования.

Исходя из определений видно, что говоря о финансовых ресурсах, подразумевается, их денежная форма существования в отличие от материальных, трудовых и прочих ресурсов. Но это не единственная отличительная черта финансовых ресурсов. Первое определение достаточно четко указывает на принадлежность финансовых ресурсов конкретному субъекту хозяйствования (коммерческой организации), второе — опосредованно указывает на их принадлежность компании, говоря о собственных денежных средствах, заемных и привлеченных, т.е. находящихся в распоряжении субъекта хозяйствования. И последний признак, отделяющий финансовые ресурсы от всех остальных, заключается в том, что они всегда используются на цели расширенного воспроизводства, т.е. возобновления производства в каждом последующем цикле во все возрастающих масштабах (как по количеству, так и качеству изготавливаемого продукта), а так же социальные цели.

При создании коммерческой организации за счет взносов учредителей образуются: уставный капитал у акционерных обществ, складочный капитал — у товариществ, паевой фонд — у кооперативов, уставный фонд — у унитарных предприятий. Так, финансовые ресурсы в момент создания компании формируются за счет средств, поступивших от размещения акций, вкладов, паев и бюджетных средств [1]. Уставный капитал — основной первоначальный источник собственных средств предприятия. За счет него происходит формирование основного и оборотного капиталов, которые затем направляются на приобретение основных производственных фондов, нематериальных активов и оборотных средств. Понятие капитала будет подробнее рассмотрено далее.

В процессе жизни коммерческой организации финансовые ресурсы предприятия формируются за счет нескольких источников:

- 1) собственных
- 2) заемных

Собственные финансовые ресурсы в свою очередь формируются за счет внутренних и внешних источников.

Внутренние принадлежат самому хозяйствующему субъекту, и их использование не влечет за собой утери

контроля над деятельностью предприятия. Основную долю в собственных финансовых ресурсах составляют прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия и амортизационные отчисления, представляющие собой денежное выражение стоимости износа основных производственных фондов и нематериальных активов. Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, распределяется решением руководящих органов управления на цели накопления (то есть на развитие производства) и потребления (то есть для решения социальных задач).

В составе внешних или привлеченных источников основная роль принадлежит дополнительной эмиссии ценных бумаг, а так же дополнительным взносам средств в уставный капитал, бюджетным ассигнованиям, конверсии заемных средств в собственные (например, обмен облигаций на обычные или привилегированные акции) и прочим.

Заемные источники не являются собственностью предприятия. Финансовые ресурсы из такого рода источников предоставляются предприятию на определенную цель на условиях срочности, возвратности и платности. В состав заемного капитала обычно включают: кредиты и займы банковских учреждений и других предприятий, облигационные займы, бюджетные ассигнования на возвратной основе.

Упомянув о капитале, следует раскрыть его сущность и определить его отношение к финансовым ресурсам. Итак, капиталом называется часть финансовых ресурсов, задействованная предприятием в производстве и приносящая доходы по завершении оборота. Он выступает как превращенная форма финансовых ресурсов предприятия [4, с. 68].

Основой финансовых ресурсов предприятия является собственный капитал, поэтому следует рассмотреть его немного подробнее. Он представляет собой разницу между совокупными активами и обязательствами организации. Собственный капитал состоит из двух частей:

- постоянной (уставный капитал);
- переменной (добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, специальные фонды);

Переменная часть зависит от финансовых результатов деятельности предприятия.

Добавочный капитал создается за счет переоценки основных фондов; эмиссионного дохода (в случае если продажная цена акций превысила номинальную цену за вычетом издержек по продаже) и т.д.

Резервный капитал создается за счет отчислений от прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Его величина должна быть в районе 15–25% от уставного капитала. Он необходим для покрытия убытков отчетного периода, выплаты дивидендов при недостаточности прибыли отчетного периода.

Нераспределенная прибыль, как уже отмечалось выше, направляется на формирование:

- фонда накопления
- фонда потребления
- других целевых фондов [2, с. 102].

Примерами целевых фондов могут служить:

- валютный фонд (формируется в организациях занимающихся экспортом и получающих валютную выручку) и
- амортизационный (создается в процессе использования капитала и предназначен для финансирования воспроизводства основных фондов).

Финансовые ресурсы имеют огромное значение. Они всегда в зоне интересов, как государства, так и хозяйствующих субъектов. Развитие отраслей экономики и общества в целом напрямую зависит от привлечения финансовых ресурсов и их эффективного использования субъектами хозяйствования.

В качестве основных направлений использования финансовых ресурсов предприятия можно выделить:

- платежи в бюджеты разных уровней и внебюджетные фонды;
- уплата процентов за пользование кредитом; погашение ссуд;
- страховые платежи;
- финансирование капитальных вложений;
- увеличение оборотных средств;
- финансирование НИОКР;
- выполнение обязательств перед собственниками предприятия (выплата дивидендов);
- материальное поощрение работников предприятия;
- финансирование социальных нужд работников;

- благотворительные цели;
- спонсорство.

Однако существуют и многие другие направления их использования. Финансовые ресурсы — это, по сути, кровеносная система предприятия, без которой его жизнь просто невозможна.

Таким образом, финансовые ресурсы коммерческой организации по своей сущности — это совокупность денежных доходов, поступлений и накоплений коммерческой организации, используемых для обеспечения ее деятельности, развития организации или сохранения ее места на рынке, а также для решения некоторых социальных задач. Их отличительными чертами являются: денежная форма существования, принадлежность финансовых ресурсов конкретному субъекту хозяйствования, использование на цели расширенного воспроизводства и социальные цели. Организация использует финансовые ресурсы как в процессе производственной, так и инвестиционной деятельности. Они всегда находятся в постоянном движении и пребывают в денежной форме в виде остатков денежных средств на расчетном счету в коммерческом банке и в кассе предприятия. Заботясь о финансовой устойчивости и стабильности, предприятию особенно важно эффективно управлять своими финансовыми ресурсами, верно распределяя их по видам деятельности и во времени.

Литература:

1. Федеральный закон от 26.12.1995 N° 208-ФЗ «Об акционерных обществах»
2. Адюшиев, А. Д. «Финансы предприятий и организаций» / Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007. — 347 стр.
3. Грязнова, А. Г., Маркина Е. В., Седова М. Л. и др. «Финансы» 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 496 стр.
4. Никитина, Н. В., Янов В. В. «Корпоративные финансы» — М.: КноРус, 2013—512 стр.

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Почему иностранные инвесторы не спешат вкладывать деньги в реальный сектор российской экономики

Шеховцова Юлия Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Саратовский военный институт внутренних войск МВД России

Выявлены и систематизированы причины низкой инвестиционной привлекательности реального сектора российской экономики для иностранных инвесторов. Сформулированы рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, отток капитала, инвестиционная привлекательность.

По данным Центрального банка, чистый вывоз капитала из России за 9 месяцев 2014 года составил 85,2 млрд. долл. Для сравнения: за тот же период предыдущего года чистый вывоз капитала не превышал 44,1 млрд. долл. [4].

Резкое увеличение объемов вывоза капитала имеет крайне негативные последствия для отечественной экономики. В их числе: девальвация национальной валюты, сокращение производства, падение курсовой стоимости ценных бумаг, рост цен, снижение уровня жизни населения.

Ситуацию с вывозом капитала усугубляет то, что бегут из России отнюдь не спекулянты (для них колебания на валютном и фондовом рынках — прекрасная возможность заработать). Из России, в первую очередь, бегут реальные инвесторы, изымающие и без того дефицитные инвестиционные ресурсы из отечественной промышленности, сельского хозяйства, строительства.

В числе причин массового бегства реальных инвесторов из России нельзя не назвать ухудшение внешнеполитической ситуации и антироссийские санкции. Однако помимо этих причин существует также ряд внутренних экономических факторов, дестимулирующих иностранных инвесторов к осуществлению реальных инвестиций в России. Исследованию этих факторов и будет посвящена настоящая статья.

В целях выявления причин, по которым иностранные инвесторы не спешат вкладывать деньги в реализацию реальных инвестиционных проектов на территории нашей страны, мы проанализировали результаты опросов иностранных инвесторов, проведенных в 2012–2013 годах Консультативным советом по иностранным инвестициям при правительстве Российской Федерации (КСИИ) [1], международной аудиторской компанией «Ernst & Young» (E&Y) [6], а также Российским союзом промышленников и предпринимателей совместно с компанией КПМГ (КПМГ) [3]. Сопоставление результатов вышеназванных опросов позволяет сделать следующие выводы.

В большинстве случаев иностранные инвесторы проявляют единодушие в оценке факторов, удерживающих их от осуществления реальных инвестиций в России. В числе этих факторов они единогласно называют коррупцию и низкий уровень развития инфраструктуры.

Единственное, в чем опрошенные иностранные инвесторы принципиально разошлись во мнениях — это в оценке деятельности российских органов власти в сфере привлечения иностранных инвестиций, а также в оценке доступности ресурсов и доступности финансирования.

Так, инвесторы, опрошенные КПМГ и E&Y, негативно оценивают деятельность российских органов государственного управления в сфере привлечения иностранных инвестиций, формируемую ими политическую, правовую и административную среду; а инвесторы, опрошенные КСИИ, положительно отзываются об экономической политике государства, хотя и признают наличие таких проблем как коррупция, бюрократия, незащищенность прав собственности. Негативно оценивают инвесторы, опрошенные КПМГ, и доступность ресурсов и финансирования. Инвесторы, опрошенные КСИИ и E&Y, напротив, оценивают ее с положительной стороны.

Эти расхождения в оценках можно объяснить тем, что КСИИ, E&Y, КПМГ подвергали опросам разные категории инвесторов. КПМГ опрашивали региональных инвесторов, а КСИИ и E&Y, вероятнее всего, инвесторов, осуществляющих вложения в Москве и Санкт-Петербурге. Напрямую об этом в их отчетах не говорится, но указывается, что выборки респондентов составлялись таким образом, чтобы отразить существующую структуру иностранных инвестиций (а в ней, как известно, более 50% приходится на Москву и Санкт-Петербург [2]). Состав респондентов КСИИ и E&Y отличался также страновой структурой источников инвестиций. В панели респондентов E&Y доминировали европейцы (70%), а в панели респондентов КСИИ европейцев и американцев было почти поровну.

Из сказанного можно сделать два вывода. Первый: региональные инвесторы испытывают больше трудностей при осуществлении инвестиций, чем столичные. В частности, им гораздо труднее получить доступ к ресурсам и финансированию. Второй: отсутствие государственной поддержки в большей мере дестимулирует европейских инвесторов, чем американских. Последние, будучи воспитанными в традициях американской модели рыночной экономики, не предполагающей чрезмерного государственного вмешательства, не считают отсутствие господдержки серьезным препятствием для осуществления инвестиций в Россию.

Характерно, что в числе факторов, препятствующих осуществлению инвестиций в нашу страну, иностранные инвесторы единогласно назвали только те, что препятствуют реальным инвестициям (взяточничество, плохие дороги, их низкая плотность и т.п.). С этими факторами финансовый инвестор, особенно тот, кто осуществляет вложения на зарубежных биржевых площадках, обычно не сталкивается.

Получается, что в России условия для реальных вложений менее благоприятные, чем для финансовых; что реальный сектор российской экономики проигрывает по своей инвестиционной привлекательности ее финансовому сектору.

Еще одна причина нежелания иностранных инвесторов вкладывать деньги в реальный сектор российской экономики состоит в том, что этот сектор проигрывает по своей инвестиционной привлекательности реальным секторам других стран-реципиентов иностранных инвестиций. Действительно, по рейтингу глобальной конкурентоспособности в 2013–2014 гг. мы проигрываем всем странам БРИК, а также таким странам как Малайзия, Чили, Индонезия, Казахстан, Мексика, Перу (табл. 1).

Из перечисленных выше стран, самым главным нашим конкурентом в сфере привлечения иностранных инвестиций большинство опрошенных зарубежных инвесторов считает Китай. Данную точку зрения можно полагать совершенно оправданной, ведь Китай — это единственная из развивающихся стран, которая опережает нашу страну

по абсолютной величине чистого притока прямых иностранных инвестиций.

Поскольку Китай является главным конкурентом России в сфере привлечения иностранного капитала, выявление факторов, по которым мы уступаем в инвестиционной привлекательности этой стране, представляет особый интерес.

Для выявления этих факторов мы сопоставили позиции России и Китая в рейтинге глобальной конкурентоспособности по тем элементам этого рейтинга, которые характеризуют состояние реального сектора нашей и китайской экономики (табл. 2).

Выяснилось, что больше всего мы отстаем от Китая по таким параметрам как институты, эффективность товарного рынка, уровень развития бизнеса, инновации, эффективность рынка труда.

Нельзя сказать, что все перечисленные выше факторы одинаково важны для реальных иностранных инвесторов. Поэтому среди этих факторов необходимо выявить те, которые больше всего влияют на их инвестиционные решения. Если сконцентрировать усилия на улучшении именно этих факторов, можно в кратчайшие сроки и с минимальными затратами добиться кардинального повышения инвестиционной привлекательности страны для реальных иностранных инвесторов.

Какие же факторы имеют наиболее важное значение для этих инвесторов? Как показали результаты исследования, проведенного экспертами международной консалтинговой компании McKinsey, к таким факторам в первую очередь относятся макроэкономическая стабильность, развитая конкурентная среда, соблюдение законов, развитая физическая и правовая инфраструктура [5].

Если сопоставить развернутый список факторов, по которым наша страна больше всего отстает от своего ближайшего конкурента на рынке иностранных инвестиций, и список факторов, имеющих наиболее важное значение для иностранных инвесторов, мы увидим, что в этих списках совпадает два элемента — институты и эффективность товарного рынка.

Таблица 1

Место некоторых развивающихся стран в рейтинге глобальной конкурентоспособности [7]

Страна	Место в рейтинге глобальной конкурентоспособности 2013–2014
Малайзия	24
Китай	29
Чили	34
Индонезия	38
Казахстан	50
Мексика	55
Бразилия	56
Индия	60
Перу	61
Российская Федерация	64

Таблица 2

Рейтинговые позиции России и Китая в рейтинге глобальной конкурентоспособности в 2013–2014 гг.

	Рейтинг России	Рейтинг Китая	Разница между позициями Китая и России в рейтинге
Индекс глобальной конкурентоспособности	64	29	-35
в том числе			
институты	121	47	-74
инфраструктура	45	48	3
макроэкономическая среда	19	10	-9
здравоохранение и начальное образование	71	40	-31
высшее образование и профессиональная подготовка	47	70	23
эффективность товарного рынка	126	61	-65
эффективность рынка труда	72	34	-38
доступность технологий	59	85	26
размер рынка	7	2	-5
уровень развития бизнеса	107	45	-62
инновации	78	32	-46

В самом деле, значение фактора «институты» в рейтинге глобальной конкурентоспособности зависит от значений таких субфакторов как коррупция, независимость судей, эффективность правовых средств урегулирования споров, правовые возможности для оспаривания действий правительства, потери бизнеса от террористических актов, потери бизнеса от преступности и насилия, организованная преступность, деятельность правоохранительных органов. То есть от тех субфакторов, которые можно отнести к факторам «соблюдение законов» и «развитая правовая инфраструктура» из списка наиболее значимых факторов по версии McKinsey. Что касается фактора «эффективность товарного рынка» из списка факторов глобальной конкурентоспособности, то он в немалой степени зависит от такого субфактора как «степень развития конкуренции

на внутреннем рынке», совпадающего с фактором «развитая конкурентная среда» из списка наиболее значимых факторов McKinsey.

Итак, для того, чтобы выиграть в конкурентной борьбе за привлечение реального иностранного капитала, нашей стране в первую очередь необходимо совершенствовать правовые институты и развивать конкуренцию на внутреннем рынке. Кроме того, необходимо развивать транспортную и энергетическую инфраструктуру, совершенствовать систему консультационной и информационной поддержки иностранных инвесторов. Реализация перечисленных мер будет способствовать повышению привлекательности российского рынка для реального иностранного капитала, обеспечит приток иностранных инвестиций в отечественную промышленность, сельское хозяйство, строительство.

Литература:

1. Инвестиционный климат России: опрос существующих и потенциальных инвесторов. 2012 год / Консультативный совет по иностранным инвестициям. Режим доступа: <http://www.fiac.ru/> (дата обращения 15.10.2014).
2. Прямые инвестиции в Российскую Федерацию по субъектам, в которых зарегистрированы резиденты / Банк России. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=ITM_58988#CheckedItem (дата обращения 17.10.2014).
3. Точка зрения инвесторов. Оценка инвестиционного климата российских регионов глазами иностранных инвесторов / ЗАО «КПМГ», Российский союз промышленников и предпринимателей. Режим доступа: <http://www.kpmg.com/ru/ru/about/Pages/default.aspx> (дата обращения 17.10.2014).
4. Чистый ввоз/вывоз капитала частным сектором с 2005 года по III квартал 2014 года / Банк России. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/capital_new.htm (дата обращения 15.01.2015).
5. New Horizons: Multinational Company Investment in Developing Economy / McKinsey Global Institute. San Francisco. Режим доступа: http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/About_Us (дата обращения 25.10.2014).
6. Russia 2013: shaping Russia's future / Ernst & Young. Режим доступа: <http://emergingmarkets.ey.com/russia-attractiveness-survey-2013-2/> (дата обращения 15.10.2014).
7. The Global Competitiveness Report 2013–2014 / World Economic Forum. Режим доступа: www.weforum.org/gcr (дата обращения 15.10.2014).

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Содержание налогового потенциала в системе планирования налоговых поступлений

Дедусенко Марина Леонидовна, старший преподаватель
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Основными целями современной налоговой политики Российской Федерации должны стать стимулирование развития рыночных механизмов хозяйствования, поддержка условий повышения эффективности функционирования производства, обновления и восстановления основных фондов, оптимизация налоговой нагрузки хозяйствующих субъектов. Проблема создания налоговой системы, обеспечивающей баланс, гармонию справедливости налогообложения и экономической эффективности, осталась нерешенной. То есть давно озвученные направления реформирования налоговой системы, а именно: снижение налоговой нагрузки в рамках решения задачи постепенного снижения ставок действующих налогов, оптимизация существующей системы льгот по основным федеральным налогам; дальнейшее совершенствование НДСП, реформирование отчислений во внебюджетные фонды; снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда, до настоящего времени остаются актуальными.

Одной из управленческих функций государства в современных условиях является прогнозирование и планирование поступлений налогов и сборов в бюджетную систему. Совокупное значение функций, выполняемых в процессе налогового планирования, заключается в объективной оценке потенциальных налоговых поступлений. Процесс планирования налоговых поступлений в бюджетную систему представляет собой единство следующих элементов:

- планирование налоговых поступлений основывается на концепции построения налоговой системы государства, ее состава и структуры;
- разграничение и перераспределение налоговых полномочий и источников доходов между органами власти и управления различных уровней;
- выявление размера налогового потенциала, контингента налогов, мобилизуемых на определенной территории;
- методическое и методологическое обеспечение процесса планирования налоговых поступлений.

Известный метод планирования «от достигнутого», то есть когда налоговый потенциал определяется на основе анализа данных о сложившихся и ожидаемых объемах налоговых поступлений в предшествующих периодах, ранее

активно используемый в процессе налогового планирования, показал свою несостоятельность.

Последнее время Минфином России, ФНС России внедряется в практику разработанная методология планирования налоговых поступлений, основанная на использовании различных вариантов прогнозов, учитывающих совокупность факторов, влияющих на объемы поступлений налоговых доходов, в том числе оценку зависимости влияния вносимых в налоговое законодательство изменений на фактическое поступление доходов и оценку налогового потенциала.

Главной целью налогового планирования можно считать определение рациональных объемов изъятия в бюджетную систему части валового внутреннего продукта в разрезе основных налогов, имеющих конкретное экономическое обоснование. Задача налогового планирования состоит в определении: размера поступлений налогов в бюджет соответствующей территории на основе экономически обоснованного прогноза; объема налоговых поступлений, подлежащих уплате конкретным налогоплательщиком.

В настоящее время существует множество публикаций, посвященных анализу проблемы планирования налоговых поступлений в бюджетную систему. Основной акцент в данных исследованиях делается на описании возможных методологических подходов расчета налоговых поступлений. При этом мало внимания уделяется вопросам применения современных методов оценки налогового потенциала, проведение которой позволило бы обеспечить обоснованное планирование налоговых поступлений на различных уровнях бюджетной системы.

Категория «налоговый потенциал» по-разному трактуется в экономической литературе. Так, под налоговым потенциалом понимают «возможность налогов, используя налогооблагаемые ресурсы, приносить доходы в бюджет».

Также под налоговым потенциалом понимают часть финансового потенциала, представляющую собой «потенциально возможную сумму налоговых баз, являющихся основой для исчисления всей совокупности налогов и обязательных платежей на территории субъекта Российской Федерации» [1]. Или максимально возможный объем налоговых платежей, поступающих в бюджетную

систему при существующих условиях построения налоговой системы.

Л. М. Архипцева определяет налоговый потенциал как часть доходов территории, которая изымается посредством налогов в бюджет в соответствии с действующим налоговым законодательством [2].

Е. В. Боровикова считает, что применение показателя налогового потенциалов при разработке среднесрочного финансового плана, проектов бюджетов в рамках скользящего трехлетнего планирования позволит «наиболее полно и обоснованно отразить движение финансовых потоков в финансовую систему России», будет способствовать системному видению и использованию бюджетных ресурсов» [3].

Можно отметить, что проведенный анализ позволяет выделить следующие основные подходы трактовки категории «налоговый потенциал»:

- фискальный — в соответствии с которым налоговый потенциал — это максимально возможная сумма налоговых поступлений на конкретной территории;

- ресурсный — возможный объем финансовых ресурсов, который подлежит аккумуляции путем использования механизмов действующей налоговой системы;

- межбюджетный — потенциальный доход на душу населения, аккумулируемый посредством функционирования системы межбюджетных отношений.

В целом можно отметить, что налоговый потенциал представляет собой совокупный объем налогооблагаемых ресурсов государства или территории с учетом уровня экономического развития, макроэкономических показателей, а также собираемости налогов и сборов и издержек, возникающих в процессе налогового администрирования [4].

Неоднозначность трактовки категории «налоговый потенциал» на практике приводит к возникновению множества методик его количественного определения. Нельзя отрицать тот факт, что количественное определение налогового потенциала необходимо как в целях повышения обоснованности рассчитываемой налоговой нагрузки на экономику в целом, так и отдельных регионов или муниципальных образований. Каждый из существующих методов имеет как достоинства, так и недостатки.

В экономической литературе широко обсуждаются два направления оценки налогового потенциала: оценка в широком и узком смысле. При этом налоговый потенциал в широком смысле определяется как совокупный объем финансовых ресурсов, которые могут быть мобилизованы через систему налогообложения или как максимум налоговых поступлений, которые может обеспечить территория. Налоговый потенциал в узком смысле представляет собой финансовые ресурсы, которые через систему налогообложения в соответствии с действующим законодательством должны поступить в бюджет.

В качестве корректирующего показателя при расчете налогового потенциала предлагается использовать показатель «налоговое бремя» или «налоговая нагрузка».

Необходимость использования корректирующего показателя объясняется двойственной природой оценки показателя «налоговый потенциал». С одной стороны, с помощью данного показателя можно произвести оценку объема финансовых ресурсов, которые могут трансформироваться в поток налоговых платежей, с другой — его уровень показывает предельно допустимую налоговую нагрузку для субъектов налоговых отношений по отдельно взятой территории.

При расчете налогового потенциала территорий в рамках достижения цели выравнивания уровня бюджетной обеспеченности используют индекс налогового потенциала, который показывает уровень дифференциации между регионами в уровне налоговой базы.

Налоговый потенциал характеризуется экономической структурой региона и его обеспеченностью налогооблагаемыми ресурсами, объем которых определяется размером налогооблагаемых баз. Поэтому наиболее целесообразно оценку налогового потенциала субъектов Российской Федерации осуществлять на основе анализа показателей, позволяющих оценить налоговую базу в разрезе отдельных налогов (налог на прибыль, на имущество организаций, на доходы физических лиц, на добычу полезных ископаемых, акцизы на алкогольную продукцию и нефтепродукты и другим).

Для регионов, у которых темпы роста баз налогообложения по отдельным налогам выше сложившегося в среднем по Российской Федерации, производится расчетное сокращение налогооблагаемых баз, исходя из среднероссийского темпа роста. Такая методика используется с целью сохранения стимулов для экономического роста и повышения собираемости налогов на отдельных территориях.

Данный подход предусматривает расчет налогового потенциала по основным видам налогов, поступающих в региональные и местные бюджеты, и дальнейшее распространение полученного результата на всю совокупность прочих налогов, поступающих в бюджеты, с учетом предположения, что доходная база по ним пропорциональна базе по основным видам налогов.

При количественной оценке налогового потенциала следует учитывать факторы, влияющие на его структуру и динамику, как в масштабах государства, так и в отдельно взятых регионах. Анализ различных факторов позволяет их сгруппировать следующим образом:

- экономические: налоговая политика, темпы роста экономики, уровень инфляции, отраслевая структура экономики и т.д.;

- правовые: налоговое и бюджетное законодательство, определяющее порядок распределения налоговых поступлений по уровням бюджетной системы, а также структуру налоговой системы, принципы ее функционирования;

- социальные: уровень жизни населения, налоговая культура, государственные социальные программы.

Перечисленные факторы могут оказывать разное влияние на налоговый потенциал, при этом необходимо учи-

тивать, что такое влияние может быть разнонаправленным. Если анализировать результаты проводимой налоговой реформы с точки зрения оценки налогового потенциала, то необходимо обратить внимание на следующее. От системы перераспределения доходов между бюджетами разных уровней зависит структура налогового

потенциала и возможность его увеличения. Порядок перераспределения доходов, в свою очередь, зависит от системы государственного устройства, объема функций, которые обязуется реализовать государство, а также от задач, которые возложены на каждый уровень бюджетной системы.

Литература:

1. Орлова, Е. Н. Формирование налогового потенциала в регионе. Иркутск. 2006.
2. Архипцева, Л. М. Налоговый потенциал: теоретические и практические аспекты использования в планировании налоговых поступлений // Налоги и налогообложение. 2008. № 7.
3. Боровикова, Е. В. Финансовый потенциал как комплексный показатель эффективности финансово-бюджетной политики // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 18.
4. Арсеньева, В. А., Янпольская Е. А. Налоговая политика в системе государственного регулирования экономики: анализ подходов, оценок и методов экономического управления // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 4.

Практические приёмы моделирования экономических систем

Звягин Леонид Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финуниверситет), Financial University (г. Москва)

Practical methods of modeling of economic systems

Когда в XX в. теория моделирования технических систем и процессов уже успела доказать свою практическую значимость, моделирование экономических систем ещё не было так широко разработано и применено. Однако рост достижений в области математики, развитие новых высокоэффективных теорий моделирования, а также эксплуатация сложных технических систем, подтверждающая совпадение моделей и реально произведённых изделий, дали толчок для создания и практического использования моделей экономических систем. Так у экономических агентов появилась возможность предвидеть и скорректировать будущую систему до того, как она будет оплачена и реализована физически. Для этого и необходимо моделирование экономической системы.

Ключевые слова: моделирование, система, экономика, методы, процесс имитации, развитие.

When in the twentieth century the theory of technical systems and processes has already proven its practical significance, modeling of economic systems has not yet been widely developed and applied. However, the growth of the achievements in the field of mathematics, the development of new high-performance theories, modeling, and operation of complex technical systems, confirming the coincidence of the models and the actual products, gave impetus to the development and practical use of models of economic systems. So among economic agents have the opportunity to anticipate and adjust future system before it will be paid for and implemented physically. It is necessary to the modeling of economic systems.

Keywords: modeling, system, economy, methods, process of simulation, development.

Термин «моделирование» имеет несколько значений. Во-первых, под ним понимают процесс построения модели; во-вторых, его определяют как процесс исследования модели функционирования системы. Таким образом, моделирование — это, своего рода, двухэтапный процесс: изначально это создание модели; если же модель уже существует — это процесс имитации функционирования системы на этой модели. Процесс имитации, как

правило, осуществляют с целью исследования поведения системы, её анализа и, в конечном счёте, для разработки планов улучшения этой системы.

Следовательно, цель моделирования экономических систем можно определить как применение математических методов для наиболее эффективного решения проблем, возникающих в сфере экономики, с использованием современной вычислительной техники.

Объекты исследования моделирования экономических систем — любые экономические объекты, вследствие чего моделирование является важным инструментом для специалистов по управлению экономическими объектами, в особенности для тех, кто занимается созданием автоматизированных систем управления.

1. Классификация моделей экономических систем и их применение

Моделирование применяется в случаях, когда существует необходимость в эксперименте, однако проведение его с реальными объектами является слишком затратным или же вовсе невозможным. Моделирование, таким образом, позволяет оптимизировать систему до её реализации. Этот процесс включает в себя отражение проблемы из реального мира в мир моделей (путём абстракции), анализ и оптимизацию модели, нахождение решения и отображение решения обратно в реальный мир.

Не существует единой классификации экономических моделей, однако можно выделить наиболее значимые их группы в зависимости от признака классификации. Так по *степени агрегирования экономических объектов* модели можно разделить на глобальные, макроэкономические, многосекторные, одно- или двухсекторные и микроэкономические.

По учёту *фактора времени* модели делятся на **статистические** и **динамические**. Различие их заключается в том, что статистическая модель даёт информацию на определённый момент времени, динамическая же показывает систему в развитии.

Все реальные экономические системы динамические, однако существует ряд задач, когда фактором времени можно пренебречь. Это либо одномоментные задачи, которые нужно решить один раз, либо задачи, когда решение ищется для небольшого по продолжительности интервала времени, когда состояние системы от времени почти не изменяется. Очевидно, что поиск оптимального решения для статических моделей проще, поэтому их используют на практике, когда они соответствуют реальной ситуации.

Для динамических моделей вводится второй признак — это непрерывность или дискретность изменения времени в этих моделях. Модели, в которых время изменяется непрерывно, называются **непрерывными**, а модели, в которых время изменяется дискретно, через определённый временной интервал, называются **дискретными**. Более точное определение, подчеркивающее сущность в различии этих моделей, можно сформулировать так: непрерывные модели изменяют своё состояние во времени за сколь угодно малое приращение времени, а дискретные модели изменяют своё состояние во времени через определённый временной интервал. Реальные экономические системы дискретные, их состояние изменяется через конечный временной интервал, который чаще всего называют циклом. Этот интервал для разных систем раз-

личный и может измеряться в часах, сутках, неделях, месяцах, кварталах, годах и т.д.

Несмотря на то, что реальным экономическим системам адекватны дискретные модели, существует также необходимость и в непрерывных моделях. Поскольку непрерывные модели проще в описании, для них легче найти оптимальное управление. Реальные экономические системы можно считать адекватными непрерывным моделям в случаях, когда временной интервал управления гораздо больше цикла. Для таких случаев используются непрерывные модели экономических систем.

Третий признак классификации для непрерывных и дискретных моделей — это наличие или отсутствие в них случайных факторов. Модели, в которых все воздействия и факторы известны на всём интервале управления моделью, называются **детерминированными**. Модели, в которых хотя бы один из факторов случайный, называются **стохастическими**. Реальные экономические системы являются стохастическими. Однако для детерминированных моделей проще найти оптимальное управление, да и реальные системы на сравнительно небольшом временном интервале могут быть адекватны детерминированным моделям, когда с большой достоверностью можно предположить, что воздействия и факторы на этом интервале времени заданы однозначно. В противном случае следует использовать стохастические модели, поиск оптимального управления для которых гораздо сложнее и может быть найден с определёнными оговорками на риск и т.д.

Реальные экономические системы являются динамическими, дискретными и стохастическими. Модели этих систем самые сложные, поиск оптимального управления для них наиболее трудный и порой неоднозначный, поэтому при разумных ограничениях в ряде случаев можно воспользоваться более простыми моделями, найти для них оптимальное управление и затем творчески применить этот результат для реальных экономических систем.

Также выделим виды моделей в зависимости *от цели создания и применения*. Это классификация включает: балансовые, эконометрические, оптимизационные, сетевые и имитационные модели экономических систем.

Балансовые модели предназначены для анализа и планирования распределения ресурсов. Цель построения балансовых моделей — определить объём производства, который удовлетворит все потребности в продукте. Наиболее разработанной балансовой моделью считается математическая модель Леонтьева, которая характеризует межотраслевые взаимосвязи в экономике страны (хотя её можно обобщить и для микроэкономического уровня). В основе этой модели балансовый принцип связи различных отраслей промышленности: валовой выпуск n -й отрасли должен быть равным сумме объёмов потребления в производственной и непроизводственной сферах.

Эконометрические модели, иначе — экономико-математические модели факторного анализа, параметры которых оцениваются посредством математической статистики. Цель построения эконометрических моделей —

анализ и прогнозирование конкретных экономических процессов на основе реальной статистической информации. Эконометрические модели также имеют довольно широкую классификацию. Так, в зависимости от аналитической формы, модели, которые представлены уравнениями, делятся на линейный, нелинейный, степенные и др. Классифицируемые по направлению и сложности причинных связей между показателями, характеризующими экономическую систему, эконометрические модели делятся на регрессионные, рекурсивные и взаимозависимые.

Регрессионные модели основываются на уравнении регрессии или системе регрессионных уравнений, которые связывают эндогенные и экзогенные переменные. Модели такого типа позволяют предсказать объём продаж за требуемый период при незначительном наличии информации. Чаще всего ограничиваются линейной регрессией, т.е. зависимостью вида: $y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n + \varepsilon$, где y — результирующий признак, x_1, \dots, x_n — факторные признаки, b_1, \dots, b_n — коэффициенты регрессии, a — свободный член уравнения, ε — «ошибка» модели.

Рекурсивные модели представлены системой уравнений, в которых зависимая переменная включает в каждое последующее уравнение в качестве факторов все зависимые переменные предшествующих уравнений. Примером такой системы может служить модель производительности труда и фондоотдачи вида:

$$\begin{cases} y_1 = a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + a_{13}x_3 + \varepsilon_1 \\ y_2 = b_{21}y_1 + a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + a_{23}x_3 + \varepsilon_2 \end{cases}$$

где y_1 — производительность труда, y_2 — фондоотдача, x_1 — фондовооружённость труда, x_2 — энерговооружённость труда, x_3 — квалификация рабочих.

Взаимозависимые модели наиболее полно описывают экономическую систему, состоящую из множества взаимосвязанных эндогенных и экзогенных переменных. Модели такого типа задаются системой взаимозависимых уравнений. В качестве примера можно привести модель динамики цены и заработной платы вида:

$$\begin{cases} y_1 = b_{12}y_2 + a_{11}x_1 + \varepsilon_1 \\ y_2 = b_{21}y_1 + a_{22}x_2 + a_{23}x_3 + \varepsilon_2 \end{cases}$$

где y_1 — темп изменения месячной заработной платы, y_2 — темп изменения цен, x_1 — процент безработных, x_2 — темп изменения постоянного капитала, x_3 — темп изменения цен на импорт сырья. В отличие от предыдущих систем каждое уравнение системы одновременных уравнений не может рассматриваться самостоятельно, и для нахождения его параметров традиционный метод наименьших квадратов не применим. На практике такие модели стараются упростить и привести их к рекурсивному виду.

Оптимизационные модели экономических систем связаны с практическим применением принципа оптимальности в управлении. Цель таких моделей — нахождение

наилучшего из возможных вариантов. Наилучший вариант определяется посредством выбора некоторого критерия оптимальности — экономического показателя, демонстрирующего эффективность тех или иных управленческих решений. Зачастую критерием оптимальности назначается максимальная прибыль, минимальный объём затрат и прочее. Таким образом, модель сводится к задаче оптимального управления, связанной с определением максимальных и минимальных значений.

Сетевые модели, которые нашли своё применение в управлении проектами. Такая модель представляет комплекс взаимосвязанных работ и событий графически. Объект планирования сетевой модели — рабочий коллектив, который выполняет совокупность операций для достижения намеченной цели (это может быть создание нового продукта, строительство и прочее). Особенно отличается от прочих сетевую модель то, что в ней чётко определены все временные взаимосвязи операций.

Имитационные модели описывают процессы так, как они происходят в действительности. Имитационное моделирование заменяет изучаемую экономическую систему моделью, которая достаточно точно описывает реальную систему. В такого рода моделях база знаний выступает вместо непосредственного участия человека, то есть существует множество правил (дифференциальных уравнений, карт состояний, сетей и т.п.), которые определяют в какое состояние перейдёт система из изначально заданного.

Существует ещё ряд классификационных признаков и, соответственно, другие виды моделей, однако они не так часто используются на практике сегодня. Среди перечисленных выше видов наибольший интерес вызывает имитационные модели, поскольку они также имеют внутреннюю классификацию, и широко применяются на практике в современных условиях. Поэтому я предлагаю рассмотреть ниже процесс решения задач в имитационных моделях, а также ознакомиться с некоторыми подвидами этих моделей и условиями их применения в современной экономике.

2. Процесс имитации.

Вне зависимости от сложности и полноты перенесённой информации, модель — это лишь отображение реального объекта. Всякая модель должна быть адекватна реальной обстановке, иначе результаты её исследования не будут характеризовать функционирование исследуемого объекта. Оценка адекватности и точности модели является одной из главных задач моделирования. Заключается она в повышении степени уверенности, с которой можно судить относительно корректности выводов о реальной системе, полученных на основании обращения к модели.

Проверка модели имеет три стадии. Сначала модель проверяют на адекватность: не будет ли она давать ответы, которые просто невозможны в условиях функциониро-

вания реальной системы. Затем происходит верификация имитационной модели — проверяется на сколько поведение модели соответствует предположениям экспериментатора. Это первый этап действительной подготовки к имитационному эксперименту. Подбираются некоторые исходные данные, для которых могут быть представлены результаты просчёта. Если окажется, что программа выдаёт данные, противоречащие тем, которые ожидалось при формировании модели, — модель неверна. В обратном случае переходят к следующему этапу проверки работоспособности модели — её валидации.

Валидация имитационной модели — проверка соответствия данных, получаемых в процессе машинной имитации, реальному ходу явлений, для описания которых создана модель. Это процесс состоит в том, что выходные данные после расчёта вычислительной техникой сопоставляются с имеющимися статистическими сведениями о моделируемой системе.

Таким образом, оценка адекватности модели имеет две стороны: сначала необходимо удостовериться в том, что функционирование модели адекватно реальной системе; затем убедиться в том, что выводы, полученные из экспериментов с моделью, справедливы и корректны.

С ростом адекватности и точности модели возрастают как её стоимость, так и ценность для исследования, в связи с чем приходится решать вопрос о компромиссе между стоимостью модели и последствиями ошибочных решений из-за неадекватности исследуемому процессу. Оценка адекватности и точности модели представляет собой непрерывный процесс, правильность построения модели может быть проверена только на практике за счёт повторения цикла «построение модели — проверка модели». Следует отметить, что понятие адекватности модели не имеет количественного измерения: модель либо адекватна явлению, либо не адекватна. При этом, естественно, предполагается, что программа, реализующая вычисления по математической модели, не содержит ошибок, а исходные данные введены верно. Таким образом, модель является достоверной, если её концептуальная модель адекватна исследуемому процессу, математическая модель адекватна концептуальной, а точность реализации математической модели на вычислительной технике соответствует заданной.

После того, как завершается разработка и планирование, модель эксплуатируют с целью получения необходимой информации. На этапе выявляются недостатки и просчёты в модели и планировании осуществления экспериментов, которые должны устраняться до тех пор, пока не будут достигнуты цели моделирования этой системы.

При экспериментировании модель выступает как самостоятельный объект исследования. Над моделью проводят эксперименты, при которых целенаправленно изменяются условия функционирования модели и собираются данные о её «поведении». В конце первого этапа формируется комплекс знаний о модели в отношении существенных сторон реальной системы. При разработке

стратегического планирования, когда есть необходимость в выборе между несколькими стратегиями изменения входных данных, предметом исследования имитационного эксперимента будет поведение выходных параметров при внесении изменений во входные.

Если к математической модели невозможно применить аналитические или численные методы, то для её решения используется метод экспериментальной оптимизации на ЭВМ. Математическая модель не обязательно должна быть представлена системой уравнений — она может быть сведена к алгоритму, позволяющему вычислить значения в ходе моделирования. При проведении имитационного эксперимента с использованием имитационной модели определяются значения входных переменных, обеспечивающих оптимальное значение целевой функции: $E = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow \max$.

Полученная посредством имитационного моделирования информация указывает, как необходимо поступить или как можно использовать эти результаты.

Для того, чтобы результаты имитационного исследования могли быть применены в последствии имитационная модель должна быть понятной, реалистичной в требованиях, недорогой при применении.

3. Имитационное моделирование как средство решения проблем бизнеса.

Наше время характеризуется возросшим интересом к научному объяснению природы процессов, происходящих в современной экономике. Глобальный экономический кризис продемонстрировал не только несостоятельность современной модели мировой экономической системы, но и кризис современной экономической теории. Экономические модели, используемые для объяснения происходящих процессов, выработки экономической политики, прогнозирования состояния экономики оказались малоэффективными. Неожданность кризиса для многих экономистов, которые давали оптимистические прогнозы развития мировой и национальных экономик непосредственно перед его началом, вызывают сомнения в адекватности используемых ими теорий и моделей.

Экономические системы — это сложные системы с большим количеством обратных связей. Построение математических моделей таких систем, как правило, является непростой задачей, так как количество переменных очень велико, а связи между ними неочевидны. Для построения моделей сложных систем с многочисленными обратными связями Дж. Форрестер предложил метод **системной динамики**. Этот метод ориентирован на компьютерное моделирование системной динамики и на сегодняшний день является одним из наиболее мощных инструментов для исследования динамических процессов. В его основе лежит представление исследуемого процесса в виде диаграммы, состоящей из петель положительной и отрицательной обратной связи. Для компьютерного моделирования подобных систем разработан специальный язык

программирования DYNAMO и целый ряд специализированных пакетов. Основа построения имитационной модели в соответствии с этим подходом — определение всех петель положительной и отрицательной обратной связи, описание их взаимодействий, построение потоковых диаграмм. Системная динамика использует высокий уровень агрегирования и абстракции, большое внимание в рамках данного подхода уделяется выделению причинно-следственных связей и их наглядному представлению. Модели системной динамики успешно применяются в современной экономической теории и практике: в стратегическом менеджменте и оптимизации бизнес-процессов, в исследовании причин возникновения бизнес-циклов, для анализа макроэкономических процессов. Однако это далеко не единственный подход.

Также широко используется **дискретно-событийное** моделирование. Этот подход представляет динамику системы как последовательность отдельных операций (прибытие, задержка, захват ресурса и др.) над транзактами (динамическими объектами, которые зарождаются в процессе моделирования), представляющими клиентов, документы, пакеты данных и т.п. Транзакты пассивны, они сами не контролируют свою динамику, но могут обладать определёнными атрибутами, влияющими на процесс их обработки (например, сложность работы) или накапливающими статистику (общее время ожидания, стоимость). Сфера применения такого подхода, в основном, ограничена детальным анализом микроэкономических систем и бизнес-процессов.

Агентное моделирование относительно новый, приобретающий всё большую популярность подход к имитационному анализу социально-экономических систем. В соответствии с данным подходом система может быть представлена как совокупность взаимодействующих подсистем-агентов. Моделируя поведение отдельных элементов системы, задавая сценарии их взаимодействия, возможно исследовать закономерности поведения глобальной системы, анализировать её характеристики.

Такой подход не является чем-то принципиально новым — в естественных науках он используется достаточно давно как метод индукции. В экономической теории такой подход является основным для тех, кто считает, что для экономики имеют значение только выраженные на рынке предпочтения отдельных индивидов.

Следует отметить, что агентное моделирование позволяет выявить закономерности поведения глобальной системы в тех случаях, когда выявление причинно-след-

ственных связей является сложным, а описание поведения агентов не вызывает серьёзных затруднений.

Модель экономической системы — это, в первую очередь, упрощённое представление реальной системы, которое сохраняет её основные и существенные черты. Моделирование — процесс построения и изучения моделей реально существующих систем. Моделирование может быть осуществлено различными способами, среди которых наиболее часто используется математическое моделирование. Разработка и построение модели экономической системы требует глубокого изучения свойств исходного объекта. При этом в основе построения модели лежат, как правило, определённая теоретическая концепция, включающая способ анализа ситуации, некоторые априорные представления о взаимосвязях между наблюдаемыми и изучаемыми признаками и факторами. В начале построения модели следует по возможности точно сформулировать те предпосылки и отношения, на которых базируется математическая модель объекта.

Следует иметь в виду, что при разработке моделей достаточно сложных экономических систем необходимо учитывать несколько или даже все вышеуказанные отношения элементов системы. Также необходимо отметить, что последовательное внедрение методов моделирования экономических систем и использование современной информационно-вычислительной техники позволяет преодолеть субъективизм, исключить так называемые волевые решения, основанные не на учёте объективных событий, а на случайных эмоциях и личной заинтересованности управляющих разных уровней, которые к тому же не могут согласовать свои волевые решения.

Моделирование позволяет учитывать и употреблять в управлении всю имеющуюся информацию об объекте, согласовать принимаемые решения с точки зрения объективного, а не субъективного, критерия эффективности. Экономить на вычислениях при управлении несообразно, ибо адекватные действительности результаты имеют и более высокую стоимость. Современные представления функционального моделирования экономических объектов выражены в законах функционирования, функциональных моделях и методах моделирования экономических систем. Овладение функциональным моделированием обеспечивает повышение качества моделирования поведения экономических объектов, созданию автоматизированных систем управления экономическими объектами и в конечном итоге эффективности управления экономическими объектами.

Литература:

1. Аристов, С.А. Имитационное моделирование экономических процессов [Текст]: учебное пособие / С.А. Аристов. — Екатеринбург: Изд-во Урал.гос.экон.ун-та, 2004. — 121 с.;
2. Борщёв, А. Практическое агентное моделирование и его место в арсенале аналитика [Электронный ресурс]. — / А. Борщёв. — Электронные данные. — Exponenta PRO — Вып. 3–4 (7–8) 2004 — с. 38–47;
3. Власов, М.П. Моделирование экономических процессов [Текст] / М.П. Власов, П.Д. Шимко. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2005. — 410 с.;

4. Войнов, И. В. Моделирование экономических систем и процессов. Опыт моделирования ARIS-моделей [Текст] / И. В. Войнов, С. Г. Пудовкин, А. И. Телегин. — Челябинск: ЮУрГУ, 2002. — 392 с.;
5. Снетков, Н. Н. Имитационное моделирование экономических процессов [Текст]: учебное пособие / Н. Н. Снетков. — Москва: Изд. центр ЕАОИ, 2008. — 228 с.

Барьеры на пути инновационного развития России

Пауков Сергей Алексеевич, аспирант

Институт управления, бизнеса и технологий (г. Калуга)

В статье представлены траектории инновационного развития экономики страны, выдвинутые ведущими экономистами страны, рассмотрена инновационная инфраструктура, способствующая росту инновационного потенциала. Названы барьеры препятствующие инновациям.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная инфраструктура, инновационные барьеры.

На современном этапе единственным безальтернативным путем развития экономики Российской Федерации является путь инновационный. В связи с этим встает вопрос о ключевых задачах государственной экономической политике. Наиболее значимыми задачами на взгляд автора представляется выявление и изучение барьеров, возникающих на пути инновационного развития, с целью предложения мероприятий по устранению или снижению их влияния. Именно выявлению барьеров инновационного развития, как на региональном, так и на федеральном уровне и посвящено исследование статьи.

В отечественной научной литературе и нормативно-правовых актах нет единого мнения, приемлемого всеми научными школами в определении таких терминов как «инновации», «новация», «новшество», «нововведение», «инновационная деятельность», «инновационный процесс», что создает неудобства в управлении инновационной деятельностью. Схожие проблемы находят свое отражение и в работах западных специалистов, которые определяют «инновационные» термины по-разному. За последние несколько десятилетий были выпущено множество научных трудов посвященных инновационной тематике, но единого мнения приемлемого различными научными школами, объясняющего суть инноваций до сих пор нет. Тем не менее, понятие «инновация» достаточно давно и прочно закрепилось в научной терминологии и активно используется в практике.

А. А. Акаев, И. Е. Ануфриев, Д. И. Кузнецов указывают на необходимость направления основных усилий на освоение кластера базисных инноваций, которые формируют ядро шестого технологического уклада: нанотехнологии; биотехнология и геновая инженерия; компьютерные технологии и мультимедиа, включая глобальные интеллектуальные информационные сети; альтернативная энергетика, включая водородную [1, с. 191–192].

С. Ю. Глазьев считает, что «для выхода на требуемые параметры инвестиционной и инновационной активности требуется резкое увеличение масштаба и качества госу-

дарственного участия в развитии экономики. Несмотря на многократное повышение эффективности, достигаемое при использовании технологий нового уклада, их широкое распространение сдерживается как неготовностью производственно-технологической среды к их восприятию, так и недоверием инвесторов к их коммерческой привлекательности. Для преодоления порога синхронных затрат на создание производственных систем нового технологического уклада необходим мощный иницирующий импульс в форме инвестиций в НИОКР, новые виды инфраструктуры, освоение новых специальностей» [2, с. 6].

В. М. Полтерович выделяет, что «в последние два десятилетия происходит заметная трансформация капитализма: затратные механизмы конкуренции все в большей и большей мере уступают место механизмам сотрудничества; кроме того идет интенсивный поток форм взаимодействия между государством, бизнесом, наукой и обществом. Институты обоих типов заимствуются развивающимися странами без особых успехов. Опыт показывает, что для решения задач догоняющего развития нужны не только и не столько институты развития, сколько институты модернизации, реализующие интерактивное планирование, трансфер технологий, промышленную политику» [3, с. 56].

Г. Б. Клейнер видит развитие страны в следующих направлениях:

1. ограничение посредственного взаимодействия государства и экономики. С одной стороны государство регулирует экономику, влияя на бизнес и социум, но с другой экономическое положение страны не должно быть основным фактором принятия государством политических решений;

2. обязанность государства побуждать бизнес исходя из приоритетов устойчивого и бескризисного инновационного развития страны, обеспечения безопасности жизнедеятельности всех слоев и всех субъектов социума;

3. обеспечение оптимального соотношения между накоплением и потреблением во всех макроподсистемах;

4. государственный сектор экономики должен стать центральным элементом взаимодействия государства и экономики, социума и бизнеса [4, с. 23–24].

Н.М. Лебедева, Е.Г. Ясин «обуславливают стимулирование инновационного развития России особенностями культуры и социальными институтами. И основываясь на результатах отечественных и зарубежных исследований, предложили следующие меры, способные помочь российскому обществу адекватно ответить на стоящий перед ним вызов:

- 1) введение в систему образования ценности самостоятельности и установки на новаторство;
- 2) смена установок в обучении с зазубривания материала на генерирование новых идей;
- 3) формирование навыков настойчивости и отстаивания собственных идей;
- 4) внедрение организационных культур эгалитарного типа;
- 5) создание коллективов, где тон задают новаторы;
- 6) образование менеджеров — руководство должно быть креативным и не бояться риска [5, с. 25].

Если говорить об инновационном развитии, то оно характеризуется увеличением инновационного потенциала (человеческий потенциал, затраты на науку и инновации); приращением показателей инновационной инфраструктуры и инвестиционного климата (показатели, характеризующие организационные возможности, наличие потенциальных инвесторов); результативностью инновационной деятельности (рентабельностью инновационной деятельности). Таким образом, инновационное развитие это положительная динамика показателей характеризующих инновационную деятельность [6, с. 32].

Главным элементом при выполнении поставленных задач по инновационному развитию является инновационный потенциал. Он характеризует совокупность элементов инновационного процесса, которые необходимы для достижения поставленных целей инновационного развития и отражает готовность организаций к их осуществлению.

Вследствие этого, инновационный потенциал представляет собой систему из кадровых, материально-технических, информационных и финансовых ресурсов, которые направлены на содействие внедрению нововведений и обслуживаются конкретной инфраструктурой.

В законодательстве инновационная инфраструктура представлена в виде системы организаций, деятельность которых направлена на стимулирование реализации инновационных проектов, в том числе предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг [7].

Инновационная инфраструктура — это система взаимосвязанных и взаимодополняющих организационно-экономических институтов, способствующих осуществлению инновационных проектов участниками рыночных отношений, на основе принципов экономической эффек-

тивности как национальной экономики в целом, так и ее экономических субъектов в условиях конъюнктурных колебаний рынка. Для внедрения в экономику результатов НИОКР создаются инновационные институты — хозяйствующие субъекты, содействующие продвижению инновационной продукции на различных стадиях жизненного цикла [8].

Существует несколько классификаций инновационной инфраструктуры по различным критериям.

Некоторые ученые определяют два главных компонента инновационной инфраструктуры. Первый представляет собой необходимую информацию начинающим инноваторам. Другой элемент — инфраструктура организационной поддержки, которая предлагает свои услуги в виде консультаций по управлению, продвижению, рекламе, налогообложению и т.д. [8].

И. Дежина выделяет такие виды инновационной структуры как:

1. финансовая;
2. производственно-технологическая (или материальная);
3. информационная;
4. кадровая;
5. экспертно-консалтинговая [9].

При этом Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем выделяет еще и сбытовую инфраструктуру [10].

В связи с функционированием инновационной инфраструктуры необходимо проводить исследования с целью выявления барьеров для развития инновационной деятельности.

Так в Испании были выявлены внутренние (недостаток финансовых ресурсов, низкая подготовленность кадров, слабое финансовое положение, высокие издержки и риски) и внешние (беспорядки, невозможность сотрудничества с внешними партнерами, недостаток информации и отсутствие поддержки государства) барьеры для развития инноваций [11].

В Канаде в качестве барьеров для инноваций были выявлены: высокая стоимость разработки нового продукта; недостаток инвестирования или финансового капитала; отсутствие квалифицированного персонала; недостаток маркетинговых возможностей; отсутствие возможности к сотрудничеству; недостаток внешней технической информации и трудность доступа к университетским лабораториям [12].

П. Вермулен в качестве основных барьеров обозначил: недостаток как финансовых, так и человеческих ресурсов, и при этом компаниям, работающим с годовым бюджетом, сложно финансировать новые проекты в середине год; проектные работы представляют трудность в организации работ групп сотрудников из разных отделов; нехватка стимулов и отсутствие желания у сотрудников заниматься инновационной деятельностью; в сфере информационных технологий существует нехватка персонала, про-

блемы с законодательной базой и сложная специфика работы [13].

В. Чернядьевым в результате опроса работников инновационно активных предприятий было выявлено, что наиболее существенными факторами, препятствующими инновационной деятельности, выступают: недостаток собственных денежных средств; непопулярность среди потребителей новых товаров, работ, услуг; большая стоимость нововведений.

Таким образом, основными причинами слабой инновационной деятельности являются низкий спрос на продукцию и недостаток денежных средств. Такое состояние дел считается естественным для периода становления инновационной экономики в стране.

В целом результаты его опроса подтверждают, что Калужская область обладает значительным инновационным потенциалом, однако производительная база предприятий крайне устарела. Для дальнейшего развития региональной инновационной системы необходима модернизация: материального обеспечения образования, программ обучения и производственных фондов предприятий.

В противном случае существует значительный риск стагнации, вызванной неконкурентоспособностью выпускаемой инновационными предприятиями продукции [14].

В качестве основных барьеров инновационного развития и факторов их сдерживающих видятся следующие направления:

1. сокращение доли государства в экономике. В качестве проблем — низкая ответственность участников

бизнеса; низкая прозрачность деятельности госкорпораций и естественных монополий; несовершенство условий при которых более выгодно реинвестировать свою прибыль, чем направлять ее на выплату бонусов и дивидендов;

2. меры по поддержке экспортно-ориентированных несырьевых отраслей. В качестве проблем можно обозначить — административные барьеры, коррупция и возможность получения налоговых преференций, слабое развитие института проектного финансирования.

Перед российским правительством стоит трудноразрешаемая задача — активизации инновационного механизма и запуска процесс модернизации реального сектора. При этом важным является соблюдение целого ряда условий, в первую очередь институциональных, инфраструктурных, кадровых, научно-технических и финансовых, которые только в совокупности создают возможность для инновационного прорыва [15].

Достижение стабильного экономического роста, улучшение конкурентных позиций России на мировых рынках и преодоление угроз национальной безопасности, невозможно без использования интегрирования экономического потенциала страны, с мощным научным сектором в сочетании с накопленным мировым опытом инновационного развития. Увеличение доли передовых технологий в структуре экономики страны является наиглавнейшим фактором для усиления конкурентных позиций России в мире, который сможет изменить отношение к России как к «сырьевому придатку».

Литература:

1. Акаев, А. А., Ануфриев И. Е., Кузнецов Д. И. О стратегии инновационно-модернизационного развития российской экономики//Моделирование и прогнозирование глобального, регионального и национального развития. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2011.
2. Глазьев, С. Ю. Стратегия опережающего развития//Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2013. № 1.
3. Полтерович, В. М. Региональные институты модернизации//Вестник УГАЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2012. № 1 (1).
4. Клейнер, Г. Б. Государство и экономика: взаимодействие в свете системной экономической теории//Экономика. Налоги. Право. 2014. № 9.
5. Лебедева, Н. М., Е. Г. Ясин Культура и инновации//Форсайт. 2009. № 2 (10).
6. Сибирская, Е. В., Строева О. А., Мартов С. Н. Инновационная деятельность в национальной экономике: содержание и структура//Инновации. 2014. № 5 (187).
7. Федеральный закон от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ (ред. от 02.11.2013). «О науке и государственной научно-технической политике». Электронный ресурс режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=149218>
8. Бутрюмова, Н. Н., Грищева К. Д., Касьянова Е. В., Карпычева С. А. Сдерживающие факторы развития инновационного бизнеса Нижегородской области: взгляд инновационной инфраструктуры//Инновации. 2014. № 5 (187).
9. Дежина, И. Нужен ли России малый наукоемкий бизнес? Человек и труд. 2005. № 3.
10. Национальный центр по мониторингу инновационной инфраструктуры научно-технической деятельности и региональных инновационных систем. Электронный ресурс режим доступа: http://www.miiris.ru/infrastructure/view_organizations.php?mplevel=22000&pplevel=2.
11. Madrid-Gujarro, A., Garcia D., Van-Auken H. Barriers to Innovation among Spanish Manufacturing SMEs//Journal of Small Business management, № 47, 2009.

12. Dolorex, D. (eds.). Regional Innovation Systems in Canada: A Comparative Study. Regional Studies 38, 5, 2004.
13. Vermeulen, P. Uncovering Barries to Complex Incremental Product Innovation in Small and Medium-Sized Financial Services Firms // Journal of Small Business management, № 43, 2005.
14. Чернядьев, В. И. Основные тенденции и результаты инновационного развития экономики Калужской области в контексте кластерного подхода // Региональная экономика: теория и практика, № 19, 2014.
15. Никитская, Е. Ф., Леонтьева Л. С. Проблемы инновационного развития России в контексте мировых тенденций // Интернет журнал Науковедение. 2012. № 4 (13).

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Инновационный подход к управлению социальной сферой в практике бюджетного учреждения территориального муниципального образования

Баскаков Владимир Леонидович, соискатель

Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

В статье поднимаются проблемы модернизации системы государственного и муниципального управления как условие инновационного развития экономики страны. Автор раскрывает значение нового направления институциональных преобразований в рационализации управления социальной сферой исполнительных органов власти на уровне муниципального образования.

Ключевые слова: инновационное развитие, модернизации экономики, новое общественное управление, социальное управление, бюджетное учреждение.

Процесс модернизации системы государственного и муниципального управления направлен на формирование условий инновационного развития экономики России и охватывает разные стороны институциональных преобразований в регулировании функций, бюджета, регламентов, открытости, кадровых ресурсов, информационного обеспечения исполнительных органов власти. Как следствие, потенциал инноваций, одной стороны, повысил технологичность исполнительных органов власти, как на федеральном, так и региональном и локальном уровнях управления, с другой, согласно оценке британского аналитического центра Legatum Institute, в сфере государственного управления России сформировались серьезные проблемы.

В рейтинге благополучия Prosperity Index, который охватывает данные 142 стран, 96% населения мира и 99% мирового ВВП, по критерию управления страна занимает 113 место, то есть ниже среднего уровня [4]. Индикатор Всемирного Банка «Эффективность правительства» (Government Effectiveness) фиксирует с 2003 года существенный спад эффективности российских государственных учреждений.

Анализируя ход реформ, российские исследователи единодушно признают, что реформы не завершены а, как справедливо отмечает профессор А.В. Клименко, состояние инновационного климата заметно не улучшилось [5, с.9], что подтверждает необходимость дальнейших преобразований системе государственного и муниципального управления. Важным направлением актуализации программы инновационного обновления системы государственного и муниципального управления следует рассматривать сферу регулирования социальных услуг государства.

Импульсом инновационных преобразований в сфере социального управления является новый правовой

акт — Федеральный закон № 442-ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» [1]. С 1 января 2015 г. в соответствии с новым Законом в новом формате определяются правовые, организационные и экономические основы регулирования социального обслуживания, изменение полномочий органов власти, иной характер прав и обязанностей получателей и поставщиков социальных услуг. Рамки нового формата в общем виде отражают процесс модернизации государственного управления социальными услугами на основе идей нового общественного управления (New public management). Администрирование с определенными количественными целями, конкретные способы достижения целей, ориентация на высокую эффективность, механизмы критериальной оценки достигнутых результатов, формирование конкурентной среды для учреждений, реализующих социальные услуги, идеи ценности конкуренции для общественного развития — это ключевые положения, оформившиеся в ходе менеджералистской революции в Великобритании в конце прошлого века. Эти ориентиры, в разной степени выдвигаемые в Европе и Северной Америке в 1980—1990-е годы, предлагаются как инновационные технологии переориентации социального регулирования, апробации в российской практике нового типа административно-управленческой системы либерального свойства по образцу западноевропейского типа управления.

Разные авторы рассматривают проблему рационализации управления социальной сферой муниципального образования, акцентируя внимание на многообразных аспектах регулирования. Инновационный потенциал социальных преобразований государство соотносит с сокращением социальных расходов включением рыночных инструментов регулирования социальной сферы [2].

Организационные структуры социальной помощи муниципального подчинения страны уже приступили к разработке отдельных элементов инновационных технологий управления. В практику вводятся инструменты мониторинга распределения бюджетных ресурсов. Обсуждаются последствия передачи полномочий по оказанию услуг в сфере социального обслуживания на региональный уровень. Изучается проблема снижения административных издержек посредством разработки социальных стандартов на услуги и развития конкуренции за счет расширения доступа к государственному финансированию организаций гражданского общества (НКО). По мнению ряда исследователей, процесс модернизации в сфере социального управления на местах еще не осознается как условие инновационного развития экономики страны. Частично механизмы повышения эффективности управления и мониторинг были внедрены, но полного контроля над результатами работы социальных служб, их финансовой и социальной эффективностью достичь не удалось [2, с.112].

Вопросы оптимизации управления социальным обслуживанием населения решаются на уровне муниципального управления, в частности в деятельности Государственного бюджетного учреждения города Москвы «Центр социальной помощи семье и детям «Косино-Ухтомский»» Восточного административного округа Департамента социальной защиты населения города. ГБУ

ЦСПСиД «Косино-Ухтомский» является учреждением социального обслуживания, предназначенным для оказания семьям, детям и отдельным гражданам, попавшим в трудную жизненную ситуацию, помощи в реализации законных прав и интересов, содействия в улучшении их социального и материального, а также психологического статуса.

ГБУ ЦСПСиД «Косино-Ухтомский» расположен в молодом районе массовой застройки, жилье в котором предоставляется социально незащищенным гражданам. **Район Косино-Ухтомский Восточного административного округа состоит из трех микрорайонов — Кожухово, Старое Косино и Ухтомский.** В настоящее время общая численность населения района составляет около 120 тысяч человек [3]. Целями создания Учреждения является реализация политики города Москвы в отношении детей — сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, организация социальной помощи и поддержки нуждающимся семьям (многодетные, неполные, имеющие детей — инвалидов, одинокие матери, разведенные, молодые, несовершеннолетние родители, малообеспеченные, семьи, где родители проходят службу в «горячих точках», семьи, осуществляющие опеку и т.п.), детям в трудной жизненной ситуации.

Задачи инновационного обновления методологии социального обслуживания обусловили разработку проекта



Рис. 1. Оптимизация деятельности Центра социальной помощи

оптимизации организационной системы управления Центром. Представленная на рисунке № 1 схема наглядно отражает основные направления по оптимизации процессов и процедур управления, включая направления:

1. Аттестации рабочих мест;
2. Аттестации специалистов Центра;
3. Обучения специалистов Центра по новым направлениям (Институт повышения квалификации при Департаменте социальной защиты населения г. Москвы);
4. Увеличения числа обслуживаемых семей на одного специалиста (с 15 чел. на 1 специалиста до 60 чел. на 1 специалиста);
5. Увеличения ведомственной территории обслуживания Центра;

В ГБУ ЦСПСиД «Косино-Ухтомский» в соответствии с логикой инновационного развития развернут проект по рационализации социального обслуживания, в рамках которого обсуждаются вопросы совершенствования технических стандартов в отношении персонала, материальных ресурсов, денежных средств и финансовых потоков, оценки результативности обслуживания с позиции потребителя социальных услуг. В настоящее время Центр обеспечивает социальными услугами население по следующим направлениям:

- программа «Молодая семья»;
- программа поддержки выпускникам сиротских учреждений;
- программа поддержки семьям военнослужащих;

— программа помощи льготным категориям граждан.

В логике либерализации управления социальной сферой предполагаются шаги по созданию конкурентной среды, государственные и частные институты будут соперничать в получении договоров на предоставление социальных услуг, а основная функция местной власти по управлению сферой социального обслуживания будет заключаться только в планировании и организации этой работы.

Таким образом, формирование инновационной системы развития экономики предполагает комплексную модернизацию и институтов общественно-экономической структуры страны. Происходит общий переход от государства как распределителя благ и поставщика социальных выплат или услуг к использованию для этих целей семьи и добровольческого сектора. В общественно-экономической структуре смешанной экономики и государства благосостояния России рынок все более прямо или косвенно, в качестве носителя определенных принципов, становится активным участником процесса предоставления социальной поддержки.

Процесс модернизации системы государственного и муниципального управления направлен на формирование условий инновационного развития экономики России и охватывает разные стороны институциональных преобразований в регулировании функций, бюджета, регламентов, открытости, кадровых ресурсов, информационного обеспечения исполнительных органов власти.

Литература:

1. <http://www.rosmintrud.ru/social/service/66>.
2. Романов, П. В., Ярская-Смирнова Е. Р. Модернизация социального обслуживания: ориентация за результат// SPERO, 2011, № 14. — с. 107
3. Официальный сайт органов местного самоуправления района «Косино-Ухтомский» www.kosino-uhtomski.ru
4. The 2014 Legatum Prosperity Index. Legatum Institute — <http://www.li.com>.
5. Клименко, А. В. Десятилетие административной реформы: результаты и новые вызовы// Вопросы государственного и муниципального управления, 2014. — № 1. — с. 9

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАНЫ

Материально-техническое обеспечение ВС РФ сторонними специализированными организациями

Уразбахтин Юрий Галиевич, доцент, старший преподаватель;
Базаров Юрий Алексеевич, преподаватель
Вольский военный институт материального обеспечения (Саратовская область)

С переходом ВС РФ на новый облик, перевода воинских частей на новые штаты назрела необходимость коренного изменения системы материально-технического обеспечения. Исходя из анализа зарубежного опыта одним из важнейших направлений повышения эффективности деятельности МТО является аутсорсинг.

Для организации всестороннего материально-технического обеспечения ВС на условиях аутсорсинга Постановлением Правительства было создано ОАО «Оборонсервис», учредителем которой являлась Российская Федерация, а права учредителя переданы Министерству Обороны.

Аутсорсинг представляет собой способ организации за счет сосредоточения на главном, ключевом направлении деятельности и передачи непрофильных функций внешним специализированным организациями или фирмам на договорной основе.

Анализ мирового опыта свидетельствует о том, что аутсорсинг позволяет повысить эффективность осуществления большей части обслуживающих процессов, более эффективно контролировать издержки деятельности, фокусировать внимание заказчиков на основных видах деятельности, повысить качество услуг, сократить капитальные затраты, оптимизировать численность административного и управленческого персонала, а в долгосрочной перспективе — обеспечить существенную экономию бюджетных средств.

После громких отставок Анатолия Сердюкова и Евгении Васильевой прошло достаточно времени, чтобы разобраться с деятельностью ОАО «Оборонсервис». Однако тяжба с этим обществом до сих пор висит бременем на Министерстве обороны. Созданная прежним главой военного ведомства структура оказалась не только громоздкой и малоэффективной, но еще и очень изобретательной в создании многочисленных посреднических фирм, механизмов для выкачивания бюджетных денег. Какие уроки следует извлечь из этой истории?

Открытое акционерное общество «Оборонсервис» создано в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом Российской Федерации от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акцио-

нерных обществах», Указом Президента Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. № 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис», постановлениями Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 875 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. № 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис», от 29 декабря 2008 г. № 1053 «О некоторых мерах по управлению федеральным имуществом» и является коммерческой организацией.

Основные направления работы Общества — управление деятельностью открытых акционерных обществ «Авиаремонт», «Спецремонт», «Ремвооружение», «Оборонстрой», «Агропром», «Оборонэнерго», «Военторг», «Красная звезда», «Славянка» и координация их взаимодействия в интересах Вооруженных сил Российской Федерации, государственных и иных заказчиков, включая иностранных.

ОАО «Оборонсервис» осуществляет свою деятельность в целях:

- обеспечения безопасности и обороноспособности государства;
- выработки и реализации общей стратегии развития сервисного обслуживания в интересах Вооруженных Сил Российской Федерации, государственных и иных заказчиков, включая иностранных;
- формирования системы управления использованием и развития ключевых активов акционерных обществ, включенных в вертикально-интегрированную структуру Общества;
- сохранения и развития научно — производственного потенциала оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации;
- формирования единой научно-технической политики и координации деятельности дочерних акционерных обществ для достижения научно-технического прогресса и повышения эффективности их деятельности;
- привлечения, концентрации и централизованного управления интеллектуальными, производственными

и финансовыми ресурсами в целях выполнения государственного оборонного заказа и реализации проектов в интересах Вооруженных Сил Российской Федерации, государственных и иных заказчиков, включая иностранных;

- реализации программ повышения конкурентоспособности продукции (товаров, работ, услуг) дочерних акционерных обществ;

- организации гарантийного и сервисного обслуживания, модернизации, ремонта и утилизации авиационной техники, вооружения и военной техники, техники гражданского назначения, а также внедрения новых технологий и разработок в данной области;

- организации строительства и эксплуатации объектов в интересах Вооруженных Сил Российской Федерации, государственных и иных заказчиков, включая иностранных, а также внедрения новых технологий и разработок в данной области;

- организации производства и поставок сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров в интересах Вооруженных Сил Российской Федерации, государственных и иных заказчиков, включая иностранных;

- организации эксплуатации, обслуживания, ремонта, модернизации энергетических объектов в интересах Вооруженных Сил Российской Федерации, государственных и иных заказчиков;

- организации торгово-бытового обслуживания и питания в интересах Вооруженных Сил Российской Федерации, государственных и иных заказчиков;

- организации производства полиграфической продукции и осуществления деятельности в сфере культуры, кинематографии и средств массовой информации в интересах Вооруженных Сил Российской Федерации, государственных и иных заказчиков;

- организации предоставления гостиничных услуг в интересах Вооруженных Сил Российской Федерации, государственных и иных заказчиков, включая иностранных;

- получения прибыли. [4., с. 6]

На момент создания данное ОАО объединяло 341 организацию зарегистрирован уставный капитал в размере 10,5 миллиарда рублей. ОАО «Оборонсервис» подведомственно девять открытых акционерных обществ, в его распоряжении находится 100% минус 1 акция.

В настоящее время ОАО «Оборонсервис» занимает значительную долю на рынке аутсорсинговых услуг для Минобороны РФ. [6, с. 3]. Какие факторы предопределили необходимость использования аутсорсинга в Вооруженных Силах? Сокращение численности ВС РФ мирного времени в целом и органов материально-технического обеспечения в частности, привело к возникновению противоречия между количеством возложенных на систему МТО функций и численностью задействованного при их выполнении персонала.

С внедрением аутсорсинга военная организация получает возможность высвобождения внутренних ресурсов для концентрации усилий на выполнении основных задач.

При передаче ряда функций специализированным организациям на аутсорсинг мы освобождаем военнослужащих от хозяйственных работ, что позволяет организовать полноценную боевую и специальную подготовку личного состава.

Использование аутсорсинга позволяет повысить качество предоставляемых услуг за счет современного специализированного оборудования, знаний, технологий, обладателем которых является аутсорсер.

Помимо этого, немаловажное значение имеет и тот факт, что срок службы военнослужащих по призыву сократился до 1 года. В этих условиях он должен по максимуму осваивать боевую специальность, а не заниматься различными хозяйственными работами. Следует также учитывать, что на оснащение Вооруженных Сил поступают сложные военно-технические комплексы, которые военнослужащий за срок призыва объективно не может изучить и освоить на требуемом уровне. В этом случае будет правильным привлечь к обслуживанию сложной техники квалифицированных гражданских специалистов.

В свою очередь экономическая неэффективность реализации отдельных специфических функций силами ведомственных обеспечивающих подразделений и необходимость совершенствования экономических форм хозяйствования при организации материально-технического обеспечения военных потребителей позволяют справедливо утверждать о целесообразности использования аутсорсинга в Вооруженных Силах в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Общий критерий эффективности внедрения аутсорсинга в Вооруженных Силах можно сформулировать как повышение боевой готовности войск за счет сосредоточения основных усилий на организации боевой подготовки и передачи обеспечивающих функций гражданскому сектору национальной экономики.

В целом аутсорсинг был правильным решением. Освободить армию от несвойственных функций, дать военнослужащим возможность заниматься только боевой подготовкой, а не хозяйственными работами логично и обоснованно. Практика применения в течение шести лет показывает в основном серьезные системные недостатки:

- резкий рост финансовых расходов, которые ежегодно возрастали в среднем на 50 миллиардов рублей;

- непрозрачность деятельности компаний, входящих в ОАО, и отсутствие реальной системы контроля;

- низкое качество предоставляемых услуг, особенно в системе клининга;

- появление огромного количества посредников (до пяти — восьми на отдельных направлениях);

- рост кредиторско-дебиторской задолженности: по состоянию на август 2014 года она составила более 90 миллиардов рублей перед контрагентами, свыше миллиарда — по зарплате.

Свое мнение высказал и министр. «Система оказания услуг сторонними организациями позволила освободить

более 65 тысяч военнослужащих и служащих от выполнения несвойственных им функций, однако аутсорсинг не стал универсальным средством обеспечения тыловых потребностей Российской армии, — сказал Сергей Шойгу. — Прежде всего это связано с низким качеством предоставляемых услуг, неудовлетворенностью конечного потребителя, резким ростом расходов бюджетных средств и непрозрачностью деятельности привлекаемых компаний».

Таким образом, анализ применения аутсорсинга в Министерстве обороны убедительно показывает пока неспособность этой системы положительно решать задачи материально-технического и других видов обеспечения Вооруженных Сил. Объективные попытки найти положительные примеры практики работы коммерческих компаний и особенно обеспечения надлежащего качества выполняемых работ и услуг не увенчались успехом.

2 июня 2014 года на совещании под председательством Министра обороны Российской Федерации С. К. Шойгу принято решение о реформировании ОАО «Оборонсервис».

Принято окончательное решение: до декабря 2014 года структура под названием «Оборонсервис» прекратит свое существование. Предлагается реформировать холдинг путем исключения из него девяти существующих субхолдингов. А во вновь создаваемую структуру, которая будет называться ОАО «Гарнизон», включить четыре субхолдинга, показавших себя с лучшей стороны. Это:

— единый строительный и жилищно-коммунальный (ОАО «Оборонстрой», 7 предприятий);

— ремонтно-производственный (ОАО «Ремвооружение», 21 предприятие);

— бытового обслуживания и снабжения (ОАО «Военторг», 7 предприятий);

— предоставления услуг связи и телекоммуникаций (ОАО «Воентелеком», 5 предприятий).

В настоящее время ОАО «Оборонсервис» осуществляет реализацию необходимых организационных и корпоративных мероприятий по реформированию Холдинга ОАО «Оборонсервис».

Литература:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Федеральный закон Российской Федерации от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ «Об акционерных обществах»,
3. Указ Президента Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. № 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис»
4. «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 15 сентября 2008 г. № 1359 «Об открытом акционерном обществе «Оборонсервис».
5. Распоряжение правительства РФ от 6 февраля 2010 года № 155-р ОАО.
6. Воробьев, О. Журнал ВПК № 46 (463) за 21 ноября 2012 года.

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Проблемы в современной российской космонавтике

Абильдаева Кенжегуль Жалгасбаевна, старший преподаватель
Московский авиационный институт, филиал «Восход» (г. Байконур)

Дуздибаева Асылзат Сандибековна, студент
Оренбургский государственный университет

В статье рассматриваются проблемы современной российской космонавтики. России необходимо инновационные преобразования в ключевых отраслях экономики, к которым в частности мы относим ракетно-космическую область. В условиях жесточайшей конкуренции со стороны мировых держав в области космонавтики Россия, являющаяся лидером в этой сфере еще со времен СССР, не должна терять своих позиций. Рассмотрены и проанализированы проблемы, препятствующие ускоренному развитию ракетно-космической области.

Ключевые слова: инновационные преобразования, ракетно-космическая область, государственное финансирование, космическая продукция, технологии, Федеральная космическая программа.

Одним из важных и значительных направлений преобразования современной экономики России является переход к инновационному типу экономического развития, то есть необходимо обеспечить ускоренное развитие ключевых отраслей экономики страны, которые будут способствовать организации инновационного потенциала и достижению высокого уровня конкурентоспособности страны

В настоящее время к ключевым отраслям экономики страны с высоким научным и промышленным потенциалом можно отнести область космического пространства и ракетных технологий.

Ракетно-космическая область — это часть оборонно-промышленного потенциала России, занимающая важное место в государственной политике России. Она играет значительную роль в обеспечении безопасности страны, в экономическом, научном и социальном развитии. Благодаря космической деятельности Россия имеет возможность стабилизировать свою экономику, обеспечивать качественно новый уровень решения оборонных задач и задач международного сотрудничества, укрепить свои позиции в мировом сообществе. Глобальное и непрерывное наблюдение за военной и экономической деятельностью государств, мониторинг природной среды, исследование природных ресурсов, спасение объектов, попавших в чрезвычайное положение, обеспечение единого информационного пространства — это лишь часть задач, которые благодаря космической деятельности реализуются эффективнее и экономичнее.

На мировом рынке Россия занимала первое место по продаже космической продукции (двигательные установки, комплекты технологического оборудования РН

и КА). Еще на стадии зарождения космической деятельности как сектора мировой экономики Россия четко обозначила лидирующие позиции в этой области, отправив в космос первого человека советского гражданина Юрия Гагарина, а также по количеству запусков, опередив в этом своего главного конкурента США. На тот момент СССР имела уникальную систему наземного, космического базирования, способной уничтожать спутники на низких орбитах.

После распада СССР государственное финансирование космической отрасли РФ резко снизилось, что привело к спаду производства, но со временем спад сменился подъемом, возникшим в связи с получением (подписанием) международных контрактов и обязательств по созданию и эксплуатации Международной космической станции.

Важнейшим фактором развития космической отрасли является наличие космодромов, с которых и осуществляется запуски. Россия имеет пять космодромов: «Плесецк», «Капустин Яр», «Свободный», «Баренцево море» и «Байконур», расположенный на территории Казахстана.

Космодром Байконур является наиболее пригодным для запуска пилотируемых кораблей, межпланетных станций, спутников связи и шпионских спутников на геостационарную орбиту. По техническим причинам это неосуществимо с космодромов Плесецк и Капустин Яр на территории Российской Федерации. Поэтому Россия с 1994 года арендует Байконур, ежегодно выплачивая 115 млн. долл.

Современная Россия выделяет сравнительно небольшое количество средств на развитие НИОКР. США тратит почти в десять раз больше средств на космонавтику, в том числе

на дистанционное зондирование Земли. На поддержку каждой ракеты США выделяют по 500 млн. долл., ЕС — еще больше. Российским же участникам мирового рынка космической деятельности пришлось снизить стоимость запуска с 70 млн. долл. почти до себестоимости — около 25 млн.

Также сокращается с каждым годом и количество успешных запусков ракет-носителей. Так в период с 2000 по 2009 гг. было произведено 176 запусков, из них число успешных запусков составило 167 запусков, а неуспешных — 0. В период с 2010 по 2013 гг. — 80 запусков успешны, а 6 неуспешны. Доля аварийных и неудачных от общего количества запусков в период с 1990 по 1999 гг. — 2%, в 2000–2009 гг. — 5%, а в 2010–2013 гг. — 8% (рис. 1).

В связи с этим возникают постоянные трения, вызванные неудачными пусками, требуя не только компенсации, но и, помимо выплат аренды, дополнительных вложений. Так например, после падения ракеты-носителя «Днепр» в 2006 году Россия заплатила Казахстану 1,11 млн. долл., и только после выплаты компенсации в январе 2007 года, Россия возобновила запуски «Днепра». 2,5 млн. долл. Россия заплатила в 2007 году за неудачный пуск ракеты-носителя «Протон». 2 июля 2013 года падением завершился запуск ракеты-носителя «Протон-М», сумма ущерба, которую подсчитала казахстанская сторона составила 90 млн. долл. В мае 2014 года случилась еще одна авария.

Из-за такого рода конфликтов Россия вынуждена была начать строительство нового космодрома «Восточный» на Дальнем Востоке. Стоимость проекта составляет 300 млрд. рублей. По плану — первый пуск грузового РН состоится в 2015 году, а в 2018 году — первый запуск пилотируемого космического корабля. Вклад в строительство нового космодрома (нежели дальнейшее инновационное развитие ракет-носителей Байконура) при имеющемся космодроме Байконур, с которого производятся запуски ракет-носителей пятидесятилетней давности, позволяет говорить о том, что у России не будет нового класса ракеты-носителей. Следует отметить, что с нового космодрома

не будет производиться большое количество запусков. Ведь на Восточном будет построен лишь один стартовый комплекс ракето-носителя среднего класса повышенной грузоподъемности (до 20 т) в составе двух пусковых установок. Есть сведения о том, что к 2018 г. построят две «тяжелые» стартовые площадки. Однако, учитывая, что две «средние» будут строиться 7 лет (и не факт, что будут готовы вовремя: проблема отставания в сроках строительства не решена до сих пор 40), прогноз весьма пессимистический [2:221].

Постоянное недофинансирование Федеральной космической программы снизило возможность страны осуществлять национальную космическую деятельность и выполнять международные обязательства в сфере космоса. Из-за неустойчивого экономического положения предприятий, низкой заработной платы, падения престижа работы в ракетно-космической промышленности продолжается отток квалифицированных кадров и практически остановлено техническое перевооружение производства.

Таким образом, еще одной из основных проблем ракетно-космической области является нехватка высококвалифицированных специалистов. Многие специалисты в области ракетно-космических технологий признают, что за последние десятилетия (в последнее время) кадровый состав аэрокосмических вузов постарел: «Сегодня приходится констатировать, что предприятия часто уже не обладают кадровыми ресурсами, способными решать стоящие перед ними задачи. Более того, если не будут приняты действенные меры, то уже через 5–7 лет с естественным уходом опытных специалистов предприятий, научно-технический потенциал авиационной и ракетно-технической промышленности, создававшийся в течение целого ряда десятилетий, будет безвозвратно утерян. Еще более критическая ситуация складывается с профессорско-преподавательскими кадрами в оборонных вузах. Все это явная угроза национальной безопасности России». По мнению советского и российского ученого-конструктора Бориса Чертока нехватка специалистов объясняется нежела-

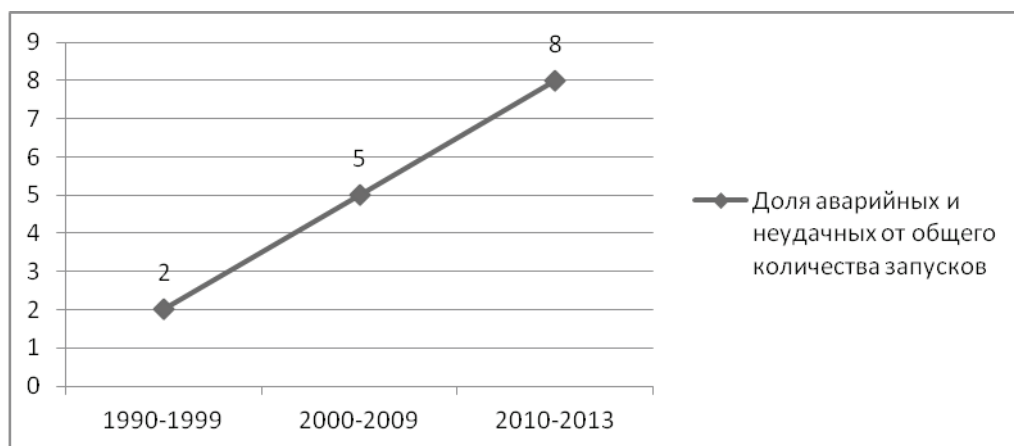


Рис. 1. Доля аварийных и неудачных от общего количества запусков

Источник составлено автором.

нием молодежи быть квалифицированным рабочим. В современном мире быть рабочим считается непрестижным, поэтому молодое поколение стремится работать в сфере услуг, торговли, политики (менеджерами, чиновниками, политиками). А у станков работает большое количество пенсионеров.

По данным Федерального космического агентства в состав ракетно-космической отрасли на конец 2007 г. входило 108 предприятий и организаций, в том числе: 29 (26,8%) — промышленных предприятий, 65 (60,2%) — научных и конструкторских (научно-производственные объединения, центры, научно-исследовательские институты, конструкторское бюро) и 14 (13,0%) — прочих организаций [3]. Текущее состояние отрасли характеризуют следующие данные: количество предприятий — около 100; численность работников — примерно 320000 человек. Средний возраст инженерно-технического пер-

сонала превышает 50 лет, а в научных организациях достигает 60 лет. Оборудование с возрастом менее 10 лет составляет менее 10% [5:199].

Текущее состояние отрасли характеризуют следующие открытые данные: количество предприятий — около 100; численность работников — 320 тыс. человек. Средний возраст инженерно-технического персонала превышает 50 лет, а в научных организациях достигает 60 лет. Оборудование с возрастом менее 10 лет составляет около 20% (10 лет назад — 44%). Около 10% предприятий имеет отрицательный баланс результатов финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, российская космическая деятельность, наука и промышленность находятся в критическом состоянии и от дальнейших решений по их сохранению зависит стратегическое положение, безопасность и статус Российской Федерации как космической державы.

Литература:

1. Алифанов, О. М., Зеленцов В. В., Петрикевич Б. Б., Хохулин В. С. Основные направления модернизации системы подготовки кадров для авиационной и ракетно-космической промышленности. XXIX Академические чтения по космонавтике: сборник материалов. 2005 г., январь-февраль.
2. Баскакова, И. А. Байконур: проблемы и перспективы российско-казахстанского сотрудничества в космической сфере
3. Лебедева, А. А. Инвестиции в оборонно-промышленный комплекс как фактор инновационного прорыва российской экономики / Бизнес в законе, № 6, 2011.
4. Окальева, Н. В. Позиции России на мировом рынке космической продукции и услуг / Бизнес в законе, № 6, 2012.
5. Улицкая, Т. Р. Реструктуризация как основа инновационного развития ракетно-космической отрасли / Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева, 2011.

Государственная поддержка молочного скотоводства в Орловской области

Зверева Галина Петровна, кандидат экономических наук, доцент;

Захарова Ирина Игоревна, студент

Орловский государственный аграрный университет

В данной статье отражена значимость молочного скотоводства. Проанализированы проблемы данной отрасли в Орловской области. Рассмотрены меры государственной поддержки молочного скотоводства, которые предусмотрены в рамках долгосрочной областной целевой программы «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Орловской области на 2012–2016 годы», а также ведомственной госпрограммы «Развитие технологической базы производства, переработки и сбыта продукции молочного подкомплекса».

Ключевые слова: молочное скотоводство, животноводство, стагнация производства, развитие молочного скотоводства, областная целевая программа, государственная поддержка, финансирование мероприятий программы, субсидии, эффективность отрасли.

Молочное скотоводство — одна из наиболее значимых отраслей животноводства. Оно служит источником ценного продукта питания — молока. Молоко является практически незаменимой основой детского питания. По многообразному составу с ним не может конкурировать

ни один из известных человеку пищевых продуктов. В молоке имеются почти все известные в настоящее время витамины.

Молочное скотоводство сегодня остается одной из ведущих подотраслей животноводства и его развитие

имеет важное значение не только в обеспечении продовольственной независимости страны, но и в социальном аспекте. Достаточно сказать, что это одна из немногих отраслей, приносящая ежедневный доход.

На данный момент состояние молочного скотоводства в России постоянно усугубляется. Происходит это из-за нарушения цен на технику, электроэнергию, комбикорма, продолжается процесс сокращения поголовья крупного рогатого скота, в том числе коров.

Как показывает мировой опыт, а также итоги проводимой в нашей стране реформы, рыночный механизм не способен решать проблемы сельского хозяйства без активной роли государства, поэтому государственная политика страны в отношении агропродовольственного комплекса должна быть адекватной сложившейся ситуации и направленной на решение проблем, имеющих стратегическое значение для повышения конкурентоспособности отрасли [2, с. 138].

В Орловской области стагнация производства в молочном скотоводстве достигла критического состояния. Объем производства молока в сельскохозяйственных организациях с 1990 по 2010 год сократился в 4,2 раза, в хозяйствах населения — в 2 раза.

Спад объемов производства продукции скотоводства стал причиной катастрофического сокращения численности крупного рогатого скота. С 1991 года численность крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств снизилась с 718,1 тыс. голов до 125,9 тыс. голов (по состоянию на 1 января 2014 года), численность коров за этот же период сократилась с 234,3 тыс. голов до 46,6 тыс. голов.

Меры, предпринятые в 2006–2007 годах в рамках реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» по ускоренному развитию животноводства, позволили приостановить процесс дестабилизации в скотоводстве. В 2009 году продуктивность дойного стада в сельскохозяйственных организациях увеличилась на 346 кг и составила 3886 кг (109,8% к уровню 2008 года), в 2010 году продуктивность составила 4007 кг, или 103,1% к уровню 2009 года. Породный состав изменяется в сторону высокопродуктивных генотипов, введено в эксплуатацию 2 новых комплекса на 1200 коров каждый, реконструировано и модернизировано 67 ферм и комплексов, в которых реализованы современные технологические решения по содержанию, заготовке кормов, кормлению и доению.

Однако процесс перехода на высокотехнологичное производство происходит недостаточно динамично, низка эффективность использования потенциала и инвестиционная активность в отрасли, недостаточен уровень ее государственной поддержки.

Таким образом, ускоренное развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока при обеспечении его высокой конкурентоспособности следует рассматривать как важнейшую задачу региональной аграрной политики, решение которой позволит обеспечить эффективное и динамичное развитие отрасли [1].

В настоящее время в Орловской области действует долгосрочная областная целевая программа «Развитие

молочного скотоводства и увеличение производства молока в Орловской области на 2012–2016 годы», а также утверждена ведомственная госпрограмма «Развитие технологической базы производства, переработки и сбыта продукции молочного подкомплекса».

Программными мероприятиями запланировано строительство (модернизация, реконструкция) и технологическое оснащение не менее 18 ферм (комплексов), что позволит довести валовое производство молока к 2016 году до 426 тыс. тонн. Для стабилизации численности крупного рогатого скота в личных подсобных хозяйствах граждан и крестьянских (фермерских) хозяйствах планируется закупить 9 тыс. голов телок и нетелей.

В племенных организациях Российской Федерации и за рубежом планируется купить 16,5 тыс. нетелей и телок с высоким генетическим потенциалом.

В целях совершенствования кормовой базы, системы закупки молока предусматривается увеличение площади посева бобовых кормовых культур, внедрение прогрессивных технологий заготовки кормов.

Будет развиваться сеть сельскохозяйственных закупочных потребительских кооперативов. Благодаря государственной поддержке объем закупки молока по системе сельскохозяйственной потребительской кооперации будет доведен в 2016 году до 9,8 тыс. тонн.

В рамках программы планируется реализовать комплекс мер по обеспечению отрасли высококвалифицированными кадрами.

Реализация мероприятий, предусмотренных программой, будет осуществляться за счет собственных и кредитных (заемных) средств сельскохозяйственных товаропроизводителей. Государственную поддержку участников реализации программных мероприятий планируется осуществлять за счет субсидий из федерального и областного бюджетов. Общий объем финансирования мероприятий программы составит более 12,2 млрд. рублей, в том числе: внебюджетные средства — свыше 11,7 млрд. рублей, федеральный бюджет — 135,7 млн. рублей, областной бюджет — 372 млн. рублей [1].

Ведомственная госпрограмма «Развитие технологической базы производства, переработки и сбыта продукции молочного подкомплекса» стартовала с 1 января 2014 года, ее действие рассчитано на три года. За это время власти планируют помочь отрасли модернизировать производство. Приоритетом назван ее перевод на современные технологии содержания животных и доения.

Программа предусматривает финансовую господдержку. Например, производителям молока предоставят бюджетные субсидии и возместят часть затрат на строительство, реконструкцию, модернизацию и технологическое оснащение животноводческих ферм и комплексов.

Общая сумма затрат на реализацию Программы в течение 2014–2016 годов составит 416 295,4 тыс. руб.

В рамках программы планируется строительство трех современных молочных комплексов в Свердловском, Кромском и Малоархангельском районах. Кроме того,

планируется реконструкция и модернизация объектов молочного скотоводства по переводу на доение в молокопровод не менее 3720 коров.

Будут выделяться субсидии на внедрение прогрессивных технологий производства, заготовки и хранения кормов, и на покупку кормоуборочной техники. Ожидается, что это поможет повысить качество кормов, а значит, улучшится и качество молока.

С последним регион испытывает проблемы. По данным авторов программы, в прошлом году лишь 27% произведенного в регионе молока были товаром высшего сорта. В среднем по стране данный показатель составил 41,4%.

Увеличение производства молока при обеспечении его высокой конкурентоспособности является важнейшей задачей региональной аграрной политики. Область располагает потенциалом — здесь достаточно земли для производства высококачественных кормов, апробированы технологии интенсивного молочного скотоводства и используются высокопродуктивные породы молочного скота.

Литература:

1. Долгосрочная областная целевая программа «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Орловской области на 2012–2016 годы» [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://img.rg.ru>pril/58/50/57/Programma.doc>
2. Бородина, Т. А. Государственная поддержка молочного скотоводства как фактор управления издержками производства: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук — Красноярск, 2014. — 193 с.
3. Передельский, Д. В Орловской области поддержат производителей молока [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.rg.ru/2013/12/24/reg-cfo/moloko-anons.html>

К вопросу о финансово-экономическом обосновании оценки коррозионных потерь в нефтехимической отрасли

Зырянова Юлия Борисовна, магистр

Башкирская академия государственной службы и управления при Президенте Республики Башкортостан (г. Уфа)

Разрушение металла вследствие химического и электрохимического взаимодействия его с окружающей средой принято называть коррозией. Сложность оценки коррозионных потерь заключается в том, что данная проблема лежит на стыке разных наук — экономики, экологии, химии. Анализ литературных источников показал, что на практике существуют три основных метода оценки коррозионных потерь: метод Н.Н. Uhlig, метод Т.Р. Ноаг, метод «затраты — выпуск» Леонтьева.

Ключевые слова: коррозия, коррозионные потери, основные средства производства.

По данным научных исследований доля экономического ущерба от физического износа основных производственных фондов, вызванных коррозионными разрушениями, составляет около 50% для предприятий нефтехимической промышленности. Сложность оценки коррозионных потерь заключается в том, что данная проблема лежит на стыке разных наук — экономики, экологии, химии.

Разрушение металла вследствие химического и электрохимического взаимодействия его с окружающей средой

К числу главных проблем специалисты отнесли недостаточный уровень воспроизводства скота, дефицит высокопродуктивного племенного стада, низкий удельный вес производства молока по современным технологиям и даже отсутствие экономической мотивации у представителей отрасли.

Несмотря на это, авторы программы ожидают, что к концу 2016 года выручка производителей молока вырастет как минимум на 10% [3].

Итогом всего вышесказанного является то, что государственная поддержка молочного скотоводства — важный фактор повышения эффективности отрасли. Она стимулирует инвестиционную привлекательность региона, ускоряет срок окупаемости инвестиционных проектов, который при сегодняшних ценовых соотношениях на молоко и закупаемые сельскохозяйственными товаропроизводителями материальные ресурсы в среднем превышает 10 лет. Поэтому, если бюджетные ресурсы позволяют, нужно инвестировать и инвестировать в тех людей, которые готовы заниматься молочным животноводством.

принято называть коррозией [1, с. 10]. Весьма актуальны вопросы защиты от коррозии для нефтяной, нефтегазодобывающей и перерабатывающей отраслей, вследствие металлоемкости резервуаров хранения нефтепродуктов и прочих сооружений, наличие здесь агрессивных сред и жестких условий эксплуатации металлоконструкций. Например, убытки, вызываемые коррозионными разрушениями резервуаров, составляют несколько сотен миллиардов долларов и около 50 тыс. т. черных металлов в год.

Анализ причин отказов нефтегазовых сооружений свидетельствует о преобладающем влиянии коррозионного фактора. Например, для трубопроводных систем коррозия является причиной аварийности в 25–50% случаев.

Исследования коррозионных потерь проводятся в ведущих странах мира. Экономические потери от коррозии металлов огромны. В США по последним данным NACE ущерб от коррозии и затраты на борьбу с ней составили 3,1% от ВВП (276 млрд. долларов). В Германии этот ущерб составил 2,8% от ВВП. По оценкам специалистов различных стран эти потери в промышленно развитых странах составляют от 2 до 4% валового национального продукта. При этом потери металла, включающие массу вышедших из строя металлических конструкций, изделий, оборудования, составляют от 10 до 20% годового производства стали.

Весомый вклад в развитие теории экономического убытка внесли зарубежные ученые К.Г. Гофман, А.О. Гусев, М.Н. Лукьянчиков, Г.О. Моткин, И.М. Потравный, Р. Коуз, А. Пигу, А. Эндрес, В. Леонтьев и др. Научные основы экономической оценки ущерба основным средствам производства, в том числе и ущерба связанного с их коррозией, были сформированы в работах О.Ф. Балацкого, А.И. Кот, Л.Г. Мельника, В.Л. Маяровского, А.Ю. Жулавского, Б.А. Семененко и др.

Анализ литературных источников показал, что на практике существуют три основных метода оценки коррозионных потерь:

1) метод Н.Н. Uhlig (учитывается сумма расходов на замещение материалов и на противокоррозионную защиту). В 1949 г. в США по методу Н.Н. Uhlig общие коррозионные потери определили как сумму затрат на материалы, которые подверглись коррозии, и затраты на противокоррозионную защиту. При этом общие коррозионные потери были разделены на: потери предприятий (прямые) и те потери, которые несут пользователи, т.е. конечные потребители (косвенные). К прямым потерям при данном подходе отнесли затраты на: покраску, защитные покрытия, коррозионно-устойчивые материалы. К косвенным потерям отнесли: затраты на замену нагревателей воды, ремонт автомобильных запчастей и двигателей и т.д. Общие коррозионные затраты США были оценены как 5,5 млрд. долл. В данном методе не учитываются затраты на ремонт основных фондов [2, с. 17].

2) метод Т.Р. Ноаг: в данном методе учитываются только прямые коррозионные потери, которые несут предприятия различных отраслей и не учитываются косвенные потери. По методу Т.Р. Ноаг общие коррозионные потери делятся на две части: коррозионные потери, которые можно избежать, если использовать противокоррозионные методы защиты и непреодолимые коррозионные потери, которые при существующей технологии предотвратить невозможно. Информация была собрана путем интервьюирования экспертов, которые работали в соответствующих компаниях и занимались проблемами кор-

розии. При этом преодолимые коррозионные потери оценивались в пределах 10–40% общих издержек.

3) метод «затраты — выпуск» Леонтьева (input/output). Эта модель количественно определяет экономическое воздействие коррозии на основные ресурсы (материалы, энергию, труд). Модель «затраты — выпуск» способна определить прямой коррозионный эффект индивидуальным хозяйствам и различным секторам экономики. Данный механизм предполагает разделение экономики на 130 индустриальных секторов (отраслей промышленности). Взаимосвязь секторов можно представить в виде таблицы или баланса. Используя данную модель, например, можно определить, сколько должен затратить каждый из секторов, чтобы увеличить выпуск краски на сумму 1млн. долл. для защиты от коррозии.

Так, в 1974 г. в Японии для определения коррозионных потерь использовались Uhlig и Ноаг методы. По первому методу коррозионные последние составили 2,551 млрд. йен, а по второму методу 1,043 млрд. йен. Это различие объясняется тем, что необходимо усовершенствования научно-методических подходов к определению коррозионных потерь [3, с. 12, 34].

Предотвращение коррозионных потерь может решить сразу ряд задач, которые можно отнести к экономическим, экологическим, социальным, ресурсным в т.ч. и энергетическим (таблица 1).

Экономический эффект от предотвращения коррозионных потерь — это главная движущая сила большинства прикладных коррозионных исследований. Экономический эффект в первую очередь заключается в уменьшении материальных затрат, что включает в себя уменьшение эксплуатационных расходов, увеличение срока службы основных фондов промышленных предприятий, уменьшение числа ремонтов, уменьшение простоев оборудования в связи с заменой прокорродированных деталей, предупреждение загрязнения готовой продукции и ее недовыработки и др. При этом экономический эффект от уменьшения косвенных коррозионных потерь подсчитать гораздо труднее, чем прямые потери.

Экологический эффект предполагает предотвращение загрязнения окружающей среды в результате коррозионных аварий.

Ресурсный эффект связан с сохранением металлического фонда. Мировые ресурсы металла ограничены. Если рассмотреть жизненный цикл металла, то коррозионные потери будут заключаться в потери металла как невозобновляемого, ограниченного ресурса в виде продуктов коррозии.

Энергетический эффект является разновидностью ресурсного. Коррозионные потери металла т.е. продукты коррозии составляют 1/3 выплавленного металла, а для замены прокорродированных деталей необходимо интенсифицировать весь процесс производства металлоконструкций, который приводит к дополнительным расходам энергии.

Одним из методических принципов оценки экономического ущерба является ориентация на вариант компенсации

Таблица 1

Эффекты от предотвращения коррозионных потерь основных средств производства

Эффект	Сущность эффекта
Экономический эффект	Уменьшение материальных потерь связанных с коррозией
Экологический эффект	Предотвращение аварий и техногенных катастроф, которые связаны с разрушением оборудования в связи с коррозией, а также загрязнение окружающей среды продуктами коррозии
Ресурсный эффект	Уменьшение продуктов коррозии как безвозвратно потерянного металла, который является ограниченным и невозпроизводимым ресурсом, дополнительных расходов металла на строительство промышленных объектов, сооружений, оборудования с необоснованными допусками на коррозию
Энергетический эффект	Уменьшение потерь энергии для дополнительного производства металла и переплавки металлолома, в результате коррозии
Социальный эффект	Уменьшение затрат непроизводительного труда, уменьшение несчастных случаев, связанных с коррозией, которые приводят к потере здоровья или гибели людей.



Рис. 1. Компенсация коррозионных потерь

или предотвращения ущерба, требующий минимальных затрат. Реализация механизма компенсации коррозионных потерь может быть основана на оптимальном перераспределении капитальных природоохранных и текущих затрат на ремонт основных фондов (рисунок 1).

Исходя из этого, актуальность поставленного вопроса состоит в том, что научные исследования проблем экономической оценки коррозионных потерь не достаточно изучены и должны углубляться в направлении:

- усовершенствования классификации ущербообразующих факторов и потерь обусловленных коррозией;
- формирования механизма компенсации коррозионных потерь;
- усовершенствования научно-методических подходов к определению коррозионных потерь для увеличения сроков службы оборудования, зданий и сооружений, которые функционируют в условиях загрязненной окружающей среды.

Литература:

1. Винокурцев, Г.Г., Первунин В.В. Защита от коррозии подземных трубопроводов и сооружений: Учеб. пособие. — Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун. — т, 2003. — 124 с.
2. Улиг, Г.Г., Реви Р.У. Коррозия и борьба с ней. Введение в коррозионную науку и технику: Пер. с англ. /Под ред. А.М. Сухотина. — Л.И Химия, 1989. — Пер. изд., США, 1985. — 456 с.
3. Economic effects of Metallic Corrosion in the United States. US Dept. Commec., Nat. Bur. Standard., Spec. Publ. N 511/1. March 1978.

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Китайский экономический анализ

Васюхин Олег Валентинович, доктор экономических наук, профессор;

Суй Цзяньхуа, магистрант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

Китай в наши дни — государство с огромным потенциалом развития, являющееся одним из мировых лидеров, ему удалось добиться очень высокой динамики экономического развития, и сегодня Китай — соперник США, страны с наиболее сильной экономикой.

Рациональная политика и умелое регулирование со стороны государства привлекло иностранных инвесторов, которые вложили в экономику Китая сотни миллиардов долларов, связали весь свой бизнес именно с этой страной, что еще раз свидетельствует о правильном подходе к решению этой задачи со стороны китайского руководства. И, хотя Китай уже достиг огромных успехов. Реформа экономической системы Китая привела к успехам, привлекающим внимание всего мира.

Главные факторы феноменального роста китайской экономики следующие.

1. значительные ресурсы/ рабочей силы/ при постоянном повышении их качества и невысокой зарплате.
2. высокая доля инвестиций в ВВП (доля накопления очень высокая, от 30 до 40% и даже более.
3. выгодное территориально-природное расположение.
4. низкий курс юаня, способствующий экспорту. Низкий курс также уберег Китай в 1997 г. от кризиса, в то время как целый ряд других стран ЮВА сильно пострадал от завышенного курса своих валют.

Стоит обобщить весь успешный опыт и извлечь пользу из полученных уроков. В то же время сейчас перед китайскими реформами стоит еще немало проблем.

Анализ двадцатипятилетнего хода реформ китайской экономики дает следующий основной опыт.

1. Основная особенность китайской экономической реформы сохранение социалистической идеологии.
2. Основным моментом китайской экономической реформы является осуществление прорыва. Дэн Сяопин являлся главным вдохновителем китайских реформ и открытости в 1980 г. он отметил, что «плановое регулирование и рыночное регулирование взаимосвязаны».
3. В процессе экономической реформы Китай разумно использовал опыт других стран, и на основе общеполитической обстановки в стране активно проводил исследования по созданию системы социалистической экономики с китайской спецификой.

Однако в настоящий момент в рамках сложившейся модели ясно обозначились ограничения на пути сверхвысокого экономического роста Китая. При этом важно учитывать, что эту модель крайне сложно изменить, но если это и удастся, изменение неизбежно будет означать замедление темпов роста.

1. Климатические аномалии негативно сказываются на перспективах развития Китая. Климатические аномалии
2. Нехватка энерго- и сырьевых ресурсов
3. Неизбежное удорожание экспортной продукции и опасность уменьшения притока капитала. На пути роста экспорта — при том что экспортно ориентированную модель изменить сложно — встанут сильные ограничения в виде стоимости энергии и сырья, рабочей силы и других затрат, вероятной ревальвации юаня и конкуренции стран с более дешевой рабочей силой.
4. Опасность инфляции, роста диспропорций и необходимость ограничения роста неравенства стали жестко влиять на экономическую политику и темпы роста.

Неизбежность замедления роста, 28 февраля 2011 г. премьер Госсовета КНР Вэнь Цзябао заявил, что страна планирует в течение ближайших пяти лет снизить темпы роста своей экономики. Теперь Китай будет ориентироваться на 8%-ный рост в 2011 г. и на 7%-ный — в 2012–2015 гг. Для сравнения в 11-й пятилетке (2006–2010 гг.) ВВП в среднем рос на 11,1% ежегодно. Такое решение, как мы видели выше, было ускорено ростом инфляции и опасностью нестабильности в обществе. Несомненно, лидеры КНР чувствуют также сложность поддержания прежних деформирующих общество темпов роста в условиях мировой рецессии. Будь сейчас экономический подъем в мире, планы были бы иными. Не следует упускать из внимания и смену руководства в Китае в 2012 г.

Решение о снижении темпов роста на 12-ю пятилетку до 7% можно только приветствовать. И если правительство сумеет сдержать рост, будет намного легче перестраивать модель развития, устраняя в ней наиболее сильные диспропорции. Однако если разговор о замедлении — только риторика и развитие вновь пойдет по проторенному пути искусственного поддержания темпов развития, это грозит в будущем крупными проблемами и самому Китаю, и всей мировой экономике.

Подводя итог всему вышесказанному, можно утверждать то, что исторический путь развития Китая многообразен, сложен и противоречив, но Китай — единственная страна социалистического лагеря, которая смогла добиться таких экономических достижений без ломки идеологии. Китайское руководство не отказалось от коммунистической

идеи, поскольку успехи страны доказывают ее потенциал. За 60 лет существования КНР китайский народ достиг огромных успехов в деле строительства социализма и превратил бедный и отсталый старый Китай в новую социалистическую страну, которая располагает более целостной промышленной системой и системой народного хозяйства.

Литература:

1. Барач, Д. Дэн Сяопин. — М., 1989.
2. Мельянцев, В. А. Экономический рост Китая и Индии: динамика, пропорции и последствия // Мировая экономика и международные отношения.
3. Авдокушин, Е. Теоретические основы экономической реформы в КНР. М., 2001. с. 308—312
4. China Daily, 11.03.2009
5. КНР на современной мировой арене: между соперничеством и сотрудничеством. Мировая экономика и международные отношения. 2007, № 10
6. Экономический рост Китая и Индии: динамика, пропорции и последствия.

Современные глобальные проблемы человечества

Филатова Наталья Ивановна, ассистент

Алексеевский филиал Белгородского государственного национального исследовательского университета

Усова Светлана Ивановна, преподаватель

Алексеевский колледж (Белгородская обл.)

На рубеже тысячелетий, человечество вплотную столкнулось с острейшими глобальными проблемами, угрожающими самому существованию цивилизации и даже самой жизни на нашей планете. Сам термин «глобальный» ведет свое происхождение от латинского слова «глобус», то есть Земля, земной шар, и с конца 60-х годов XX столетия он получил широкое распространение для обозначения наиболее важных и настоятельных общепланетарных проблем современной эпохи, затрагивающих человечество в целом. Это совокупность таких острейших жизненных проблем, от решения которых зависит дальнейший социальный прогресс человечества и которые сами, в свою очередь, могут быть разрешены лишь благодаря этому прогрессу [1].

Для объединения различных подходов к глобальным проблемам, для осмысления полученных результатов, возникла необходимость в новой науке. Постепенно сформировалась особая область знания — теория глобальных проблем, или глобалистика. Она призвана выработать практические рекомендации для решения глобальных проблем. Эффективные рекомендации должны учитывать множество социальных, экономических и политических факторов. Особое значение для глобалистики имеют науки, связанные с изучением жизни (живых существ), а также земной поверхности: комплекс биологических дисциплин, геология, геохимия, геофизика, почвоведение и др. Не случайно, именно эти науки впервые обратили внимание на многие факты отрицательных изменений, вызванных деятельностью человека.

В 70-х годах XX века сложилось достаточно влиятельное направление общественной мысли, которое можно назвать философией глобальных проблем. Это философское направление, несмотря на предельно широкое рассмотрение мировых проблем, в центр внимания все же ставит человека, его настоящее и будущее.

Глобальные, или всемирные (общечеловеческие) проблемы, являясь результатом противоречий общественного развития не возникли внезапно и только сегодня. Некоторые из них, как, например, проблемы войны и мира, здоровья, существовали и прежде, были актуальны во все времена. Другие глобальные проблемы, например, экологические, появляются позже в связи с интенсивным воздействием общества на природную среду. Первоначально эти проблемы могли быть только частными (единичными), вопросами для какой-то отдельной страны, народа, (затем они становились региональными и глобальными, т.е. проблемами, имеющими жизненно важное значение для всего человечества.)

Разумеется, не всякую проблему можно назвать глобальной и не любая проблема общественного развития могла стать глобальной.

Глобальные проблемы современности — это совокупность социоприродных проблем, от решения которых зависит социальный прогресс человечества и сохранение цивилизации. Эти проблемы характеризуются динамизмом, возникают, как объективный фактор развития общества и для своего решения требуют объединенных усилий всего человечества. Глобальные проблемы взаи-

мосвязаны, охватывают все стороны жизни людей и касаются всех стран мира [2].

Все существует в некотором количестве и, следовательно, может быть измерено. Данное обстоятельство необходимо, прежде всего учитывать в вычленении глобальных проблем. Одним из важнейших критериев определения глобальных проблем является количественный — геопространственный фактор. Речь в этом случае идет о пространственном масштабе, т.е. территории, где данные проблемы значимы и актуальны. В соответствии с этим критерием, любую проблему можно назвать глобальной, если она касается всей планеты, любого ее региона в целом, в отличие от региональных или локальных, свойственных какому-либо одному государству или группе государств [3].

Глобальные проблемы — это проблемы, затрагивающие проблемы всего человечества, влияющие на ход развития экономики и социальной сферы, экологию, политическую стабильность. Эти проблемы требуют международного сотрудничества, так как ни одно, даже самое высокоразвитое государство, не может решить их самостоятельно.

А. Печчен отмечает, что человек тысячами нитей связан с другими людьми, его настоящее предопределяет будущее, нет и не может существовать экологической независимости. Как бы та или иная страна не осуществляла защиту своей природной среды, какие бы изощренные мероприятия в этом отношении она не проводила, нельзя исключить разрушения этой среды со стороны соседних стран. Чернобыльская авария — убедительное доказательство этому [4].

К важнейшим глобальным проблемам человечества относят:

1. Проблема предотвращения новой мировой войны, которая может привести к уничтожению человечества. Для решения этой проблемы необходимо:

- полное уничтожение ядерного, химического, биологического и других видов оружия; прекращение их испытаний;

- прекращение военных противостояний в различных регионах мира, решение всех споров мирным путем.

- сокращение вооруженных сил, уменьшение численности армии.

2. Экологическая проблема — сохранение устойчивости между обществом и природой. Сегодня масштабы антропогенных нагрузок на биосферу планеты четко проявляются в количественных и качественных показателях, затронувших 5 блоков вопросов.

Во-первых, сокращаются плодородные земли в результате роста городов, промышленных и транспортных объектов.

Во-вторых, 40% влажных тропических лесов уничтожено, а ведь это своеобразные легкие земли. Процесс вырубки лесов идет с невероятной прогрессией — более 40 га в минуту!

В-третьих, обостряется проблема с пресной водой. С каждым годом нарастает «водный голод». В то же время

не сокращается выброс нечистот в пресноводные бассейны.

В-четвертых, в больших масштабах идет выброс токсичных отходов производства и быта в виде твердых, жидких и газообразных продуктов. [5].

И, наконец, в-пятых, разрушается озоновый слой. Источники загрязнения разные, — как естественные (вулканизм, пожары лесов), так и антропогенные.

В связи с этим мир должен перейти на новую модель развития, устойчивое развитие основывается на таких принципах:

- каждый человек имеет право на проживание в благоприятной для него окружающей среде;

- социально-экономическое развитие должно быть направлено на укрепление здоровья людей, повышение продолжительности жизни, получение необходимого образования, гарантия прав и свобод;

- развитие должно проходить так, чтобы удовлетворение жизненных потребностей человека шло при сохранении окружающей природной среды;

- уменьшение и устранение опасных в экологическом плане производств;

- переход на уменьшение невозобновляемых полезных ресурсов и введение в использование вторичных ресурсов, утилизация, обезвреживание отходов, разработка для этих целей необходимых высших технологий;

- усиление взаимосвязи экономики и экологии;

- развитие международного сотрудничества в целях сохранения, защиты целостности экосистемы земли.

3. Продовольственная проблема. Сложность заключается в том, что численность населения растет быстрее, чем продовольственные ресурсы. По данным ООН, только треть населения обеспечена питанием; 50% населения Африки находится на пороге голода, от недоедания здесь умирает несколько миллионов человек. Решить эту проблему можно путем увеличения урожайности, продуктивности животноводства; совершенствования структуры отраслей земледелия; перераспределения продовольственных ресурсов между странами; более рационального использования сельскохозяйственных угодий.

4. Демографическая проблема связана как с естественным движением населения, так и с миграцией. Речь идет о регулировании численности населения, миграционных процессов. Важно добиться снижения детской смертности, повышения продолжительности жизни, снижение неграмотности.

5. Энергетическая и сырьевая проблема связана с неравномерностью распределения минеральных ресурсов по территории земного шара. Большая часть минерального сырья располагается в развивающихся странах, а главные потребители — развитые государства.

6. Проблема использования Мирового океана. Важно сохранение природного потенциала Мирового океана путем рационального использования, борьбы с загрязнением морской среды, запрещение испытаний различного оружия в океанах и морях.

Глобальным угрозам человечество должно противостоять единым фронтом, координируя свои усилия. Но это не означает, что сотрутся различия между странами и народами, между классами и социальными группами, нивелируются интересы наций и национальных экономик. Современный мир немыслим без различия интересов — индивидов, отдельных групп, государств и т.д. Однако история развития человечества убеждает в том, что стремление уничтожить различие интересов приводит только к тотальной несвободе.

Развитие цивилизации поставило различные части человечества в зависимость друг от друга. Эта зависимость есть императив отношений современного общества — как на межгосударственном, межгрупповом, так и межиндивидуальном уровнях. Однако отдельное государство не должно даже в свете всеобщей взаимозависимости отрекаться от своих национальных интересов. Ему предлагается только научиться считаться с интересами других государств [6].

Глобальное сознание в одном из своих главных аспектов есть сознание заботы о собственной стране, ее благополучии и процветании, так как взаимозависимость стран, характерная для современного мира, не может быть истолкована в том смысле, что мировое сообщество обязано выводить отдельную страну из кризиса и направлять

ее по пути процветания. Ответственность за планету не может не начинаться с ответственности за свою страну, так как кризис государственности отдельно взятой страны осложняет мировую ситуацию в политическом аспекте; экологический и ресурсный кризисы ставят под угрозу экологическое равновесие и осложняют проблему ресурсов в мировом масштабе; экономический кризис приводит к социальным последствиям в других странах [7].

В настоящее время позиция активизма, на которую раньше ориентировалось общество, исчерпала свои возможности. Стремление к господству человека над природой и связанное с ним стремление к господству человека над человеком не могут сейчас служить ничему позитивному, так же как и попытка вернуться к прошлым формам бытия человека и его отношения к природе. В рамках глобального сознания необходим пересмотр всех основных видов отношений: отношений человека к природе, отношений между социальными общностями (классами, социальными группами, нациями и др.), отношении человека к человеку, отношения к прошлому, истории, предкам. Необходимость пересмотра прежних отношений возникает перед лицом глобальной угрозы. Глобальное сознание ставит в центр своего рассмотрения вопрос о человеке, о его способности справиться с ситуацией, о его перспективах выживания.

Литература:

1. Сорокин, П. А. Моя философия интегрализм. // Социс, 1992, № 10.
2. Яковец, Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. — М., 2001.
3. Глобальная экологическая проблема. М.: Мысль, 1988.
4. Земля и человечество. Глобальные проблемы. Серия «Страны и народы». М.: Мысль, 1985.
5. Мировая экономика: Учебник / Под ред. проф. А. С. Булатова. — М.: Юрист, 2002 г. — 734 с.
6. Журнал «Человек и труд» № 4, 2001 г.
7. Мировая экономика: Учебник для вузов. / Под ред. Ломакина В. К. — М.: ЮНИТИ, 2000 г. — 727 с.

Слияния и поглощения как способ роста крупных корпораций

Шалагина Анастасия Владимировна, магистрант

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

В современных экономических условиях компаниям необходимо искать эффективные методы для развития, повышения конкурентоспособности, роста рентабельности и стоимости. На сегодняшний день одним из таких методов является стратегия слияния и поглощения. Слияния и поглощения компаний является одним из самых распространенных путей развития, к которому прибегают большинство даже самых успешных компаний. Слияния и поглощения являются неотъемлемыми процессами современных рыночных отношений. Сделками по слияниям и поглощениям называют сделки, которые сопровождаются переходом прав собственности и контроля над компаниями от прежних акционеров к новым. Одним из отлич-

ительных признаков сделок по слиянию и поглощению является увеличение масштабов бизнеса нового собственника. В настоящее время возникает необходимость в процессах слияния и поглощения для обеспечения роста бизнеса, так как в последние годы резко возрос уровень конкуренции в большинстве сфер деятельности.

Слияния и поглощения компаний можно рассматривать в качестве одного из самого важного механизма обеспечения конкурентоспособности фирм. Владельцы частного бизнеса также признают тот факт, что в условиях постоянно меняющегося рынка, роста конкуренции хорошо продуманные и удачно осуществленные транзакции по международным слияниям и поглощениям могут значи-

тельно увеличить стоимость их бизнеса. Одним из мотивов слияний и поглощений компаний является стремление к получению дополнительных производственных и финансовых ресурсов, необходимых для расширения производства продукции и проникновения на новые рынки, а также доступ к новым технологиям. Наиболее обстоятельно исследована мотивация слияний и поглощений в работах Патрика А. Гохана. Самым основным мотивом слияний и поглощений он называет рост бизнеса. Рост — один из фундаментальных мотивов сделок слияний и поглощений. «Компании, стремящиеся к расширению, стоят перед выбором между внутренним ростом и ростом через слияния и поглощения». Внутренний рост компании занимает больше времени. Конкурентные факторы также могут приводить к его неэффективности: пока компания занята внутренним расширением, конкуренты могут увеличить свою долю рынка. Процесс слияний и поглощений способствует более эффективному распределению и использованию ресурсов. Благодаря процессам слияний и поглощений собственность оказывается в руках наиболее эффективных собственников. Конечно же, есть компании-покупатели, для которых целью является устранение конкурента через его покупку и последующее закрытие производства. Выявление мотивов слияний и поглощений очень важно, так как в них отражаются причины, по которым две или несколько компаний, объединившись, стоят дороже, чем по отдельности. Одной из форм поглощения может выступать присоединение поглощаемой компании к компании покупателю. В результате поглощаемая компания прекращает свое существование. Примером такой сделки является поглощение компанией Coca-Cola компании Мултон. Наиболее внятный мотив сделок по слиянию и поглощению со стороны компании-покупателя — это повышение стоимости компании за счет расширения бизнеса. При этом могут решаться самые разнообразные задачи: устранение конкурента, выход за счет поглощаемой компании на новые рынки, диверсификация бизнеса и уменьшение хозяйственных рисков, отмыывание доходов, восстановление государственного контроля в отрасли. К числу причин проведения сделок по слиянию и поглощению относится также стремление компании — покупателя получить синергетический эффект.

Невзирая на оптимистические оценки, многочисленные исследования процессов слияний и поглощений свидетельствуют о том, что большинство слияний и поглощений не достигает поставленных целей. Многие ученые, аналитики и консультанты сомневаются в целесообразности и эффективности слияний и поглощений. По данным аналитиков в 70% случаев сделки по поглощению оцениваются как посредственные. Ожидаемый синергетический эффект наблюдается только в 23% сделок. Первая причина заключается в том, что любая сделка по поглощению является достаточно затратным мероприятием, также причинами недостаточной синергии могут стать: разные стратегии компании; культурные и социальные различия компаний; плохо организованная инте-

грация компаний; некачественное предынвестиционное исследование; завышение реальной стоимости компании. Еще одной причиной низкой эффективности сделок по поглощению являются часто завышенные ожидания масштаба синергии. Примером подобной сделки считается приобретение компанией Sony киностудии Columbia Pictures. Сделка проводилась с целью увеличения объема продаж видеовоспроизводящей продукции фирмы Sony формата Betamax. Sony, выпустившая видеомагнитофон формата Betamax, столкнулась с плохим продвижением продукта на рынке в условиях жесткой конкуренции со стороны основного производителя видеомагнитофонов формата VHS — корпорации Matsushita. Sony видела решение проблемы с продвижением своего видеомагнитофона в выпуске продукции, воспроизводимой на этом оборудовании. Способом решения этой проблемы Sony избрала поглощение киностудии Columbia Pictures, которое обошлось ей в 1989 г. в 6 млрд. долл. Корпорация Sony не только не получила ожидаемой синергии от роста доходов, но к 1994 г. была вынуждена зафиксировать убытки в размере 3.2 млрд. долл. 61% всех слияний и поглощений компаний не окупает вложенных в них средств. А исследование 300 слияний, происшедших за последние 10 лет, показало, что 57% компаний, образовавшихся в результате слияния или поглощения, отстают по показателям своего развития от других аналогичных представителей данного рынка и вынуждены вновь разделяться на самостоятельные корпоративные единицы. Эксперты обычно указывают три причины неудачи слияний и поглощений: неверная оценка поглощаемой компанией привлекательности рынка или конкурентной позиции поглощаемой компании; недооценка размера инвестиций, необходимых для осуществления сделки по слиянию или поглощению компании; ошибки, допущенные в процессе реализации сделки по слиянию. Очень часто недооцениваются необходимые инвестиции для осуществления сделки по слиянию или поглощению. Ошибки в оценке стоимости будущей сделки могут быть очень внушительными. Так, например, при поглощении BMW компанией Rover приблизительная стоимость последней составляла 800 млн. фунтов, а необходимые в последующие пять лет после слияния инвестиции — 3,5 млрд. Многие слияния, которые казались экономически обоснованными, потерпели неудачу из-за ошибок, допущенных в процессе их осуществления. Иногда менеджеры не могут справиться с трудностями, связанные с интегрированием двух компаний с различными особенностями производственного процесса, бухгалтерского учета, корпоративной культуры. Ценность многих компаний напрямую зависит от таких активов, как человеческие ресурсы, а именно профессионализм менеджеров, квалификация рабочих, инженеров, исследователей. Аналитические исследования показывают интересные результаты: оказывается выгоднее продавать компанию, чем приобретать чужую. В большинстве случаев акционеры компаний, которые выступали продавцами в сделках по слиянию или поглощению, по-

лучили весьма существенные выгоды, а акционеры поглощаемой компании выигрывали гораздо меньше.

Для того чтобы добиться ожидаемого эффекта от проведения сделки по слиянию и поглощению, необходимо соблюдать определенные правила: проводить сделку следует только в том случае, если в результате компания покупатель улучшит свои рыночные позиции; полученные в результате сделки экономия на расходах и рост доходов должны превышать затраты сделки; избранная стратегия слияний и поглощений должна разрабатываться с учетом конкурентной стратегии корпорации. Также необходимо уметь предвидеть проблемы и результаты принимаемых решений. Автоматически эффект синергии не появляется никогда. Надо тщательно искать, подбирать и планировать источники синергии. Многие компании, планируя подобные сделки, не осознают, что необходимо прилагать дополнительные усилия для того, чтобы достичь эффекта синергии, и, чтобы суметь его сохранить. Для того чтобы слияние и поглощение прошло успешно, необходимо: правильно выбрать организационную форму сделки; обеспечить четкое соответствие сделки антимонопольному законодательству; иметь достаточно финансовых ресурсов для объединения; в случае слияния быстро и мирно решить вопрос «кто главный»; максимально быстро включить в процесс слияния не только высший, но и средний управленческий персонал.

Ведущие рейтинговые агентства отмечают, что в последнее время мировой рынок слияний и поглощений динамично развивается, объемы, и стоимость сделок растут. Важно отметить, что Россия является безоговорочным лидером по уровню и динамике интернациональных процессов среди стран Восточной и Центральной Европы в течение последних 5 лет. Для российских компаний характерен горизонтальный тип слияний. Объем рынка слияний и поглощений в России постоянно растет. Так в стоимостном выражении объем сделок за 2012 г. составил 130 млрд. долл., для сравнения в 2005 г. составлял 70 млрд. долл., однако уже в 2013 г составил 103 млрд. долл., здесь надо отметить, что 2012 г. был рекордным для российского рынка слияния и поглощения, благодаря приобретению Роснефтью компании ТНК-ВР за \$56 млрд. Стоит отметить, что растет, не только объем сделок, но и их сложность. Практика показывает, что рост бизнеса за счет слияний и поглощений позволил многим компаниям превратиться в лидеров своих отраслей, дав возможность в большей мере использовать свои конкурентные преимущества. В нашей стране существуют отрасли, структура которых сформировалась в результате волн слияний и поглощений — нефтяная промышленность, металлургия, мобильные операторы, пивная индустрия и другие отрасли. Объединяясь с иностранным партнером, российские компании преследуют несколько целей. Прежде всего, это получение доступа к более дешевым источникам финансирования, которые необходимы для дальнейшего роста и развития бизнеса. Кроме того, иностранные компании обладают большим опытом

управления и повышения эффективности бизнеса, что может быть полезно и интересно для российских предприятий. Слияния и поглощения являются эффективным внешним инструментом реструктуризации компании, благодаря которому компания обеспечивает соответствие своей деятельности выбранной концепции развития. Слияния и поглощения обладают целым рядом преимуществ по сравнению с внутренними методами корпоративного развития. Эффект от проведения слияний и поглощений носит, скорее долгосрочный характер, поэтому важным моментом является приоритет долгосрочных ориентиров развития над стремлением извлечения краткосрочных выгод, который должен соблюдаться руководством сливающихся компаний. Основной проблемой при проведении подобных процедур является достижение эффективности слияния и поглощения, имеющей место только при увеличении благосостояния акционеров и достижении конкурентных преимуществ.

Глобализация подталкивает компании к укрупнению. Глобализация, а также увеличение конкуренции являются факторами, которые вынуждают компании искать новые инвестиционные возможности, и максимально эффективно использовать все имеющиеся ресурсы, активно разрабатывая стратегии противодействия конкурентам. Зачастую слияния и поглощения являются одним из основных способов, позволяющих добиться данных целей. Также слияния и поглощения выступают важным инструментом вхождения российских компаний в мировое хозяйство. Иностранные компании приобретают целиком или частично действующие российские компании, привнося в них новый уровень менеджмента и технологий. Российские компании также все чаще используют слияния и поглощения для интеграции на зарубежные рынки.

Кроме того, в тех случаях, когда единственной реальной альтернативой для национальной компании является ее банкротство и закрытие, слияние или поглощение может сыграть роль «спасательного круга» и на начальном этапе реализации данной стратегии, способствовать сохранению рабочих мест. При этом следует учитывать и оценивать все связанные с этими решениями позитивные и негативные стороны, а именно, когда речь идет об эффективности, росте производства, распределении дохода, доступе к рынкам или о различных задачах неэкономического характера. Чаще всего очень сложно заранее оценить возможные изменения, вызванные слиянием или поглощением. Также результаты множества исследований по измерению чистого эффекта уже произведенных слияний и поглощений дают очень противоречивые, зачастую абсолютно противоположные, выводы. Выбор стратегии интеграции, форм и методов объединения и реструктуризации зависит от структуры рынка, инвестиционных целей участников сделок и многие другие обстоятельства. Чтобы обеспечить выгодность сделок слияния и поглощения, требуется тщательный анализ изменения конкурентной среды, технологий, последствий ответов конкурентов. Анализ выгоды должен основываться на доходности инвестиций,

прогнозируемости бизнеса, и не поменять это целью достижения полного контроля.

Слияния и поглощения — весьма удобная форма инвестиций для компаний, желающих укрепить свои конкурентные позиции на мировом рынке путем приобретения тех бизнес-единиц, которые вписываются в их стратегические планы, соответствующие внутренним конку-

рентным потребностям каждой конкретной компании. Для подобных компаний владение активами, принадлежащими другой фирме, такими как техническая компетентность, известная марка, развитые сбытовая и снабженческая сеть, может означать немедленный и значительный рост прибылей, увеличение доли на рынке и, в конечном итоге упрочнение конкурентных преимуществ.

Литература:

1. Абрамова, Л.Д. Слияния и поглощения как инвестиционная стратегия зарубежных и российских корпораций. — М., 2005. — 350 с.
2. Авхачев, Ю. Международные слияния и поглощения компаний: новые возможности предприятий России по интеграции в мировое хозяйство. М.: ИНФРА-М, 2005. 120 с.
3. Владимирова, И.Г. Слияния и поглощения компаний. // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. — № 1. — с. 27—48.
4. Горячев, Д.Ю. Корпоративные слияния и поглощения: анализ неопределенности и рисков в оценке компаний. — М.: МАКС Пресс, 2000. — 44 с.
5. Игнатишин, Ю.В. Слияния и поглощения: стратегия и тактика, финансы. СПб., Питер, 2005. 208 с.
6. Лупашко, С.В. Слияния и поглощения компаний на российском рынке. — М.: МАКС Пресс, 2007. — 114 с.
7. Милина, Н.В. Общие черты слияний и поглощений компаний по праву ЕС // Пробелы в Российском законодательстве. 2009. № 1. с. 129—131.
8. Савчук, С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений. Менеджмент в России и за рубежом. 2002, № 2. с. 45—68.
9. Саркисянц, А.Г. Слияния и поглощения в финансовом секторе: мировые тенденции // Аудитор. № 4. 2009. с. 28—37.

Транснациональные корпорации — аргументы «за» и «против» их деятельности в мировой экономике

Шоев Алим Халмуратович, преподаватель;
Махкамова Феруза Мамараимовна, студент
Гулистанский государственный университет (Узбекистан)

Современное развитие мировой экономики немислемо без деятельности транснациональных корпораций (ТНК). Согласно методологии организации объединённых наций под ТНК понимаются такие международные компании, годовой оборот которых превышает 100 тыс. долл. США и имеют свои филиалы не менее чем в 6 странах мира. Развитие ТНК в мировой экономике приходится на период империализма (начиная с 1870 годов), когда набирающий оборот конкуренция между фирмами на рынке привело к их слиянию путём поглощения мелких фирм более крупными. Если обратить внимание на хронологию становления и развития ведущих ТНК, таких как «P&G», «Nestle», «GM» и другие в мировом хозяйстве можно заметить, большинство из них начинали свою деятельность в конце XIX, начале XX века. Научно-техническая революция и последующее вовлечение результатов научно-технического прогресса в производство, и сферу услуг явились катализаторами дальнейшего развития и расширения деятельности ТНК в мировом хозяйстве.

Для современной мировой экономики характерен стремительно идущий процесс транснационализации. В этом процессе основной движущей силой выступают транснациональные корпорации (ТНК). Они представляют собой хозяйственные объединения, состоящие из головной (родительской, материнской) компании и зарубежных филиалов. Головная компания контролирует деятельность входящих в объединение предприятий путём владения долей (участием) в их капитале. В зарубежных филиалах ТНК на долю родительской компании — резидента другой страны обычно приходится более 10% акций или их эквивалента. На рубеже XX—XXI вв. наблюдается беспрецедентный размах внешнеэкономической деятельности (международных экономических операций), в которой ТНК являются торговцами (коммерсантами), инвесторами, распространителями современных технологий и стимуляторами международной трудовой миграции. Они во многом определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг, а также международное движение капитала и передачи технологии

(знаний). ТНК играют ведущую роль в интернационализации производства, получающем все более широкое распространение, в процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран.

Основным фактором эффективной деятельности ТНК выступает международное производство товаров и услуг, которое представляет собой выпуск продукции материнскими компаниями ТНК и их зарубежными филиалами на базе интернационализации производства. [1, с 145]

В настоящее время число ТНК составляет более 63 тыс. с более чем 450 тыс. зарубежных филиалов. Основная доля ТНК по национальной принадлежности — это компании развитых стран:

- развитые страны — 90%;
- развивающиеся страны — 9%;
- Страны Центральной и Восточной Европы — 1%.

ТНК контролируют 1/3 мирового производства и мировой торговли, в них занято свыше 20% рабочей силы. [2, с 43]

ТНК в настоящее время контролируют 80% свободного капитала в мировой экономике и являются основными инвесторами при капиталовложении в национальные экономики, при этом они являются одновременно как инвесторами, так и потребителями международного капитала.

Управленческая структура ТНК строится на создании родительской компании и целого ряда зарубежных филиалов, которые делятся на несколько видов и различаются по статусу:

- отделения — на 100% принадлежит родительской компании;
- дочерние филиалы — являются юридическим лицом с собственным балансом, но родительской компании принадлежит больше половины доли акций;
- ассоциированные компании — родительской компании принадлежит не более 50% акций, то есть деятельность ассоциированной компании носит относительно самостоятельный характер.

Как было сказано выше роль ТНК в современной мировой экономике характеризуется в основном вывозом капитала из стран насыщенными последним, и ввозом в страны где наблюдается хронический дефицит капитала. Исходя из этого инвестиционный поток ведущих ТНК в настоящее время распределяется следующим образом:

- взаимные инвестиции ведущих стран — внутри «триады» США — Япония — Западная Европа;
- из США в Латинскую Америку;
- из Западной Европы в бывшие колонии (Африка, Ближний Восток, АТР) и страны Центральной и Восточной Европы;
- из Японии в Азиатско-тихоокеанский регион.

Отраслевая структура ТНК это наиболее прибыльные и высокотехнологические отрасли, к которым относятся:

- электроника;
- электротехническая;
- автомобилестроение;

- нефтепереработка;
- химическая;
- пищевая.

Отраслевая структура ТНК диверсифицирована: 60% международных компаний заняты в сфере производства (они специализируются прежде всего на электронике, автомобилестроении, химической и фармацевтической промышленности), 37% — в сфере услуг и 3% — в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. [1, с 147]

Глобализация мировой экономики и рост конкурентной борьбы между ведущими ТНК, привело к разработке глобальной стратегии их поведения на мировых рынках, основными элементами которых явились:

- проведение маркетинговых исследований и изучение конкурентов с возможностями контроля сегментов рынка;
- развитие высокотехнологичных отраслей как наиболее перспективных с использованием гибких информационных технологий;
- высокая мобильность ведения бизнеса.

Деятельность ТНК в мировой экономике имеет как положительное, так и отрицательное влияние. К положительным последствиям их деятельности можно отнести:

- приток дополнительных финансовых ресурсов в экономику;
- процессы реинвестирования прибылей ТНК в экономику этих стран способствует экономическому росту;
- создание рабочих мест, что способствует решению проблемы занятости;
- повышение образовательного и профессионального уровня местных кадров;
- заимствование новой технологии производства и ее внедрение;
- использование управленческого опыта, более эффективных систем организации труда, маркетинга, НИОКР;

— развитие местного малого и среднего бизнеса, через организацию субподрядного производства, сети дистрибьюторов и участие в совместных проектах;

— решение фискальных задач, через налоги и сборы от деятельности ТНК; [2, с 45]

К отрицательным последствиям деятельности ТНК относятся:

- при проведении прозрачной внешнеэкономической политики со стороны национальных экономик (здесь имеются ввиду малые экономики) опасность полного захвата местного рынка со стороны иностранных ТНК;
- обострение конкурентной борьбы с местными компаниями;
- диспропорциональное развитие национальных хозяйств, то есть искусственное создание зависимости отдельных отраслей и регионов страны от производственного цикла ТНК, что делает экономику уязвимой от колебания мировой конъюнктуры;
- обострение социальной обстановки, связанное с ухудшением предпринимательского климата в стране;

— перенос так называемых «грязных производств» с экологической точки зрения в страны эмиграции капитала и как следствие ухудшение экологической обстановки;

— воздействия на политические режимы, влияние на формирование внутренней и внешней политики.

В последние десятилетия в мире всё чаще идут споры о позитивных и негативных аспектах производства и потребления генномодифицированных продуктов. ТНК осуществляющие свою деятельность в пищевой промышленности во многом добиваются высокой нормы прибыли именно за счёт введения достижений генной инженерии в производство продуктов питания. Сторонники «за» производство и потребления ГМО аргументируют своё решение тем, что высокие темпы роста населения в мире в условиях истощения и потери плодородных сельхозугодий не оставляют выбора, как сконцентрировать своё внимание на применении достижений генной инженерии в пищевой промышленности, которое по их мнению является единственно верным путём прокормить население земли в современных условиях. При этом даже вспоминают знаменитую теорию «Закон народонаселения» Т. Мальтуса, согласно которой население земли удваивается каждые 25 лет и возрастает в геометрической прогрессии, а средства существования, даже при самых благоприятных условиях не могут возрасти быстрее, чем в арифметической прогрессии.

Сторонники «против» производства и потребления ГМО аргументируют своё решение тем, что применение достижений генной инженерии в пищевой промышленности и как следствие потребление ГМО населением в последние десятилетия привело к ухудшению их здоровья, в частности к росту онкологических заболеваний.

По мнению д.б.н. И. Ермаковой — международного эксперта по экологической и биологической безопасности «Об опасности ГМО есть немало серьёзных научных исследований на животных, однако на людях такие эксперименты проводить нельзя. О связи ГМО с онкологическими заболеваниями и серьёзными патологическими изменениями разных органов писали многие учёные. Например, такие эффекты для ГМ-картофеля обнаружил английский профессор Пустаи, для ГМ-сои итальянский профессор Мелатеста, для ГМ-гороха австралийские учёные, для

ГМ-кукурузы французские и австрийские. Эти исследования удалось опубликовать, но ещё больше работ остались неизданными из-за мощнейшего ГМО-лобби. Были сообщения, что ГМ-томаты стали причиной смерти части лабораторных крыс, а добавка к корму мышей ГМ-кукурузы привели к 100%-ой смертности их детёнышей. Наши собственные исследования ГМ-сои, устойчивой к гербициду раундату, показали, что, особенно страдают животные, родившиеся у родителей, которых кормили такой соей. У них была повышена смертность, а у выживших крысят были патологические изменения во внутренних органах, и, кроме того, они оказались бесплодными. Учёные из США связывают резкий рост ожирения населения с началом поступления в 1990-е годы в продажу ГМ — продуктов. С 1990 по 2010 годы число лиц с ожирением в стране увеличилось с 20–30 до 70%. К сожалению ГМО — лобби не только игнорирует эти результаты, но и часто подвергает нападкам и преследованиям учёных, проводящих такие исследования». [3, с 22]

Из этого вытекает, деятельность ТНК в мировой экономике имеет как положительные, так и отрицательные аспекты. Хотя на лицо факт злокачественного влияния на здоровье людей продукции некоторых ТНК, в силу финансовой, организационной и в отдельных случаях политической мощи данные корпорации всеми подручными средствами и связями в государственных структурах обрубают все попытки освещать это, а это в свою очередь заставляет задуматься и взвесить насколько полезно для общества их деятельность как в положительном, так и в отрицательном аспекте.

Проведённый нами анализ предвещает необходимость регулирования деятельности ТНК как на государственном, так и на международном уровне. Хотя с середины 90-х годов ведутся переговоры о заключении многостороннего соглашения по регулированию иностранных инвестиций в рамках ВТО и ОЭСР действенного механизма регулирования деятельности ТНК ещё не разработано. В условиях глобализации мировой экономики необходимо выработать действенные инструменты и механизмы регулирования движения капитала, которое даст возможность контролировать производственную деятельность ТНК, что в свою очередь будет способствовать минимизации отрицательных аспектов ТНК в мировой экономике.

Литература:

1. Булатов, А. С. «Мировая экономика» учебник М.: «Юрист» 2002 год
2. Вахабов, А. В., Разыкова Г. Х., Хажибакиев Ш. Х. «Мировая экономика» учебное пособие Т.: 2006 год
3. Газета «Аргументы и факты» № 1–2 (1783) 8–14 января 2015 года

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Способы формирования финансово-промышленных групп и роль в них коммерческих банков

Атаниязов Жасурбек Хамидович, кандидат экономических наук,
Ташкентский финансовый институт, Узбекистан

Анализ происходящих изменений в производстве, экономике, организации современного воспроизводства отчетливо показывает, что мировая экономическая система постепенно приобретает качественно новые черты своего развития. Прежде всего, существенные изменения претерпела организация производственной деятельности. Все большее значение в мировой экономике приобретают крупные корпорации, финансово-промышленные группы (ФПГ), которые по сути дела превратились в основу общехозяйственного устройства, став своеобразными центрами глобализации, оказывающими решающее влияние на мировой рынок товаров, услуг, капиталов.

Ключевые слова: финансово-промышленные группы, антимонопольная политика, экономическая интеграция, интеграция промышленных и финансовых капиталов, горизонтальная и вертикальная интеграция, финансовый менеджмент.

Мировой опыт развития экономики свидетельствует о том, что в условиях рынка ФПГ являются формой проведения успешного крупного бизнеса. В разных странах практические подходы к финансово-промышленной интеграции имеют свою историческую, географическую и национальную специфику. Объединение промышленного и банковского капитала в финансово-промышленные группы выступает основной формой организации системы производства, составляя каркас технологического комплекса эффективных экономик большинства экономически развитых стран мира.

Экономика Республики Узбекистан, будучи включённой в мировую экономику находится в прямой зависимости от её системного устройства и поэтому путь к повышению экономической устойчивости в целом и усилению ее безопасности лежит через стимулирование и создание локомотивов роста, интегрированных во внутреннюю экономическую систему и адекватных мировой. Финансово-промышленные группы, основанные на критериях технологической и финансовой целесообразности, составляют каркас эффективных экономик в индустриальных странах.

Создание ФПГ в Республике Узбекистан можно осуществить в рамках общей программы оздоровления экономики и дальнейшего экономического роста. Стратегия формирования ФПГ должна основываться на существующих в республике экономических реалиях, анализе рынков поставок и сбыта, сложившихся связях предприятий внутри страны и с иными регионами, общегосударственных приоритетах. Эту стратегию необходимо

согласовать с другими программами — структурной перестройки, антимонопольной политики, развития малого бизнеса и частного предпринимательства, конверсии и т.д. Опираясь на опыт зарубежных ФПГ необходимо стремиться к четко выраженной специализации отдельных групп (автомобилестроение, электронная аппаратура, станкостроение и пр.), которая позволяет сосредоточить основное внимание на совершенствовании технологии и повышении качества составляющих элементов и конечного продукта в целом. Это, в свою очередь, будет содействовать ускоренному развитию научно-технологического и природно-ресурсного потенциала профилирующей отрасли.

Важнейшей проблемой является выбор принципов построения ФПГ, где структурообразующим предприятием является производство, выпускающее продукцию, пользующуюся платежеспособным спросом, что обеспечивает действенность капиталовложений. Оптимально строить такие ФПГ на базе кластера. Кластер — это группа не конкурирующих между собой предприятий, объединенных общими интересами на основе взаимосвязей: поставщик сырья — производитель продукта — потребитель продукта.

Формирование ФПГ на базе кластера должно начинаться со структурообразующих предприятий перерабатывающей промышленности, которые не должны быть банкротами или находиться в предбанкротном состоянии. В противном случае построение структуры будет обречено на неуспех [1]. Сказанное не означает, что предприятие должно быть лидером в своей области. Если его про-

дукция в целом удовлетворяет потребителя, а финансовое состояние предприятия является тяжелым из-за загруженности, то его можно включить в качестве структурообразующего по окончании процесса финансового оздоровления.

Необходимо располагать полной информацией о финансовом состоянии каждого из партнеров данной структуры. Вот почему желательно уже на первом этапе найти банк-партнер, в задачу которого будет входить поддержание данной структуры в конкурентном состоянии и дальнейшее ее развитие [2]. Таких банков может быть не один, а несколько, но тогда они должны составить группу по обслуживанию данной структуры. Отношения между кредитно-финансовыми и промышленными участниками являются определяющими для развития ФПГ.

Таким образом, формирование ФПГ должно начинаться с подбора двух основополагающих звеньев: производителя и банка. В первую очередь они должны определить стратегию развития, а потом уже искать партнеров по бизнесу, способных следовать обозначенным стратегическим целям.

Большинство предприятий до вхождения в ФПГ обычно являются акционерными обществами, принадлежащими отдельным группам собственников. Органическое включение этих предприятий во внутригрупповую систему управления становится возможным на базе централизованного контроля над ними как объектами собственности. Управление реальными собственниками оказывается частью системы управления ФПГ. Координация осуществляется на основе совместных решений руководителей основополагающих субъектов структуры и государственных органов власти. В юридическом отношении это может быть оформлено самыми различными способами.

На практике отдельные типы экономической интеграции в зависимости от отрасли производства могут сочетаться различными способами. Объединение предприятий вокруг универсальной торговой компании и банка, в универсальных (многоотраслевых), так называемых финансовых ФПГ целесообразно проводить в рамках развития объектов легкой и пищевой промышленности региона в альянсе с крупным банком. В такие ФПГ могут входить разнообразные предприятия регионального значения, объединенные акционерным контролем крупного банка, либо его участием в уставном капитале.

Для формирования жизнеспособной ФПГ необходимо последовательно пройти три важных этапа организации. Сначала, общие цели ФПГ должны быть четко сформулированы и приняты всеми участниками. Их конкретный набор и приоритетность диктует главная задача — удержание рынков и завоевание новых. Для этого требуется сформировать законченные структурные звенья, обеспечивающие производство товара, доведение его до конкретных рынков, сбыта также перераспределение рисков.

На втором уровне поставленные задачи поддерживаются системой балансировки интересов. Очевидно, что

между интересами ФПГ и отдельных ее участников неизбежны противоречия. Наиболее общий рецепт их разрешения — стремление к общей прибыли должно подкрепляться системой ее перераспределения, компенсирующей потери отдельных участников. Как правило, для этого используется механизм переплетения капиталов, в частности, портфельный принцип продажи акций, когда вместе с высокодоходными акциями приобретаются и акции низкодоходных предприятий [3].

Наконец, третий уровень — выстраивание конкретной очередности преобразований. Здесь следует выделить наиболее трудно решаемую проблему: соблюдение общего правила, что в ФПГ без ущерба для других его участников могут входить только здоровые, устойчивые организации. Поскольку в реальности таких немного, то требуется предварительная санация предприятий, вычленение из их состава наиболее эффективных и наделение их правами юридического лица для первоочередного включения в ФПГ.

В силу предназначения ФПГ главнейшим направлением деятельности является финансово-инвестиционное, что предопределяет особую роль региональных банков в работе корпораций. Конкретные схемы работы банка в ФПГ диктуются реальными экономическими условиями функционирования, схемой построения ФПГ, ее организационной структурой, количеством входящих в группу предприятий и их специализацией, масштабами необходимой работы по концентрации основных денежных потоков, их координации, приоритетами осуществления инвестиций из аккумулированных банками источников, потребностями в трасте, также осуществляемом преимущественно банками, и многими другими факторами. Благодаря вхождению кредитно-финансовых институтов в ФПГ достигаются стратегические выгоды, связанные в первую очередь с повышением мобильности развития и реализации технологического потенциала всей группы. Скорость технологического обновления производства, темпы наращивания выпуска конкурентоспособной продукции во многом зависят от того, насколько инвестиционные возможности корпорации превышают объемы финансирования.

В рамках ФПГ могут найти применение современные банковские технологии, все многообразие банковских операций и схем использования финансовых инструментов. В обычной деловой практике банки не используют все возможности банковской техники не только потому, что не позволяет финансовая база или отсутствует развитая банковская инфраструктура. Главная причина этой ограниченности связана с ненадежностью клиентуры, непрогнозируемостью их финансового положения, а также отсутствием веры в их деловую репутацию. Большое значение играет и недоработанность правовой базы для реализации банками своих прав.

ФПГ как форма интеграции промышленного и банковского капитала характеризуется множеством путей возникновения и форм существования. Объединение банков

и промышленных предприятий не несет законченный характер, структура, как правило, находится в динамике и имеет множество вариаций. Состав, структура и форма управления каждой конкретной группы определяются индивидуально, на основе реального состояния производства. Однако чаще всего можно выделить две позиции банка как внутреннего финансового института ФПГ:

1. Первая заключается в выполнении им функций так называемого «карманного банка». Роль банка подчиненная, сугубо обслуживающая. Банк полезен только в управлении потоком наличности (cash flow) и ликвидностью предприятий-членов ФПГ. Может играть также незначительную роль в инвестициях. Подобный банк чаще небольшой, поэтому в выдаче гарантий, поиске иностранных инвесторов, маркетинговых и информационных услугах роль крайне мала. Если в ФПГ роль банка представляется вспомогательной — это верный знак недостаточной жизнеспособности ФПГ. Такие группы, как правило, отличаются слабым менеджментом, который оборачивается постепенным «съеданием» банков и резким сокращением собственных финансовых ресурсов.

2. Вторая позиция заключается в выполнении банками роли финансового центра группы, т.е. банк становится в центре всех финансовых потоков ФПГ и единолично руководит ими. Именно банк осуществляет финансовый менеджмент ФПГ в целом, руководит деятельностью всех остальных финансовых институтов, если они имеются. Банк действует в группе как компетентный советник и партнер. Чаще всего именно банк является инициатором организации ФПГ и стоит в самом центре создания.

Наибольший экономический и финансовый эффект для всей ФПГ достигается, когда руководящая роль в группе принадлежит банку. Как доказывает практика, наибольшего успеха достигают те ФПГ, которые возглавляются кредитными институтами. Они накопили богатый опыт по управлению корпоративными финансами и инвестиционными проектами, фондового, прямого и косвенного инвестирования (различных форм аренды, лизинга, венчурного финансирования и т.д.). Подобно Западной Европе и Северной Америке, в СНГ именно банки и крупные корпорации должны стать локомотивами межгосударственной экономической интеграции [4].

В ФПГ, кроме банка, могут входить и другие финансовые институты. Это компании по страхованию, финансовые, инвестиционные, пенсионные фонды, компании потребительского кредита, факторинговые, риэлторские и лизинговые, кредитные товарищества и др. Эти организации обладают значительными финансовыми ресурсами, которые должны обращаться внутри группы для наилучшего ее функционирования. Они должны храниться на счетах в банке, и банк в конечном итоге распоряжается всеми этими средствами. У этих средств есть важная особенность — эти ресурсы средне- и долгосрочные и поэтому представляют для банка особый интерес. Все это

вместе дает возможность использования синергического эффекта для аккумуляции ресурсов с целью их дальнейшего инвестирования в производство. Эффект возникает благодаря возможности быстро формировать необходимые суммы из ресурсов разной длительности и полученных из разных источников, удлинять краткосрочные ресурсы, шире использовать диверсификацию на разных рынках, покрывать возможные риски в одном секторе финансового рынка прибылями на другом, использовать их небольшую стоимость по сравнению с обычными источниками и методами привлечения [5, 6].

Принципиально важным моментом работы банка в структуре ФПГ является необходимость обеспечения большого набора альтернатив выгодного помещения ресурсов. Банк должен постоянно разрабатывать стратегию работы с клиентами, знать условия, предлагаемые конкурентами, стараться расширить спектр предлагаемых услуг и режим открываемых счетов. Только постоянная работа банка в этом направлении может создать условия, при которых ресурсы не будут уходить из ФПГ.

На сегодняшний день в банковской системе Узбекистана наиболее приемлемыми для финансово-промышленной интеграции являются четыре коммерческих банка страны — Национальный банк внешнеэкономической деятельности, ОАКБ «Узпромстройбанк», Государственно-акционерный коммерческий банк «Асака» (ОАО), ОАКБ «Агробанк». На их базе вполне возможно формирование как горизонтальных так и вертикально-интегрированных финансово-промышленных групп, где могли бы реализоваться все упомянутые выше интеграционные функции этих банков. Средние по величине банки, уступающие в размере активов и уровню капитализации, могут участвовать в ФПГ в купе с крупными банками или самостоятельно в региональных проектах.

Таким образом, выводом становится потенциальная возможность отечественных банковских структур развить процесс концентрации и централизации капитала в экономике республики, посредством соединения сфер обращения, производства, финансирования. В свою очередь промышленный капитал, испытывая острую нехватку оборотных и основных средств для поддержания существующей деятельности и дальнейшего развития своего производства, также стремится к слиянию с банковским. В условиях современных рыночных отношений, банки являются необходимым элементом финансово-промышленной группы, которые должны активно участвовать в их создании и развитии, имея на то объективные экономические предпосылки.

В работе по формированию финансово-промышленных групп важно использовать опыт концернов, трестов, промышленных конгломератов, в том числе и по взаимодействию с малым предпринимательством, однако применительно к сегодняшнему Узбекистану к формированию ФПГ следует отнестись осторожно. ФПГ, хотя и имеют ряд объективных предпосылок для своего создания, являются сейчас инородным образованием в экономике респу-

блики. Для становления такого нового класса структур, как ФПГ, необходимо выполнение ряда мероприятий, создающих благоприятную среду (правовую, экономическую, информационную и др.).

Но в то же время формирование ФПГ в Узбекистане целесообразно. Они служат обеспечению надежных, отвечающих требованиям качества поставок и сбыта, оживлению и повышению конкурентоспособности отечественного производства. Процессы создания ФПГ в Республике Узбекистан как инструмента реализации приоритетов промышленной политики и концентрации инвестиционных ресурсов должны основываться

на индивидуальной проработке и тщательной экспертизе проектов организации совместного использования промышленного потенциала и банковского капитала, направленных на стимулирование развития в областях, имеющих решающее значение для преодоления кризисных явлений в экономике и социальной сфере. В то же время при индивидуальном создании конкретных ФПГ следует устранять потенциальные возможности появления негативных тенденций, чему должны способствовать объективная экспертиза проектов ФПГ, систематический анализ их деятельности и введение специальных регулируемых мер.

Литература:

1. Кучукова, Н. К. Финансовое оздоровление предприятий сегодня — это главное звено экономической реформы // Мысль. — 1997. — № 8.
2. Куликов, В., Латышева Г., Николаев А. Образование финансово-промышленных групп (необходимость, цели, и механизмы) // Российский экономический журнал, 1994. — № 1.
3. Сажина, М. А., Амброзевич Т. Е. Финансово-промышленные группы как фактор повышения инвестиционной активности российской экономики // Финансы. — 2000. — № 1.
4. Сапожникова, И., Алешин М. ФПГ и холдинги в современной экономике // Маркетинг. — 2004. — № 1.
5. Назина, Т. Оценка капитала финансово-промышленных групп // Рынок ценных бумаг. — 2002. — № 6.
6. Романова, М. В. Финансово-промышленные группы как организационное обеспечение инновационной активности // Финансы и кредит. — 2000. — № 3.

Управление кредитными рисками банка

Дадыко Сергей Игоревич, студент

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

Сокращение просроченной кредитной задолженности, оздоровление банковской системы, поиск эффективных показателей работы, повышению надежности банков и предупреждения их банкротства стали ключевым вопросом для финансовых учреждений в мире давно. Для того, чтобы найти решение проблемы по управлению кредитными рисками, Базельский Комитет по банковскому надзору разработал и рекомендовал для реализации нескольких методик оценки банковских рисков отдельных банков для более эффективного управления рисками и реализации различных математических и статистических моделей. [1–2].

Мировой финансовый кризис и сопровождающие кредитный кризис заставил мировое Банковское сообщество передавать управление кредитными рисками в нормативную плоскость. В результате банковского контроля регуляторы стали требовать более прозрачной структуры кредитного портфеля и непрерывный мониторинг структуры долга. Банки должны иметь полное знание и понимание финансовое положение клиентов и их совокупный кредитный риск. Новые правила «Базель 3» создали еще более тяжелое обременение для банков со стороны государственного регулирования. Переход российских банков на «Базель 3» требования заставит их увеличить резервы и уменьшить их

способность реализовать более рискованную политику. Однако, в результате, многие коммерческие банки будут менее конкурентоспособными по сравнению с государственными банками из-за снижения возможности привлечения финансирования и кредитования [3].

В соответствии с более ужесточившимися нормативным требованиям, увеличился спрос на создание резервов, достаточных для того, чтобы компенсировать расходы на кредитный риск, многие банки изменили свои подходы к управлению кредитными рисками. Однако, многие банки рассматривают новые правила только как выполнение нормативных требований, и только очень ограниченное число банков предприняли попытки создания действительно эффективной системы управления кредитным риском. В целом, ожидается, что введение «Базель 3» правила приведет к снижению темпов роста банковских кредитов в ближайшие годы до 10–15% в год, что окажет негативное влияние на чистую прибыль кредитных организаций, а также неблагоприятно повлияет влияние на возможность кредитования для компаний различных отраслей экономики.

Кредитный риск характеризуется возможностью потерь из-за неспособности заемщика вносить платежи, на

любом этапе кредитования. Управление кредитными рисками состоит из методов и инструментов реализации мероприятий, направленных на снижение этих потерь за счет ликвидных активов банка, уменьшение размеров убытков из-за проблемных кредитов, изменение структуры кредитного портфеля в любой момент времени. Предполагается, что достижение эффективного управления кредитным риском возможно на основе применения комплекса специальных моделей для снижения цен и бухгалтерского учета кредитного риска.

Представленное исследование основывается на методах сравнительного анализа и кластерного подхода. Сравнительный метод анализа используется для оценки эффективности различных моделей управления кредитными рисками российских банков. Сегодня в мировой банковской системе разработаны и применены различные экономико-математические модели для оценки кредитного риска заемщиков. Таким образом, в соответствии с «Базель 3» для оценки кредитного риска и его управления, в России применяются модели оценки кредитных рисков, основанные на подходе внутренних рейтингов (IRB), которые, в свою очередь, основываются в реализации на нескольких моделях. В данных моделях наиболее распространены сравнительный анализ, а также математические модели оценки кредитного риска.

Реализация кластерного метода позволило определить несколько основных групп кредитного риска, моделей управления, которые отличаются применяемыми методологией и инструментами управления. На основе кластеризации, все кредитные модели управления рисками, могут быть сгруппированы по следующим критериям:

1) факторы риска; 2) субъекты риска.

В свою очередь, в моделях, которые созданы на основе учета факторов риска, выделяются 4 группы факторов: 1) внешние риски; 2) внутренние риски; 3) ограничение рисков; 4) гарантированные риски.

Также модели на основе субъекта риска, для анализа они были разделены на 2 группы: 1) заемщик является юридическим лицом (корпорацией); 2) заемщик — физическое лицо (гражданин).

Анализ проводится на основе финансовых результатов деятельности и статистических данных банков Российской Федерации, банков, представленных Центральным Банком России, с использованием материалов МВФ, Рейтинг компаний, коллекторских компаний, информационных агентств, в том числе, «Финмаркет», Международная финансовая корпорация, ЗАО «Секвойя кредит консолидейшн» [4].

Управление кредитным риском состоит в создании механизма для обеспечения оптимального соотношения между прибыльностью деятельности банков и уровне принятых рисков, которые основаны на принципе безубыточности операций [5].

Эффективная модель управления кредитным риском предполагает организацию процесса кредитования, которая включает в себя:

— реализация специальных инструментов управления, предназначенных для избежания негативных результатов кредитных операций;

— создание эффективной системы кредитования;

— подробная история кредитных операций на всех этапах кредитования, начиная с момента принятия решения для предоставления займа, до последнего платежа и закрытия кредитного договора.

Анализ моделей управления эффективностью банков по управлению кредитными рисками, в настоящее время используемых в банках России, включает в себя два подхода для оценки эффективности этих моделей:

— анализ кредитоспособности и финансовой надежности заемщиков (юридических и физических лиц), а также кредитного риска по источникам, появления кредитного риска заемщика по неисполнению своих обязательств;

— анализ кредитного портфеля, как совокупности кредитных вложений, а также риска, который выражается через потенциал снижения стоимости активов, а также за счет значительного снижения фактической ликвидности части активов банка.

Также в процессе анализа эффективности различных моделей по управлению кредитным риском, были выделены следующие виды кредитных рисков:

— внешние риски;

— внутренние риски;

— ограниченные риски;

— гарантированные риски.

Модели внешних рисков. Анализ этих моделей включает в себя отдельную оценку внешних рисков для различных типов заемщиков (корпоративных заемщиков и физических лиц). Что касается первой группы (корпоративных заемщиков), наиболее значимым внешним фактором является негативное влияние мирового финансового кризиса.

Что касается физических лиц, создание эффективного управления кредитными рисками в рамках данной модели, то в этом контексте должны включаться в качестве обязательных, следующие переменные оценки тенденций, которые характерны как для развитых стран, так же для развивающихся и для стран с переходной экономикой:

1. Устойчивое снижение реальных доходов населения, и их тенденции в течение нескольких лет. Как следствие, все больше и больше денег уходит на оплату необходимых товаров и меньше остается для оплаты ранее взятых кредитов, что увеличивает кредитную нагрузку на заемщиков и увеличивает просроченные кредиты.

2. Постоянный рост инфляции во всех странах, что также приводит к сокращению средств, выделяемых на обслуживание кредита и его оплаты. Например, инфляция в России в период с января по апрель 2014 года, составляет до 3.2–3.3% [6].

3. Во всех странах, в том числе в России наблюдается рост безработицы, что также снижает возможности насе-

ления для своевременного обслуживания и оплаты кредитов.

4. Повышение уровня за кредитованности населения. В среднем, в России один должник имеет 1.4 проблемой задолженности. [7]

5. Ужесточение получение кредитного продукта, что уменьшает возможности рефинансирования кредита, то есть, получение нового кредита для погашения старого, что также приводит к увеличению объема просроченной задолженности.

В результате совместного действия всех этих тенденций кредитная платежеспособности граждан Российской Федерации снизилась в начале 2014 года до минимума за последние 3 года. [8]

Модели внешних рисков. Модели управления внутренних риски управления включают в себя достаточно большой массе вопросов, в том числе кредитный портфель, его структуру и управление, в том числе: с учетом типов заемщиков, местонахождение заемщиков, отраслевая принадлежность, тип кредитов (инвестиционные, ипотечные, потребительские и др.), валюте кредита, кредитных продуктов и т.д.

Чрезмерная выдача кредитов российскими банками в иностранной валюте (в евро и долларах США) привели к тому, что в последнее время многие банки России увеличили их объемы в потребительском секторе. Однако, рост валютных цен в стране, а также негативное воздействие других внешних факторов, привели к тому, что в начале 2014 года в банковском секторе России, начался стремительный рост просроченных кредитов в иностранной валюте. Как результат, компании и граждане резко сократили свои платежи по кредитам в иностранной валюте, особенно в условиях резкого изменения курсов иностранных валют в 2014 году. Особенно это стало очевидным в декабре 2014 года когда был резкий скачок в курсах иностранной валюты. Заемщики решили придержать денежные средства и отказались на время погашения платежей по кредитам, что привело к росту краткосрочной просроченной задолженности (менее 30 дней) Аналогичная ситуация уже наблюдалась в России в период кризиса 2008, где темпы роста с 2008 по 2014 год составил 54 %, в евро — 45.2%. [9]

Что касается сектора физических лиц, наблюдается также резкое снижение кредитной дисциплины, потому что граждане страны получают заработную плату и производят другие доходы в национальной валюте.

Таким образом, метод внешних кредитных источников привлечения, такие как займы, в иностранной валюте, в современных условиях приводит к обострению ситуации с обслуживаем и оплатой кредитов в России.

Модель управления рисками для ограниченных рисков. Модель, основанная на оценке кредитных лимитов, считается достаточно эффективной и зарекомендовала себя хорошо за рубежом. Однако, практика показала, что большинство банков в России до сих пор не имеет разумную и правильную модель для расчета кредитных ли-

митов для отдельных групп заемщиков (корпоративных и физических лиц), а внутри этих групп. Кроме того, в целях компенсации потерь от снижения кредитного потенциала корпоративного сектора в последние годы, из-за ухудшения экономической ситуации, многие банки активизировали свое давление на сектор физических лиц. Однако, как уже было отмечено, в последние годы способность людей платить за свои кредиты значительно сократилось. Например, если в Российской Федерации в 2012 году, кредит становится просроченным в среднем через 8,5 месяцев, в 2014 году должники, стали пропускать платежи по кредитам уже через 4,5 месяца после их получения [10].

Таким образом, в целях создания эффективных моделей управления кредитными рисками на основе кредитных лимитов, необходимо разработать и своевременно корректировать подходящее для каждого конкретного этапа развития национальной экономики методика определения кредитных лимитов и их применение, учитывая тенденции мирового развития, в первую очередь, негативные.

Модель управления рисками для гарантированных рисков. Рассматриваемая модель достаточно хорошо разработана с точки зрения математического аппарата, однако, ее точность зависит в большей степени от добросовестных заемщиков в плане предоставления достоверной информации об объектах кредитной безопасности.

В этом контексте одной из основных задач управления кредитным риском является решение проблемы неэффективности управления данными об объектах кредитной безопасности, невозможность получить доступ к правильным объектом кредитной безопасности, отсутствие контроля и мониторинга своевременно движение и состояние кредитной безопасности объектов. [11]

Представленное исследование показало, что, в целях эффективного управления кредитными рисками в банках существует необходимость разработки, для каждого конкретного этапа развития национальной экономики, правильных моделей и механизмов управления рисками. Необходимо:

1. Создание эффективной системы управления структурой кредитного портфеля банка, который должен стать важным элементом комплексной системы управления кредитным риском.

2. Разработать специальные методики для определения кредитных лимитов и их практического применения, учитывая тенденции мирового развития.

3. Реализовать специальные инструменты диверсификации рисков по отраслям и секторам экономики, географическим районам, группам заемщиков, видов кредитов, и т.д., что позволяет снизить общие потери в пределах допустимого среднего диапазона.

4. Создать сбалансированный портфель.

5. Поведения на основе текущих и прогнозируемых тенденций в мировой экономике, своевременная перестройка кредитной политики.

Литература:

1. Еремина Н, 20.09.2013. «Базель-3» как «санитар леса» <http://www.gazeta.ru/business/2013/09/20/5661653.shtml>
2. Hung, W. — M. and J. — H. Lin, 2012. Option-based modeling of technology choices and bank performance. ICIC Express Letters, Part B: Applications, 6 (8): 2019–2024.
3. «Базель3 в России: первые итоги». On-line конференция от 28.03.2014. www.bankir.ru/iconf/34#ixzz32L7PME90.
4. Sequoia Credit Consolidation. www.sequoia.ru.
5. Wang, X. and L. Wang, 2007. Study on Black-Scholes stock option pricing model based on dynamic investment strategy. International Journal of Innovative Computing, Information and Control, 3 (6B): 1755–1780.
6. Центральный банк Российской Федерации www.cbr.ru.
7. Finmarket. www.finmarket.ru.
8. Платежеспособность россиян по кредитам упала до минимума за 3 года. www.finmarket.ru/main/article/3706428
9. Международный валютный фонд. <http://www.imf.org/external/russian/>.
10. Рейтинг отраслей экономики по доле просроченной задолженности www.riarating.ru/banks_rankings/20140417/61
11. International Finance Corporation. www.ifc.org.

Современное состояние и проблемы развития кредитования малого и среднего бизнеса

Курбанова Айна Абдулаевна, студент

Ростовский государственный экономический университет

Малое и среднее предпринимательство в России на сегодняшний день — важнейшая сфера экономики в целом, основные показатели которой имеют тенденцию к постоянному росту, способствуют снижению безработицы, обеспечению занятости, развитию конкуренции, увеличению налоговых поступлений в госбюджет, повышению жизненного уровня населения.

Несмотря на это, малое и среднее предпринимательство в Российской Федерации слабо развито. Фактически пребывает в состоянии стагнации. К сожалению, для этого сектора экономики еще не созданы столь благоприятные условия для его развития. Значительная часть российских предприятий МСБ не выдерживают конкуренции уже после первых лет работы и «сходят с дистанции».

В среднем, ежегодно число фирм малого бизнеса увеличивается на 9%, а закрывается из уже работающих — 7%. В последнее время наметилась тенденция вывода капитала малого и среднего бизнеса за рубеж. Отток капитала из этой сферы бизнеса — большая новая проблема для России.

Аналитики считают, что эта тенденция продолжится, и называют причины: плохая доступность кредитов; тяжелое налоговое бремя; изменения в российском законодательстве, которые невыгодны малому бизнесу; значительное повышение в крупных городах ставок арендных платежей.

Что касается изменений в российском законодательстве. В Госдуму внесли законопроект с поправками в На-

логовый кодекс, т.е. в России готовятся к введению ежеквартальных муниципальных сборов с малого бизнеса. Их могут обязать выплачивать от 6 до 600 тысяч рублей каждый квартал (не год!). Малый и средний бизнес чутко реагирует на изменение налогообложения. В связи с внешнеполитическими и экономическими факторами, в сегменте малого и среднего бизнеса прибыльных компаний становится все меньше. Ситуация для многих предпринимателей сейчас действительно очень тяжелая. Малый бизнес в России сейчас слаб, он страдает от нехватки средств. В 2014 году образовалась кредитная просроченная задолженность в этом секторе экономики (Чем платить за кредит, если нет денег?). А тут еще и сборы. Предприятия малого и среднего бизнеса наоборот начнут закрываться в удвоенном темпе. В условиях кризиса, наоборот, малый и средний бизнес нужно освобождать от налогов, хотя бы частично.

Одна из наиболее актуальных проблем для субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что они не обладают финансовыми ресурсами для осуществления своей хозяйственной деятельности. Решением данной проблемы может стать возможность получения кредита, как можно, с более низкой процентной ставкой и, как можно, на более длительный срок.

Ситуация с выдачей таких кредитов в России всегда была непроста. ФЗ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» не предполагает для субъектов МСБ предоставления льготных кредитов на специальных условиях. Таким образом, ре-

шение проблем кредитования малого и среднего бизнеса становится задачей банковских организаций, а также органов местной власти.

Сейчас ключевой вопрос в том, каким образом можно стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, потому что для модернизации российской экономики — это один из ключевых резервов, который еще недостаточно используется.

По данным Министерства экономического развития и торговли РФ, малый и средний бизнес нуждается в 30 млрд. кредитов ежегодно, но получает только 10–15% от этой суммы. От общего объема всех выдаваемых кредитов только 6% выдается малому и среднему бизнесу. Доступ предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) к кредитным средствам в текущем году усложнился, а для ряда компаний он практически закрыт. В течение текущего года отмечается ужесточение требований банков к заемщикам. Если ранее оформление кредита занимало месяц, то в текущем году — 2,5–3 месяца.

Объемы выданных кредитов малому и среднему бизнесу с каждым годом растут, но медленными темпами. (Табл. 1.) Так, общий объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства в России на 1 октября 2014 года составил 5,7 трлн. руб., что на 0,7% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В последней колонке видно, что с января по октябрь 2014 года наблюдается снижение объема выданных кредитов, т.е. темпы кредитования замедляются. Грандиозного снижения нет. Скорее, топтание на одном месте.

Кредитный портфель по кредитам МСБ в этом году по сравнению с 2013 годом незначительно увеличился, но в течение года темпы прироста идут вниз. (Табл. 2.) За период с 1 января по 1 октября 2014 года наблюдается снижение. Причиной этому послужило снижение спроса на кредитные ресурсы со стороны малого и среднего бизнеса вследствие роста стоимости кредитов: сказались повышение ключевой ставки Банка России и ухудшение доступа банков к западным рынкам капитала.

Таблица 1

Динамика объемов кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу в 2012–2014 гг.

	млрд. руб.			Темп прироста в 2013 году относи- тельно 2012 года	Темп прироста в 2014 году отно- сительно 2013 года
	2012 год	2013 год	2014 год		
1 января	6 055	6 943	8 064	+ 14,7	+ 16,1
1 апреля	1 435	1 663	1 839	+ 15,9	+ 10,6
1 июля	3 180	3 604	3 834	+ 13,3	+ 6,4
1 октября	4 911	5 729	5 690	+ 16,7	— 0,7

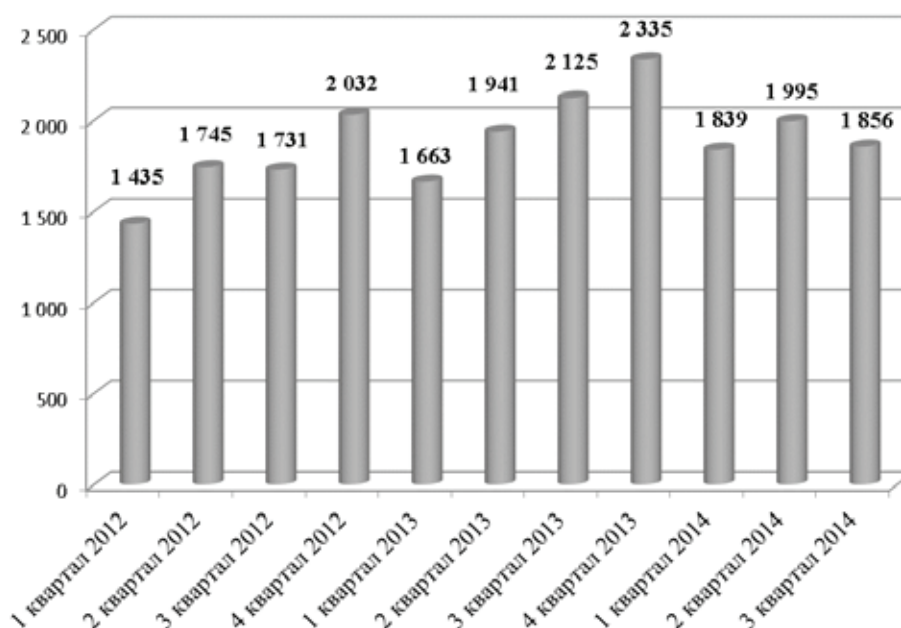


Рис. 1. Поквартальная динамика объемов кредитов, предоставленных малому и среднему бизнесу

Таблица 2

Динамика размера кредитного портфеля МСБ в 2012–2014 гг.

	млрд. руб.			Темп прироста в 2013 году относи- тельно 2012 года	Темп прироста в 2013 году отно- сительно 2012 года
	2012 год	2013 год	2014 год		
1 января	3 843	4 494	5 161	+ 16,9	+ 14,8
1 апреля	4 009	4 647	5 314	+ 15,9	+ 14,3
1 июля	4 226	4 873	5 357	+ 15,3	+ 9,9
1 октября	4 345	5 079	5 116	+ 16,9	+ 0,7

В первом полугодии 2014 года снижение экономической активности и ухудшение финансового состояния малого и среднего бизнеса (МСБ) привели к ускорению роста просроченной задолженности в этом сегменте (Рис. 2.). В ответ банки начали устанавливать более высокие требования к клиентам и сокращать беззалоговое кредитование — один из основных драйверов роста рынка последние два года.

Основные негативные тенденции на рынке кредитования МСБ на данный момент объясняются стремлением банков снизить свои риски и «укротить» рост просроченной задолженности. В связи с этим крупные банки, применяющие механизмы «кредитной фабрики» и соответственно более подверженные росту просроченной задолженности, снизили свою активность на рынке. Этому также поспособствовало желание банков сконцентрироваться на привлечении клиентов из числа крупного бизнеса, которые потеряли возможность фондироваться за границей. В результате доля топ-10 банков по активам в совокупном объеме предоставленных кредитов снизилась в I полугодии на 3 п.п. до 50% (Табл. 3.).

По объему выданных кредитов малому и среднему бизнесу в I полугодии 2014 года лидирует ОАО «Сбербанк России». Второе место, не менее стабильно, занимает банк «ВТБ-24». По процентному соотношению, объем выданных кредитов МСБ у банка «Возрождение» снизился — на 2,1% до 119 765 млрд. руб., что соответствует третьему месту.

Среди федеральных округов по объемам кредитования и величине просрочки первое место занимает, вполне ожидаемо, Центральный Федеральный Округ. Наименьшие значения обоих показателей у Северо-Кавказского ФО: объем кредитования составил 76 млрд. руб., а объем просроченной задолженности — 178 млрд. руб.

Проблема кредитования малого и среднего бизнеса в нашей стране остается нерешенной на протяжении длительного периода времени. Сейчас в связи с непростой экономической и геополитической ситуацией происходит обострение существующих и появление новых глобальных проблем.

Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса всегда были препятствием на пути к его успешному раз-

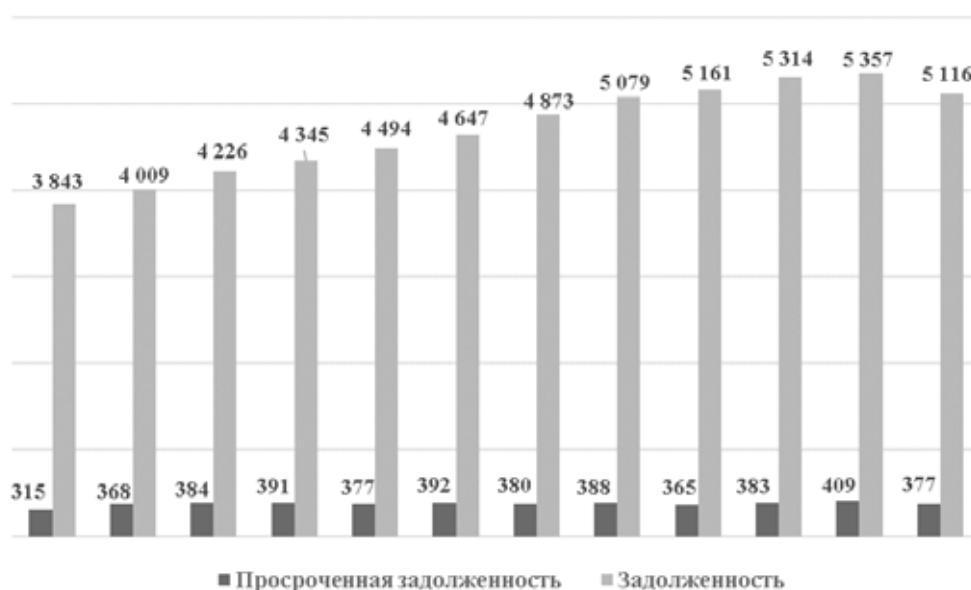


Рис. 2. Динамика объемов задолженности по кредитам малому и среднему бизнесу в 2009–2014 гг.

Таблица 3

ТОП-10 банков по объемам выданных кредитов МСБ по итогам 1 полугодия 2014 года

№	Банк	Объем кредитов, выданных МСБ, млн. руб.		Темп прироста, 1П2014/1П2013, %
		За 1П2014	За 1П2013	
1	Сбербанк России	392 696	319 062	23.1
2	ВТБ-24	213 060	177 444	20.1
3	Банк «Возрождение»	119 765	122 285	-2.1
4	КБ «ЛОКО-Банк»	73 906	79 299	-6.8
5	Банк Москвы	50 862	50 119	1.5
6	Банк «Санкт-Петербург»	50 005	32 764	52.6
7	КБ «Транснациональный банк»	29 540	21 054	40.3
8	ТРАНСКАПИТАЛБАНК	25 951	27 136	-4.4
9	МИНБ	24 886	33 458	-25.6
10	Запсибкомбанк	23 764	24 754	-4.0

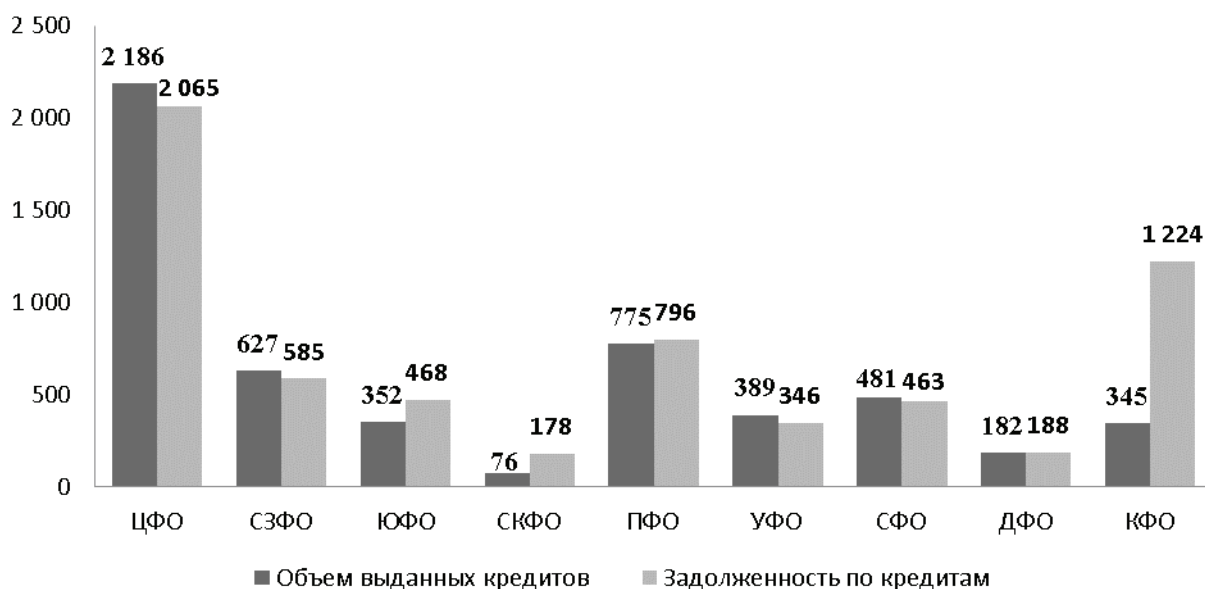


Рис. 4. Банковское кредитование в региональном разрезе по состоянию на 01.09.2014, млрд. руб.

витию. А успешное развитие бизнеса всегда тормозилось недостатком средств.

Эти проблемы взаимосвязаны. Причём связь эта выражается закономерностью: чем меньше денег есть у предпринимателя, тем меньший кредит он может взять. То есть для малого и среднего предпринимательства доступней всего микрокредитование.

На решения кредитной организации о выдаче займа клиенту влияют три основных фактора:

- финансовое состояние;
- наличие залогового обеспечения;
- кредитная история.
- А также ряд дополнительных факторов:
- кредитный счёт в банке;
- прозрачная финансовая отчетность;

- наличие долговременных торговых связей;
- репутация заёмщика и поручительства третьих лиц.

Для решения проблем кредитования бизнеса необходимо комплексный и системный подход. Поддержка должна исходить как со стороны малого и среднего бизнеса, так и государства. Основная же задача банков в условиях развития кредитования — повышение доверия предпринимателей к своим банковским продуктам. Банк тоже заинтересован в процветании малого и среднего бизнеса, поскольку от этого будет зависеть доходность операций кредитования бизнеса.

Малому и среднему бизнесу в нашей стране необходимо дальнейшее развитие по целому ряду направлений. Сюда можно отнести совершенствование системы оценки

предприятий малого и среднего бизнеса, создание новых кредитных программ, улучшение условий кредитования, снижение процентных ставок.

Мировой опыт показывает, что малый и средний бизнес выполняет свою существенную функцию в деле повышения эффективности развития экономики. В этой

связи процессы кредитования малого и среднего бизнеса должны опираться на мировую практику и использовать положительный опыт, накопленный в этой сфере. Кредитование и финансирование МСБ в настоящее время должно соответствовать требованиям времени, гибко реагируя на вызовы современности.

Литература:

1. Акопян, П. А., Маляров А. С., Как кредитовать малый и средний бизнес: российско-итальянский проект // Банковское кредитование. — 2013. — № 5.
2. Банк и банковские операции: учебник / под ред. О. И. Лаврушина. — М.: КНОРУС, 2012. — 272 с.
3. Гиблова, Н. М. Как помочь малому и среднему бизнесу? // Банковское кредитование — 2014. — № 3.
4. Кртян, А. С. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Молодой ученый. — 2014.
5. Сараев, А., Растем по инерции // Банки и деловой мир-2014-№ 5.
6. Официальный сайт Центрального банка РФ www.cbr.ru.

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Предпосылки возникновения и современное представление дью дилидженс

Антонова Надежда Александровна, аспирант

Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

В статье раскрываются исторические предпосылки возникновения процедуры дью дилидженс. Автор уделяет внимание аспектам проведения экспертизы чистоты сделки с капиталом в условиях преобладания принципов актуарной идеологии учета. Актуальность рассматриваемой темы во многом определяется необходимостью совершенствования теоретико-методологической основы повышения качества и эффективности профессиональных услуг в области бухгалтерского учета, анализа и аудита.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, история бухгалтерского учета, актуарный учет, дью дилидженс, аудит, капитал, риски, инвестирование.

Д. А. Ендовицкий в [1, с. 7] справедливо отметил, что «актуальность исследования какого-либо экономического явления во многом определяется его ролью в развитии экономики в целом, причем важно объективно оценить его значимость не только на сегодняшний день, но и в обозримой перспективе». Можно добавить — без знания прошлого, нет будущего. Важным представляется рассмотреть исторический аспект рассматриваемой темы.

Историческое развитие бухгалтерского учета характеризуется ключевыми стадиями, каждая из которых характеризуется определенным мышлением и конкретной бухгалтерской идеологией. Как известно, выделяют ключевые учетные концепции, которые и соотносятся с этапами развития бухгалтерии: статическая, динамическая и актуарная.

Актуарная учетная идеология предполагает реализацию принципов объективного представления (учетной) информации, этичности, ориентации на формирование будущих справедливых стоимостей. Эти принципы определяются потребностями в прогнозировании и выявлении рисков для компаний в современных условиях мировой экономики. В связи с этим возрастает популярность процедура дью дилидженс. Это современная профессиональная аудиторская услуга, результаты которой способствуют снижению рисков инвестирования.

Изучению вопросов истории и методики процедуры дью дилидженс особое внимание уделяется на западе. Среди множества научных исследований, публикаций в профессиональных изданиях, учебников и руководств по проведению процедуры ключевыми считаются работы американских ученых. Все это объясняется тем, что исторически первые шаги к проведению дью дилидженс были предприняты в США, где были созданы Закон о ценных бумагах 1933 г. и Закон о торговле ценными бумагами 1934 г., в которых раскрывались требования по раскрытию ин-

формации об участниках фондового рынка брокерами. Информация об эмитентах ценных бумаг должна была отвечать требованиям правдивого представления, полноты и надежности, ведь ее сокрытие могло оказать отрицательный эффект на стоимость акций компании. В законах были установлены требования к ответственности профессиональных участников рынка. Рекомендации по раскрытию информации не были четко прописаны и регламентированы. Поэтому возникла объективная необходимость в создании единой аналитической процедуры, позволяющей брокерам формировать и представлять соответствующие легитимные отчеты.

Среди американских ученых, занимающихся вопросами истории и развития методологии процедуры дью дилидженс следует выделить Александру Рид. Вместе с Чарльзом Эльсоном был создан труд «Искусство слияний и поглощений, Дью дилидженс» [2]. Эта книга представляет собой эффективное руководство для участников рынка капитала, реализующие долгосрочные проекты инвестирования в высоко рискованных и постоянно изменяющихся условиях экономики.

Также следует отметить, что кроме научного сообщества, большой вклад в разработку и совершенствование методик проведения дью дилидженс привносят отдельные компании, оказывающие профессиональные услуги в области бухгалтерского учета, аудита, анализа, налогообложения, финансов, юридического консультирования. Некоторые профессиональные организации раскрывают особенности своей методики, открывают ее широкой публике на рассмотрение, представляют возможность корректирования и совершенствования, некоторые скрывают свои эффективные разработки как «ноу-хау».

В России повышенный интерес к дью дилидженс косвенно связан с последствиями финансового кризиса 2008 г. Вопросы истории развития и совершенствования

методики исследуемой процедуры мало освещены в российских научных изданиях и трудах ученых. Осуществлен поиск тезисов докладов конференций, научных статей, монографий, кандидатских и докторских диссертаций. Большая часть материала представлена на английском языке, раскрывает ценный опыт иностранных ученых.

Найдено очень небольшое количество работ российских ученых, что свидетельствует о слабой изученности выбранной проблемы. Представляется важным исследовать историю развития дью дилидженс, определить сущность процедуры, необходимость ее проведения в России на современном этапе развития учета, разработать и предложить методологическое обеспечение сделок с капиталом в рамках актуарной учетной концепции.

Предпосылки возникновения дью дилидженс

Изначально дью дилидженс формировалось в области правовой науки — юриспруденции. Более точно, необходимость в процедуре основывалась на выполнении требований законодательства о ценных бумагах, а именно, на двух ключевых законах США: Закон о ценных бумагах 1933 г. и Закон о торговле ценными бумагами 1934 г. Оба закона содержат требования обеспечения определенного уровня осмотрительности при осуществлении операций с ценными бумагами, однако, ни в одном из них нет четкого указания на проведение такой процедуры, как дью дилидженс.

Требования закона о ценных бумагах 1933 г. относятся, прежде всего, к раскрытиям информации при регистрации ценных бумаг (долевых и долговых) перед публичным размещением на рынке для предполагаемой продажи. В действительности, этот закон имеет более широкое применение. Некоторые из понятий, а также пояснения к ним, оказали определенное влияние при вынесении решений судами.

В настоящее время освоение и реализация принципов раскрытия информации, представленных в законе 1933 г. помогает компаниям, как государственным, так и частным, осуществлять добросовестную деловую деятельность. Руководители публичных компаний, которым предъявляют иски за нарушение требований Закона 1933 г., могут использовать результаты дью дилидженс в качестве правовой защиты. Раздел 11 Закона требует точного и полного раскрытия существенных фактов при регистрации заявления на размещение ценных бумаг. Если регистра-

ционный документ содержит искажения или пропуск информации о существенных фактах, акционеры могут подать в суд на андеррайтеров, бухгалтеров, директоров и могут даже выиграть без каких-либо доказательств умышленного правонарушения. Ответчики должны доказать, что при утверждении отчетов, они полагались на экспертов с определенной степенью уверенности.

Закон о торговле ценными бумагами 1934 г. — это продолжение закона 1933 г. В то время как в Законе 1933 г. рассматриваются аспекты регистрации ценных бумаг, Закон 1934 г. охватывает круг вопросов, связанный с их обменом и продажей. Поскольку мировая экономика развивается быстрыми темпами, компании демонстрируют рост, масштаб их деятельности увеличивается и территориально расширяется, активизируются процессы слияний и поглощений, все эти процессы предполагают обмен ценными бумагами. Регуляцию вопросов обмена обеспечивает Закон 1934 г., в котором указаны требования, особенно важные приобретателям для целей управления.

Как и в Законе 1933 г., в Законе 1934 г. не используется термин дью дилидженс, но подразумевается проведение экспертизы. Отсутствие четкого определения и правил проведения процедуры для компаний было связано с разными нормами представления корпоративной информации, действующими в разных штатах.

Дью дилидженс сегодня

«Современные стандарты дью дилидженс были выработаны в Швейцарии в 1970-х годах с целью избежать жесткого государственного регулирования и контроля за деятельностью банков. Соглашение швейцарских банков (The Swiss Bank's Due diligence Agreement), которое было подписано в 1977 г., установило единый подход к сбору информации о клиентах при открытии счетов и в процессе их обслуживания. В дальнейшем принципами, заложенными Ассоциацией швейцарских банков, стали пользоваться все участники инвестиционного процесса» [3].

На рис. 1 видно, что в настоящее время «фокус» дью дилидженс переместился в область профессиональных услуг. Проверка чистоты сделки с капиталом получает свое широкое распространение среди крупных компаний, оказывающих услуги в области бухгалтерского учета, аудита, анализа, налогообложения, консалтинга, следует выделить, прежде всего, компании так называемой «большой четверки»: EY, PwC, KPMG, Deloitte. Эти

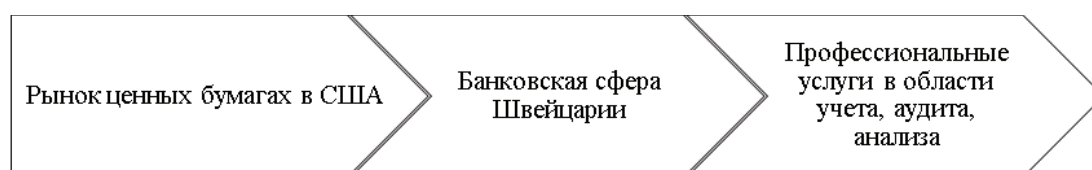


Рис. 1. Расширение области применения дью дилидженс

международные компании, обладающие самыми последними знаниями в области оказания профессиональных услуг, известны своими собственными методологиями проведения аналитических, аудиторских, консалтинговых услуг. Несомненно, международные компании, действующие в России, приносят свой вклад в развитие профессиональной сферы.

За последние два десятилетия новое понятие дью дилидженс серьезно изменило мир экономики. Эта процедура сегодня оказывает самое непосредственное влияние на инвесторов и кредитно-финансовые институты других стран, желающих вести свой бизнес эффективно. В России дью дилидженс только получает популярность, что во многом объясняется активизацией рынка капитала. Иностранные инвесторы готовы осуществлять свои вложения в развитие отраслей и инновационного бизнеса. Поэтому уровень и качество оказываемых профессиональных услуг в России должны соответствовать их требованиям, выработанным при работе за границей.

Концепт актуарной идеологии предполагает реализацию принципов объективного представления (учетной) информации, этичности, ориентации на формирование будущих справедливых стоимостей. Наличие таких принципов во многом определяется потребностями в прогнозировании и выявлении рисков для компаний в современных условиях мировой экономики. Так как рыночная экономика во многом подвержена негативным факторам,

существует необходимость в оказании качественных профессиональных услуг в области бухгалтерского учета, аудита, анализа, налогообложения, финансов позволяющих игрокам рынка принимать правильные экономические решения, сохранять достигнутые результаты и получать максимальные выгоды, улучшать свой бизнес в будущем.

Поэтому специалисты в области бухгалтерского учета и финансов должны постоянно совершенствовать свои профессиональные знания, использовать передовые информационные технологии и прилагать усилия для разработки максимально эффективных методик различных аналитических процедур.

Среди таких процедур в настоящее время получает популярность дью дилидженс. Это комплексная проверка чистоты сделки с капиталом, проводимая по нескольким направлениям. Данная аналитическая процедура позволяет предугадать будущие последствия экономических процессов, получить уверенность в достоверности экономической информации, снизить существующие риски до разумного минимума, принять правильное решение об эффективном вложении капитала. Можно утверждать, что реализации принципов этичности, объективности, ориентации на будущее как методической основы дью дилидженс способствует достижению главной цели в рамках актуарной концепции — усилению процессов инвестирования за счет привлечению новых капиталов.

Литература:

1. Ендовицкий, Д. А., Соболева В. Е. Экономический анализ слияний/ поглощений компаний: научное издание — М.: КНОРУС, 2013—483 с.
2. Reed, A. M&A due diligence in the new age of corporate governance. Ivey Business Journal. Improving the Practice of Management. Jan/Feb 2007, Vol. 71, Issue 3.
3. Дью дилидженс как обязательный этап инвестиционного процесса. [Электронный ресурс] <http://duediligence.su/work/duediligence.asp> Дата обращения 7.01.2015

Проблемы развития бухгалтерского учета в современных условиях

Бессонова Инна Сергеевна, студент

Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика С.П. Королева

В данной статье рассматриваются проблемы развития бухгалтерского учета, которые на сегодняшний день во многом связаны именно со сближением российского учета с международными стандартами финансовой отчетности. Подчеркнуты положительные аспекты внедрения МСФО в РФ, а так же отмечены уже пройденные этапы внедрения данных стандартов в РФ. Выделен ряд проблем, связанный с переходом на МСФО, и отрицательные аспекты внедрения МСФО в РФ. На основе проведенного анализа сделан вывод о целесообразности внедрения МСФО в РФ.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности, принципы МСФО.

Бухгалтерский учет является ключевым моментом деятельности любой организации. Выполнение основной

задачи бухгалтерского учета — формирование полной и достоверной информации о деятельности организации

и ее имущественном положении, иными словами, финансовой отчетности, должно быть своевременным, точным и соответствовать определенным требованиям, правилам ведения бухгалтерского учета. С развитием общества во всех его сферах, а именно в экономической сфере, принципы ведения бухгалтерского учета претерпевают изменения и также развиваются. Современные условия требуют нового подхода к ведению бухгалтерского учета на предприятиях. На сегодняшний день существует ряд проблем, связанный с применением на практике требований ведения бухгалтерского учета. Следовательно, актуальность вопроса развития бухгалтерского учета в современных условиях не вызывает сомнений.

Количество проблем, связанных с бухгалтерским учетом в РФ является достаточно большим. Среди них можно выделить: отсутствие использования в управленческом и финансовом учете автоматизации вычислительных работ. Автоматизация позволила бы упростить алгоритм составления и анализа бухгалтерской отчетности, повысить качество и оперативность составления экономической информации.

Кроме того, необходимо совершенствование методики изложения учебных дисциплин, так как подготовка специалистов бухгалтерского учета должна отвечать требованиям современной рыночной экономики и региональным потребностям.

Но наиболее остро в современном мире стоит вопрос о сближении российского учета с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Международные стандарты финансовой отчетности — определенные документы, включающие в себя правила составления финансовой отчетности. Информация, которая отражена в данных документах, является необходимой потенциальным партнерам, инвесторам и т.д. для принятия ими экономических решений в отношении организации.

Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО принята и исполняется в России с 1998 года. Во время внедрения стандартов МСФО в России было достигнуто:

1. Использование новых понятий (деловая репутация, условные обязательства, сегментная информация)
2. Дисциплина МСФО включена в программы Российских вузов
3. Обязательный перевод на МСФО консолидированной финансовой отчетности определенных хозяйствующих субъектов (консолидированная финансовая отчетность должна предоставляться организациями, попавшими под действие Закона № 208-ФЗ, начиная с отчетности за 2012 год) и т.д.

В 2011 году были признаны применимыми на территории РФ первые 63 стандарта и интерпретаций. 25 ноября 2011 года Министерство финансов утвердило приказ № 160н о введении МСФО в Российской Федерации.

Рассматривая положительные аспекты внедрения МСФО, необходимо отметить, что МСФО представляют

собой стандарты, основанные на принципах. Среди используемых принципов можно выделить принцип непрерывности деятельности. Данный принцип заключается в том, что финансовая отчетность предприятия составляется в обязательном порядке, основываясь на допущении о непрерывности деятельности организации. Этот принцип не применяется в том случае, если руководство компании намеревается прекратить ее деятельность по собственной инициативе, либо если руководство вынуждено ликвидировать свою фирму из-за отсутствия каких-либо альтернатив. осторожности, уместности и ряд других.

Также используется принцип начисления. В данном принципе говорится о необходимости учета фактов, влияющих на финансовое состояние организации, в том отчетном периоде, в котором определенная операция была произведена. Причем момент получения или выплаты денежных средств не принимается во внимание.

Кроме того, используются принципы уместности, осторожности и т.д. Данные принципы не являются жестко прописанными правилами, что отличает МСФО от некоторых национальных правил составления отчетности. Это позволяет избежать поиска лазеек в четко прописанных правилах и дает возможность следовать именно духу принципов.

Можно сказать, что введение МСФО является неким «шагом» на пути к развитию Российских фирм — расширение сотрудничества российских предприятий с иностранными партнерами, привлечение зарубежных инвестиций, публикация финансовых отчетов, подготовленных в соответствии с МСФО.

Но переходу на МСФО в России мешает ряд проблем:

— Российские стандарты бухгалтерского учета значительно отличаются от МСФО.

Например, план счетов бухгалтерского учета и корреспонденция счетов являются одним из ключевых моментов в Российских стандартах бухгалтерского учета. Тогда как бухгалтерские счета не упоминаются в МСФО. А именно для корреспонденции счетов в МСФО используются названия элементов отчетности, а не обозначенные бухгалтерские счета (доходы, капитал, активы и т.д.);

— Трудности адаптации МСФО к российской экономике;

— Необходимость обучения и переподготовки персонала;

— Значительные затраты;

— Нежелание руководства организаций предоставлять и отражать прозрачную и полную информацию в финансовой отчетности в более открытом доступе;

— Используемые в России национальные стандарты учета — положения по бухгалтерскому учету (ПБУ) — необходимы для построения учета в стране, так как полный переход к МСФО, что означает отказ от ПБУ и национальных традиций учета, снизит международный имидж России. Лишь слаборазвитые страны не имеют национальных стандартов учета;

Муниципальным, государственным унитарным предприятиям, которые непосредственно не связаны с проблемой выхода на международный рынок, экономически нецелесообразно переходить на МСФО. Также возникает вопрос о необходимости внедрения стандартов МСФО для малого бизнеса, целевая аудитория которого не включает в себя иностранный рынок.

Кроме того, введенные санкции в отношении России распространили свое действие на многие крупные российские компании, ограничив определенные аспекты их деятельности с иностранными партнерами. Но, по мнению некоторых экспертов, российское продовольственное эмбарго, что означает запрет ввоза в Россию «отдельных видов» сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, страной происхождения которых является государство, вводившее экономические санкции в от-

ношении российских юридических и физических лиц в 2014 г., вытеснение зарубежных конкурентов, а как следствие, расширение рынка сбыта может положительно повлиять на развитие российских компаний. Так как производство в России в сентябре 2014 г. возросло на 2,8%, отдельно отмечается рост отраслей сыра и мяса. Поэтому, в связи с последними событиями на политической арене, так же встает вопрос о целесообразности внедрения стандартов МСФО.

Таким образом, внедрение стандартов МСФО в современных условиях требует тщательного обоснования необходимости, а также требует выделения определенного типа компаний, которым использование этих стандартов действительно нужно. Внедрение стандартов необходимо именно крупным компаниям, имеющим доступ к иностранному рынку или стремящимся его получить.

Литература:

1. Бабаев, Ю. А. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) / Петров А. М. — М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2012. — 398 с.
2. Палий, В. Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / 3-е изд., испр. и доп. — М.: 2007. — 512 с.
3. Министерство Финансов Российской Федерации: международные стандарты финансовой отчетности. URL: http://minfin.ru/ru/accounting/mej_standart_fo/ _Дата обращения (29.10.14)
4. КонсультантПлюс: Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 1 «Первое применение международных стандартов финансовой отчетности» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148115/ _Дата обращения (29.10.14)
5. МСФО ФМ 2014: Сравнение ПБУ и МСФО. URL: <http://www.msfofm.ru/pbuvsmsfo> _Дата обращения (29.10.14)
6. Коробкова, М. Основные проблемы перехода России на МСФО — Аудиторско-консалтинговая группа ias. URL: http://i-ias.ru/publikacia/problemi_perehoda_msfo.html _Дата обращения (29.10.14)

Развитие бухгалтерского учета земельных ресурсов

Гундарь Виктория Ипполитовна, кандидат экономических наук
Мичуринский государственный аграрный университет (Тамбовская область)

Земля — незаменимая составляющая ресурсного потенциала организации любой отрасли экономики.

Роль земли неодинакова в различных отраслях народного хозяйства. В промышленности, транспорте и градостроительстве земля играет пассивную роль, функционируя как место, на котором совершаются процессы труда, пространственный операционный базис для размещения производства. Особое значение земля приобретает в добывающей промышленности. Здесь она служит источником сырья.

В сельском хозяйстве земля является самой основной субстанцией всего производственного потенциала. Здесь она служит как главное средство производства продукции растениеводства и животноводства, выступая одновременно в качестве средства труда и предмета труда. От эффективного использования земельных ресурсов непосредственно зависит финансовое и имущественное состояние каждой организации.

В нашей стране учет земельных ресурсов возник в IX в., когда появились первые описания земель. Во времена Киевской Руси они касались главным образом монастырских и церковных земель и служили основанием для наделения духовенства имуществом. Строжайшая опись имущества трактовалась как единственно возможная система учета, то есть господствовала натуралистическая концепция [3].

Старейшими, дошедшими до нас, документами являются описания земель периода татарского ига в XIII веке. Чтобы определить размеры дохода и взимания татарской дани, во владениях каждого князя составлялись специальные писцовые книги, которые имели юридический и правовой характер. В книгах, наряду с учетом и регистрацией земель, дается их классификация по качеству с выделением четырех групп — хорошие, худые и очень худые, средние. Собираемая информация могла быть использована для управления территориями и проведения

земельной и налоговой политики Российского государства.

Упорядочиванию земельного учета в России способствовало формирование Генерального межевания с середины XVIII века и продолжавшиеся десятилетия. Тем не менее, в народном хозяйстве России XVIII века повсеместно преобладала простая бухгалтерия. Ни в сельском хозяйстве, ни в промышленности, ни в государственном аппарате не использовалась двойная запись [3].

Следующий этап развития земельного учета в России проявляется с середины XIX века — в период формирования общероссийского аграрного рынка и крупных поставок сельскохозяйственной продукции в зарубежные страны. С этого момента основы развития бухгалтерского учета по двойной записи в сельском хозяйстве, в том числе учета земельных участков, становятся предметом обсуждения в трудах П. Преображенского, Д. Шипова и других. В частности Д. Шипов в «Порядке сельского счетоводства по двойному способу», объясняя технику записей по правилам персонификации, пишет, что «всякая статья по сему счетоводству должна иметь своего дебитора и своего кредитора...» [4]. Вместе с тем многие опубликованные работы были в основном предназначены для организации учета в помещичьих имениях.

Дальнейшее развитие и совершенствование системы учета и оценки земельных ресурсов стимулировались такими этапными реформами, как отмена крепостного права в 1861 г., предусматривавшая выкуп земли крестьянами у помещиков, отмену взимания выкупных платежей в 1905 г. и Указ 1906 г., дающий крестьянам право выделения или выхода из общин.

Земельная собственность в результате реформ к началу XX века сложилась:

- в единоличной форме (крестьянина, помещика, учреждения);
- в форме общей для нескольких лиц с указанием доли каждого;
- в общинной форме;
- в виде права в чужой вещи, например, право крестьян на помещичьей земле пасти скот, ловить рыбу, выезжать в лес и тому подобное.

В результате революции 1917 года в России произошла смена социально-экономической формации, что повлекло за собой изменение всех законодательных актов. Одним из первых законодательных актов о земле был Декрет «О социализации земли» 1918 года, причем им были закреплены всенародная собственность на землю, трудовой характер землепользования, учреждено равное право на пользование землей, исходя из потребительно-трудовой нормы землепользования на землях сельскохозяйственного значения. Все это явилось причиной исключения земли из состава объектов бухгалтерского учета.

В 1933 году была утверждена «Инструкция по учету земель», которая устанавливала новый порядок земельного учета на всей территории страны по административным районам, а в мае 1934 года принято постановление «Об

отчетности в распределении земель по угодьям и землепользователям». В ходе совершенствования учета земель в 1954 году была введена единая система государственного учета, включающая учет земель по угодьям и государственную регистрацию всех землепользователей [5].

Поэтому в годы советской власти развивалась методика количественного и качественного учета земель. Она описана в трудах Н.В. Бочкова, Н.Г. Белова, Ю.И. Быстракова, И.В. Дегтярева и ряда других ученых.

В ходе осуществления земельной реформы, проводимой с 90-х гг. XX в., Конституция РФ закрепила наравне с государственной частную, муниципальную и другие формы собственности на землю, в результате чего стал зарождаться земельный рынок. Земля становится объектом купли-продажи, аренды, то есть приобретает через категорию собственности присущие товару качества: стоимость, цену как выражение стоимости через спрос и предложение, смену собственника. Все это дает возможность при сохранении потребительных качеств земли находить на рынке таких покупателей, которые могли бы ее использовать эффективно.

В современных условиях функционирования сельскохозяйственных предприятий возникает объективная необходимость организации надлежащего бухгалтерского учета наличия, приобретения (получения), выбытия (передачи) и трансформации земельных участков в натуральных единицах измерения и денежной оценке.

Порядок учета земельных ресурсов регулируется ПБУ 6–01 «Учет основных средств». Согласно ПБУ 6/01 земельные участки включаются в состав основных средств предприятия. В связи с тем, что плодородие земельных угодий с течением времени не должно ухудшаться, амортизационные отчисления по земельным участкам не начисляются [1].

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций агропромышленного комплекса и Методическим рекомендациям по его применению учет земельных участков ведется на счете 01 «Основные средства» субсчет 01–4 «Земельные участки и объекты природопользования» [2].

Такой порядок учета земельных участков отвечал информационным потребностям управления в период бурно происходивших реформенных процессов в сельском хозяйстве.

Однако в современных условиях развития многообразных форм собственности на земельные угодья земля становится предметом купли-продажи, аренды, временного пользования, предметом залога и других форм земельных отношений.

В связи с этим, считаем целесообразным учитывать земельные ресурсы в составе внеоборотных активов на отдельном синтетическом счете, к которому будут открыты счета второго и третьего порядка.

По нашему мнению, таким счетом в сельском хозяйстве может стать счет 06 «Земельные активы». При этом к счету 06 «Земельные активы» будут открыты следующие субсчета (счета второго порядка):

06—1 «Пашня»;
 06—2 «Залежи»;
 06—3 «Земельные участки под многолетними насаждениями»;
 06—4 «Сенокосы»;
 06—5 «Пастбища»;
 06—6 «Прудовые земельные участки в прудовом рыболовстве»;

06—7 «Прочие земельные активы».

Аналитический учет земельных участков следует вести в гектарах и сложившейся их стоимости по севооборотам, участкам и полям.

В таблице 1 представлена методика отражения операций по движению и трансформации земельных активов на счетах бухгалтерского учета с нашими рекомендациями.

Таблица 1

Методика отражения операций с земельными активами на счетах бухгалтерского учета

№ пп	Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов	
		Дебет	Кредит
1	Приобретение за плату и принятие к бухгалтерскому учету земельного участка (пашня)	08—1	60
		06—1	08—1
2	Получение от учредителей в счет вклада в уставный фонд и принятие к бухгалтерскому учету участка залежи	08—1	75—1
		06—2	08—1
3	Получение безвозмездно от государственного земельного фонда или другой организации и принятие к бухгалтерскому учету земельного участка сенокосов	08—1	91—1
		06—4	08—1
4	Получение в аренду от собственника на определенный срок участка сенокосов	012	-
5	Перевод земельного участка пашни в залежи	06—2	06—1
6	Трансформация заболоченного земельного участка (после проведения осушительных работ) в залежи	08—1	73
		06—2	08—1
7	Перевод земельного участка из под ликвидированных многолетних насаждений в категорию пастбища	06—5	06—3
8	Продажа земельного участка сенокосов покупателям	91—2 (90)	06—4
		92	91—1 (90)
9	Передача земельного участка пастбища в счет вклада в уставный капитал (паевой фонд) другой организации	58—1	06—5
10	Сдача земельного участка пашни в аренду другой организации или закладка данного участка в залог при получении кредитов и займов	-	012

Выделение земельных ресурсов в отдельный счет позволит уточнить данную категорию ресурсов в имущественной оценке. Так как на земельные ресурсы амортизация не начисляется, то выделение объектов из группы амортизируемых более упорядочит бухгалтерский учет. Аудит данного счета и контроль со стороны государственных органов в вопросах регулирования и финансирования по инновационным программам будут более достоверными, полными и ответственными.

Земельный участок нельзя использовать в иных целях или заменить другим технически оснащенным предметом

труда, переместить в пространстве. Земельные ресурсы используются там, где расположены. Земля в течении ряда кругооборотов сохраняет свою натуральную форму и выступает как стоимость средств труда в виде затрат, связанных с восстановлением плодородия почвы, переносятся на вновь создаваемый продукт.

Земля является наиболее ценным активом, имеющимся на балансе предприятия. Реализация наших предложений даст возможности формировать учетную информацию, отражающую истинное представление о ценности земли, ее потенциальных возможностях для получения предпринимательского дохода.

Литература:

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов Рос. Федерации от 30.03.2001 № 26н. Доступ из справ. — правовой системы «КонсультантПлюс».

2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкция по его применению [Электронный ресурс]: Приказ Министерства финансов Рос. Федерации от 31.10.2000 № 94н. Доступ из справ. — правовой системы «КонсультантПлюс».
3. История Русской бухгалтерии: 1246–1996 [сайт] / Медведев М. Ю., Назаров Д. В. // Экаунтология http://accountology.ucoz.ru/index/istorija_russkoj_bukhgalterii
4. Соколов, Я. В. История развития бухгалтерского учета [текст] / Я. В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 1985, 129 с.
5. Шулейкин, И. Д. История земельных отношения и землеустройства [текст] / И. Д. Шулейкин. — М.: «Сельхозгиз», 1933, 448с

Бухгалтерский финансовый учет расходов на продажу в производственных и торговых организациях

Махмутова Элина Маратовна, студент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Бухгалтерский финансовый учет представляет собой систематизированный сбор информации в денежном выражении об имуществе, капитале и обязательствах организации благодаря учету всех хозяйственных операций. В результате бухгалтерского финансового учета происходит обработка и обобщение информации. На ее основе создается бухгалтерская отчетность. Бухгалтерская отчетность является основой принятия управленческих решений хозяйствующих субъектов.

При осуществлении хозяйственной деятельности организации используют различные виды экономических ресурсов. При этом под экономическими ресурсами следует понимать материальные, финансовые, трудовые ресурсы, которые используются в процессе снабжения, производства и сбыта. Именно анализ затрат предприятия помогает субъектам экономической деятельности контролировать расходы. Конечной целью здесь является превышение полученных доходов над расходами, а, значит, получение прибыли.

Расходы на продажу представляют собой расходы, связанные с отгрузкой и продажей продукции. Они являются важным звеном в учете совокупных расходов предприятия, так как участвуют в формировании конечного финансового результата деятельности предприятия.

Бухгалтерскому учету коммерческих расходов в научной литературе уделяется меньше внимания, нежели бухгалтерскому учету производственных расходов. Несмотря на это коммерческие расходы являются расходами по обычным видам деятельности и возникают у предприятий различных форм собственности, функционирующих во всех отраслях экономики.

Расходы на продажу — это расходы, связанные с реализацией продукции, товаров, работ и услуг. Основным документом, определяющим порядок учета расходов на продажу, является положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), утвержденное приказом Минфина России от 6.05.99 г. № 33н (введено в действие с 1 января 2000 г.)

Инструкцией по применению плана счетов бухгалтерского учета финансово — хозяйственной деятельности организаций для учета коммерческих расходов выделен счет 44 «Расходы на продажу». Счет 44 предназначается для обобщения информации о расходах, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг. Стоит также отметить, что расходы на продажу, или коммерческие расходы являются условно-постоянными расходами, т.е. такими расходами, которые незначительно изменяются при изменении объемов производства.

Состав расходов на продажу может быть разнообразным, это зависит от вида деятельности, которым занимается организация, технологии производственного процесса, условий договоров и т.д.

Таким образом, расходы на продажу накапливаются по дебету 44 счета, а списываются с кредита счета 44 полностью или частично на счет 90 «Продажи». При частичном списании они подлежат распределению:

— В производственных организациях расходы на упаковку и транспортировку распределяются ежемесячно между отдельными видами отгруженной продукции, исходя из их массы, объема себестоимости и т.д. Производственная организация — это обособленный субъект хозяйственной деятельности, основанием которой является трудовой коллектив, который способен при помощи имеющихся средств и предметов труда изготовить продукцию, выполнить работы, оказать услуг и т.д. В целом, расходы производственного предприятия можно разделить на производственные и внепроизводственные. Производственные расходы — это те расходы, которые непосредственно связаны с производством готовой продукции (работ, услуг). Внепроизводственные расходы — расходы, связанные с отгрузкой или реализацией продукции, их также называют коммерческими расходами (расходы на продажу). Вместе с производственной себестоимостью они образуют полную себестоимость готовой продукции.



Рис. 1. Классификация расходов на продажу

В производственных организациях расходы на продажу ежемесячно и в полном объеме должны списываться на счет 90 «Продажи». Однако есть и исключение. Например, расходы на продажу, связанные с упаковкой и транспортировкой подлежат распределению между отдельными видами отгруженной продукции, исходя из выбранных предприятием показателей, например, веса, объема продукции и т.д.

Данное распределение связано с тем, что не вся отгруженная продукция будет считаться реализованной. Во многом это зависит от условий договора, в котором указывается момент перехода прав собственности. К примеру, переход права собственности может осуществляться лишь после того, как будет произведена оплата отгруженной продукции. В таком случае распределение расходов на продажу следует производить между реализованной и отгруженной продукцией, на которую право собственности покупателю еще не перешло.

Таким образом, сальдо на конец месяца по счету 44 составляют расходы на упаковку и транспортировку товаров, оставшихся нереализованными, а сумма расходов, подлежащих списанию на себестоимость, определяется по формуле:

$$P_p = P_n + P_m - P_k,$$

где P_p — расходы, подлежащие списанию в дебет счета 90 «Продажи»;

P_n — расходы на упаковку и транспортировку, образующие начальное сальдо по счету 44;

P_m — расходы на упаковку и транспортировку, произведенные за месяц;

P_k — расходы на упаковку и транспортировку продукции, оставшейся не реализованной на конец месяца.

— В торговых организациях расходы на транспортировку распределяются между реализованным товаром и остатком товара на конец месяца. В организациях, осуществляющих торговую деятельность, отсутствует производственный процесс, основным видом деятельности является перепродажа приобретенных товаров. Таким образом, состав расходов на продажу в таких организациях гораздо шире, нежели в производственных организациях.

В течение месяца издержки обращения торговой организации накапливаются по дебету счета 44 «Расходы на продажу», они отражаются в соответствующих статьях в том отчетном периоде, к которому они относятся независимо от их возникновения и сроков оплаты.

В зависимости от учетной политики организации издержки обращения могут списываться полностью или частично. При частичном списании ежемесячному распределению подлежат расходы на транспортировку. Они подлежат распределению между проданным товаром и остатком товара на конец отчетного периода. Все остальные расходы, связанные с продажей товара, относятся на стоимость проданных товаров.

Для того чтобы определить сумму транспортных расходов, относящихся к остатку товара на конец месяца, используют средний процент транспортных расходов.

Методику расчета таких расходов можно представить следующим образом:

$$\text{Ср}\% \text{ТР} = (\text{ТР}_{\text{нм}} + \text{ТР}_{\text{м}}) / (\text{T}_{\text{м}} + \text{T}_{\text{км}}) * 100\%;$$

$$\text{ТР}_{\text{км}} = \text{T}_{\text{км}} * \text{Ср}\% \text{ТР} / 100\%;$$

Сумма коммерческих расходов к списанию = ТР_{нм} + дебетовый оборот счета 44 — ТР_{км}),

где Ср%ТР — средний процент транспортных расходов;

ТР_{нм} — сумма транспортных расходов, приходящаяся на остаток нереализованных товаров на начало месяца;

ТР_м — сумма транспортных расходов за месяц;

ТР_{км} — сумма транспортных расходов на конец месяца.

T_м — товары, реализованные за месяц;

T_{км} — остаток товаров на конец месяца.

— В организациях, заготавливающих и перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, расходы на продажу необходимо распределять в дебет счетов 15 «Заготовление и приобретение материальных ценностей» и (или) 11 «Животные на выращивании и откорме»;

— Все остальные расходы, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг, ежемесячно списываются на себестоимость реализованной продукции.

Выбор того или иного варианта распределения расходов на продажу зависит от утвержденной учетной политики организации.

Стоит отметить, что на практике расходы на продажу чаще всего включаются в полную себестоимость лишь реализованной продукции, для чего коммерческие расходы

распределяются между отгруженной и проданной продукцией.

Главным мотивом деятельности любого предприятия является извлечение максимальной прибыли. Возможности реализации этой цели в любом случае ограничены издержками и спросом на тот или иной вид продукции, товаров. Таким образом, принятие управленческих решений невозможно без анализа существующих издержек, а также планирования их объема на перспективу.

Задачи анализа расходов на продажу состоят в том, чтобы дать общую оценку выполнению плана в целом, а также в разрезе статей, установить факторы и величину их влияния на расходы на продажу, а также разработать детальный план по мобилизации резервов, выявленных в ходе анализа.

Оптимизация расходов на продажу всегда являлась одним из важнейших вопросов для любого функционирующего предприятия. Существует несколько основных путей снижения объема расходов на продажу, в частности, увеличение объема продаж, а также повышение цены реализуемой продукции, товаров.

Повышению эффективности ведения бухгалтерского финансового учета расходов на продажу могут способствовать следующие мероприятия:

— переход на полностью автоматизированную систему ведения всего учетного процесса;

— контроль за тем, чтобы вся первичная документация была оформлена надлежащим образом;

— обеспечение единства и сопоставимости показателей в плане, в учете, а также в отчетности.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 N 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете»;
2. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 утверждено Приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. N 33н;
3. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н (ред. от 08.11.2010) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению»;
4. Ивашкевич, В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. — М.: Магистр, ИНФРА-М, 2011. — 576 с.;
5. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет. — М.: Инфра-М, 2012. — 656 с.;
6. Куликова, Л. И. Финансовый учет. — М.: Бухгалтерский учет, 2012. — 800 с.

Управленческий учет и контроль движения готовой продукции

Осипов Владимир Иванович, доктор экономических наук, профессор;

Горбункова Анна Олеговна, студент;

Чекалдаева Юлия Алексеевна, студент

Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н. П. ОГАРЕВА (г. Саранск)

Ключевые слова: готовая продукция, контроль, оценка, себестоимость

В современных условиях развивающихся рыночных отношений, когда предприятиям дана юридическая и экономическая самостоятельность в разработке своих

производственных программ, планов производственного и социального развития, в определении стратегии в области ценовой политики существенно возрастает ответ-

ственность руководителей за принимаемые ими управленческие решения. Для выработки эффективных и оперативных решений управляющим необходима достоверная информация, как о финансовом, так и о производственном положении предприятия. Именно эта информация содержится в системе управленческого учета.

Конечным этапом производственного процесса является выпуск готовой продукции, в результате которого ее стоимость переходит из сферы производства в сферу обращения.

Готовая продукция — это изделия, прошедшие все стадии технологической обработки на предприятии, соответствующие действующим стандартам, техническим условиям или требованиям заказчика, предусмотренным в договоре.

Единица бухгалтерского учета готовой продукции выбирается организацией самостоятельно таким образом, чтобы обеспечить формирование полной и достоверной информации об этих запасах, а также надлежащий контроль их наличия и движения [2].

Обязательным условием надлежащей организации учета готовой продукции является наличие номенклатуры-ценника. В нем указываются вид каждого изделия, его отличительные признаки (модель, артикул, марка, фасон и т.п.), их коды, совокупный номенклатурный номер и, при необходимости, цена за единицу измерения.

В целях систематизации информации о состоянии и движении готовой продукции в учете может производиться группировка информации по следующим признакам:

- по местам хранения готовой продукции и материально ответственным лицам;
- по наименованиям, с отдельным учетом по отличительным признакам (марки, артикулы, типоразмеры, модели, фасоны и т.д.);
- по укрупненным группам продукции (изделия основного производства, товары народного потребления, изделия, изготовленные из отходов, запасные части и т.д.).

Основные стадии движения готовой продукции представлены на рисунке 1.

Для обобщения информации о наличии и движении готовой продукции предназначен счет 43 «Готовая продукция». Этот счет используется организациями, осуществляющими промышленную, сельскохозяйственную и иную производственную деятельность.

При любом способе учета готовой продукции по дебету счета 43 «Готовая продукция» отражается ее поступление на склад организации.

Если готовая продукция полностью направляется для использования в самой организации, то она на счет 43 «Готовая продукция» может не приходиться, а учитываться на счете 10 «Материалы» и других аналогичных счетах в зависимости от назначения этой продукции.

Если учет готовой продукции ведется по фактической себестоимости, то поступление готовой продукции на склад отражается по фактически сложившимся затратам на ее изготовление по дебету счета 43 «Готовая продукция» и кредиту счета 20 «Основное производство». При этом фактическую себестоимость готовой продукции можно рассчитывать только по окончании отчетного периода (месяца).

Если готовая продукция учитывается по нормативной (плановой) себестоимости с применением счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», то порядок ее учета имеет следующие особенности:

- по дебету счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» учитывается фактическая производственная себестоимость выпущенной из производства продукции в корреспонденции со счетами учета затрат на производство (счета 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства»);
- по кредиту счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)» отражается нормативная (плановая) себестоимость произведенной и сданной на склад готовой продукции в корреспонденции со счетом 43 «Готовая продукция».



Рис. 1. Стадии движения готовой продукции

Превышение фактической себестоимости над нормативной (плановой) себестоимостью, т.е. перерасход, списывается со счета 40 в дебет счета 90 «Продажи» дополнительной записью. Превышение нормативной (плановой) себестоимости над фактической себестоимостью, т.е. экономия, сторнируется по кредиту счета 40 и дебету счета 90 «Продажи».

В таблице 1 отражены основные операции по движению готовой продукции с использованием счетов 40 и 43.

Готовая продукция в учете и отчетности также может отражаться по сокращенной (цеховой) фактической или нормативной (плановой) себестоимости. В этом случае в себестоимость готовой продукции включают как прямые условно-переменные расходы (сырье и материалы, расходы на оплату труда производственных рабочих и др.), так и косвенные условно-переменные расходы (расходы по эксплуатации производственных машин и оборудования, общепроизводственные расходы). Общехозяйственные расходы, как не имеющие прямого отношения к производственному процессу, минуя счет 20 «Основное производство» списываются на счет 90 «Продажи» [3].

Контроль является необходимым атрибутом управления предприятием. Являясь самостоятельной функцией управления экономикой, контроль не поглощает

другие функции, а взаимопроникает в них, оказывая активное воздействие на эффективность их использования. Контроль за хозяйственной деятельностью предприятий является важным звеном контроля. А поскольку результатом деятельности любого промышленного предприятия является производство продукции, то необходим эффективный и объективный контроль за движением готовой продукции.

Контроль за сохранностью готовой продукции в местах ее хранения и на всех этапах ее движения относится к основным задачам учета готовой продукции. За этой стороной деятельности организации он осуществляется, как правило, соответствующими комиссиями — создаваемыми на отдельный период или действующими постоянно.

Управленческий контроль — процесс влияния менеджеров на работников предприятия для эффективной продажи организационной стратегии.

Для организации действенного контроля за сохранностью готовой продукции необходимо:

- наличие должным образом оборудованных складов и кладовых или специально приспособленных площадок (для запасов открытого хранения);

- размещение запасов по секциям складов, а внутри их по отдельным группам и типо-сорто-размерам (в штабелях, стеллажах, на полках и т.п.) таким образом, чтобы

Таблица 1

Основные проводки по счетам 43 «Готовая продукция», 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»

Содержание операций	Дебет	Кредит
Учет готовой продукции по нормативной (плановой) себестоимости:		
— оприходована на склад готовая продукция по нормативной (плановой) себестоимости	43	20 (23,29)
— отражается сумма отклонений (перерасхода) или сторнируется сумма отклонений (экономии) фактической себестоимости от нормативной (плановой) по выпущенной и сданной на склад готовой продукции	43	20 (23,29)
— отгружена готовая продукция по нормативной (плановой) себестоимости	90/2	43
— отражается сумма отклонений (перерасхода) или сторнируется сумма отклонений (экономии) фактической себестоимости от нормативной (плановой) по отгруженной за месяц продукции	90/2	43
Учет готовой продукции по фактической производственной себестоимости:		
— принята на учет готовая продукция, изготовленная в основном производстве	43	20
— принята на учет готовая продукция, изготовленная во вспомогательном производстве	43	23
— принята на учет готовая продукция, изготовленная в обслуживающих производствах и хозяйствах	43	29
— отгружена готовая продукция по фактической себестоимости	90/2	43
Учет готовой продукции по нормативной (плановой) себестоимости с использованием счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)»:		
— принята на учет готовая продукция по нормативной (плановой) себестоимости	43	40
— списаны фактические затраты на производство продукции	40	20, 23, 29
— отражается сумма нормативной (плановой) себестоимости проданной продукции	90/2	43
— списано отклонение фактической производственной себестоимости готовой продукции от нормативной (плановой) себестоимости (дополнительной проводкой или способом «красное сторно»)	90/2	40

была обеспечена возможность их быстрой приемки, отпуска и проверки наличия; в местах хранения каждого вида запасов следует прикреплять ярлык с указанием данных о находящемся запасе;

— оснащение мест хранения запасов весовым хозяйством, измерительными приборами и мерной тарой. Данное условие не является обязательным для организаций всех отраслей материального производства, а только для тех, где готовая продукция в натурально выражении оценивается в весовых или метрических единицах (штуках или комплектах);

— сокращение излишних промежуточных складов и кладовых;

— определение перечня центральных (базисных) складов, складов (кладовых), являющихся самостоятельными учетными единицами;

— определение круга лиц, ответственных за приемку и отпуск запасов (заведующих складами, кладовщиков, экспедиторов и др.), за правильное и своевременное оформление этих операций, а также за сохранность вверенных им запасов; заключение с этими лицами в установленном порядке письменных договоров о материальной ответственности; увольнение и перемещение материально ответственных лиц по согласованию с главным бухгалтером организации;

— определение перечня должностных лиц, которым предоставлено право подписывать документы на получение и отпуск со складов продукции, а также выдавать разрешения (пропуска) на вывоз продукции со складов и иных мест хранения;

— наличие списка лиц, имеющих право подписи первичных документов, утверждаемого руководителем организации по согласованию с главным бухгалтером (в списке указываются должность, фамилия, имя, отчество и уровень компетенции (тип или виды операций, по которым данное должностное лицо имеет право принятия решений).

Формы контроля, в зависимости от времени его проведения представлены на рисунке 2.

Предварительный контроль осуществляется на каждой стадии составления главного бюджета.

В целом на стадии предварительного контроля на исследуемом предприятии каждая смета подвергается пересчету и всестороннему анализу. Сопоставление плановых и фактических значений является ключевым элементом системы контроля выполнения бюджета. Такое сопоставление наиболее целесообразно, с информативной точки зрения, производить в относительном выражении. В первую очередь это касается движения готовой продукции.

Тщательно проведенный предварительный контроль обеспечивает устранение всякого рода ошибок, в том числе умышленных. С его помощью достигается включение всех видов затрат в расчет себестоимости планируемой к производству продукции, максимально исключается возможность появления неучтенных затрат непосредственно на стадии производства и продажи готовой продукции.

Текущий контроль бюджета осуществляется в ходе выпуска и реализации включенной в бюджет продукции путем сопоставления плановых показателей с фактическими учетными данными, в процессе которого выявляют отклонения. Выявленные отклонения подвергаются анализу, выясняются причины, их вызывающие. Затем либо выявленные причины устраняются, либо производится корректировка бюджета.

Таким образом, система контроля выполнения бюджета на предприятии является своеобразным мониторингом финансового состояния предприятия и ее важность не вызывает сомнений.

Последующий контроль бюджета осуществляется по завершении бюджетного периода. В отличие от текущего контроля, который иначе называют оперативным, последующий контроль бывает более точным и взвешенным, а значит, более глубоким и объективным.



Рис. 2. Формы контроля

Последующий контроль также осуществляется с помощью форм управленческой отчетности. Они содержат данные по плановым и фактическим показателям, а также данные по отклонениям факта от плана. Кроме того, как правило, формы отчетности предусматривают сопоставимость названных показателей за отчетный и предшествующий периоды.

Осуществление всех трех форм контроля на предприятии обеспечивает целесообразное использование ре-

сурсов и способствует значительному повышению финансовых результатов.

Подводя итог, необходимо отметить, что в условиях рыночной экономики в период совершенствования бухгалтерского учета необходимо изучение международных стандартов по учету производства и продажи готовой продукции с целью их рационального применения в отечественной практике, не забывая об особенностях российской системы бухгалтерского учета.

Литература:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ [эл.ресурс М.: 2014. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утвержденное приказом Минфина РФ от 9 июня 2001 г. № 44н. (ред. от 25.10.2010). — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
3. Адамов, Н. А. Основы управленческого учета: учебник / Н. А. Адамов, Т. М. Рогленко, Г. В. Амучиева. — М.: Бухгалтерский учет, 2012. — 112 с.

Проблемы повышения уровня производительности труда в России

Протасова Татьяна Юрьевна, магистр

Орловский государственный аграрный университет

На сегодняшний день очень актуальной считается проблема повышение уровня производительности труда. В распоряжении Правительства РФ от 17 ноября 2008г № 1662-р о Концепции долгосрочного социально — экономического развития РФ на период до 2020 года, указан рост производительности труда 171—178 процентов, что позволит России выйти на 5 место в мире по ВВП и таким образом повысить конкурентоспособность отечественной продукции.

Производительность труда — важнейший экономический показатель, характеризующий эффективность затрат труда в материальном производстве как отдельного работника, так и коллектива предприятия в целом.

Производительность труда измеряется количеством времени, затрачиваемым на единицу продукции либо количеством продукции, выпущенной работником за какое-то время. Под ее ростом подразумевается экономия затрат труда (рабочего времени) на изготовление единицы продукции или дополнительное количество произведенной продукции в единицу времени, что непосредственно влияет на повышение эффективности производства.

Повышение производительности труда — один из эффективных экономических законов, присущих каждой общественно-экономической формации. Развитие производительных сил позволяет сократить затраты труда на изготовление различных продуктов, предназначенных для личного или общественного потребления. По мере открытия законов природы, накопления людьми опыта, ов-

ладения знаниями и их использования происходит последовательный рост производительности труда [6].

По мнению министерства, к 2018 г. Количество высокопроизводительных рабочих мест вырастет в полтора раза.

Один из факторов производительности труда — **уровень занятости населения**. Происходит катастрофическое снижение численности населения Российской Федерации (за 15 лет — на 4,5%), в том числе и экономически активной категории граждан (за 15 лет — на 4,7%). С этим условием тесно связана и **демографическая ситуация** в целом. В РФ коэффициент рождаемости на 1000 человек населения составляет 11,3, а коэффициент смертности — 14,6. Очевидно, что в нашей стране смертность населения опережает рождаемость. Большое влияние на производительность труда оказывает **квалификация производственных кадров**. Например, средние специальные учебные заведения, готовящие поваров, выпускают все меньше кондитеров (за последние 4 года количество таких специалистов снизилось на 7,4%), очевидно, сейчас эта профессия не слишком популярна среди молодежи. Однако с сокращением числа средних специальных учебных заведений растет количество вузов (на 5,3%) [5].

Главными целями, ведущим к увеличению эффективности производства, являются:

- сокращение производственных издержек и увеличение прибыльности;
- повышение гибкости производства;
- повышение качества товаров;

— совершенствование процессов технического и технологического контроля.

Резервы повышения производительности труда — это неиспользованные возможности экономии затрат труда.

Производительность труда является подвижным и динамичным показателем результативности труда и эффективности производства, который корректируется рядом факторов. Резервами роста производительности труда является технический прогресс: применение новой техники, совершенствование машин, внедрение комплексной автоматизации, инженерных коммуникаций, необходимых для выполнения процессов, а также передовых технологий и научных разработок способствуют повышению производительности труда, модернизация действующего оборудования. Существенное влияние имеет организация процесса производства. Она позволяет находить совершенное управление производством, рациональные приемы выполнения операций и выявления других важных факторов. Научная организация труда охватывает значительные по-

тенциальные резервы повышения эффективности труда с минимальными дополнительными материальными затратами. Значительное влияние имеет максимальное использование действующих мощностей, диверсификация производства, сокращения потерь рабочего времени др. Повышение производительности труда зависит и от социально-экономических показателей, связанных с квалификацией и образованием исполнителей, уровнем отношений собственности на предприятии, условиями труда, применением оптимальных режимов труда и отдыха, психологическим климатом в коллективе, его сплоченностью и внутриколлективными отношениями, улучшение условий труда, повышение творческой активности работников. Стимулом повышения производительности труда также является совершенствование форм систем оплаты труда, воспроизводства рабочей силы и решения социальных проблем общества. Повышение производительности труда создает условия для роста заработной платы, и наоборот, увеличение заработной платы стимулирует ее производительность.

Факторы, обуславливающие рост производительности труда

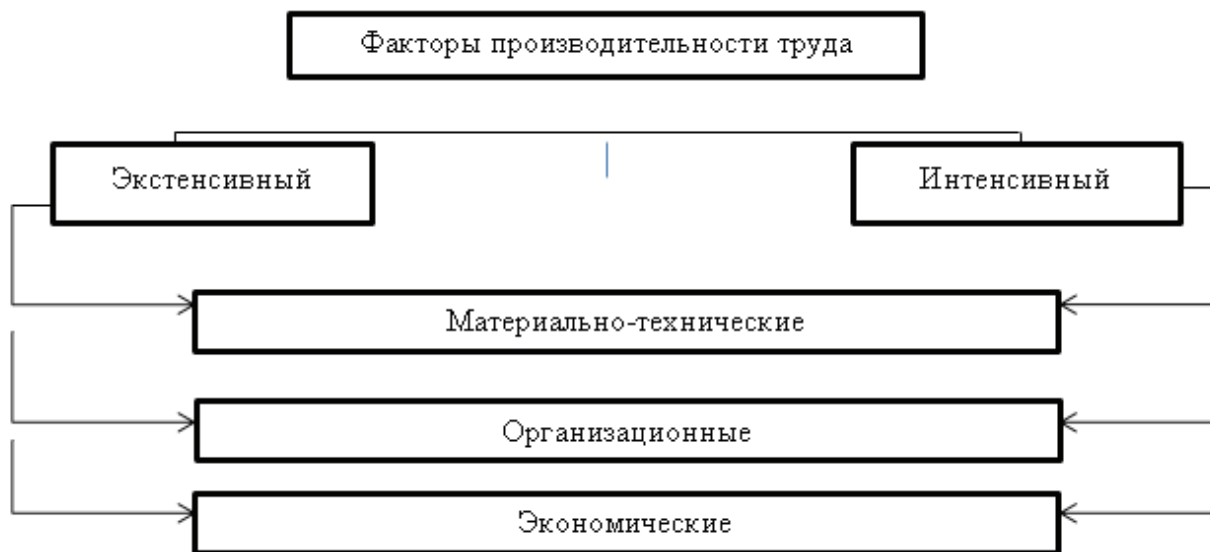


Рис. 1. Факторы производительности труда [3]

Повышение производительности можно констатировать в следующих случаях:

1. Продукция возрастает, затраты на ее производство уменьшаются.
2. Продукция возрастает, затраты остаются неизменными.
3. Продукция возрастает, затраты возрастают, но более низкими темпами.
4. Продукция остается неизменной, затраты сокращаются.
5. Продукция сокращается, затраты сокращаются, но более быстрыми темпами.

Если вернуться к рассказам СМИ, Минэкономразвития нашло новые источники роста экономики России.

Главным приоритетом, в соответствии с этой программой станет повышение производительности труда.

Всего МЭР выделяет в 2014 г. десять ключевых целей: создание системы стратегического управления, комфортной предпринимательской среды, поддержка экспорта, инноваций, повышение качества госуслуг, эффективности бюджетных расходов и управления госимуществом, поддержка малого и среднего предпринимательства (МСП), продвижение интересов России

за рубежом и развитие институтов гражданского общества.

Ответ на вопрос о том, почему у нас низкая производительность труда, в общем, известен с конца 50-х годов. Именно тогда Хрущев направил ряд директоров на стажировку в США (впервые с начала 30-х годов) и они, приехав, дали точное объяснение.

А именно — что уровень производительности труда определяется уровнем разделения труда. И если соответствующий уровень разделения труда не достигнут — то наивно рассчитывать и на принципиальное повышение производительности. Для конкретного случая экономики СССР это выглядит так. В США в 50-е годы уровень аутсорсинга был много выше, чем в СССР, в котором управление производством было выстроено по американским лекалам начала 30-х. Там, где в СССР на заводе были инструментальные, литейные, гальванические цеха — в США была чистая сборка. И, естественно, стоимость содержания всего этого хозяйства не ложилась на себестоимость конечной сборки.

То есть, уровень автономности конкретного производства в СССР был сильно выше, чем в послевоенном США, но зато был выстроен колоссальный избыточный производственный комплекс, эффективность которого была достаточно низкой. Теоретически, нужно было все эти цеха выводить в самостоятельное плавание, чтобы они сами себе искали заказы. Некоторые бы при этом «умерли»

(перестав потреблять ресурсы), а некоторые бы существенно увеличили количество заказов и повысили бы свою эффективность.

СССР подошел к этому этапу в начале 80-х, но затем экономический рост совсем остановился, а с конца 80-х годов пошел вспять.

Сегодня Россия вообще не имеет собственного воспроизводственного контура. Это значит, что она встроена в чужие производственные цепочки, в которых она не определяет распределение себестоимости. Даже там, где, казалось бы, мы контролируем все (например, в производстве бензина), на самом деле не мы определяем себестоимость продукции, поскольку сегодня она, в основном, определяется в финансовом секторе, а мы не имеем ни суверенной платежной системы, ни суверенной валюты. А наивно считать, что те, кто сегодня борется с кризисом на Западе, будет так перераспределять прибыль вдоль производственной цепочки, чтобы она оставалась у нас, а не у них. Либо стоимость кредита, либо, стоимость комплектующих, либо стоимость запчастей будет такова, что за них придется отдавать всю потенциальную прибыль.

Под низкой производительностью российской экономики лежат фундаментальные экономические причины! И для преодоления проблемы их нужно осознать, описать и выстроить конструкцию, которая соответствует этим причинам и описывает механизмы их преодоления.

Литература:

1. «Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период 2030 года». (разработан Минэкономразвития России).
2. Кибанов, А. Я. управление персоналом организации. — М.: Изд-во ИНФРА-М, 2010. — 695 с
3. Новашина, Т. С., Карпунин В. И., Леднев В. А, Экономика и финансы предприятия: Учебник» под ред. Т. С. Новашиной) 2-е издание, переработанное и дополненное («Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2014
4. Серб Елена, Пути повышения производительности труда./ статья /15.12.2012г
5. Талицына, О. Нормирование труда и повышение его производительности/ «Кадровику.ру», — 2010, № 8
6. Хазин, М., О проблемах повышения производительности труда в России, 2014 — [Электронный ресурс] — режим доступа <http://worldcrisis.ru> (дата обращения 15.01.2015 г.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Репозиционирование товара, как элемент формирования рыночной стратегии организации

Барданосова Алина Александровна, студент;

Научный руководитель Рыбасова Юлия Викторовна, кандидат экономических наук, доцент

Ставропольский государственный аграрный университет

В статье рассмотрены понятия репозиционирование товара, его основные виды, особенности каждого из них, а также такие понятия как бренд, на примере российских компаний рассмотрены особенности каждого из вида репозиционирования, достоинства и недостатки их применения.

Ключевые слова: репозиционирование, бренд, традиционное репозиционирование, явное репозиционирование, скрытое репозиционирование, репозиционирование имиджа.

В настоящее время рынок и рыночное пространство постоянно находятся в подвижном состоянии. Это предопределяет тот факт, что ни одна организация не сможет долго занимать лидирующую позицию в своем сегменте, не прибегая к изменению самого товара и не адаптируя его образ к постоянно модифицирующимся обстоятельствам рыночной среды. Бесспорно, производители не всегда готовы осознавать тот факт, что уже его ранее успешный продукт со временем теряет сторонников и собственную жизнеспособность. Но всё же если выйти за рамки ранее привычного поля деятельности, вероятно, удастся раскрыть другие, более привлекательные перспективы для развития и роста.

Любой продукт рано или поздно достигает фазы спада в своем жизненном цикле, и это время является наилучшим моментом для обновления торговой марки. Особую актуальность в настоящих условиях рынка при жесткой конкуренции и постоянно меняющейся бизнес-среде приобретает конкурентное репозиционирование.

Бренд — это результат поэтапного осуществления стратегии компании, которая направлена на формирование уникальных преимуществ бизнеса, а также его продвижение. Позиционирование, являясь частью стратегии, отвечает за соответствие конкретных продуктов предпочтительному целевому рынку и его сегментирование. При этом бренд должен обладать таким достоинством, которое отличало бы его от брендов конкурентов и позволяло удерживать за компанией и ее товарами особое положение на рынке. Одним из таких преимуществ может стать совершенствование уровня обслуживания, новая качественная характеристика товара, ценовая политика и прочие элементы маркетингового комплекса. Примерами успешных брендов в России являются «Savage», «Velle», «Никола», «Sela» и другие.

Под репозиционированием принято понимать процесс, с помощью которого предприятие стремится адаптиро-

вать собственный товар к постоянно меняющимся запросам потребителя, учитывая изменения внешней среды. Необходимость репозиционирования можно объяснить возникновением определенных рыночных условий. Оно может помочь при возникновении следующих проблем:

1. Целевой сегмент перестал быть привлекательным (уменьшение размеров, снижение спроса, уменьшение совокупности прибыли и нормы прибыли, высокий уровень конкуренции).

2. Качество и характеристики товара оказались невосприимчивыми в целевом сегменте.

3. Товар оказался неконкурентоспособным.

Известны четыре метода репозиционирования:

Различают следующие виды репозиционирования:

1. Традиционное репозиционирование товара. Эта стратегия направлена на модификацию продукта, который должен больше соответствовать ожиданиям и требованиям целевого рынка. Под модификацией следует понимать, не только добавление к уже ранее существующему товару новых качественных характеристик, но и запуск абсолютно новых продуктов.

Такой вид стратегии репозиционирования применил российский винный завод «Темпельгофф», который имеет более чем вековую историю производства вина. В результате смены владельца завода поменялись стратегические бизнес-цели, которые направлены на достижение большей доли рынка и миссия предприятия также претерпела изменения. Последняя основывалась на изменении культуры потребления вина в России и развитии стандарта качества, который позволял бы продукции успешно конкурировать с товарами из Грузии, дальнего зарубежья и Молдавии в подобном ценовом сегменте. При этом завод не поменял целевое позиционирование: вино по-прежнему ориентировано на массового российского покупателя, но продуктовая линейка

вин была в значительной степени обновлена с одновременным увеличением качества готового продукта. В соответствии с этим массовый рынок был жестко сегментирован, и винные серии завода были позиционированы под конкретные целевые сегменты: вино для особых случаев, для женщин и т.п. Поменялся корпоративный стиль завода и ассортимента на уровне логотипов, упаковки, включая стеклянные бутылки. Были разработаны серии тактических программ коммуникационного продвижения на уровне промо-акций, дегустаций, мероприятий по стимулированию работы торгового персонала и программ прямого маркетинга. Данные нововведения повлекли за собой наращивание темпов производства завода и рост объема продаж.

2. Скрытое позиционирование является противоположной стратегией: продукт остается неизменным, но меняется сегмент рынка, для которого этот продукт представляет определенный интерес.

Так, в ходе проведения агентством количественных и качественных исследований для делового журнала «Эксперт» был замечен более низкий уровень узнаваемости издания среди определенных сегментов читателей деловой прессы. Основная причина этого состояла, в том, что у издания отсутствовали рекламные кампании и акции по его продвижению. При этом оценка качества информации журнала и ее подачи читателям была настолько высока, что не было необходимости редактировать содержание журнала или менять состав рубрик. В соответствии с этим в рамках работы над коррекцией бренда «Эксперта» агентство предложило разработать такую концепцию для рекламной кампании, которая, с одной стороны, демонстрировала бы конкурентные преимущества издания (включая многообразие тем, профессионализм в аналитике, лидерство в подаче материалов,), а с другой — отобразила бы его новое позиционирование, нацеленное на более широкие массы читателей деловой прессы и формирование имиджа общенационального социально-ориентированного журнала.

3. Стратегию явного репозиционирования применяют, в том случае, когда компаниям необходимо изменить и сам товар, и целевой рынок. Чаще всего подобная необходимость может быть вызвана качественным скачком в развитии рынка или его перераспределением, изменением в ожиданиях целевых потребителей или значительным повышением конкурентной борьбы. Практика показывает, что позиции первой закрепившейся в сознании потребителей марки гораздо сильнее, чем позиции всех последующих марок. По статистике первая марка получает в долгосрочном периоде в среднем в 2 раза большую долю рынка, чем вторая марка, и в 4 раза большую, чем третья.

Одним из ярких примеров данной стратегии, является опыт российского пива «Балтика», которое продается благодаря месту в сознании потребителя, что это пиво — первое. «Балтика» — это пример правильного позиционирования первого высококлассного пива в России. Оно успешно продается благодаря именно этому, а не его осо-

бенным качественным преимуществам перед другими марками или усилиям продаж.

4. Стратегия репозиционирования имиджа направлена на сохранение прежнего товара и существующий целевой рынок, но должен меняться имидж бренда.

Опыт агентства по работе с брендами из разных сервисных и товарных категорий показывает, что бренд больше всего важен на тех рынках, где товары выступают своеобразной формой самовыражения. Только в этом случае товар может быть совершенен, как с точки зрения качества, так и с позиции функциональных характеристик — и, тем не менее, он может потерпеть поражение в силу отсутствия сильного уникального бренда. Как раз с такой проблемой столкнулась сеть эксклюзивной оптики, для которой был разработан новый бренд «GOOD LOOK», а также серия тактических мероприятий и стратегия коммуникаций. В результате исследований было замечено, что значительной разницы как в ассортименте, так и прочих функциональных элементах у конкурентов-продавцов розничных сетей оптики не было. Основная причина, низкого уровня продажи, была связана с маловыразительным, отсталым имиджем и низкой узнаваемостью, что, в свою очередь, являлось следствием отсутствия сильного бренда. При этом анализ выявил ряд конкурентных преимуществ: эксклюзивный подход к каждому покупателю, включая высокий для этой товарной категории уровень лояльности; уникальный выбор ассортимента, включая наличие редко встречающихся брендов оптики; наличие разветвленной сети магазинов. Все вышеперечисленные отличительные особенности и анализ конкурентов обусловили выбор брендовой стратегии, основанной на позиционировании очков не как средства медицинской коррекции зрения, а как неотъемлемого атрибута моды, позволяющего каждому покупателю создать свой неповторимый имидж. Такое позиционирование бренда определило и модельную демонстрацию поступающих коллекций, и стильное архитектурное решение новых бутиков, и его коммуникации с потребителями, и рекомендации стилистов в процессе продажи очков покупателям.

Следует отметить, что каждая из стратегий репозиционирования имеет свои достоинства и недостатки. Компании могут применить любую из представленных видов стратегий в зависимости от стадии жизненного цикла и особенностей функционирования хозяйствующего субъекта. Однако вне зависимости от вида используемой стратегии в качестве ее основных целей выступают изменение качественных и количественных характеристик товара, улучшение его конкурентных позиций на рынке, модификация рыночного сегмента с учетом изменяющихся условий внешней среды. В результате успешной реализации стратегии репозиционирования бизнес-структуры либо укрепляют свое положение на рынке, достигают поставленных целей, либо в противном случае теряют завоеванных потребителей, что может повлечь за собой ряд неблагоприятных последствий.

Таким образом, репозиционирование — процесс длительный, поскольку связан с изменением восприятия и мышления потребителей. Именно достижение этого по-

зволит закрепить новый образ в сознании людей, а репозиционирования можно будет считать успешно завершённым.

Литература:

1. Амблер, Т. Практический маркетинг/Пер. с англ. Под общей ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб: Издательство «Питер», 2010 г. — 400 с.
2. Джек Траут, Сив Ривкин. Репозиционирование. Бизнес в эпоху конкуренции, перемен и кризиса» — Санкт-Петербург: Питер, 2010. — 256 с.
3. Аливанова, С. В. Маркетинговые инструменты повышения конкурентоспособности продукции предприятия / С. В. Аливанова, В. В. Куренная // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2012. № 3 (32). с. 199–203.
4. Агаларова, Е. Г. Принципы формирования маркетинговой стратегии предприятия / Е. Г. Агаларова, Ю. А. Дыкань // Молодой ученый. — 2013. № 12 (59). с. 216–218.
5. Помогайлова, С. В. Бренд и его функциональная полезность для эффективного бизнеса / С. В. Помогайлова, Ю. Ю. Рыжевская, Ю. В. Рыбасова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2014. № 33. с. 68–73.
6. Трухачев, В. И. Ценообразование / В. И. Трухачев, Н. В. Лазарева, Ю. В. Рыбасова, А. Я. Агаджанян — Ставрополь: Издательство «АГРУС» — 2009. — 84 с.

Современная интернет-индустрия и ее влияние на экономику

Сергеева Олеся Юрьевна, преподаватель экономических дисциплин;

Хисамова Алина Салаватовна, студент

Уфимский топливно-энергетический колледж (Республика Башкортостан)

В 21 веке интернет-индустрия переживает бум. Организации, применяющие Интернет в бизнесе, а именно, для реализации своего товара или услуг, взаимодействия с потребителями и поставщиками, экономически растут быстрее, увеличивая производственный потенциал. Самая высокая доля мировой интернет-торговли приходится на экономику Великобритании и составляет 8,5% от ВВП (2,3 трлн. долл.). В 2010 году доля покупок британцев в Интернете составила 13,5%, по прогнозам к 2016 году этот показатель повысится до 23%. Интернет-индустрия по своим показателям к ВВП Великобритании обошла

строительный, образовательный и здравоохранительный сектора. Быстрый подъем интернет-экономики в Великобритании — хороший показатель для малых и средних предприятий, работающих в этом секторе.

Согласно исследованиям BCG (Бостонская консалтинговая группа), в течение последних трех лет доходы компаний, использующих Интернет в своем бизнесе, ежегодно росли на 12,5%. У предприятий, не применяющих в своем бизнесе Интернет, рост составил только 4%, в числе лидеров интернет-экономики оказались также: Южная Корея 7,3% от ВВП; Китай 5,5% от ВВП; Япония

Таблица 1

Доля медиа на мировом рекламном рынке (%)

Медиа-носитель	2011 год	2012 год	2013 год	2014*год	2015*год
Телевидение	39,9	40,2	40,1	40,1	40,0
Интернет	16,1	18,0	19,8	21,6	23,4
Газеты	23	18,9	17,8	16,8	15,9
Журналы	9,4	8,8	8,3	7,8	7,3
Наружная реклама	6,7	6,6	6,5	6,4	6,3
Радио	7,1	7,0	6,9	6,7	6,6
Кино	0,5	0,6	0,5	0,6	0,6

* прогнозы

Источник: ZenithOptimedia

4,7% от ВВП; США 4,7% от ВВП. В таблице 1 представлена доля интернет как медианосителя в мировом рекламном рынке.

Интернет-реклама на мировом рынке интенсивно продолжает увеличивать свой медиасегмент. По прогнозам к 2015 году его объем возрастет в 1,7 раза по сравнению с 2011 годом (таб.1). Доля в рекламном рынке интернет-рекламы по прогнозам к 2015 году составит 23,4% [3, с. 46]. За этот же период медиасегмент газет сократится на 4,4%, журналов на 2,1%. Объем интернет-рекламы к 2015 году превысит совокупный объем на газеты и журналы на 727\$ млн.

Интенсивный рост рынка интернет-рекламы обуславливается большим преимуществом Интернета в области таргетинга (нацеливания) рекламы на пользователей. Современные технологии интернет-рекламы нацеливают покупателей на конкретный вид товаров и услуг. Это приводит к значительному повышению эффективности интернет-рекламы по сравнению с существующими. Интернет превратился в стеновой хребет бизнеса, коммерции и торговли, как на местном, так и на государственном и глобальном уровнях [2, с. 459]. Высказывание президента фирмы Intel в 1999 году Энди Гроув (Andy Grove) о том, что «... все компании станут интернет-компаниями или вообще не будут компаниями» в 21 веке стало особенно актуальным.

Интернет оказывает мощное влияние на развитие экономики. Маркетинг и индустрия услуг изменились под влиянием Интернета, используя его уникальные возможности: расширение географических границ возможность целевого подхода к интернет-аудитории и формирования организационных взаимосвязей с партнерами. Интернет способствует малому и среднему бизнесу добиться высоких показателей, ориентирует на новые каналы сбыта и услуг, а также предоставляет современные модели ведения бизнеса.

Повышение производительности организации является одним из главных факторов влияния Интернета,

который упрощает коммуникации, ускоряет и автоматизирует многие бизнес-процессы, а также снижает транзакционные издержки. Кроме этого, Интернет предоставляет максимальный доступ к клиентам, помогая многим организациям оптимизировать свои каналы сбыта и логистику. Согласно статистическим данным Высшей Школы (ВШЭ) России, у 45% организаций повысилась эффективность взаимодействия с бизнес-партнерами благодаря Интернету. Для 35% организаций Интернет помог реорганизовать и унифицировать ряд бизнес-процессов. Весомую прибыль от применения Интернета ощутили 29% предприятий.

В России, интернет—экономика по рейтингу G20 составляет 1,9% от ВВП страны за 2012 год, она пока находится на 18-м месте. Россия лидирует среди стран Европы по числу пользователей, выходящих в Интернет в течение месяца. По данным аналитической компании TNS (февраль 2013 г.) в России в месяц выходят 76,5 млн. пользователей Интернет, что составляет 53% от всего населения страны и 19% от всего интернет-населения Европы.

Интернет-аудитория России, начиная с 2000 года по 2013 год, увеличилась более чем в 28 раз. Динамика развития российской интернет-аудитории представлена на рисунке 1 [4, с. 103].

За последнее десятилетие население различных регионов России использует Интернет в равной мере, несмотря на дифференцированность в уровнях доходов. Интернет становится инструментом выравнивания развития регионов, которые разделены географически, у которых разный уровень жизни и разные бизнес-модели предприятий. С приходом Интернета в отдаленные российские регионы бизнес-модели становятся похожими на те, которые присущи крупным городам. В интернет-экономике преобладает большее равенство между бизнес-субъектами, чем в существующей экономике. Согласно прогнозам, к 2015 году в России ожидается стремительный подъем интернет-экономики, а ее доля в ВВП России может достигнуть 3,7%, что соответствует текущим пока-

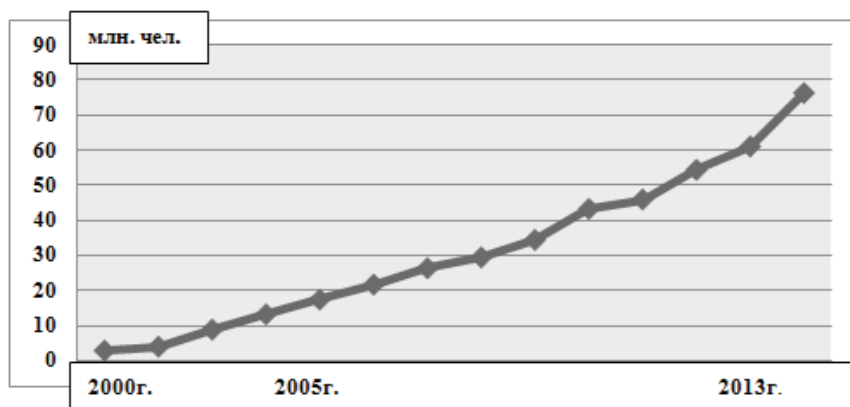


Рис. 1. Динамика интернет-аудитории в России

Источник: АКАР

зателям интернет-экономик в развитых странах — Китая, Японии и США.

Интернет стал современным медийным магазином, где совершаются покупки и в котором собраны воедино: витрина, каталог и заказ по почте. Не выходя из сети, покупатель может посмотреть товар, сделать сравнительный анализ цен, размеров, разместить свой заказ. *«Повышая сетевую активность предприятий, государства могут улучшить конкурентную среду и перспективы экономического роста»*, — утверждают авторы исследования BCG Дэвид Дин и Доминик Филд.

Возможность оказания банковских услуг из любой точки земного шара является величайшим достижением в области освоения Интернета. Выбор клиентом интернет — банка определяется набором сервисных услуг, которые ему предлагаются. В связи с консолидацией банковской отрасли предполагается значительный рост рынка онлайн-банкинга, который будет расширять свою географию.

Наибольшему воздействию Интернета подвергся инвестиционный сегмент бизнеса. Сегодня инвестируют все. Люди следят за торгами, и сами торгуют акциями через Интернет. Онлайн-брокеры зарабатывают капиталы на этом удобном способе игры на бирже. 21 век обещает стать продолжением эпохи великих перемен в интернете. Глобальная сеть — интернет еще не раскрыла весь свой потенциал.

По прогнозам к 2016 году мировой объем интернет-экономик в национальных ВВП составит 4,2 трлн. долл., что в 1,7 раза будет превосходить показатель 2010 г. (2,3 трлн. долл.), совокупно превысив ВВП Италии и Бразилии. Если бы Интернет был национальной экономикой, то через пять лет он мог бы занять пятое место по величине, уступив, лишь США, Китаю, Японии и Индии. Согласно расчетам BCG, такой подъем произойдет благодаря активному росту числа пользователей Всемирной сети, как в развитых, так и в развивающихся странах. К 2016 году число пользователей Сети достигнет 3 млрд.

Наиболее весомый вклад в рост онлайн-экономики по прогнозам внесут развивающиеся страны. Если в 2010 году на развивающиеся рынки приходилось лишь менее четверти объема всей интернет-экономики, то в 2016 году их доля вырастет до 34%. Это объясняется тем, что к 2016 году почти 70% пользователей интернет в G20 будут именно из развивающихся стран, тогда как в 2010 г. их было 56%. Только в Китае по прогнозам будет насчитываться около 800 млн. интернет-пользователей — примерно столько же, сколько Франция, Германия, Индия, Япония, Великобритания и США вместе взятые.

Литература:

1. Кеглер, Т., Дуолинг П. и др. Реклама и маркетинг в Интернете / пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2008.
2. Джефкинс, Ф. Реклама. Учебное пособие / Пер. с англ. под ред. Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 544 с.
3. Сергеева, О.Ю., Гузаирова Г.Р. Анализ и прогноз развития медианосителей рекламной отрасли в современных условиях // Креативная экономика. — 2014. — № 8 (92). — с. 39–48. — <http://www.creativeconomy.ru/articles/33038/>.

Значимыми темпами интернет-экономика будет развиваться в Индии и Аргентине, где годовой рост ожидается на уровне 23 и 24% соответственно. *«Интернет-экономика в ближайшие годы представит собой одну из немногих отраслей, где будет наблюдаться рост»*, — утверждает аналитик BCG Дэвид Дин.

В мировой интернет-экономике по прогнозам Boston Consulting Group значительные преимущества будут иметь те компании, которые научатся пользоваться инструментами «нового Веба», среди них:

1) *мобильный интернет* — новая пользовательская модель в отношении ресурсов сети. Фиксированный доступ больше не будет определяющим фактором для доступа в сеть, так как доступ в Интернет через мобильные устройства станет повсеместным явлением;

2) *«Сеть становится всем»* — согласно прогнозу IDC, к 2015 году количество ежегодно продаваемых смартфонов достигнет одного миллиарда. Они обеспечат повсеместный доступ в сеть, что может в корне изменить поведенческую модель между бизнесом и потребителями, а также создать угрозу традиционным отраслям экономики;

3) *экосистема* — первоначально она касалась только инфраструктуры компании Apple, теперь свои собственные экосистемы формируют и другие крупные компании, среди них Amazon, Facebook, Cooogle в США, китайские Baidu и Tencent, российская «Яндекс» и пр.;

4) *интернет как экономика* — рост мировой интернет-экономики достигнет величины в 4,2 трлн. долл., инвестирование сети, создание новых рабочих мест с увеличат тем самым конкуренцию с экономикой традиционной;

5) *бытовая направленность сети* — интернет становится необходимым элементом в повседневной жизни;

6) *появление нового интернет — поколения*, у которого будут новые ожидания, новый образ мыслей, который будет непосредственно влиять на общество в целом и бизнес в частности.

Таким образом, компаниям, которые планируют занять лидирующее место в современной цифровой экономике, необходимо в корне изменить свою бизнес-модель и адаптировать ее к новым условиям. Учитывая быстроту изменений, многим предприятиям придется отказаться от долгосрочного и цикличного планирования своего бизнеса и тщательно изучать сущность этого нового медийно-технологического феномена «интернет-экономики», соизмеряя скорость и масштаб его влияния со своими силами и возможностями.

4. Сергеева, О. Ю., Гузаирова Г. Р. Влияние интернет-рекламы на экономику в условиях активного развития информационных технологий // Экономика и управление. — 2014. — № 5 (121). — с. 101–105.
5. Реклама в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.rwg.ru.

Лояльность клиентов выставочного бизнеса: условия, виды, способы достижения

Симонов Кирилл Вячеславович, кандидат экономических наук, МВА, главный менеджер
ООО «РЛП-Ярмарка» (г. Москва)

Сформулированы условия достижения экспобизнесом лояльности клиентов, охарактеризованы виды лояльности экспонентов, раскрыто содержание инициируемых выставочным бизнесом программ лояльности, даны рекомендации по обработке организаторами выставок претензий со стороны участников.

Ключевые слова: торговая выставка; экспобизнес; выставочная организация; выставочные услуги; экспонент

Выставочный бизнес (экспобизнес) — это предприятие в сфере выставочных услуг в связи с организацией *торговых выставок (ярмарок)* — массовых специализированных мероприятий, где на коммерческой основе демонстрируются и получают распространение товары, услуги и информация, и которые проходят в четко установленные сроки, с определённой периодичностью и в заранее обусловленном месте.

«Моторами» выставочного бизнеса служат *выставочные организации* — юридические лица, для которых деятельность по подготовке и проведению выставок является основной (их называют организаторами или устроителями выставок). Клиентами экспобизнеса являются *экспоненты* (участники выставок) — предприятия, представляющие и оптом реализующие продукцию по теме выставки [1, пп. 2.6.1, 2.7.1].

Выставочные услуги — это основной продукт деятельности экспобизнеса и его партнёров, направленной на удовлетворение потребности в участии в торговых выставках. Смысл этих услуг состоит в обеспечении определённого количества и качества деловых контактов по итогам выставки. Выставочные услуги дополняются сопутствующим сервисом и инфраструктурным обеспечением, нацеленным на решение конкретных вопросов и проблем, возникающих у экспонентов в период подготовки, проведения или завершения выставки [2, с. 38].

Совокупность экономических отношений в связи с реализацией возможностей участия в выставках образует *рынок выставочных услуг*, который позволяет заинтересованным предприятиям выбрать наиболее подходящие выставки для продвижения продукции.

Условия лояльности клиентов экспобизнеса. Сформированная группа из достаточного числа лояльных клиентов служит залогом успеха в выставочном бизнесе. Путь к лояльности лежит через удовлетворённость экспонентов. Степень приверженности выставке характеризуется частотой участия в ней. Можно выделить следующие уровни приверженности:

- регулярное участие, когда экспонент не пропускает ни одной выставки;
- постоянное сезонное участие, когда экспонент участвует в проходящей два раза в год выставке через раз;
- эпизодическое участие, когда предпочтения экспонента колеблются в зависимости от только ему известных обстоятельств;
- случайное участие, решение о котором принимается спонтанно.
- Помимо качества и эффективности приверженность экспонента к выставке обусловлена рядом специфических обстоятельств, таких как:
 - престижность и удобство расположения предоставляемого ему места в составе экспозиции (в центральной зоне или на краю);
 - заинтересованность экспонента в выставочном маркетинге как в способе продвижения и сбыта товаров и услуг;
 - уникальность (качество, цена, инновационность) представляемой им продукции на фоне тематики и содержания данной выставки.

Лояльность экспонентов выражается в положительном отношении к работе выставочной организации, заключающемся в предпочтении её выставочных услуг услугам конкурентов, которое устойчиво во времени и проявляется в повторяющемся участии в выставках, проводимых организацией. Лояльность подразумевает долгосрочные деловые отношения экспонентов и выставочной организации, предметом которых является регулярное участие в её выставках.

Лояльное поведение выгодно для экспонентов, поскольку оно, будучи подкреплено прошлым опытом, позволяет снизить риск при выборе выставки и сэкономить время, необходимое для рассмотрения имеющихся на рынке выставочных услуг вариантов.

Удовлетворённость экспонентов приводит к сокращению числа жалоб, повышению толерантности к цене участия в выставке и распространению позитивного

мнения об организаторе. Всё это способствует росту популярности последнего, притоку клиентов и увеличению количества лояльных экспонентов.

Виды лояльности экспонентов. Лояльность, являющаяся основным показателем уровня взаимодействия экспонентов и экспобизнеса, бывает двух видов: поведенческая и воспринимаемая. *Поведенческая лояльность* заключается в сохранении или увеличении доли затрат экспонента на участие в данной выставке в его общих затратах на рекламу и сбыт. *Воспринимаемая лояльность* связана с тем, как экспонент оценивает данную выставку. Анализируя соотношение воспринимаемой и поведенческой лояльности, выделяют следующие типы лояльности экспонентов:

— *абсолютная лояльность* — высокий уровень поведенческой лояльности сочетается с высоким уровнем воспринимаемой лояльности;

— *скрытая лояльность* — высокий уровень воспринимаемой лояльности не подкрепляется поведением экспонента, который выделяет данную выставку среди других, но работает на ней в отличие от абсолютно лояльных участников нерегулярно;

— *ложная лояльность* — проявлению поведенческой лояльности соответствует низкий уровень воспринимаемой лояльности. В этом случае экспонент не привязан к данной выставке. Его покупательское поведение объясняется ограниченностью выбора на рынке выставочных услуг или же привычками и стереотипами (например, именно в этой выставке традиционно участвуют партнёры и коллеги). Поэтому, как только такой клиент найдёт другие возможности для продвижения и сбыта своей продукции, привлекающие его в большей степени, он откажется от сотрудничества. Для удержания экспонентов этого типа лояльности необходимо работать над усилением воспринимаемой лояльности.

Максимальные возможности для удержания представляет абсолютная лояльность экспонентов, несколько меньшие — скрытая лояльность, сильно ограничены возможности удержания в случае ложной лояльности.

Особый случай — это *отсутствие лояльности*, когда чрезвычайно низок уровень обеих видов лояльности. В такой ситуации практически отсутствуют возможности для удержания клиентов выставочной организацией.

Иницируемые экспобизнесом программы лояльности направлены на оптимизацию взаимоотношений выставочной организации и её клиентов. Цель таких программ состоит не столько в привлечении новых экспонентов, сколько в сохранении прежних. Востребованность программ лояльности экспобизнесом продолжает расти. Возможны три формы работы выставочной организации с лояльностью экспонентов: всяческая поддержка тех, кто лоялен; привлечение тех, кто непостоянно лоялен или нелоялен вообще; информирование тех, кто незнаком с выставками данной организации. Обычно прибегают к использованию различных комбинаций сразу из трёх форм, варьируя акценты.

Программа лояльности, если она хорошо спланирована и эффективно реализуется, может дать следующие полезные результаты:

— удержание ключевых экспонентов и снижение затрат на привлечение случайных (важно правильно оценивать каждую группу экспонентов и соответственно соразмерять размер вложений в работу с ними);

— обеспечение стабильного уровня участия в выставке за счёт постоянных экспонентов;

— уменьшение количества конфликтов и проблем, поскольку с постоянными экспонентами трений и недоразумений бывает, как правило, много меньше, чем с новыми;

— увеличение эффективности воздействия при одновременном снижении расходов на рекламу вследствие перехода от неперсонализированных рекламных обращений к индивидуальному маркетингу с помощью баз данных о постоянных клиентах, где зафиксированы их предпочтения;

— закрепление приносящих выставочной организации основную прибыль группа экспонентов путём фокусирования внимания на них и применения специальных подходов к ним.

Программы лояльности способствуют формированию положительного имиджа экспобизнеса в глазах клиентов и партнёров. Выставочный бизнес применяет следующие разновидности программ лояльности:

— дисконтные программы, в рамках которых постоянным экспонентам предоставляются скидки в оплате участия в выставке;

— программы поощрения, в частности, обеспечивающие сохранение за экспонентами наиболее выгодных экспомест на выставке при условии постоянного участия;

— учебные программы и тренинги по повышению эффективности участия в выставке, в рамках которых устанавливаются личные контакты представителей организатора с экспонентами, что создаёт предпосылки для дальнейшего взаимодействия.

— Деловые отношения выставочной организации с целевыми экспонентами могут строиться на следующих подходах:

— взаимодействие выставочной организации с экспонентами ограничивается только лишь выставкой без каких-либо дальнейших действий после её завершения;

— организатор просит известить, если у экспонента возникли какие-то вопросы или проблемы в связи с прошедшей выставкой;

— по окончании выставки представитель организатора связывается с экспонентом, выслушивает предложения по улучшению работы выставки и отвечает на все его вопросы;

— сотрудники выставочной организации периодически вступают в контакт с целевыми экспонентами, чтобы довести до них предложения относительно участия в очередной выставке.

— персонал выставочной организации находится в постоянном рабочем взаимодействии с экспонентами.

Обработка претензий экспонентов к организаторам выставок. Обычно претензии и жалобы¹ со стороны клиентов в адрес экспобизнеса возникают по ходу выставок, а также при осмыслении результатов и оценке итогов участия.

Реакция на поступившую жалобу очень важна и часто имеет решающее значение в поддержании репутации выставочной организации и рыночного позиционирования её услуг. Тщательное рассмотрение, обработка и удовлетворение претензий способствует:

- поддержанию хороших взаимоотношений с постоянными экспонентами, что играет сегодня для экспобизнеса особую роль, так как находить новых клиентов стало гораздо сложнее, нежели удерживать уже имеющихся;

- привлечению новых экспонентов благодаря распространению позитивной информации о внимательном отношении сотрудников выставочной организации к клиентам;

- выявлению узких мест в работе выставки и выставочной организации, поскольку никто точнее экспонентов не укажет на недостатки и не подскажет пути их устранения.

В зависимости от реакции на жалобу экспонент принимает решение в отношении того, продолжать взаимоотношения с данной организацией или же обратиться в другую. В этой связи экспобизнес должен быть готов всячески уладить любой конфликт, поскольку только в этом случае можно надеяться сохранить лояльность и доверие клиента. Большое значение для улаживания конфликтных ситуаций имеет умение выставочных работников внимательно выслушивать претензии и принимать соответствующие меры.

Экспонентов, в той или иной форме выражающих недовольство работой выставочной организации, можно по целям предъявления претензий распределить по следующим категориям: указывает на недостатки для принятия мер по их устранению; требует ответа на свои вопросы; хочет получить компенсацию; ищет сочувствия; использует негативные отзывы для своего публичности.

Экспобизнес строит работу с претензиями участников выставок так, чтобы в итоге увеличить лояльную постоянную клиентуру.

Литература:

1. Деятельность выставочно-ярмарочная. Термины и определения. ГОСТ Р 32608–2014. — М.: Стандартинформ, 2014. — 34 с.
2. Симонов, К. В. Современный экспобизнес: условия предпринимательства и управленческие технологии. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. — 656 с.

¹ В данном контексте жалоба (рекламация) — это документ (заявление), предназначенный для фиксации и предъявления претензий клиента по качеству предоставленных выставочных услуг

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Масштаб и социально-экономические последствия трудовой иммиграции: национальный и региональный аспекты

Александров Евгений Леонидович, кандидат педагогических наук, доцент;

Крючкова Виктория Николаевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал)

В современных условиях продолжающейся модернизации звеньев рыночного механизма, с одной стороны, и усложнения геополитической обстановки, свертывания хозяйственных отношений с рядом западных стран, с другой, актуализируется задача рационального использования основных факторов производства, обеспечивающих бесперебойное функционирование российской экономики.

Одним из главных производственных факторов, как отмечали еще классики-политэкономы (А. Смит, Ж. — Б. Сэй и др.), являются трудовые ресурсы. От того, насколько эффективно они вовлекаются в процесс общественного воспроизводства, в немалой степени зависит развитие национальной экономики, а значит и качество жизни людей, что выступает как приоритетная институциональная задача на долгосрочную перспективу.

Решение данных задач весьма проблематично ввиду высокой естественной убыли населения, как следствие трансформационного спада, наступившего с начала 1990-х годов. Следует признать, что, несмотря на значительное продвижение хозяйственного комплекса страны по пути рыночных преобразований за неполные пятнадцать лет XXI в., тенденция к депопуляции сохраняется. Не теряет своей значимости в этой связи высказывание Д.И. Менделеева, что сила страны определяется числом жителей ее населяющих, и, что для преумножения силы и мощи России, ее развития необходим ежегодный темп прироста населения как минимум 2%. [1, с. 40–41]

Современные реалии таковы: общая численность постоянного населения РФ, по данным на 1 августа 2014 г., составляет 146,1 млн. чел., что превышает показатель 2011 г. (142,9 млн. чел.). Но не следует проявлять излишний оптимизм по этому поводу, поскольку прирост на 2,3 млн. чел. обеспечен в основном за счет числа жителей Крымского федерального округа, а также прибывающих трудовых мигрантов.

Отмеченная выше тенденция к депопуляции в масштабах всей страны вызывает уменьшение, как общей численности населения, так и трудовых ресурсов, что замедляет социально-экономический прогресс общества. Согласно прогнозам, сделанным еще в 2007 г., ежегодное сокращение трудовых ресурсов России в 2010–2014 гг.

должно было составить 1,3 млн. чел., в 2015–2019 гг. — 1,246 млн. чел. [2]

В целях противодействия данной тенденции властные структуры совместно с бизнес сообществом создают условия для привлечения инвестиций в реконструируемые и вновь открывающиеся предприятия в различных секторах отечественного хозяйственного комплекса. Это будет способствовать эффективному пополнению населения, занятого в экономике за счет безработных, численность которых ежегодно колеблется в пределах 5–7 млн. чел. Важно продолжать курс на внедрение инновационных технологий, обеспечивающих рост производительности труда. Определенный эффект могут дать борьба с социально-опасными привычками (наркотизация, алкоголизация, курение), заболеваемостью населения страны. Назовем также мероприятия, направленные на повышение рождаемости — материнский капитал, пособия на детей, выделение земельных участков под строительство жилья для многодетных семей, способствующие воспроизводству трудового потенциала (правда, в отдаленной перспективе, после 2020 г.).

Действенной мерой, наряду с указанными выше, является привлечение в страну русскоязычного населения на постоянное место жительства, а также временных трудовых мигрантов. Использование иностранной рабочей силы признается экономически целесообразным для осуществления структурных изменений в отечественной экономике.

Характеризуя динамику численности трудовых мигрантов в России, укажем, что их количество, по официальным данным на 2014 г., составляет 1,84 млн. чел. (рис. 1). По мнению ряда экспертов, количество иностранных граждан, которые не получили официальное разрешение на работу (нелегальных работников) по сравнению с данными официальной статистики в 2–3 раза больше. В целом, за последние полтора десятка лет прослеживается позитивная динамика общего потока рабочей миграции в России. [3]

Следует отметить, что Россия принимает трудовых мигрантов из различных стран мира. Представляет определенный интерес изменения в географии трудовых потоков. В 2000 г. преимущество по количеству официально работающих мигрантов в России принадлежало Украине

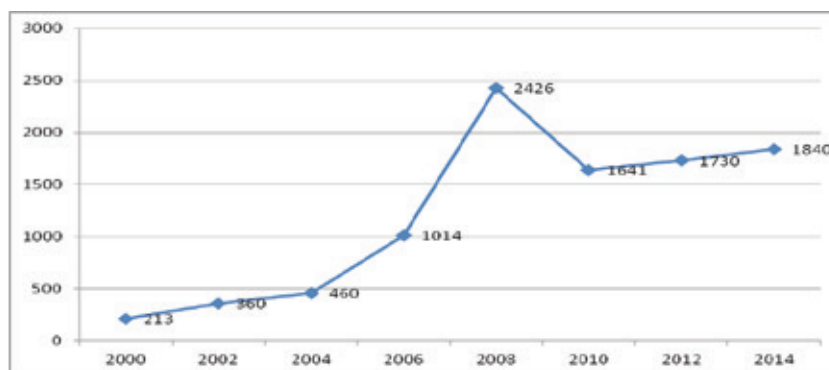


Рис. 1. Динамика численности иностранных граждан, осуществлявших трудовую деятельность в России, тыс. чел.

(30% от всего потока), на втором месте был Китай (13%), на третьем — Турция (9%), Вьетнам (7%) и Молдавия (6%). К концу первого десятилетия лидерство по количеству мигрантов перешло к Узбекистану (30% в 2009 г.), Таджикистану (соответственно 16,2%), потеснивших на последующие места Китай (11–12%), Украину (10%) и Киргизию (около 7%). Начиная с 2010 г. по настоящее время, почти три четверти (73%) официально работающих иностранцев, приходится на представителей стран СНГ, особенно среднеазиатские республики. Трудовые мигранты из стран Содружества устремляются на заработки преимущественно в европейскую часть России, выходцы стран Азии, главным образом Китай, Вьетнам — на Дальний Восток и Сибирь.

Определенной корректировке подверглось распределение трудовой миграции по отраслям народного хозяйства нашей страны. Наибольшее количество рабочих мигрантов по-прежнему занято в строительстве (33%), оптовой и розничной торговле (23%), правда, по сравнению с 2006 г. их численность уменьшилась на 7% в каждой из названных отраслей. Зато возросло представительство иностранных рабочих, занятых в обрабатывающем производстве за тот же период с 10% до 12,3%, и в сельском хозяйстве с 7% до 16%. (рис. 2). [3]

Разделяем мнение большинства специалистов, утверждающих, что трудовая миграция в Россию способна при-

нести немалый социально-экономический эффект. Во-первых, это значительное пополнение уменьшающихся собственных трудовых ресурсов. Во-вторых, мигранты заполняют вакансии на тяжелых не престижных видах труда (дорожное хозяйство, мостостроение, прокладка тоннелей, возведение капитальных и жилых объектов). В качестве примера можно привести широкое использование труда гастарбайтеров на строительстве спортивных объектов, производственной и жилой инфраструктуры Олимпиады-2014 в Сочи, международного делового центра «Москва-Сити» на Пресненской набережной. В-третьих, осуществление денежных переводов (их величина, по данным ЦБ РФ на 2013 г., составила 23,59 млрд. долл. преимущественно в страны СНГ, Грузию и Китай [4]) физическими лицами-иностранцами из России принесло в бюджеты всех уровней 7,8 млрд. долл. налоговых отчислений. В-четвертых, Россия, как страна-реципиент, существенно экономит на обучении прибывающих работников.

Однако не следует забывать о негативных последствиях трудовой иммиграции в нашу страну: возрастание внеlegalной экономики, понижение цены рабочей силы, формирование замкнутых этнических общин, повышение социальной напряженности, как следствие возникающих порой межнациональных конфликтов.

Рассмотрим далее масштаб и последствия трудовой иммиграции в Калужский регион. За январь-июнь 2014 г.

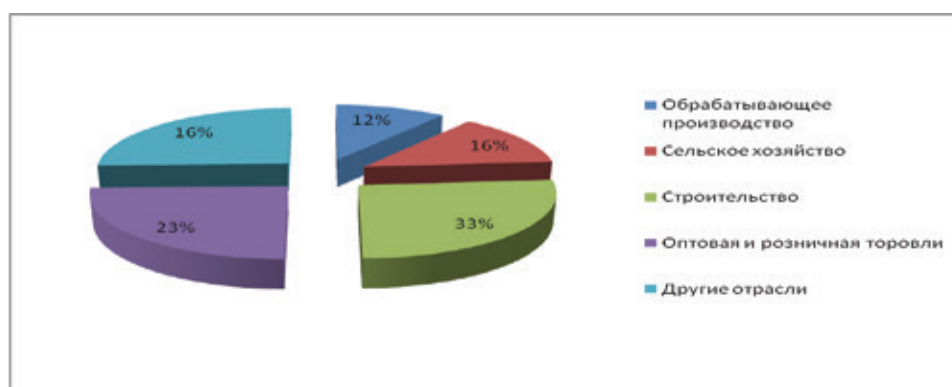


Рис. 2. Отраслевая занятость иностранной рабочей силы в России, 2014 г.

на территории области поставлено на миграционный учет 80287 иностранных граждан и лиц без гражданства (АППГ — 66344), из них зарегистрировано по месту жительства — 7010 (АППГ — 5913), поставлено на учет по месту пребывания — 73277 (АППГ — 60431). Иностранным гражданам оформлено 14016 (АППГ — 14234) разрешений на работу, из них прибывшим в безвизовом порядке — 13006 (АППГ — 12376). Кроме того, иностранным гражданам оформлен 14821 патент для осуществления трудовой деятельности у физических лиц (АППГ — 6681). [5] Приведенные данные свидетельствуют о все возрастающем притоке иностранной рабочей силы. По этому показателю наш регион стал третьим в ЦФО после Москвы и Подмосковья. Главная причина увеличения количества иммигрантов — убыстрение хозяйственного развития, как следствие мощного притока инвестиций, преимущественно ПИИ и возможности трудоустройства на создаваемые рабочие места.

В целом прослеживается определенное сходство в географии и отраслевом распределении трудовой миграции: как и на общенациональном уровне в Калужскую область активно перемещается рабочая сила, представляющая среднеазиатский регион, а также из Молдовы, Беларуси, Армении, Украины, Китая, Южной Кореи и ряда других стран. Большая часть иностранных работников занята в сфере строительства, торговли, транспорта, сельском хозяйстве.

Вместе с тем укажем на существенную особенность регионального миграционного процесса. В соответствии с областной стратегией развития трудовых ресурсов, рассчитанной на обеспечение квалифицированными кадрами потребностей новой экономики, предполагается привлечение не иностранных, а отечественных специалистов. На

калужских предприятиях сфер приборо- и машиностроения, электроники, военно-промышленного комплекса возрастает численность представителей трудозатратных регионов. Всего в настоящее время в области трудятся выходцы из 74 субъектов РФ, и их средний возраст не превышает 30 лет. Все большую заинтересованность в работе в нашем регионе проявляют жители Московской агломерации.

Областное руководство рассчитывает также на учащуюся молодежь, которую привлекают возможностями получить высокую квалификацию в центрах подготовки специалистов для инновационной экономики и льготами на приобретение жилья. Сейчас по целевому набору в вузах страны обучаются две тысячи калужских выпускников, а в техникумах и технических училищах по заявкам предприятий — четыре тысячи. [6. с. 84]

Таким образом, придерживаясь основополагающих принципов рыночной экономики (открытость, либерализация внешнеэкономической деятельности), принимая во внимание современные вызовы, государство стремится к проведению продуманной миграционной политики на национальном и региональном уровнях. Вполне очевидно, что в условиях снижения национального трудового потенциала необходимо создавать возможности для беспрепятственного перемещения в РФ иностранной рабочей силы, как из стран ближнего, так и дальнего зарубежья. При этом важно соблюдать баланс между трудовыми мигрантами и национальной рабочей силой, чтобы не допускать ее удешевления. Считаем обоснованным введение ряда институциональных мер по отношению к иммигрантам: знание русского языка, наличие профессиональной квалификации. Все это в сочетании с усилением контроля и учета их деятельности будет способствовать повышению авторитета и привлекательности нашей страны.

Литература:

1. Цыганков, В. Трудовой потенциал: условия эффективного использования // Человек и труд. — № 12. — 2006.
2. Концепция миграционной политики Российской Федерации до 2025 года и информация о ходе ее исполнения // Федеральная миграционная служба [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.fms.gov.ru>.
3. Численность и размещение населения // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
4. Белобородов, И. И. Финансовые последствия массовой миграции в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.riss.ru/analitika/3139-finansovye-posledstviya-massovoj-migratsii-v-rossii#.VDT4YhZdBtg>.
5. Информация о миграционной ситуации и деятельности УФМС России по Калужской области по реализации государственной политики в сфере миграции за январь-июнь 2014 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fms.kaluga.ru/pokazateli/yanuar14/juni2014.html>.
6. Крючкова, В. Н., Александров Е. Л. Особенности реализации миграционной политики в Калужском регионе / Актуальные проблемы развития региональной экономики. Материалы международного научно-практического «круглого стола» (25 декабря 2013 г.). — Калуга: КГУ им. К. Э. Циолковского, 2014.

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Анализ ключевых показателей эффективности зарубежных промышленных предприятий: проблемы и направления развития

Брыкалов Сергей Михайлович, кандидат экономических наук, начальник отдела
ОАО «ОКБМ Африкантов» (г. Нижний Новгород)

Основной целью статьи является демонстрация результатов анализа ключевых показателей эффективности зарубежных предприятий и компаний, относящихся к ведущим игрокам на рынках машиностроения, нефтегазовой и атомной отраслях, а также определение проблемных областей и направлений развития методологического инструментария.

Ключевые слова: декомпозиция, ключевые показатели эффективности, многоуровневый подход, стратегия развития предприятия.

В современных условиях хозяйствования для эффективной организации управления и оперативного реагирования на внешние и внутренние изменения в условиях глобализации, конкуренции и прогрессивного развития среды необходимо применение процессного подхода. Процессный подход интегрирует правильно сформулированные стратегические цели и механизмы эффективного управления, которые направлены на достижение результатов в настоящем и будущем при наращивании всех капиталов компании (человечески, финансовый, производственный, природный и пр.).

Организационная бизнес-единица (отрасль, холдинг, предприятие) являясь сложной системой, характеризуется комплексом различных показателей. Оценка уровня качества работы этой бизнес-единицы подразумевает под собой интегрированную количественную оценку, отражающую соответствие результата ее работы стратегическим целям и приоритетным требованиям Заказчика, определяемым, в том числе, на базе требований, предъявляемых к внутреннему и внешнему рынкам в целом.

Система ключевых показателей эффективности (КПЭ) как основной инструмент эффективного управления должна быть сфокусирована на всех аспектах деятельности предприятия, учитывать влияние и потребности внешней среды, и, главным образом, внутренних показателей. Сама по себе система КПЭ лишь выявляет результаты, не раскрывая сути тех ли иных возможно возникших проблем, требуя дальнейшего глубокого анализа таких факторов, как типы принимаемых руководителями решений, воздействий, которые эти решения оказывают на финансовые и другие виды показателей, взаимосвязи процессов и каналы коммуникаций.

Таким образом, обобщая существующий понятийный аппарат, термин «система ключевых показателей эффективности» можно трактовать как некий набор вертикально и горизонтально выстроенных показателей, позволяющих во времени оценить динамику развития предприятия и достижения им определенных стратегией целей на каждом уровне управления, а также выявить проблемные области, требующие принятия корректирующих решений.

Главной отличительной характеристикой ключевых показателей эффективности от критериев эффективности принимаемых решений является то, что КПЭ являются показателями, имеющими целевое качественное или количественное измерение («плановый показатель»), позволяющее в динамике оценить степень достижения стратегических целей развития предприятия. В то время как критерии эффективности принимаемых решений являются лишь расчетными показателями (экономическими, социальными, экологическими, инновационными), которые показывают эффективность или неэффективность реализации проекта или решения. Например, ключевым показателем эффективности может быть целевой показатель «Объем инвестиционного ресурса, млрд. руб.», тем самым как критериями эффективности единичного инвестиционного проекта, как одной из составляющих совокупного инвестиционного ресурса, могут быть экономические (чистая текущая стоимость, срок окупаемости, рентабельность инвестиционных проектов и др.), социальные, экологические, инновационные и иные критерии.

В настоящей статье приводится анализ КПЭ зарубежных предприятий и компаний, относящихся к ведущим игрокам на рынках машиностроения, нефтегазовой и атомной отраслях. Результаты приведены в таблице 1.

Таблица 1

Анализ КПЭ зарубежных компаний, относящихся к ведущим игрокам на рынках машиностроения, нефтегазовой и атомной отраслях

Предприятие/ источник	КПЭ
EDF (энергогенерирующая компания)	Частота несчастных случаев Индекс/рейтинг доверия Производительность труда Достижение целевого значения генерации энергии (индекс) Достижение целевого значения строительства новых объектов атомной энергетики (индекс) EBITDA Потоки денежных средств от операционной деятельности
Areva (разработка и производство оборудования для атомной энергетики и производства электроэнергии из альтернативных источников)	Частота несчастных случаев Количество происшествий на объектах Количество потерянных дней Радиационное облучение Потоки денежных средств от операционной деятельности Задолженность по заказам — «отстающая прибыль» — показывает оставшуюся ожидаемую прибыль до окончания работ по действующим контрактам (по мере приближения к концу выполнения работ показатель уменьшается, с открытием новых договоров — увеличивается) Операционная прибыль Экономия операционных расходов Выполнение сроков поставок Производительность труда Ущерб (издержки) от некачественной продукции Контроль за поступлением заказов Удовлетворенность клиентов Добавленная стоимость Количество объектов, подлежащих индустриализации Процент своевременного завершения стадий создания нового продукта Вовлеченность персонала Мобильность персонала Развитие талантов/Продвижение Индекс/Мера разнообразия
Alstom Power (производство энергетического оборудования и железнодорожного транспорта)	Портфель заказов/отношение заключенных к оплаченным «Отстающая» прибыль невыполненные заказы (задолженность) Выручка от реализации Операционная прибыль Чистая прибыль СДП
Керсо (лидер электроэнергетической индустрии Японии)	KPI устойчивого развития такие же, как и показатели руководства GRI (23 шт.)
BHEL (изготовитель оборудования для АЭС)	торговый оборот чистая прибыль портфель заказов установленная мощность производственная база затраты на НИОКР добавленная стоимость Капитальные вложения EPS выполнение меморандума взаимопонимания

Larsen & Toubro (транснациональный конгломерат, имеющий бизнесы в области проектирования и разработки, производства товаров, информационных технологий и финансовых услуг)	Портфель заказов Прибыль от реализации EBITDA PAT
Ansaldo (энергогенерирующая компания)	Портфель заказов Задолженность по заказам — «отстающая прибыль» Выручка EBIT Рентабельность продаж Прибыль Чистый оборотный капитал Чистая финансовая позиция Расходы на НИОКР 10. Численность персонала 11. EPS
BP (нефтегазовая компания)	Прибыль, скорректированная на эффект переоценки запасов Операционный денежный поток Чистый долг Частота несчастных случаев / травматизм Нарушение целостности первичной защитной оболочки Утечка нефти Восстановительная стоимость запасов Объемы производства Доходность акционеров Перерабатывающая способность Прямые выбросы газов Доверие клиентов Вовлеченность
Wartsila (машиностроительная компания, которая производит машинное и прочее оборудование для электростанций, работающих на газе, нефти и другом сырье)	портфель заказов Чистая прибыль отношения суммы заказов к выплаченным EBITDA EBIT EPS Операционный денежный поток программа повышения эффективности
Toyota (автомобилестроительная компания, также предоставляющая финансовые услуги и имеющая несколько дополнительных направлений в бизнесе)	Все КПЭ уникальны, кроме: расходов на соц.сферу, налоги, пожертвования (в сравнении с выручкой) удовлетворенности сотрудников вознаграждениями Патриотизм в отношении компании частоты несчастных случаев, количества потерянных в связи с нетрудоспособностью дней Операционная прибыль FTSE4 индекс (биржевой индекс социальной ответственности)

Bombardier (канадская машиностроительная компания, специализирующаяся на железнодорожном и авиационном машиностроении)	Группа Bombardier aerospace: ЕВИТ СДП Выполнение сроков поставок надежность быстрой отправки груза выполнение новых программ по развитию группа Flexjet ЕВИТ СДП удержание акционерной доли внутри группы Индекс качества безупречно выполненных операций группа Bombardier transportation: ЕВИТ СДП запасы группа Corporate office: цели Aerospace цели Transportation цели Flexjet EPS Группа Президент и CEO 1. цели Aerospace цели Transportation цели Flexjet EPS добавленная стоимость (выполнение программ по развитию)
Siemens (транснациональный концерн, работающий в области электротехники, электроники, энергетического оборудования, транспорта, медицинского оборудования и светотехники, а также специализированных услуг в различных областях промышленности, транспорта и связи)	Экономические: доход от «экологического портфеля» доля расходов на НИОКР в выручке Экологические: выбросы газов энергоэффективность по отношению к базовому периоду количество отходов по отношению к базовому периоду сокращение отходов для утилизации/захоронения по отношению к базовому периоду количество поставщиков, которые произвели самооценку согласно программе по повышению энергоэффективности компании Siemens Социальные: Численность работников (постоянные) Численность работников (постоянные и временные) коэффициент текучести кадров Процент женщин, занимающие управленческие должности Расходы на образование Расходы на образование в расчете на 1 работника Количество несчастных случаев со смертельным исходом внешний нефинансовый аудит Биржевые: DJ индекс позиция в Global 500 Carbon disclosure leadership
Centrica (хранение и поставка газа, снабжение потребителей электроэнергией, сервисные услуги)	операционная прибыль EPS доходы акционеров дивиденды на акцию количество потерянных дней и коэффициент травматизма выбросы углерода лояльность/доверие потребителей вовлеченность персонала

Комплексный анализ данных, представленных в таблице 1, позволяет сделать следующие выводы:

1. У всех зарубежных предприятий в ключевые показатели эффективности деятельности включены финансовые показатели. К их числу можно отнести: выручка от реализации, EBITDA, добавленная стоимость, чистая прибыль, портфель заказов, свободный денежный поток и др.

2. В зависимости от специализации и отраслевой принадлежности в ключевые показатели эффективности предприятия включаются специфические показатели.

К примеру, для зарубежных электрогенерирующих компаний к таким показателям можно отнести: достижение целевого значения генерации энергии, топливные и смежные издержки на единицу произведенной энергии,

доля возобновляемых энергоресурсов в производстве электро- и теплоэнергии, выполнение графика ввода мощностей и др.

Для нефтегазовых компаний к таким показателям относятся: утечка нефти, перерабатывающая способность, прямые выбросы газов и др.

3. Отсутствует единая методология по формированию системы ключевых показателей эффективности предприятий. Требуется разработка методологических подходов, в том числе и для предприятий атомной отрасли.

Более подробно вопросы анализа и построения эффективной системы ключевых показателей эффективности, в том числе применительно к предприятиям атомной отрасли в России рассмотрены в работах [1, 2].

Литература:

1. Брыкалов, С. М. Реализация принципа декомпозиции при формировании многоуровневой системы ключевых показателей эффективности / С. М. Брыкалов // Интеграл. — 2013. № 5,6 — с. 15
2. Брыкалов, С. М. Методика формирования декомпозиции ключевых показателей эффективности стратегий развития предприятий атомной отрасли / С. М. Брыкалов // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 8. — с. 584–591

Опыт внедрения системы управления проектами в российских банках

Русякова Мария Сергеевна, аспирант

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г Москва)

В настоящее время представители многих российских банков заявляют об актуальности вопросов эффективного управления проектами. Это связано с тем, что коммерческие банки для обеспечения своего развития на постоянной основе реализуют проекты по внедрению новых продуктов и инструментов, а в условиях кризиса уделяют большое внимание вопросам оптимизации затрат. Потребность в ведении проектной деятельности в банке обусловлена сложностью координирования проектных ресурсов банка, разработкой общей методологии проектного управления и мониторингом процессов, происходящих в банке. Желание перейти на более качественный уровень управления проектами с целью удовлетворения потребностей внутренних заказчиков и клиентов банка приводит к необходимости построения корпоративной системы управления проектами.

В рамках настоящей статьи автором был проведён анализ публичной информации о состоянии управления проектами в российских банках, а также на основе интервью с менеджерами проектов выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются банки при управлении проектами и преимущества, которые они получают в результате внедрения системы управления проектами.

ПАО «Альфа-банк»

Альфа-Банк — крупнейший универсальный частный банк России, осуществляющий все основные

виды банковских операций, представленных на рынке финансовых услуг, включая обслуживание частных и корпоративных клиентов, инвестиционный банковский бизнес, торговое финансирование и управление активами [1]. По состоянию на январь 2015 г. Альфа-Банк входит в ТОП-10 по размеру совокупных активов, совокупному капиталу, кредитному портфелю и размеру депозитов [2]. В настоящее время банк реализует более двух десятков только ИТ-проектов.

Внедрение системы управления проектами в Альфа-банке началось со сферы информационных технологий, т.к. в банке реализовывается большое количество ИТ-проектов. По словам менеджеров основной проблемой, с которой столкнулся банк до построения системы управления проектами, были разные, иногда диаметрально противоположные, представления о том, что представляет из себя проект, и о методах его ведения у менеджеров, что приводило к конфликтам, непониманию, потере эффективности работы подразделений, нечеткому определению целей, отсутствию контроля за исполнением проектов.

Построение системы управления проектами началось при поддержке высшего руководства с образования Бюро проектов информационных технологий, одной из основных задач которого была выработка и внедрение методологии управления проектами. В результате данной работы было

разработано Положение, описывающее принципы ведения проектов в ИТ. Данный документ был разработан на основе стандарта управления проектами американского Института по управлению проектами (PMI).

Для руководства, инициации и контроля проектов ИТ был создан Проектный комитет, в который вошли все функциональные менеджеры ИТ.

Ещё одним этапом было обучение менеджеров и ключевых исполнителей основам управления проектами. В качестве результата данного этапа функциональные менеджеры отметили улучшение взаимодействия и взаимопонимания внутри проектных команд.

В качестве информационной системы управления проектами была выбрана MSProject и MS ProjectCentral.

В качестве результатов от внедрения системы управления проектами менеджеры выделяют прозрачность и предсказуемость реализации проектов. Несколько крупных проектов были реализованы в срок и в рамках выделенных бюджетов. В настоящее время все проекты банка ведутся в едином стандарте, происходит планирование всех ресурсов и работ, определены единые понятия и категории — сроки, ресурсы, результат.

В настоящее время методология управления проектами находится в стадии распространения на банк в целом, а не только на ИТ-проекты [3].

АО «ОТП Банк»

ОТП Банк входит в международную финансовую Группу ОТП (OTP Group), является универсальной кредитной организацией. По состоянию на январь 2015 г. ОТП Банк входит в ТОП-35 по размеру совокупного капитала и кредитному портфелю [2].

Необходимость внедрения системы управления проектами в ОТП Банке так же, как и в Альфа-Банке, возникла в первую очередь в связи с большим количеством реализуемых ИТ-проектов, в ходе реализации которых банк столкнулся со следующими проблемами:

— Руководители ИТ-департамента банка имели разное представление о том, как должна работать система управления проектами;

— У сотрудников, задействованных в проекте, возник конфликт запланированных заданий по проекту и заданий в рамках их текущей работы;

— При реализации комплексных проектов, требовавших привлечения сотрудников разных подразделений, возникали трудности по распределению полномочий и ответственности, недостаточной мотивации как представителей заказчика, так и членов проектной команды, проблемы, возникали связанные с интеграцией проекта с другими проектами или программами;

В качестве меры для повышения эффективности управления проектами было принято решение о разработке процессов управления проектами и внедрения информационной системы. В ИТ-департаменте было создано Проектное бюро, задачей которого была реализация

инфраструктурных ИТ-проектов. В дальнейшем функции Проектного бюро были расширены для реализации всех проектов ИТ-департамента. Создание системы управления проектами ОТП Банка состояло из 4-х этапов:

1. Проведение обучения ключевых пользователей, руководителей проектов и менеджеров функциональных подразделений;

2. Адаптация модели регламента управления проектами к требованиям банка с учётом его особенностей функционирования и методологии управления проектами PMBoK;

3. Создание информационной системы управления проектами на базе MicrosoftOfficeProjectServer;

4. Тестирование информационной системы, внесение изменений в регламент управления проектами и перенесение текущих проектов в систему.

В качестве результатов от внедрения системы управления проектами менеджеры банка выделяют следующие:

— Появилась возможность правильно распределять полномочия и ответственность в пределах одного проекта, интегрировать проект с другими проектами и программами.

— Появился контроль распределения человеческих ресурсов и нагрузки, возможность оперативно разрешать конфликты человеческих ресурсов.

— Появилась возможность точнее прогнозировать сроки выполнения проектов, улучшился уровень планирования, управление человеческими ресурсами стало более эффективным, что выражается в увеличении количества выполненных в срок проектов.

— Улучшился уровень взаимодействия и коммуникаций между бизнес-подразделениями и ИТ-департаментом, между членами проектной группы.

В целом менеджеры банка отмечают повышение уровня проектной зрелости линейного и руководящего персонала. На текущий момент планируется расширить сферу использования системы на другие бизнес-подразделения банка, адаптировать регламенты управления проектами для других видов проектов, помимо ИТ-проектов [4].

АО «ЮниКредит Банк»

ЮниКредит Банк является крупнейшим российским банком с иностранным участием, является универсальной кредитной организацией. По состоянию на январь 2015 г. входит в ТОП-10 по размеру совокупных активов, совокупному капиталу, кредитному портфелю и размеру депозитов юридических лиц [2].

Необходимость внедрения системы управления проектами в ЮниКредит Банке связана также со значительным увеличением количества реализуемых проектов в сфере информатизации, в то время как сложившаяся практика управления проектами перестала удовлетворять ИТ-стратегии банка, ориентированной на оптимальное использование ресурсов.

Решение о внедрении комплексной системы управления проектами было принято в 2007 году. На тот момент в банке отсутствовал первичный подход к совместной работе над проектами и соответствующая координация взаимодействия исполнителей, отсутствовали единые критерии оценки эффективности и стандарты качества выполняемых работ.

Внедрение системы заняло около 10 месяцев с учетом времени на закупку оборудования и лицензий, а также последующей технической поддержки. Активная фаза проекта заняла три месяца. На первом этапе внедрения в банке было проведено первичное исследование, по результатам которого была разработана адаптированная методология управления проектами и предложения по совершенствованию существующей системы управления. Вторым этапом стало создание серверного ядра системы и оборудование рабочих мест. Третьим этапом стал запуск системы в широкую эксплуатацию и оказание поддержки. После внедрения 40 менеджеров среднего звена банка прошли тренинг для повышения эффективности управления проектами и с ознакомления с выбранной информационной системой — Microsoft EPM.

По словам представителей банка, результатом от внедрения системы управления проектами — стандартизации и автоматизации процессов управления, количество выполняемых в срок или с минимальными задержками проектов увеличилось на 30%. Эффективное измерение и отслеживание показателей проектов на протяжении всего их жизненного цикла обеспечило возможность получать наглядное представление о ходе работ. Одновременно повысилась степень соответствия ИТ-разработок общей стратегии развития бизнеса банка, выросла эффективность использования ресурсов и технологий. [5].

ПАО АКБ «Связь-Банк»

Связь-Банк является универсальным кредитно-финансовым учреждением и работает в 53 регионах РФ. Главным акционером кредитной организации является государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» с долей почти 99,47% акций. По состоянию на январь 2015 г. входит в ТОП-30 по размеру совокупных активов, совокупному капиталу и кредитному портфелю [2].

Проектный офис Связь-Банка был создан в целях реализации стратегии развития Банка и повышения эффективности управления проектами в 2010 году Банке. Целью создания офиса являлось координация работ по стратегическим проектам Банка, затем по всем проектам, связанным с технологическим развитием Банка и разработкой и внедрением новых продуктов и услуг. Внедрение системы управления проектами проходило в 4 этапа:

1. Создание проектного офиса
2. Обучение проектному управлению
3. Утверждение методики управления стратегическими проектами

4. Регламентация процесса предоставления регулярной отчетности по исполнению проектов

На текущий момент система управления проектами банка совершенствуется. Методика управления проектами распространяется на все типы проектов банка, в дальнейшей перспективе планируется внедрение системы Microsoft Office Project Server [6].

ЗАО «Райффайзенбанк» [8]

ЗАО «Райффайзенбанк» является 100% дочерним банком австрийской банковской группы Raiffeisen. Банк оказывает полный спектр услуг частным и корпоративным клиентам, резидентам и нерезидентам, в рублях и иностранной валюте. По состоянию на январь 2015 г. Райффайзенбанк входит в ТОП-20 по размеру совокупных активов, совокупному капиталу, кредитному портфелю и размеру депозитов [2].

Внедрение системы управления проектами началось в 2007 году в связи с резким увеличением количества реализуемых проектов, вызванного ростом банка и его слиянием с ИМПЭКСБАНКом.

Целью внедрения системы было сокращение сроков открытия офисов и обеспечение выполнения проектов в установленные сроки.

В качестве пилотного подразделения, как и в ранее рассмотренных банках, был выбран Проектный офис Управления информационных технологий. Перед проектным офисом была поставлена задача разработать регламентные и методические материалы по управлению ИТ-проектами и создать информационную систему, поддерживающую выработанные методологические решения.

В качестве информационной системы управления проектами была выбрана Microsoft Enterprise Project Management 2007.

Отправной точкой внедрения системы управления проектами в банке было проведение экспресс-диагностики состояния системы управления проектами в Управлении ИТ для выявления существующих проблем и конкретизации поставленных задач, в том числе в части подготовки технического задания для будущей информационной системы. После проведения оценки состояния системы управления проектами с учетом её результатов в банке началось внедрение системы.

На первом этапе был подготовлен регламент управления ИТ-проектами, подробно описывающий функции исполнителей, менеджеров и кураторов проектов. В первую очередь документ определил действия руководителей, менеджеров и участников проектов. На последующих этапах была спроектирована и развернута сама информационная система управления проектами и на заключительном этапе проведено обучение персонала банка [7].

Рассмотренный выше опыт не является исчерпывающим для организаций банковского сектора. В материалах Международной онлайн-конференции «Управление проектами 2013: ОУП 2.0» приводится следующее опи-

Таблица 1 [8]

	ОАО «Сбербанк России»	ПАО «Банк «Финансовая Корпорация Открытие» (бывш. НОМОС-Банк)	ООО «ХКФ Банк»	ПАО «Промсвязьбанк»
Область применения	Все проекты банка	Все проекты банка	Все проекты банка	На этапе внедрения системы управления проектами — ИТ-проекты, далее все проекты банка
Цель	Построение взаимосвязи между сроками решения задач по реализации ИТ-проектов со стратегическими и тактическими задачами бизнеса	Обеспечения эффективного расходования финансовых ресурсов в соответствии с графиком платежей по смете административно-хозяйственных расходов	Быстрое и планомерное внедрение изменений в соответствии с графиком релизов, а также снижение рисков внедрения проектов	Обеспечение внесения изменений в проектах в соответствии с внутренними процедурами для эффективного
Результаты внедрения системы управления проектами	Появилась общая актуальная картина проектов Появилось чёткое распределение прав и обязанностей между участниками проектной деятельности Повысилась эффективность распределения ресурсов между проектами Сократились временные задержки в выполнении проектов Повысилась удовлетворенность заказчиков результатами проектов Сократились превышения бюджетов проекта			

сание опыта внедрения системы управления проектами в ряде банков.

Таким образом, сегодня всё больше банков осознают необходимость управления проектами и преимуществ, которые может дать грамотно построенная система управления проектами. Наибольшая потребность в управлении проектами существует в крупных и средних банках, а также в небольших динамично развивающихся банках, реализующих большое количество различных проектов. Как показывает рассмотренный выше опыт, практически во всех банках наибольшее количество реализуемых проектов связано со сферой информационных технологий, это,

как правило, совершенствование процессов сбора и обработки информации, формирования отчётности, автоматизации операций и т.д. Именно поэтому проектные подходы начинают использовать в первую очередь при управлении ИТ-проектами, а в дальнейшем распространяют и на другие сферы. После внедрения системы управления проектами практически все банковские менеджеры отмечают повышение эффективности проектов, сокращение сроков проектов, улучшение внутренних коммуникаций и сокращение трудозатрат по проектам. Таким образом, проектная деятельность помогает банку достигнуть запланированных результатов наиболее эффективным способом.

Литература:

1. <http://alfabank.ru> Официальный сайт ОАО «Альфа-банк»
2. <http://www.banki.ru>
3. Кутузов, А., Вратенков С. Управление проектами — мода или необходимость? [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/upravlenie-proektami-moda-ili-neobhodimost>
4. ТП Банку совершенствует систему управления проектами благодаря решению на базе технологий Microsoft [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.innoware.ua/ru/experience/otp-bank-usovershenstvuet-sistemu-upravleniya-proektami-blagodarya-resheniyu-na-baze-tekhnol>
5. Малышкин, А. ЮниКредит Банк» модернизирует управление ИТ-проектами с помощью Microsoft Enterprise Project Management. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.microsoft.com/casestudies/Case_Study_Detail.aspx?casestudyid=4000009104
6. Самойлов, А., Роль проектного офиса в стратегическом развитии банка с точки зрения оптимизации, экономии, окупаемости и эффективности проектов. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.pmpractice.ru/projects/165/>
7. Ковалёва, М. Как проектному офису доказать топ-менеджменту крупного банка целесообразность внедрения КСУП Международной он-лайн конференции // Материалы международной конференции «Управление проектами 2013: ОУП 2.0». [Электронный ресурс] // <http://pmpofy.ru/files/2862/1638.asp>
8. <http://www.pmpractice.ru/projects/165/>

О возможности и необходимости внедрения рыночных механизмов в отечественную электроэнергетику

Сабирзянов Айрат Яруллович, соискатель

Казанский национальный исследовательский технологический университет

В современной отечественной экономической науке, исследующей проблемы развития современной электроэнергетики, фактически сложились две противоположные научные точки зрения, первая из которых возглавляется А. Б. Чубайсом и ориентирована на, так называемую, корпоративную дезинтеграцию электроэнергетики, яркими приверженцами которой являются А. Н. Раппопорт [1], В. В. Хлебников [2] и другие известные экономисты. Суть этой корпоративной дезинтеграции электроэнергетики состояла в том, чтобы разделить генерацию и сбыт электроэнергии от ее транспортировки, ссылаясь на то, что в транспортировке конкуренция невозможна в силу того, что цены на нее, в отличие от генерации, будут устанавливаться государством.

Вторая группа ученых, среди которых Г. П. Кутовой, А. М. Кузовкин, Л. Б. Меламед, Н. И. Сулов, входившая в состав рабочей группы Президиума Государственного совета по вопросам реформирования электроэнергетики и подготовившая Доклад «О единой государственной концепции реформирования электроэнергетики», отстаивала взгляды по формированию вертикальной структуризации электроэнергетики при сохранении РАО «ЕЭС России» или его аналога [3,4,5].

Однако необходимо отметить, что отмеченные обе точки зрения отечественных исследователей исходят из того, что реформирование и структурная модернизация электроэнергетики возможна исключительно на базе рыночных механизмов конкуренции. При этом опыт проведения подобных реформ в электроэнергетике за прошедшие два десятилетия показал, что ликвидация головной отраслевой корпорации РАО «ЕЭС России» и фактический выход государства из системы управления отраслью, проявившийся в полном выходе государства из числа собственников или снижение доли государства в акционерном капитале ниже уровня блокирующего пакета, привели к деструктуризации отрасли, снижению степени ее управляемости, экономической эффективности и росту рисков потери энергетической безопасности.

Нарастанию деструктивных тенденций в отечественной электроэнергетике способствовали и политические декларации ведущих экономически развитых стран о необходимости внедрения рыночных конкурентных механизмов в отрасль электроэнергетики, что нашло свое выражение в официальном признании в начале 90-х годов того факта, что электроэнергетическая отрасль перестала, якобы, быть неделимой естественной монополией. При этом многие развитые страны, в том числе США, пошли по пути реформирования и повы-

шения эффективности отрасли на базе развития механизмов конкуренции. Необходимо согласиться с мнением А. В. Акулова, Э. Г. Альбрехта, В. Г. Варнавского и многих других специалистов, что апеллирование к европейскому и американскому опыту внедрения конкурентных отношений в сфере электроэнергетики, носят, как правило, необоснованный характер. Развитие различных форм обеспечения электроэнергией в этих странах носит не конкурентный, а, преимущественно, альтернативный характер с присущими каждому из них специфическими особенностями и своим потребительским рынком.

Именно альтернативность, а не непосредственно конкуренция обуславливает тенденцию к децентрализации в отрасли электроэнергетики, связанной с развитием малой энергетики и формированием предпосылок для возникновения частных структур на данном сегменте рынка электроэнергии. Так, например, все больше и больше частных предприятий появляется в электроснабжении городов и поселков удаленного доступа и жизнеобеспечения многих регионов России, относящихся к районам как децентрализованного, так и централизованного электроснабжения. Сегодня свыше 70% территории России относится к районам, так называемого, децентрализованного энергоснабжения.

Аналогичные тенденции еще раньше, чем в России проявили себя в странах Европы и Америки, где относительно более мягкие климатические условия и сформированы все необходимые условия для ускоренного развития малой энергетики. В ряде стран Европы и в США на долю малой энергетики приходится сегодня свыше 30% всего объема производимой в этих странах энергии. Поэтому для России с ее сравнительно большей территориальной удаленностью и отсутствием инженерных коммуникаций в удаленных районах малая энергетика, как альтернативный вид обеспечения производственных и бытовых нужд удаленных регионов может стать одним из перспективных и экономически целесообразных вариантов организации устойчивого и надежного обеспечения электроэнергией этих регионов.

В своих исследованиях А. И. Татаркин [6] отмечает, что необходимость формирования и поддержания максимального уровня производственных мощностей в электроэнергетике обуславливает исключительную роль «эффекта масштаба», который в силу естественных причин оказывает огромное положительное влияние на ее деятельность. Эффекты концентрации и централизации, отражающиеся в том, что с ростом территориальных и объемных параметров деятельности естественных монополий пропорцио-

нально возрастает и экономический «эффект масштаба», что, в свою очередь сокращается доступ к нему со стороны конкурентов и, соответственно, обуславливает экономическую целесообразность наращивая собственных новых производственных мощностей, в том числе и за счет инновационных технологий.

Кроме того, в пользу эффекта централизации говорит и тот факт, что, если «пиковый» спрос на электроэнергию не возникает у всех одновременно, то появляется возможность получения экономии за счет объединения ресурсов. Иначе говоря, при отсутствии одновременного «пикового» спроса позволяет группе генерирующих компаний, объединенных в единую сеть, задействовать меньшие мощности, а значит и меньшие затраты в расчете на одного потребителя.

Таким образом, снизить отрицательные последствия необходимости поддержания производственных мощностей электроэнергетики на уровне «пиковых» характеристик можно за счет «эффекта масштаба», получаемого в результате централизации системы электроэнергетики, когда роста количества потребителей обратно пропорционален совмещенному максимуму потребления. В результате чего, «эффект масштаба», характеризующийся объединением потребителей в единую систему, по мнению А. Г. Коржубаева, Г. П. Кутового, А. А. Макарова, В. Н. Лившица, А. Н. Ряховской, можно рассматривать как основополагающий фактор развития рынка электроэнергетики в форме централизованных систем. Так, основными преимуществами централизации в сфере естественной монополии, каковой является и отрасль электроэнергетики, А. А. Макаров выделяет следующие:

- сравнительно более высокий уровень управляемости системой;
- относительно высокая эффективность использования инструментов управления;
- относительно высокий уровень эффективности использования материальных, финансовых, трудовых, информационных и интеллектуальных ресурсов;
- более высокий уровень надежности и безопасности функционирования системы электроэнергетики;
- относительно высокая возможность эффективного использования сетевого принципа при распределении и транспортировке продукции отрасли [7].

Иначе говоря, именно технологическая обусловленность и является объективной необходимостью интеграция процессов централизации и сетевизации отраслевой структуры электроэнергетики, когда органическое сочетание этих процессов диктуется неразрывность (органическим единством) процессов производства и потребления продукции электроэнергетики, обеспечением их максимальной доступности и ростом эффективности расходов.

Естественно, одним из важнейших мотивирующих факторов централизации в сфере естественной монополии является принцип экономической целесообраз-

ности, когда его источником становится концентрация производства. Иначе говоря, чем эффект концентрации и экономической целесообразности прямо пропорционален масштабу централизации систем электроэнергетики, потому что только концентрация позволяет значительно увеличить мощность производственной единицы системы электроэнергетики, что в результате приведет к росту эффективности использования ресурсов отрасли в целом.

Источниковедческий анализ теоретических основ экономики электроэнергетики, как отрасли естественной монополии, по нашему мнению, достаточно ярко свидетельствует о том, что рынок естественной монополии является неконкурентным и им быть не может по целому ряду вышеперечисленных причин. Кроме того, необходимо выделить и такое свойство продукции естественной монополии, каковой является электроэнергетика, как низкий уровень ее эластичности. Продукция электроэнергетики носит выраженный характер незаменимости, когда невозможно отказаться от его потребления, не существует аналогов этого товара, способных удовлетворить потребность в нем. Именно эти свойства придают электроэнергии характер абсолютной неэластичности, когда изменение спроса на него никоим образом не может повлиять на его цену. Иначе говоря, для повышения цены на электроэнергию естественным монополиям нет необходимости сокращать ее производство, а зависимость между ценой и спросом на электроэнергию практически отсутствует.

Отмеченные особенности феномена естественной монополии, по мнению большинства специалистов, присущи не только энергетическим компаниям федерального уровня, но и в полной мере соответствуют энергетическим компаниям регионального масштаба, так как их сфера деятельности ограничена административными и территориальными образованиями и они являются локальными естественными монополиями, входящими в систему генерации и распределения электроэнергии страны.

Таким образом, проведенный теоретический анализ экономических подходов к проблеме формирования и развития феномена естественной монополии применительно к отрасли электроэнергетики позволяет заключить, что ее продукция с позиции потребления является общественным благом и может быть отнесена к общественному сектору, с объективной необходимостью требующему государственного регулирования. Однако с производственной позиции продукция электроэнергетики может быть отнесена к естественной монополии. Иначе говоря, содержанием феномена продукции электроэнергетики является общественное благо, а организационно-экономической формой ее реализации может быть только монополия. Поиск и разрешение этого противоречивого единства в условиях вхождения в рыночные отношения и должен являться предметом исследования современной отечественной экономической науки.

Литература:

1. Раппопорт, А. Н. Реструктуризация российской электроэнергетики: методология, практика, инвестирование / А. Н. Раппопорт. — М.: «Издательство «Экономика», 2005. — 213 с.
2. Хлебников, В. В. Рынок электроэнергии в России / В. В. Хлебников. — М. Владос, 2005. — 296 с.
3. Кузовкин, А. М. Реформирование электроэнергетики и энергетическая безопасность / А. М. Кузовкин. — М.: ОАО «Институт микроэкономики», 2006. — 213 с.
4. Кутовой, Г. П. Государственное регулирование естественных монополий в топливно-энергетическом комплексе в Российской Федерации // Вести в электроэнергетике. — 2002. — N 1. — с. 8–12.
5. Меламед, Л. Б. Экономика энергетики: основы теории / Л. Б. Меламед, Н. И. Суслов. — Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2000. — 180 с.
6. Татаркин, А. И. Энергетика и экономическая безопасность регионов России / А. И. Татаркин, А. А. Куклин, А. Л. Мызин. — М.: РАН Институт народнохозяйственного прогнозирования, 2001. — 38 с.
7. Макаров, А. А. Электроэнергетика России в период до 2030 года. Контуры желаемого будущего / А. А. Макаров. — М.: ИНЭИ-РАН, 2007. — 172 с.

Понятие «качество» для компании ООО «Эко Монтаж»

Серебряков Дмитрий Алексеевич, магистрант

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики

В данной работе отражаются основные нюансы управления качеством в компании ООО «Эко Монтаж». Автором было изучено понятие общего качества услуг и выделены ключевые характеристики качества услуг на базе ООО «Эко Монтаж».

Ключевые слова: компания, категории качества, качество.

Основными направлениями деятельности компании ООО «Эко Монтаж» являются проектирование и монтаж широкого спектра инженерных систем, как на промышленных, так и на коммерческих объектах.

Целью данной работы является рассмотрение ключевых моментов в управлении качеством в компании ООО «Эко Монтаж».

Применительно к деятельности данной компании, «качество» — это соответствие выполненным в натуре инженерных систем и их частей проектным решениям и нормативам. Качеству строительства на современном этапе придается первостепенное значение. Качество конечных монтажных работ — это совокупность полезных свойств готового объекта, обеспечивающих удовлетворение конкретных индивидуальных и общественных потребностей.

Также необходимо отметить категории качества [1] услуг монтажных работ, выполняемых «Эко Монтаж».

Надежность характеризуется безотказностью, долговечностью, ремонтпригодностью конструкций и изделий в конкретных условиях их использования на этапах разработки, создания и эксплуатации. Надежность закладывается на стадии разработки проектных решений, обеспечивается на стадии изготовления строительных материалов и производства строительно-монтажных работ (производственная надёжность) и поддерживается на стадии эксплуатации объектов (эксплуатационная надёжность).

Таким образом, показатели надежности характеризуют способность продукции к сохранению работоспособности при соблюдении определенных условий эксплуатации и технического обслуживания.

Безопасность отражается в безопасности результата или процесса предоставления услуг для жизни, здоровья, имущества граждан и окружающей среды. В связи с тем, что компания выполняет комплекс работ по внутренней инженерии в Российской Федерации, большое значение играет **доступность**, которая выражается в наличии филиалов компании во многих городах России. Соответственно отсутствует проблема распределения монтажных сил по объектам, находящимся на удаленном расстоянии друг от друга (как следствие — экономия времени для передвижения монтажников, снижение финансовых затрат, а так же повышение эффективности работы сотрудников). **Осязаемость** выражается в опрятном внешнем виде сотрудников, помещения компании и другие осязаемые факторы обслуживания сказываются на доверии заказчика к компании. Высокий уровень **компетенции** всего штата сотрудников организации подтверждается способностью успешно действовать на основе практического опыта, умения и знаний при решении профессиональных задач.

Высокий уровень **коммуникации** особенно важен для менеджера по развитию в связи с тем, что именно он начинает диалог с заказчиком, проводит переговоры и встречи.

А для компании очень важно заслужить доверие заказчика на первоначальной стадии. Помимо коммуникативных навыков, менеджер должен проявлять **любезность**, которая выражается в тоне речи, громкости голоса, в словах, в отсутствии агрессии и резких выражений. Клиент должен чувствовать себя комфортно: мягкий тон, доброжелательность, располагающие к себе слова.

Отзывчивость сотрудника компании выражается в умении выслушать клиента и подобрать для него максимально возможно эффективные решения для монтажа той или иной системы (установки), обеспечивающей заданные параметры.

Гарантированность услуги — это понимание заказчиком уровня профессионализма выполняемых компанией монтажных работ, а именно их исполнение в указанный в договоре подряда срок и соответствие всем нормам и правилам соответствующих регламентируемых документов.

Помимо этого, отмечая восприятие качества услуги потребителем, необходимо отметить, что в теории существуют следующие составляющие общего качества услуг: техническое и функциональное (рис. 1).

Функциональное качество можно определить качеством процесса предоставления услуг. На стадии подготовки техническим отделом коммерческого предложения функциональное качество выражается в том, насколько быстро и качественно было подобрано оборудование и материалы для будущих монтажных работ, подготовлены все необходимые данные и документы. Во избежание каких-либо серьезных изменений и корректировок проекта на практике, очень важно, чтобы ответственные лица от компании грамотно проговорили все технические нюансы и возможные изменения к проекту. Так же функциональным качеством служит точность и быстрота принятия ответственных решений руководителем монтажных работ в случае возникновения каких-либо нештатных ситуаций.

Техническое качество услуги определяется качеством ее результата, а именно предполагает гармоничную увязку предполагаемых и фактических потребительских свойств

в эксплуатации систем внутренней инженерии. Показатели результата услуги, выполненных монтажных работ, отражают выполнение (сохранение) установленных на объекте систем жизнеобеспечения своих функций (может быть выражено в виде комплексных показателей надежности, безотказности, долговечности, ремонтпригодности и сохраняемости установленных систем внутренней инженерии на объекте). Так же к техническому качеству можно отнести своевременность и точность выполнения работ по таким параметрам, как сроки, объемы, номенклатура и позиции договора (контракта).

На основе проведенного исследования автор пришел к выводу, что компания «Эко Монтаж», занятая в монтаже и проектировании инженерных систем, максимально ответственно должна подходить к контролю таких категорий качества как:

— Надежность. **Причина:** надежность — это та категория, которая должна закладываться еще на ранней стадии разработки проектных решений и поддерживаться на стадии эксплуатации объектов. Другими словами, не имея надежной платформы для дальнейшей деятельности, компания не может обеспечивать себе достойную репутацию.

— Компетентность. **Причина:** только персонал, компетентный в строительной сфере и в целом сфере инженерии способен поддерживать контакты с постоянными потребителями и находить новые каналы. Решение профессиональных задач коллективом сотрудников компании — главный критерий, который позволяет потребителям оценивать общее предпродажное обслуживание.

— Коммуникативность. **Причина:** Менеджер — это сотрудник, ответственный за налаживание диалога с заказчиком, ведение переговоров и организацию встреч. Основываясь на своем впечатлении от общения с сотрудником компании «Эко Монтаж» заказчик принимает дальнейшее решение по сотрудничеству с компанией или отказу от него.

— Гарантированность. **Причина:** Любой заказчик заинтересован не только в качественном оборудовании

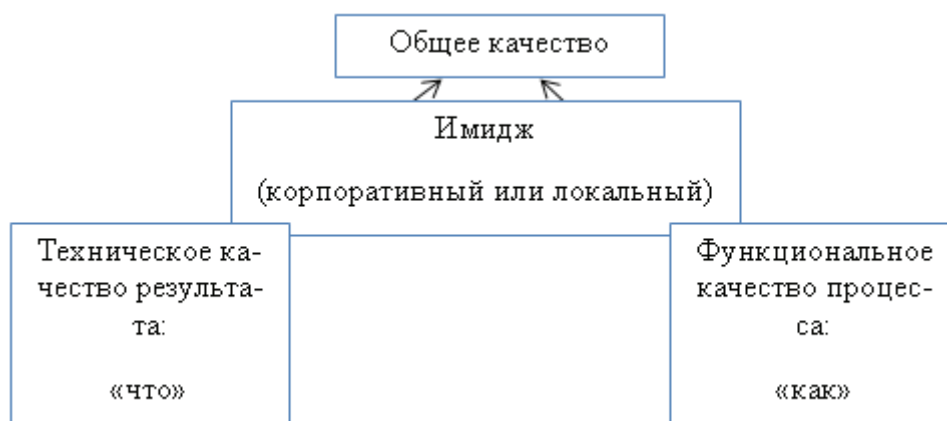


Рис. 1. Два измерения качества услуг [1]

и в качественном обслуживании до, но и после подписания договора. Таким образом, потребитель всегда заинтересован в сроках выполнения работ, соответствующих тем, что прописаны в договоре, а также в соблюдении всех норм и правил, прописанных в регламентирующих документах.

Литература:

1. Овсянко, Д. В./Управление качеством; Высшая школа менеджмента СПбГУ-СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011. — 204 с.
2. Kano, N., Seraku N., Takahashi F. 1984. Attractive quality and must-be quality.
3. Ильенкова, С. Д., Ильенкова Н. Д., Мхитарян В. С. Управление качеством: Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. — 352 с
4. Шокина, Л. И. Оценка качества менеджмента компаний: учебное пособие. — М.: КНОРУС, 2009—344 с.

Основы управления конфликтами в организации

Спатарь Антон Вячеславович, аспирант

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Работающие в организациях люди различны между собой. Соответственно, они по-разному воспринимают ситуацию, в которой они оказываются. Различие в восприятии часто приводит к тому, что люди не соглашаются друг с другом. Это несогласие возникает тогда, когда ситуация действительно носит конфликтный характер. Конфликт определяется тем, что сознательное поведение одной из сторон (личность, группа или организация в целом) вступает в противоречие с интересами другой стороны. Менеджер согласно своей роли находится обычно в центре любого конфликта в организации и призван разрешать его всеми доступными ему средствами. Управление конфликтом является одной из важнейших функций руководителя. В среднем руководители тратят около 20% своего рабочего времени на разрешение различного рода конфликтов.

Управление конфликтами в организации это очень актуальная проблема в наше время. «Проблема» конфликтов остро стоит в любой организации. Но можно ли назвать это проблемой. Одни говорят, что конфликты приносят вред, а другие, что конфликты полезны организации. Так кто же из них прав, а кто нет? Быть может, верны оба утверждение. Одно ясно точно жизни без конфликтов не бывает. Один очень уважаемый психолог, когда-то сказал такую фразу: «Если в вашей жизни нет конфликтов, вам стоит проверить есть ли у вас пульс». Эта фраза, как ни что другое выражает сущность конфликта. Так если же конфликты неизбежны, людям надо научиться управлять ими для того, чтобы у них была возможность контролировать ход событий и не дать конфликту развиться до такой степени, которая может разрушить организацию.

Целью данной статьи является понимание конфликта, как явления и изучение способов его контролирования.

Таким образом, автор считает, что при соблюдении выполнения перечисленных выше критериев качества, «Эко Монтаж» по праву сможет считаться компанией, заинтересованной в качественном выполнении своей основной деятельности и нацеленной на постоянные улучшения работы своих сотрудников.

Самое общее определение конфликта (от лат. Conflictus — столкновение) — столкновение противоположных интересов, взглядов; серьезное разногласие острый спор [10, с. 155]. Более полное определение — противоречие, возникающее между людьми, коллективами в процессе их совместной трудовой деятельности из-за непонимания или противоположности интересов, отсутствие согласия между двумя или более сторонами.

Конфликт — это факт человеческого существования. Многие люди воспринимают историю человечества как бесконечную повесть конфликтов и борьбы. Нигде конфликты не проявляются столь очевидно, как в мире бизнеса. Существуют конфликты между фирмами, компаниями, ассоциациями, в пределах одной организации и т.п. Конфликт, возникающий в организации, называют организационным, в частности это диспуты, конфронтации, противоречия и т.п.

Организационный конфликт может принимать множество форм. Какой бы ни была природа организационного конфликта, менеджеры должны проанализировать его, понять и уметь управлять им. Некоторые фирмы в штатное расписание вводят даже должность менеджера по отношениям с сотрудниками (конфликтолог).

Когда конфликт в организации неуправляем, это может привести к конфронтации (когда структурные подразделения организации или члены микро- или макроколлектива перестают сотрудничать и общаться друг с другом). Однако следует иметь в виду, что конфликт наряду с проблемами может приносить и пользу организации. Модель конфликта показана на рис. 1.

Конфликт может быть функциональным, полезным для членов трудового коллектива и организации в целом, и дисфункциональным, снижающим производительность

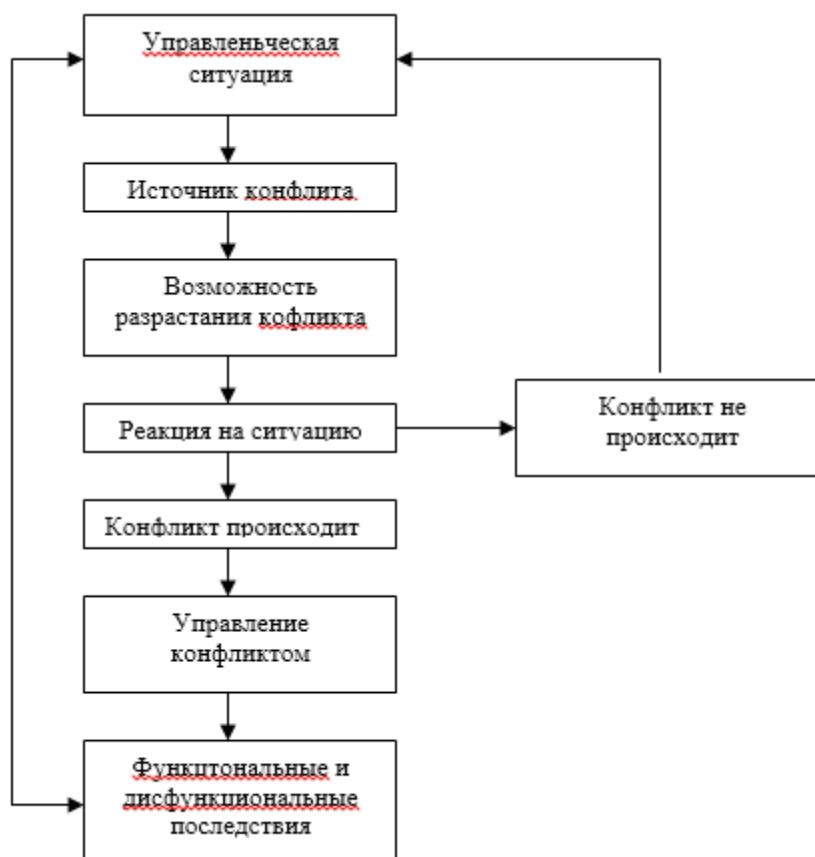


Рис. 1. Модель конфликта как процесса

труда, личную удовлетворенность и ликвидирующим сотрудничество между членами коллектива.

Результат конфликта в основном зависит от того, насколько эффективно им управляет менеджер. Поэтому нужно знать не только природу, но типы конфликтов.

Различают следующие типы конфликтов:

I. По объему конфликты подразделяют на внутриличностные, межличностные, конфликты между личностью и группой и межгрупповые.

1. **Внутриличностный конфликт.** Он возникает тогда, когда к одному человеку предъявляются противоречивые требования.

2. **Межличностный конфликт.** Этот тип конфликта, пожалуй, самый распространенный.

3. **Конфликт между личностью и группой.** В связи с тем, что производственные группы устанавливают нормы поведения и выработки, бывает так, что ожидания группы находятся в противоречии с ожиданиями отдельной личности.

4. **Межгрупповой конфликт.** Как известно, организации состоят из множества как формальных, так и неформальных групп.

II. По длительности протекания конфликты можно подразделить на кратковременные и затяжные.

III. По источнику возникновения конфликты можно разделить на объективно и субъективно обусловленные. Объективным считается возникновение конфликта

в сложной противоречивой ситуации, в которой оказываются люди. Субъективным будет возникновение конфликта в связи с личностными особенностями конфликтующих, с ситуациями, создающими преграды на пути удовлетворения наших стремлений, желаний, интересов.

Люди неодинаково ведут себя в конфликтных ситуациях: одни чаще уступают, отказываясь от своих желаний и мнений, другие — жестко отстаивают свою точку зрения. Доктор психологических наук Н. Обозов выделяет три типа поведения в конфликте: поведение «практика», «собеседника», «мыслителя». В зависимости от типов включенных в конфликт личностей он может протекать по-разному.

«Практик» действует под лозунгом «Лучшая защита — нападение». Самое важное для него — преобразование среды и завершение всяких действий. «Действенность» людей практического типа способствует увеличению длительности конфликта.

Для «собеседника» характерен лозунг «Лучше плохой мир, чем хорошая война». Главное для него — общение с людьми.

«Мыслителям» свойственна позиция «Пускай думает, что он победил!».

IV. Кроме того, конфликты классифицируют и по степени проявления: скрытый и открытый. Скрытые конфликты затрагивают обычно двух человек, которые до поры до времени стараются не показывать вида, что кон-

фликтуют. Но как только у одного из них «сдают» нервы, скрытый конфликт превращается в открытый.

Каждый конфликт имеет свою причину (источник) возникновения. Причины, порождающие конфликты, можно сгруппировать.

1. Недостаточная согласованность и противоречивость целей отдельных групп и работников.

2. Усталость организационной структуры, нечеткое разграничение прав и обязанностей

3. Ограниченность ресурсов. Даже в самых крупных организациях ресурсы всегда ограничены.

4. Недостаточный уровень профессиональной подготовки.

5. Необоснованное публичное порицание одних и незаслуженная (авансированная) похвала других сотрудников.

6. Противоречия между функциями, входящими в круг должностных обязанностей работника, и тем, что он вынужден делать по требованию руководителя.

7. Различия в манере поведения и жизненном опыте.

8. Неопределенность перспектив роста.

9. Неблагоприятные физические условия.

10. Недостаточность благожелательного внимания со стороны менеджера.

11. Психологический феномен. Чувство обиды и зависти (у других все лучше, другие удачливее, счастливее и т.д.)

Рассматривая причины конфликтов, нельзя не учитывать тот факт, что в определенных ситуациях источником возникновения конфликта является сам руководитель. Многие нежелательные конфликты порождаются личностью и действиями самого менеджера, особенно если он склонен вносить в принципиальную борьбу мнений много мелочного, и позволяет себе личные выпады, злопамятен и мнителен, не стесняется публично демонстрировать свои симпатии и антипатии.

Конфликтологами разработаны и продолжают разрабатываться способы предотвращения, профилактики конфликтов и методы их «безболезненного» разрешения. В идеале считается, что менеджер должен не устранять конфликт, а управлять им и эффективно его использовать. И первый шаг в управлении конфликтом состоит в понимании его источников. Менеджеру следует выяснить: это простой спор о ресурсах, недоразумение по какой-то проблеме, разные подходы к системе ценностей людей или это конфликт, возникший вследствие взаимной нетерпимости (непереносимости), психологической несовместимости. После определения причин возникновения конфликта он должен минимизировать количество его участников. Установлено, что чем меньше лиц участвует в конфликте, тем меньше усилий потребуются для его разрешения.

В процессе анализа конфликта, если руководитель не в состоянии сам разобраться в природе и источнике решаемой проблемы, то он может для этого привлечь компетентных лиц (экспертов). Мнение экспертов часто бывает более убедительным, нежели мнение непосредственного руководителя. Это связано с тем, что каждая из конфлик-

тующих сторон может подозревать, что менеджер-арбитр в определенных условиях и по субъективным причинам может принять сторону его оппонента. В этом случае конфликт не затухает, а усиливается, так как «обиженной» стороне необходимо уже бороться и против менеджера. Существуют три точки зрения на конфликт:

1) менеджер считает, что конфликт не нужен и наносит только вред организации. И, поскольку конфликт — это всегда плохо, дело менеджера — устранить его любым способом;

2) сторонники второго подхода считают, что конфликт — нежелательный, но распространенный побочный продукт организации. В этом случае считается, что менеджер должен устранить конфликт, где бы он ни возникал;

3) менеджеры, придерживающиеся третьей точки зрения, считают, что конфликт не только неизбежен, но и необходим и потенциально полезен. К примеру, это может быть трудовой спор, в результате которого рождается истина. Они полагают, что как бы ни росла и управлялась организация, конфликты будут возникать всегда, и это вполне нормальное явление. В зависимости от точки зрения на конфликт, которой придерживается менеджер, и будет зависеть процедура его преодоления. В связи с этим выделяют две большие группы способов управления конфликтом: межличностные и структурные.

I. Структурные методы разрешения конфликтов — это разъяснение требований к работе, использование координационных и интеграционных механизмов, установление общеорганизационных комплексных целей и использование системы вознаграждений.

— Разъяснение требований к работе.

— Координационные и интеграционные механизмы.

— Общеорганизационные комплексные цели.

— Структура системы вознаграждения.

Подводя итог, заметим, что систематическое скоординированное использование системы вознаграждений для поощрения тех, кто способствует осуществлению общеорганизационных целей, помогает людям понять, как им следует поступать в конфликтной ситуации, чтобы это соответствовало желаниям руководства.

II. Особую сложность для менеджера представляет нахождение способов разрешения межличностных конфликтов. В этом смысле существует несколько возможных стратегий поведения и соответствующих вариантов действий менеджера, направленных на ликвидацию конфликта.

Поведение менеджера в условиях конфликта имеет по сути два независимых измерения:

1) напористость, настойчивость — характеризует поведение личности, направленное на реализацию собственных интересов, достижение собственных, часто меркантильных целей;

2) кооперативность — характеризует поведение, направленное на учет интересов других лиц (лица) для того, чтобы пойти навстречу удовлетворению его потребностей.

Сочетание этих параметров при разной степени их выраженности определяет пять основных способов разрешения межличностных конфликтов:

1. Избегание, уклонение (слабая напористость сочетается с низкой кооперативностью).

2. Принуждение (противоборство) — высокая напористость сочетается с низкой кооперативностью.

3. Сглаживание (уступчивость) — слабая напористость сочетается с высокой кооперативностью.

4. Компромисс, сотрудничество (высокая напористость сочетается с высокой кооперативностью).

5. Решение проблемы.

Главная задача менеджера состоит в том, чтобы уметь определить и «войти» в конфликт на начальной стадии. Установлено, что, если менеджер входит в конфликт на начальной фазе, он разрешается на 92%; если на фазе подъема — на 46%; а на стадии «пик», когда страсти накалились до предела, конфликты практически не разрешаются или разрешаются весьма редко.

В организациях существуют конфликты, как несущие позитивные явления, так и негативные явления. Менеджеры должны делать все, что бы у сотрудников не возникло причин для конфликтов. Да это сложно, да на это могут уйти большие затраты. Первостепенной задачей менеджера является создание хорошего климата внутри организации для эффективной работы ее подразделений и сотрудников. Следует

прогнозировать ведения бизнеса, то есть менеджер должен просчитать все ходы, выявить возможные причины конфликтов и пресечь их еще на стадии зарождения. Менеджер обладает большим спектром методов по разрешению конфликтов, их надо лишь умело применять. От своевременного применения того или иного метода может зависеть ход всего конфликта. Менеджер не должен ждать пиковых явлений он должен действовать предвидя ход развития.

При анализе на конфликтность организации менеджеру придется попотеть, ибо причин для возникновения конфликта может быть огромное множество и каждую нужно рассматривать отдельно и тщательно. Вообще своевременное выявление причин и их устранение в 99,9% приводит к не появлению конфликта. С анализом типа конфликта менеджеру будет, думаю чуть проще, но только чуть-чуть, ибо типов конфликтов тоже достаточно много.

С природой конфликта, думаю, и так все ясно. И, исходя из определения конфликта, я могу посоветовать менеджерам не допускать на предприятии столкновений интересов. Этого можно достичь при помощи психологов, которые при найме или в процессе работы могут тестировать людей на совместимость. По результатам тестов можно распределять людей в рабочие группы.

Литература:

1. Виханский, О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник 3-е издание — М.: Гардарики, 2001. — 528 с.
2. Кабушкин, Н.И. Основы менеджмента: Учеб. пособ. — Мн.: Новое знание, 2002. — 336 с.
3. Лукашевич, В.В. Управление персоналом — М.: Юнити-Дана, 2004. — 255 с.
4. Машков, В.Н. Психология управления: Учебное пособие — СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2000. — 208 с.
5. Менеджмент: Учеб. пособие / под. ред. Э.М. Короткова — М.: ИНФРА-М, 2003. — 220 с.
6. Мескон, М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: «Дело». 1993. — 702 с.
7. Основы менеджмента: Учеб. пособ. / Под ред. С.Г. Лопатиной — М.: Юрайт, 1999. — 295 с.
8. Основы менеджмента / Под. ред. Д.Д. Вачугова — М.: Высшая школа, 2003. — 376 с.
9. Психология управления: Курс лекций / отв. ред. Удалыцова М.В. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 150 с.
10. Словарь иностранных слов / под. ред. И.В. Лехина — М.: Рус. яз., 1986—608 с.
11. Уизерс, Б. Управление конфликтом — СПб.: Питер, 2004. — 176 с.

Методические подходы определения экономической эффективности при производстве зерна

Старченко Инна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Чабанный Александр Анатольевич, соискатель

Азово-Черноморский инженерный институт Донского государственного аграрного университета

(г. Зерноград, Ростовская область)

При определении системы показателей экономической эффективности очень важно, чтобы она с одной стороны была надежным инструментом, позволяющим правильно оценить достигнутый уровень эффективности производства зерна, а с другой она должна быть простой и удобной в практическом использовании и базироваться на данных, включаемых в отчетность [3].

Для определения экономической эффективности производства зерна, применяется следующая система показателей: себестоимость продукции; рентабельность производства; совокупная рентабельность; стоимость валовой продукции в текущих ценах; валовой доход; прибыль; стоимость валовой продукции в текущих ценах, валовой доход и прибыль на: 1 гектар сельхозугодий; 1 гектар пашни; 1 среднегодового ра-

ботника; 1000 рублей основных производственных средств сельскохозяйственного назначения; 1000 рублей совокупных средств. К ним относится также группа показателей финансовой устойчивости и платежеспособности; оборачиваемости капитала; сумма чистой прибыли; финансовые результаты деятельности предприятия [3].

Наиболее важными из этих показателей являются выход продукции в расчете на 1 га земельных угодий, производительность труда, себестоимость продукции, валовой доход (чистая продукция), чистый доход (прибыль) и рентабельности земельных ресурсов характеризует выход продукции в расчете на единицу площади (сельскохозяйственных угодий или пашни).

В системе показателей эффективности производства зерна важное место занимают чистый доход, прибыль и рентабельность. Чистый доход — это разница между стоимостью сельскохозяйственной продукции и ее себестоимостью. Реализованный хозяйством чистый доход нередко называют прибылью. Прибыль представляет собой разницу между денежной выручкой, полученной от реализации продукции и затратами на ее производство и реализацию (коммерческой себестоимостью). Помимо прибыли от реализованной продукции в отчетности применяется показатель чистого дохода, отражающий итоги всей хозяйственной деятельности [2].

Показатель рентабельности отражает окупаемость всех текущих затрат на производство продукции, составляющих ее себестоимость. Определяется он как отношение прибыли от реализации продукции к себестоимости реализованной продукции. Методику расчета этого показателя можно выразить формулой:

$$P_c = \frac{Pr}{C_p} \cdot 100 = \frac{B_p - C_p}{C_p} \cdot 100, \quad (1.1)$$

где P_c — рентабельность по отношению к себестоимости, %;

B_p — выручка от реализации продукции, руб.;

C_p — себестоимость реализованной продукции, руб.;

Pr — прибыль от реализации продукции, руб.

Исчисленная таким путем рентабельность не показывает, как окупаются имеющиеся в хозяйстве производственные фонды. Этой задаче отвечает показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли от реализации продукции к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и оборотных средств:

$$P_\Phi = \frac{Pr}{O\Phi + O\phi C} \cdot 100, \quad (1.2)$$

где P_Φ — рентабельность по отношению к фондам, %;

Pr — прибыль от реализации продукции, руб.;

$O\Phi$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

$O\phi C$ — среднегодовая стоимость оборотных средств.

На наш взгляд, более полно уровень эффективности сельскохозяйственного производства (\mathcal{E}) выражает формула:

$$\mathcal{E} = \frac{\Pi}{T + E \times \Phi}, \quad (1.3)$$

где Π — валовая продукция или валовой доход, руб.;

T — текущие затраты живого и овеществленного труда, руб.;

E — коэффициент приведения единовременных затрат к текущим;

Φ — основные производственные фонды или капитальные вложения, руб.

Как следствие развития рыночных отношений экономическая эффективность производства зерна, с позиции страны (или общества) не совпадает с эффективностью производства предпринимателя. С позиций общества она воспринимается как сокращение общественно необходимого труда при производстве зерна, а с позиции предпринимателя — как прибыль. Если производство этого зерна не сулит прибыли, то предпринимателя никто и ничто не в состоянии заставить им заниматься [4].

Важным фактором повышения экономической эффективности производства зерна является применение прогрессивных технологий его производства. Главным условием формирования таких технологий является максимальная прогрессивность каждого из составляющих их элементов. В частности, при производстве зерна — это выбор наилучшего для данной зоны сорта (гибрида), ресурсосберегающих техники и технологии, рациональных способов и оптимальных сроков посева и обработки почвы, средств химизации, современных форм организации и стимулирования труда.

Экономическая эффективность интенсивных технологий возделывания зерновых культур характеризуется показателями, отражающими степень использования земельных, трудовых и материальных ресурсов, а также финансовыми результатами (урожайность, качество зерна; прямые затраты труда на 1 га посева и 1 т зерна; стоимость валовой продукции в расчете на 1 га; биоэнергетический коэффициент; производительность труда; текущие производственные затраты и затраты энергии на 1 га и на 1 т; дополнительные затраты на получение прибавки урожая и их окупаемость; чистый доход с 1 га и в расчете на 1 т; рентабельность производства; годовой экономический эффект в расчете на 1 га и 1 т продукции; металлоемкость; энергоемкость и энерговооруженность труда). При этом используются как общие показатели, пригодные для разных вариантов технологии, так и специфические для оценки отдельных методов производства зерна.

Экономическая оценка новой технологии основывается на сравнении ее показателей с базовой технологией. Для более детального изучения преимуществ той или иной технологии необходимо выявить эффективность каждой технологической линии, отдельных комплексов систем машин, чтобы наиболее экономичные из них включать в единую модель, которая обеспечила бы получение единицы продукции с минимальными затратами живого труда [1].

Для расчета экономического эффекта применяются различные формулы. Величина экономического эффекта

представляет собой разность чистого дохода в новом и базовом вариантах. В свою очередь размер чистого дохода определяют как разность стоимости валовой продукции и производственных затрат. Формула расчета экономического эффекта (Э) имеет следующий вид:

$$\Delta = [(Bn.n - Cn) - (Bn.b - Co)] \cdot Q \quad (1.4)$$

где $Bn.n$ и $Bn.b$ — стоимость валовой продукции в новом и базисном вариантах, руб.;

Cn и Co — текущие производственные затраты в новом и базисном вариантах, руб.;

Q — объем работ в новом варианте, га.

Для определения влияния урожайности, цены реализации (качества) и себестоимости продукции на размер дополнительного экономического эффекта — Δd руб. с 1 га применяется следующая формула

$$\Delta d = (Cb - Cb) - (Un - Ub) + (Cn - Cb) Un / (Cb - Cn) \cdot Un, \quad (1.5)$$

где $(Cb - Cb) \cdot (Un - Ub)$ — экономический эффект за счет урожайности, руб.;

$(Cn - Cb) \cdot Un$, $(Cb - Cn) \cdot Un$ — снижение себестоимости продукции, руб.;

Un и Ub — цена реализации 1 ц в новом и базисных вариантах, руб.;

Cn и Co — себестоимость 1 ц продукции в новом и базисном вариантах, руб.

При расчете производительности труда учитывают стоимость валовой продукции в единицу времени.

Рост производительности труда $Pn.m$, в % находится по формуле

$$Pn.m = \quad (1.6)$$

где $Pn.n$ и $Pn.b$ — стоимость валовой продукции на 1 чел. — ч. в новом и базисном вариантах, руб.

Окупаемость дополнительных затрат $Od.z$, в руб. при внедрении технологии рассчитывается по формуле:

$$Od.z = \frac{Bn.n - Bn.b}{C}, \quad (1.7)$$

где C — дополнительные вложения, руб.

Критерием окупаемости дополнительных затрат является величина стоимости прибавки урожая, превышающая сумму дополнительных производственных затрат.

В условиях рыночной экономики нельзя рассматривать показатели эффективности дополнительных капитальных вложений без учета дисконта (учетного процента). Поэ-

тому формулу мы предлагаем умножить на коэффициент дисконта финансовых вложений.

Важное значение имеют показатели ресурсоемкости — расхода ресурсов в натуральном измерении на единицу продукции. Например, сравнивая по вариантам величину металлоемкости, энергоемкости и других элементов, можно не только выбирать ресурсоэкономные технологические схемы, но и принимать их в качестве нормативов для определения потребности в ресурсах.

Металлоемкость определяется следующим образом. Сначала рассчитывается удельная металлоемкость каждой технологической операции M (в кг на 1 га) по формуле:

$$M = \frac{G_{T.P.}}{t_{T.P.}} + \frac{G_{M.O.}}{t_{M.O.}} + \frac{G_c}{tc} \times \frac{1}{W} \quad (1.8)$$

где $G_{T.P.}$, $G_{M.O.}$, G_c — вес трактора, машины, орудия и сцепки, кг;

$t_{T.P.}$, $t_{M.O.}$, tc — годовая нагрузка трактора, машины, орудия и сцепки, ч.;

W — производительность агрегата за час сменного времени, га (т).

Затем суммируется удельная металлоемкость в расчете на 1 га посева.

В настоящее время для сравнительной оценки эффективности новых технологий применяются показатели прироста урожайности и валовых сборов зерна. Показатели, используемые для экономической оценки этих технологий, должны нести информацию как о росте объемов и повышении качества продукции, так и об уровне отдачи на затрачиваемые ресурсы, а в конечном счете — об увеличении чистого дохода.

Оценка фактических результатов и сравнение их с базовым вариантом позволяют определить изменения продуктивности земли, ресурсоемкое производства, окупаемости дополнительных затрат. Острота топливно-энергетической проблемы обуславливает необходимость рационального потребления энергии во всем народном хозяйстве. Решению этой задачи в сельском хозяйстве может способствовать биоэнергетическая оценка технологий производства зерна, позволяющая выбрать наиболее эффективные, ресурсосберегающие технологии и отдельные технологические приемы.

Таким образом, методические подходы определения экономической эффективности различных технологий (вариантов), технических средств, сортов и гибридов зерновых культур позволяют проводить их сравнительную оценку со стандартом и показывают пути увеличения производства зерна при одновременном росте производительности труда и снижении издержек в отрасли.

Литература:

1. Белкина, Е. Оценка конкурентоспособности агропредприятий / Е. Белкина // Экономика сельского хозяйства России. — 2006. — № 2. — с. 28.
2. Макарец, Л. И. Экономика сельскохозяйственной продукции — Санкт — Петербург, 2009. — 224 с.

3. Нечаев, В. И. Резервы увеличения производства зерна и повышения его эффективности: региональный аспект / В. И. Нечаев // Под ред. академика РАСХН И. Т. Трубилина. — Москва: Агри Пресс, 2002. — 284 с.
4. Нанаенко, А. Эффективность производства сельскохозяйственных культур / А. Нанаенко // Экономика сельского хозяйства России. — 2007. — № 3. — с. 29–30.

Теоретические основы и показатели эффективности сельскохозяйственного производства

Старченко Инна Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Чабанный Александр Анатольевич, соискатель

Азово-Черноморский инженерный институт Донского государственного аграрного университета (г. Зерноград)

Одной из самых актуальных проблем ускорения развития сельского хозяйства в современных условиях является повышение эффективности отрасли. Многочисленные исследования, посвященные проблеме эффективности производства, и в частности в сельском хозяйстве, убедительно свидетельствуют о том, что ввиду различного целевого назначения ее составляющих данная категория является весьма сложной. Она должна отражать результативность многообразной человеческой деятельности в процессе производства материальных и духовных благ [8].

Согласно методике, разработанной ВНИЭСХ, рекомендуется выделять технологическую и экономическую эффективности отраслей. В ней показано, что основным показателем эффективности выступает прибыль, характеризующая абсолютную величину полученного эффекта, относительным показателем которого является уровень рентабельности [6, 7].

Согласно этой методике и мнению ряда авторов, основными показателями экономической эффективности при производстве зерна в условиях рынка являются уровень рентабельности и норма прибыли, а такие показатели, как урожайность, цены на зерно, сумма прибыли в расчете на 1 га, на единицу затрат труда, биоэнергетическая оценка и другие, необходимы для анализа сложившегося уровня эффективности и не являются показателями экономической эффективности.

Однако в условиях инфляции, диспаритета цен, а также систематических неплатежей стоимостные показатели искажают фактическую эффективность в сельскохозяйственном производстве, где производственный цикл может продолжаться более года. Поэтому в целях сопоставления выручки от реализации и издержек отрасли целесообразно приводить их к единому времени.

Рассмотрим показатели, отражающие эффективность сельскохозяйственного производства, и в частности, эффективность возделывания сельскохозяйственных культур.

Производительность труда является исключительно важным экономическим результативным показателем, характеризующим прежде всего трудоемкость производства или массу продукта, произведенного в единицу рабочего времени. Переход экономики сельского хо-

зяйства к рынку может быть обеспечен лишь на базе высокопроизводительного труда, так как эффективность труда — единственный источник прироста объемов сельскохозяйственной продукции. Для различных хозяйств многоукладной экономики далеко не безразлично какой «ценой» достигается ускорение производительности аграрного труда, насколько рационально используются капитальные вложения в перевооружение сельскохозяйственного производства [2].

Однако сводить понятие сущности эффективности к производительности труда означает подменять последней стоимостную категорию, которой в данном случае является эффективность. Поэтому производительность труда как экономический показатель не может быть обобщающим показателем экономической эффективности, так как учитывает только затраты живого труда [9].

Себестоимость — одна из основных экономических категорий, используемая при решении вопроса эффективности производства. Себестоимость продукции — это выраженные в денежной форме затраты на ее производство и реализацию. В условиях перехода к рыночной экономике себестоимость продукции является важнейшим показателем эффективности возделывания сельскохозяйственных культур. В себестоимости продукции как синтетическом показателе отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия. От уровня себестоимости продукции при прочих равных условиях зависит уровень (объем) прибыли. Чем экономнее предприятие использует материальные, трудовые и финансовые ресурсы при производстве продукции (в том числе и при возделывании сельскохозяйственных культур), выполнении работ и оказании услуг, тем значительнее эффективность производственного процесса, тем больше будет прибыль [8].

Производственный цикл в сельском хозяйстве для большинства культур продолжителен и при определении величины валового дохода, прибыли, рентабельности происходит их завышение, как следствие занижения амортизационных отчислений и стоимости материальных затрат [5, 9].

Для преодоления данного положения предприятия могут использовать метод оценки сырья и материалов

в себестоимости реализованной продукции по ценам последних закупок. Определение фактической себестоимости материальных ресурсов, списываемых в производство, можно производить по себестоимости последних по времени закупок (Метод Лифо).

В этом случае уменьшается рентабельность как следствие роста затрат и уменьшения прибыли. В части амортизационных отчислений предусмотрено индексирование их величины в соответствии с индексом инфляции, публикуемым органами государственной статистики.

Прибыль является важнейшим показателем экономической эффективности. Для определения массы прибыли, получаемой в сельскохозяйственных предприятиях, следует определить разность между массой выручки и издержками производства [1].

Анализ величины полученной прибыли от разных сельскохозяйственных товаров позволяет провести научно обоснованную реструктуризацию производства, которая в наибольшей степени отвечала бы сложившимся в данном регионе, хозяйстве, отрасли запросам и требованиям рыночных отношений. Другими словами, осуществить альтернативные производственные решения с тем, чтобы сочетать интересы товаропроизводителя и продовольственного рынка.

Полученная масса прибыли указывает лишь на то, что данное предприятие, отрасль, сельскохозяйственная культура, вид производственной деятельности и т.д. приносит определенный доход и не более того. Следовательно, масса прибыли еще не свидетельствует об уровне полученной эффективности, так как не любая масса полученного в хозяйстве дохода (прибыли) может обеспечить расширенное воспроизводство заданными темпами.

Тем не менее, гораздо больший интерес представляют показатели, являющиеся производными от прибыли — показатели рентабельности. В рыночных условиях важно обеспечить необходимый уровень рентабельности производства не только в целом по предприятию, но и по отдельным видам продукции [1, 10].

Анализ вышеперечисленных показателей позволяет сделать вывод о том, что все они характеризуют одну сторону хозяйственной деятельности. Так, себестоимость показывает денежную оценку издержек производства, но не отражает прибыльности производства. Лишь комплексное использование этих показателей для оценки эффективности сельскохозяйственного производства позволяет на научно обоснованной основе решить поставленную задачу.

Особую роль в повышении эффективности сельскохозяйственного производства играет эффективное использование основных и оборотных средств. Для характеристики эффективности использования основных фондов в сельском хозяйстве на микроуровне применяют следующие показатели: фондоотдачу — выход валовой продукции на один рубль, (или тысячу рублей) основных производственных фондов; фондоемкость — размер основных фондов в расчете на один рубль валовой продукции; ва-

ловой доход на один рубль основных фондов; чистый доход на один рубль основных фондов; прибыль на один рубль основных фондов; срок окупаемости основных фондов. Эффективность использования оборотных средств определяется, в первую очередь, путем установления средней продолжительности оборота оборотных средств. Этот показатель различен для различных отраслей народного хозяйства. Если в торговой сети оборотные средства могут совершать оборот за 10—13 дней, то в сельском хозяйстве — а 270—300 дней, в том числе в растениеводстве — за год. Показателем эффективности также служит коэффициент оборачиваемости оборотных средств, показывающий сколько раз каждый рубль оборотных средств примет участие в производстве и реализации продукции на протяжении года. Причем коэффициент оборачиваемости оборотных средств может быть определен отдельно в сфере производства и сфере обращения [4, 12].

Анализ различных показателей экономической эффективности привел нас к выводу о том, что существенным является ресурсный метод. Каждое сельскохозяйственное предприятие обладает земельными, материальными, финансовыми ресурсами. Производство сельскохозяйственной продукции в значительной мере зависит от обеспеченности предприятий ресурсами. Поэтому нельзя не согласиться с теми экономистами, которые предлагают определять эффективность как отношение эффекта к каждому виду потребленных ресурсов или их совокупности.

Как было отмечено выше, в процессе производства участвуют несколько видов ресурсов, следовательно, возникает необходимость выявить степень обеспеченности ими хозяйства, то есть определить условия работы производства. Они характеризуются уровнем обеспеченности ресурсами и определяются отношением каждого вида ресурсов к площади сельскохозяйственных угодий (фондооснащенность, трудооснащенность и финансовая оснащенность). Для выявления эффективности использования земли под различные сельскохозяйственные культуры целесообразно определить размер валовой продукции, валового и чистого дохода с гектара (или 100 га) посева. Исходной информацией для определения валового и чистого дохода в разрезе сельскохозяйственных культур являются данные калькуляции себестоимости продукции. Из-за влияния на результаты производства в сельском хозяйстве погодных условий показатели использования земли следует определять по многолетним данным (обычно за 3 или 5 лет). Причем стоимостные показатели должны быть определены в одних и тех же ценах [3].

Классификация показателей эффективности сельскохозяйственного производства позволяет нам выделить следующие их группы: натурально-вещественные и стоимостные; прямые и косвенные; характеризующие технологическую, экономическую, социальную и экологическую эффективность. Показатели эффективности производства могут быть представлены в виде двух взаимосвязанных частей: частных показателей эффективности, которые характеризуют определенные стороны

процесса производства, использование отдельных видов ресурсов (затрат), и обобщенного показателя эффективности производства, на формирование которого оказывают влияние частные показатели системы [9].

Комплексный анализ эффективности сельского хозяйства должен учитывать состояние экологической обстановки производства пищевых продуктов. Экологическая эффективность рассматривается как улучшение качества земли, почвенного плодородия, позволяющая получить дополнительную высококачественную продукцию и повы-

сить экономические показатели хозяйственной деятельности в целом в результате предотвращения ущерба природной среды [11].

Так как в настоящее время одни и те же показатели применяются и для оценки эффективности использования ресурсов, производства продукции, эффективности отрасли или предприятия в целом, приведенные выше группы показателей эффективности позволяют более обоснованно подойти к выделению системы показателей для оценки эффективности производства зерна.

Литература:

1. Алтухов, А. И. Пути повышения рентабельности производства зерна / А. И. Алтухов // АПК: экономика, управление. — 2007. — № 2. — с. 8–13.
2. Алтухов, А. И. Повышение эффективности производства зерна на основе научно — технологического прогресса / А. И. Алтухов, В. И. Нечаев, А. И. Трубилин. — Москва: Агри Пресс, 2005. — 208 с.
3. Бирман, В. Ф. Эффективность зерновой отрасли в сельскохозяйственных предприятиях / В. Ф. Бирман, А. В. Алабушев, Л. Н. Анипенко // Зерновое хозяйство. — 2006. — № 2. — с. 2–7.
4. Зимин, Н. Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия / Н. Е. Зимин: учебное пособие. — Москва: ИКФ «ЭКМОС», 2004. — 240 с.
5. Макарец, Л. И. Экономика сельскохозяйственной продукции — Санкт — Петербург, 2009. — 224 с.
6. Методические указания по определению эффективности сельскохозяйственных культур. — Москва: ВНИИЭСХ, 1974. — 88 с.
7. Методические рекомендации по определению эффективности сельскохозяйственного производства. — Москва: ВНИЭСХ, 1995. — 67 с.
8. Нечаев, В. И. Резервы увеличения производства зерна и повышения его эффективности: региональный аспект / В. И. Нечаев // Под ред. академика РАСХН И. Т. Трубилина. — Москва: Агри Пресс, 2002. — 284 с.
9. Нанаенко, А. Эффективность производства сельскохозяйственных культур / А. Нанаенко // Экономика сельского хозяйства России. — 2007. — № 3. — с. 29–30.
10. Нехорошева, В. И. Конкурентоспособность зерновой отрасли: проблемы, перспективы / В. И. Нехорошева // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. — 2007. — № 1. — с. 24–26.
11. Федорова, Н. Внешние условия и внутренние факторы повышения эффективности земледелия / Н. Федорова // АПК: экономика, управления. — 2005. — № 4. — с. 52–59.
12. Шевцов, В. В. Микроэкономическая устойчивость сельхозпредприятий / В. В. Шевцов // Аграрная наука. — 2005. — № 7. — с. 10–11.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Основные аспекты развития малого предпринимательства в Республике Таджикистан

Азимов Пулод Хакимович, кандидат экономических наук, доцент
Таджикский технический университет имени академика М.С. Осими, (г. Душанбе)

В реформировании экономики Республики Таджикистан малое предпринимательство играет существенную роль, так как взаимодействие с крупными организационно-хозяйственными структурами оно образует основу современной рыночной экономики.

Предпринимательство, являясь одним из важнейших факторов формирования развития экономики с рыночным механизмом хозяйствования, требует проведения государственной политики в создании соответствующих экономических, производственных, социальных и других условий широкомасштабного развития предпринимательской деятельности. При этом государство должно учитывать, что малое предпринимательство дает возможность включить в производство значительной части материальных и финансовых средств населения, которые ранее использовались исключительно для личного потребления.

Наиболее явно предпринимательство проявляется в секторе малого бизнеса. Являясь форпостом предпринимательства в целом, малый бизнес демонстрирует высокую проникающую способность, функционируя в городе и на селе, в промышленности и сельском хозяйстве, сфере услуг и других отраслях экономики (3, стр. 23).

В Республике Таджикистан государством сформирована для функционирования предпринимательства определенная правовая среда. В 1991 году был принят Закон «О предпринимательской деятельности в Республике Таджикистан», в котором были определены направления и основные виды государственной поддержки развития субъектов малого предпринимательства.

Устанавливалось предоставление соответствующих налоговых льгот при формировании государственного бюджета и право применять упрощенную систему налогообложения, учета и ответственности субъекта малого предпринимательства, осуществляющие приоритетные виды деятельности, определенные в рамках долгосрочных государственных программ. Однако, государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства и основных мероприятий по ее реализации была утверждена Постановлением Правительства Республики Таджикистан лишь в 1999 года.

Основной целью Программы являлось создание правовых, экономических и организационных условий раз-

вития малого предпринимательства и разработка механизма его государственной поддержки. Определялись принципы и направления развития малого предпринимательства, среди которых: правовое обеспечение, экономическая и производственно-технологическая поддержка, кадровое обеспечение и социальная защищенность, системы информационного обеспечения малого предпринимательства.

Малый бизнес и предпринимательство для современного Таджикистана — явление относительно новое. В период централизованного административного управления экономикой в стране имелись отдельные категории граждан, которые под строгим финансовым контролем производили незначительные объемы товаров и услуг (например, национальные ремесленные изделия — колыбельки, деревянные расчески, другие изделия из дерева, глины, металлов, или ремонт обуви, телевизоров и прочее). Однако широкого распространения эти виды деятельности не получили не только в силу менталитета населения, но и в связи с широким ростом отечественной промышленности и сельского хозяйства в рамках общесоюзного хозяйственного комплекса, обеспечившего широкий выбор рабочих мест, организованную трудовую миграцию в Россию и сравнительно достаточные средства для развития каждой личности. В связи с этим в прошлом вопросы теории и практики малого бизнеса и предпринимательства не принимались во внимание, так как они не играли серьезной роли в экономике страны. Предпринимательство рассматривалось только критически, поскольку считалось, что оно относится к чуждым социализму пережиткам прошлого, к формам незаконного обогащения человека, эксплуатации человека человеком. Частная предпринимательская деятельность и коммерческое посредничество, их широкое развитие находилось под запретом.

Теперь малый бизнес входит в число основных рычагов формируемой в Таджикистане рыночной экономики. Однако процесс становления и функционирования малого бизнеса в целом носит сложный и противоречивый характер. Основными проблемами его развития в стране являются:

— форсирование процесса приватизации, превращение данного процесса в источник доходной части госу-

дарственного бюджета и отдаление его от своей социально-экономической функции, а также некомпетентность и не профессиональность собственников большинства приватизированных предприятий, что привело к их нерентабельности и неэффективности в целом;

- несовершенство нормативно-законодательной базы, низкий уровень правовой грамотности представителей малого бизнеса;

- отсутствие конкурентных рынков и рыночных механизмов в экономике, преобладание монополистических структур на рынке;

- чрезмерно многочисленные административные барьеры и повсеместная система взяток, которые лишают стимулов к занятию легальным бизнесом;

- несовершенство системы налогообложения и отсутствие ее стимулирующей роли для расширения производства;

- практически полное отсутствие социальной защиты и безопасности предприятий малого бизнеса и предпринимателей;

- неразвитость и несовершенство механизмов финансово-кредитной, банковской базы и страхования рисков предпринимательской деятельности. Доверие предпринимателей к банковской системе и доступ к внешнему финансированию ограничены, несмотря на существование значительного спроса на услуги финансовых институтов;

- отсутствие механизмов самофинансирования (кредитные союзы, общества взаимного страхования и т.п.);

- низкий уровень профессионализма и незначительный опыт предпринимателей в различных отраслях современного бизнеса.

Одна из основных проблем становления и функционирования предпринимательства в РТ является несовершенная система налогообложения. Существующий механизм налогообложения оказывает дестимулирующее воздействие на предпринимательский сектор. Отсутствует льготная система налогообложения для начинающих предпринимателей. Исключение составляют совместные предприятия, на которые распространяются налоговые льготы. Груз налогового бремени между различными налогоплательщиками распределен неравномерно. В результате многие предприниматели частично скрывают доходы, легально или полулегально уклоняются от уплаты налогов, что приводит не только к уменьшению налоговых поступлений, но и к стимулированию перелива капитала в торгово-посреднические сферы.

Анализ предпринимательских структур в отраслевом разрезе позволяет выявить истинную картину состояния малых предприятий в нашей стране. Так, число малых предприятий в 2013 году по отраслям экономики и видам деятельности распределялось следующим образом (от общей численности всех предприятий, %): промышленность — 17,9; сельское и лесное хозяйство — 1,7; строительство — 12,8; транспорт и связь — 3,1; торговля и общепит, снабжение и сбыт — 35,3; информационно-вычислительное обслуживание — 0,4; бытовое об-

служивание населения — 15,5; здравоохранение — 1,2; образование — 1,6; культура и искусство — 1,0; наука и научное обслуживание — 0,3; кредитование — 0,5; другие виды деятельности — 8,1.

Как и в большинстве государств СНГ, большая часть предприятий малого бизнеса сосредоточена в торговле и общественном питании (порядка 60%), промышленные предприятия составляют около 18%. Доля малого бизнеса в ВВП с 2008 года по 2014 год включительно выросла с 3,2% до 9%.

Как видно из вышеприведенных данных, предприятия малого бизнеса осуществляют деятельность в разных сферах экономики, но предпочтение отдается не промышленности, а коммерции (торговле, общепиту) и этому явлению есть объяснение. Во-первых, инвестиции в производство окупаются гораздо дольше, чем, например, инвестиции в торговлю. Быстрая оборачиваемость средств позволяет в короткие сроки при меньшем количестве рабочих добиться большей прибыли, чем и стимулирует предпринимателей заниматься коммерческой деятельностью, а не производством товаров народного потребления. Во-вторых, сфера производства требует больше капиталовложений, нежели непродовольственная сфера. В-третьих, статистический анализ последних лет показывает, что только последние 3 года промышленные предприятия страны получают прибыль, все остальное время промышленные предприятия республики были убыточными.

Одним из главных условий развития малого бизнеса является наличие соответствующей финансово-кредитной инфраструктуры. Только 23% предпринимателей в своей деловой практике используют банковские счета, остальные ограничиваются наличным расчётом. Этот показатель существенно варьируется по субъектам МСБ, а именно: у 82,4% малых (средних) предприятий, у 6,2% индивидуальных предпринимателей и у 47,3% дехканских (фермерских) хозяйств имеются расчётные счета в банке. Кроме того, предприниматели испытывают ограниченный доступ к внешнему финансированию из-за практически невыполнимых требований, которые налагают на субъекты предпринимательства банковская система РТ.

Несмотря на снижение ставки рефинансирования Национальным банком РТ до 8–9% в год и частичное открытие внутреннего рынка услуг иностранным субъектам, кредитные ставки банков под предлогом высоких рисков кредитования остаются очень высокими (24–48%). При этом коммерческие банки, в основном, выдают краткосрочные кредиты до одного года, что соответственно приводит к ограничению кредитования средне- и долгосрочных предпринимательских проектов.

Существует еще один инструмент финансирования — микрофинансирование. Здесь нужно подчеркнуть исключительно важное различие между микрофинансированием и банковским финансированием — микрофинансирование преследует цель оказания содействия и защиты, поощряя обращаться за финансовыми услугами тех клиентов, которые обычно сами себя считают «неплатежеспособ-

ными» и начинающих предпринимателей, у которых нет большого опыта предпринимательской деятельности. За последние 8 лет, благодаря микрофинансированию со стороны некоторых международных организаций (Фонда Ага-хана, Международного корпуса милосердия, CARE Int., ACTED и др.) многие субъекты МСБ смогли начать свой бизнес. В рамках международных программ некоторые отраслевые ассоциации и неправительственные организации также оказывают помощь в организации, начале бизнеса и его развитии.

Для выхода из тени необходимо показать бизнесу целесообразность и выгоду работы в цивилизованном «белом» рынке. Малый бизнес может успешно развиваться только в условиях полного понимания государства в острой необходимости наличия таких предприятий, как одного из приоритетных проектов в формировании ВВП.

Для этого, на наш взгляд, на сегодняшний день следует предпринять ряд шагов, из которых хотелось бы остановиться на следующих:

— оказание помощи при определении направления развития бизнеса (открытый анализ общественно необходимого производства);

— проведение консультационных (а не только фискальных) проверок фискальными органами;

— введение дифференцированного налога на объемы реализации в производстве, а также при определении стоимости патента в мелкооптовой торговле;

— разделение государством рисков при кредитовании малого бизнеса, в том числе, долгосрочном, которое должно осуществляться только на конкурентной основе для минимизации коррупционного фактора.

Очевидно, что малое предпринимательство является перспективной сферой развития экономики, которая может помочь нашей республике обеспечить сохранение трудовых ресурсов, увеличить поступление средств в бюджет, нужно лишь реализовывать правильно обозначенные приоритеты и нести персональную ответственность за принятые обязательства.

Литература:

1. Закон Республики Таджикистан «О предпринимательской деятельности» (с дополнениями изменениями). Душанбе, 2001.
2. Статистический сборник Республики Таджикистан. — Душанбе: 2014.
3. Бусыгин, А. С. Предпринимательство. Основной курс. — М.: Инфра-М, 1998.
4. Основы предпринимательской деятельности: Учебное пособие. /Под ред. В.М. Власовой. — М.: Финансы и статистика, 2007

Подходы к определению механизмов укрепления экономического потенциала Республики Таджикистан

Асламов Абдурафи Ильесович, кандидат экономических наук, докторант
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

Основной задачей экономической политики любого государства является обеспечение экономического роста и достижение устойчивости социально-экономического развития.

В свою очередь их обеспечение зависят от выбора целей и инструментов реализации экономической политики.

В качестве основополагающих целей долгосрочного социально-экономического развития Республики Таджикистан можно выделить следующие:

— обеспечение устойчивого развития экономики республики — как главного фактора устойчивости ее политического развития;

— реализация суверенной экономической политики, обеспечивающая защиту и реализацию национальных интересов;

— достижение высокого уровня экономического развития как важнейшее условие повышения конкуренто-

способности национальной экономики в системе глобальной конкуренции;

— использование всех имеющихся возможностей и создание новых возможностей для максимального сокращения уровня бедности, повышения уровня благосостояния населения, и обеспечения социальной справедливости;

— обеспечение условий для взаимовыгодного и справедливого участия страны в системе мирохозяйственных связей и достижение достойного места в иерархии мировой экономики.

Переход к устойчивому экономическому росту невозможен без создания соответствующих макроэкономических условий, включающих создание эффективных механизмов по укреплению всех секторов национальной экономики.

В этой связи особую актуальность приобретает поиск механизмов или источников такого развития. Теория и мировой опыт свидетельствует о том, развитие любой

экономики опирается на использовании трех источников: внутреннего спроса, внешнего спроса и инвестиций.

Эффективная стратегия социально-экономического развития страны в условиях глобализации зависит, прежде всего, от эффективности использования внутренних и внешних факторов развития.

В настоящее время экономический рост в Республике Таджикистан определяется внутренними факторами — увеличением потребления и накопления, но их источником являются, прежде всего, денежные переводы мигрантов (46% ВВП) и внешние финансовые ресурсы.

Анализ показывает, что внешний спрос не значителен и не обеспечивает прочную базу для укрепления экономического потенциала страны. Свидетельством вышесказанного является ухудшение баланса внешней торговли страны и ее отношения к ВВП за последние годы. Отношение отрицательного чистого экспорта к ВВП увеличилось с $-7,8\%$ в 2000 г. До $-67,8\%$ в 2012 г. Увеличение импорта страны тоже связано с ростом денежных доходов населения от переводов мигрантов, в первую очередь, и внешних финансовых ресурсов которые стимулируют внутренний спрос.

В последние годы развития экономики страны внешний спрос на национальные трудовые ресурсы является основным двигателем экономики РТ.

Очевидно, что ориентация на внешний трудовой рынок как на основной источник экономического роста страны не отвечает критериям экономической безопасности, и считаем целесообразным поиск новых источников развития, которые в долгосрочной перспективе обеспечат качественное изменение экономического роста страны.

Ориентация на внешние источники роста, прежде всего на мировые рынки товаров и услуг требуют разработку и реализацию стратегических задач по повышению конкурентоспособности национальных товаров и услуг, диверсификации географической и товарной структуры национального экспорта, оптимизации участия страны в системе международного обмена, повышение качества трудовых ресурсов страны и диверсификацию сферы и географии приложения национальных трудовых ресурсов за рубежом. Можно констатировать, что внешний спрос (кроме спроса на трудовые ресурсы) не является фактором устойчивости роста национальной экономики.

Ориентация на внутренний рынок и увеличение производства за счет расширения емкости внутреннего рынка

предполагает расширение платежеспособности населения страны, рост внутреннего спроса и увеличения предложения национальных товаров и услуг на внутреннем рынке.

Решение задачи расширения внутреннего рынка невозможно без повышения уровня доходов населения, уровня оплаты труда, активизации кредитного механизма в обеспечении внутренних финансовых потребностей и т.п.

Одним из стратегических задач страны является сокращение бедности в стране. Благодаря принятым правительством мерами на основе стратегических документов — Стратегии Сокращения Бедности удалось сократить уровень бедности с 83% в 2000 г. до $38,2\%$ в 2012 г. В послании президента парламенту страны от 04.2014 г. отмечается, что в уровень бедности должен сократиться до 30% в 2015 г. и до 20% в 2020 г. Несомненно, осуществляемые правительством меры в сфере повышения благосостояния являются важным фактором стимулирования потребительского спроса внутри страны и источником дальнейшего экономического роста.

Но пока по уровню зарплаты — основному индикатору уровня внутреннего спроса — мы сильно отстаем. Среднемесячная заработная плата в РТ в 2012 г. составила 116,6 долларов против 27 долларов США в 2005 г.

Несмотря на положительную динамику уровня оплаты труда ее уровень очень низкий. В этом плане рост зарплаты может существенно повысить внутренний спрос, а рост зарплаты с другой стороны вынуждает производителей повысить качество товаров и услуг и производительность труда в целом. За счет повышения покупательной способности расширяется спрос, что в свою очередь способствует расширению воспроизводственного процесса в стране. Рост зарплаты снизить и отток трудовых ресурсов за рубеж.

В настоящее время внутренний спрос пока обеспечивается в основном за счет импорта, что свидетельствует о невысоком уровне конкурентоспособности национальных товаров на внешних рынках. К сожалению, внутренний спрос имеет в основном потребительский характер, что не является фактором повышения экономического потенциала страны. Страна пока неэффективно участвует в системе международного обмена и в системе мирохозяйственных связей, что обусловлено, прежде всего, деформацией структуры национального производства.

Таблица 1

Структура ВВП РТ

Годы	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги
2000	27,3	38,4	34,3
2005	23,8	25,6	45,6
2011	21,6	16,1	50,7

Источник: составлено по данным: Unctad.org

Как свидетельствуют данные таблицы 1 в структуре национального производства снижается удельный вес секторов реального производства, и увеличивается доля сферы услуг. Такая структура национального производства не может обеспечить достижение благоприятных результатов в системе международного разделения труда и в целом не может выступать источником устойчивости социально-экономического развития страны. Такая ситуация требует реализации эффективной структурной политики страны.

Определяющим условием успешного развития национальных экономик является эффективная политика в сфере воспроизводственного процесса — прежде всего, в сфере промышленности. Промышленная политика предполагает обеспечение условий для развития и повышения конкурентоспособности промышленного производства с учетом национальных сравнительных преимуществ. Эффективная промышленная политика означает реализацию эффективной структурной политики, в том числе региональной и отраслевой, которые определяют позиции страны в системе международного промышленного производства.

Отраслевая структура промышленности РТ (см. табл. 2) свидетельствует, что в последние годы в ней увеличиваются удельный вес топливно-энергетической, пищевой, легкой и строительной отраслей.

Доля отраслей машиностроения, химической отрасли, т.е. отраслей обеспечивающих высокую добавленную стоимость и легкой промышленности значительно снизились за последние 20 лет.

Доля тяжелой промышленности за эти годы увеличилась в 2,0 раза. Удельный вес металлургии (алюминиевое производство) возрос в 4,5 раза, в то время как удельный вес машиностроения снизился в 2,6 раза, химико-лесного комплекса в 5,8 раза, легкой промышленности — в 3,6 раза.

Следует отметить, что деформация структуры промышленного производства была обусловлена, прежде всего, распадом СССР и последующим ухудшением темпов социально-экономического развития страны.

По данным Госкомстата СССР в общем объеме промышленной продукции РТ доля предприятий союзной промышлен-

ности составляла 31%, а в общей численности занятых в промышленности-36%, и удельный вес предприятий союзного подчинения в промышленных производственных основных фондах составляло 74% его объема. Это с одной стороны показывает, что структурная деформация в экономике РТ и в первую очередь, деградация промышленного производства произошла за счет развала СССР, а с другой стороны это показывает, что при условии реализации эффективной интеграционной политики Таджикистан имеет значительный потенциал для восстановления кооперационных связей с Россией и другим странами СНГ.

В целом важнейшим элементом структурных преобразований должно стать повышение доли передовых отраслей обеспечивающих высокую добавленную стоимость и конкурентоспособность на мировых рынках.

Решение задачи структурной перестройки национальной экономики невозможно без активизации инвестиционного комплекса страны.

Опыт и практика успешных экономик показывает, что долгосрочное устойчивое развитие экономики зависит от реализации эффективной финансовой политики и прежде всего, инвестиционной.

Однако, как показывает анализ состояния национальной экономики РТ инвестиционный комплекс страны несмотря на очевидные позитивные сдвиги в целом пока не является достаточным для обеспечения устойчивого развития страны.

Проблемы Таджикистана в инвестиционной сфере обусловлены состоянием народного хозяйства страны за постсоветский период.

Согласно критериям экономической безопасности пороговый объем инвестиций в основной капитал должен превышать 25% к ВВП, в противном случае обеспечение расширенного воспроизводства невозможно.

В 2012 г. инвестиции в основной капитал составили 14% от общего объема ВВП.

Инвестиционные проблемы Таджикистана связаны с низким уровнем объемов валовых накоплений и сбережений, которые составили соответственно 20 и 18%.

В период до 2011 г. подавляющая часть инвестиций в основной капитал финансировалась за счет внебюд-

Таблица 2

Структура промышленного производства Республики Таджикистан

Топливо- энергетический комплекс	Металлургиче- ская промыш- ленность	Пищевая промышленность	Легкая промышленность	Машино- строение	Химическая и нефтехимическая промышленность
1991—4%	1991—8%	1991—16	1991—49	1991—7%	1991—4%
2000—7,9	2000—59,9%	2000—11,0	2000—10,8	2000—0,8	2000—1,8%
2010—14,9	2010—35,7%	2010—27,0	2010—13,3	2010—2,6	2010—0,5%

Источник: составлено по данным: Хочагии халки Чумхурии Тоҷикистон: Омори соли 1992. Душанбе 1993.—182 сах. и 20 лет государственной независимости статистический сборник /Агентство по статистике при Президенте Республики Таджикистан.— Душанбе, 2011.—832 с.

жетных средств. Например, в 2000 г. доля бюджетных средств составляла 44 %, а в 2010 г. — 36 %.

В структуре инвестиций в основной капитал доля иностранных инвесторов в 2010 г. составила 40 %, а в 2011 г. 27 %. Она существенно снизилась за последние годы. Но при таком раскладе источников инвестиционных вложений обеспечить положительные структурные преобразования в экономике страны проблематично.

В экономике РТ существует проблема формирования достаточных сбережений и их трансформации в инвестиции. Нарращивание сбережений зависит от реализации эффективной экономической, монетарной, денежно-кредитной, внешнеэкономической политики, повышения эффективности народного хозяйства, а решение проблем трансформации ресурсов в инвестиции зависят от укрепления экономического потенциала страны и адекватного развития финансового рынка страны, в том числе повышения конкурентоспособности главного посредника трансформации сбережений в инвестиции — банковского сектора.

Решение инвестиционных проблем страны и обеспечение устойчивости инвестиционных процессов в национальной экономики невозможно без достижения конкурентоспособности финансовой системы страны.

Конкурентоспособность финансовой системы является одним из главных факторов экономического развития страны, поскольку от его состояния зависят внутренний инвестиционный потенциал национальной экономики, а с другой стороны она (конкурентоспособность) является индикатором привлекательности (с точки зрения риска, надежности) страны перед иностранными инвесторами.

В числе определяющих индикаторов финансовой устойчивости выступают состояние государственных финансов, уровень развития банковского сектора и финансового сектора в целом.

Состояние государственных финансов определяются показателями государственного бюджета, в числе которых ее объем, дефицита бюджета к ВВП, отношение государственного бюджета к ВВП, уровень монетизации экономики, отношение инвестиций в основной капитал к ВВП и т.п.

Рассмотрим их подробно.

Бюджет республики Таджикистан в 2012 г. составил 10761247,9 млн. сомони или 26,8 % к ВВП. В 2000 г. объем бюджета страны составлял 13,9 % по отношению к ВВП, что свидетельствует о позитивных тенденциях в экономике страны и несомненно является отражением укрепления финансовой системы страны за последние годы.

Как отмечается в послании Президента к Парламенту страны «если в 2001 г. расходную часть госбюджета составили 314 миллионов сомони, то данный показатель в 2014 г. будет равен 14,1 миллиарда сомони, то есть увеличится в 45 раз. Бюджет РТ профицитный. Бюджет Республики Таджикистан имеет социальную направленность. В 2014 г. финансирование социальных сфер

составит 54,2 процента общего объема расходов госбюджета или 7,7 миллиарда сомони, и в течение предстоящих семи лет предусматривается профинансировать социальные сферы в общем объеме более 70 миллиардов сомони. Несомненно, такая направленность бюджета страны связано и с решением проблем бедности в стране, но в перспективе необходимо перейти к увеличению объемов вложений в реальный сектор экономики, которая и создает прочную основу решения и социальных проблем.

Другая особенность инвестиционного комплекса страны связано с тем, что основная ее часть направляется на решение стратегических задач страны по обеспечению энергетической безопасности и вывода страны из транспортной изоляции. До 2020 года, для достижения этих стратегических целей предусмотрена мобилизация средств на более чем 35 миллиардов сомони за счёт бюджета и привлечения инвестиций.

Для модернизации энергетической системы страны в течение последних десяти лет было израсходовано более 13 миллиардов сомони и в течение предстоящих семи лет на обеспечение устойчивого функционирования энергетической инфраструктуры, развитие отрасли и обретение энергетической независимости страны за счёт государственного бюджета и других источников финансирования будет направлено более 22 миллиардов сомони. В 2014 году за счёт всех источников финансирования для транспортно-коммуникационной отрасли будет потрачено 1,1 миллиарда сомони и в течение предстоящих семи лет — более восьми миллиардов сомони.

Решение этих стратегических задач создадут прочную основу укрепления экономического потенциала страны и выступают одним из основных факторов модернизации национальной экономики.

Анализ тенденций развития финансовой системы показывает, что страна достигла значительных успехов в укреплении финансового потенциала и по мере достижения ее стратегических задач вектор инвестиционных вложений будет изменен в сторону укрепления реального сектора экономики.

В числе других индикаторов финансовой устойчивости и инвестиционного комплекса выступает и состояние банковского сектора.

Одним из важнейших индикаторов, показывающих роль банковского сектора в экономике страны в целом и ее конкурентоспособность, является соотношение банковских активов к ВВП.

Следует отметить, что за последние годы активы банковского сектора выросли существенно.

С 2005 по 2012 гг. суммарные активы банковского сектора увеличились в 6,5 раз, а отношение суммарных активов банковского сектора к ВВП за этот период выросли с 22,5 % до 29,12 %.

Несмотря на значительный рост с точки зрения обеспеченности капиталом и конкурентоспособности банковский сектор РТ пока существенно отстает от общемировых показателей. В Таджикистане соотношение банковских ак-

тивов к ВВП составляет 29,1% [1]. В странах с развитой экономикой она доходит до 300 (Гонконг, Япония, Швейцария, Китай, Нидерланды).

Конечно это отражение экономического потенциала страны. Но с другой стороны это и экономическое состояние ее субъектов, уровень финансовых возможностей ее населения и степени доверия к банковской системе.

Одной из ключевых проблем банковского сектора Таджикистана является высокая степень концентрации банковского капитала, где на три крупнейших банка из 15 приходится около 59% актива всей банковской системы. Такая ситуация отражает слабость конкуренции на рынке банковских услуг, что является одним из факторов сдерживания развития банковского сектора страны.

Инвестиционная активность банковского сектора должна стать локомотивом экономического роста. Другими словами, рост ВВП определяется, прежде всего, инвестициями. В Китае, например доля инвестиций к ВВП в 2012 г. составило 46,8%, а в отдельные годы превышало 50%, которые и определяют темпы развития и ее позиции в иерархии мировой экономики.

В целом можно констатировать, что инвестиционные проблемы страны являются отражением неконкурентоспособностью банковской системы страны.

На наш взгляд одним из основных проблем финансового сектора, в том числе инвестиционного комплекса является низкий уровень монетизации, которая ограничивает финансовые возможности страны и не может обеспечить активизацию инвестиционного процесса в стране.

Это, несомненно, ограничивает возможности и роль банковского сектора в решении финансовых и инвестиционных проблем страны и на наш взгляд является одним из основных факторов низкой активности банковского сектора Таджикистана.

В Таджикистане уровень монетизации или отношение денежной массы M2 к ВВП очень низкий. В 2000 г. уровень монетизации составил 8,2%, в 2005 г. — 14,2% [2] и в 2012 г. — 20,46% [3]. В Советском союзе этот показатель составлял 60%. Для сравнения, уровень монетизации, например в Гонконге составляет 320% к ВВП, в Китае — 170%, в Японии — 168 и в Германии — 123%.

На наш взгляд, необходимо перейти к реализации адекватной потребностям национального хозяйства монетарной политике. Это должно способствовать оживлению финансового сектора страны и повышению ее способности в (функции) по обеспечению экономического развития.

Это повысить емкость внутреннего рынка и обеспечить устойчивый экономический рост.

В плане реализации инвестиционной политики особенно в отраслях промышленности государство должно взять более активную роль. Пока основные инвестиции в сфере реального производства осуществляется за счет частного сектора или иностранных инвесторов. Однако частный сектор не способен осуществить инвестиции в крупные производства, которые, и определяют ка-

чественную диверсификацию национального производства.

Ограничив свои инвестиционные возможности, ждать иностранных инвесторов и возлагать надежду на иностранные финансовые ресурсы не является целесообразным.

Другая проблема инвестиционного комплекса и в целом структуры национального производства это рационализация размещения производительных сил. В период развития экономики в рамках СССР одной из эффективных мер повышения экономического потенциала была практика разработки и реализации размещения производительных сил и развития конкретных производств.

В современных условиях необходимо возродить эту практику и на основе государственного и частного взаимодействия развивать и размещать конкретные виды экономической деятельности исходя из текущих и перспективных потребностей экономики страны, на основе соблюдения принципов эффективности и разумной конкуренции. Практика показывает, что частный сектор мало учитывает эти аспекты и стремится вложить в те производства, где отдача высокая и слепо копирует имеющиеся производства. В конечном итоге это приводит как обычно к неэффективному воспроизводственному процессу, избыточной конкуренции, деформации структуры национального производства. Государство должно четко определить, какие именно производства, с учетом возможностей и потребностей экономики необходимо развивать и для этого иметь обоснованную стратегию, в том числе социально-экономического развития регионов.

В целом опора на «трех китах» экономики — внешнем спросе, внутреннем спросе и инвестициях предполагает реализацию эффективной структурной, промышленной, аграрной, инвестиционной, бюджетной, ценовой, внешнеэкономической и других элементов экономической политики страны.

Указанные цели объективно предполагают реальную оценку эффективности использования внутренних и внешних возможностей социально-экономического развития страны, достигнутого уровня ее развития, соответствие или несоответствие достигнутых уровней социально-экономического, технологического, производственного (промышленного, сельскохозяйственного и др.) поставленным целям и возможностям (природно-ресурсным, экономическим, человеческим) страны.

Безусловно, степень эффективности использования национальных сравнительных преимуществ в системе международного разделения труда они и определяют качество участия и место страны в системе мировой экономики.

Это в свою очередь обуславливает постановку задач для реализации указанных целей и устранения проблем и препятствий на их пути. **Эти особенности, а также необходимость обеспечения устойчивого экономического развития обуславливают поиск новых источников и механизмов укрепления экономического потенциала**

страны, повышения эффективности участия страны в системе международного разделения труда.

В числе определяющих факторов обеспечивающих достижение этих целей, безусловно, нужно выделить выбор стратегии или модели социально-экономического развития страны.

Выбор модели социально-экономического развития страны, прежде всего, показывает, что является для нее ориентиром для развития, какую цель (в социально-экономическом развитии, прежде всего) она преследует.

Она (модель) предопределяет контуры будущего развития страны и в определенной степени поможет выбрать реалистичный вариант экономической политики исходя из возможностей страны. В мире существуют разные экономические модели — шведская, немецкая, американская, китайская, французская и другие которые имеют свои особенности и в силу своей успешности стали эталонами хозяйствования. В числе образцовых экономик мы можем назвать и экономику Республики Беларусь, которая, несмотря на низкий уровень обеспеченности природными ресурсами, но благодаря эффективной политике управления национальной экономикой достигла значительных успехов в плане социально-экономического развития. В Беларуси более 75% промышленности страны находится в собственности государства [4]. Модель управления экономикой реализуемая в период правления А.Г. Лукашенко или «белорусское экономическое чудо», признавали и на западе, в том числе и МВФ. В отдельные годы экономика Республики Беларусь развивалась быстрее даже чем китайская экономика (например, 10,2% против 9,6% в 2008 г.). Она характеризуется самыми высокими социальными показателями.

Уровень бедности в Беларуси самый низкий на постсоветском пространстве. Структура ее экономики в отличие от многих постсоветских экономик не деформирована, а структуре ее внешней торговли соответствует структуре торговли развитых стран, с высоким удельным весом экспорта промышленной продукции.

Таджикистану необходимо выбрать положительные черты всех этих моделей и строить свою собственную модель развития на основе возможностей национальной экономики. В сфере развития финансового сектора, например, банковского сектора, необходимо использовать механизмы исламского банкинга, которая может способствовать решению инвестиционных проблем страны, в том числе за счет привлечения финансовых ресурсов исламских финансовых институтов. В целом идеи исламской экономической модели, которые, к сожалению, в полной мере не реализованы не в одном исламском государстве, очень полезны, в том числе, в плане достижения социальной справедливости и могут быть в числе приоритетных целевых ориентиров экономической политики Республики Таджикистана.

Несомненно, решение перечисленных задач невозможно без повышения эффективности управления народным хозяйством и устранения коррупции.

На наш взгляд эффективность управления народным хозяйством невозможно без смены парадигмы развития, т.е. без усиления роли государства в экономике невозможно достичь цели социально-экономического развития. Роль государства в экономике определяется не только объемами и долями владения государственной собственности, а его влиянием на национальную экономику.

Усиление и ослабление государственного регулирования экономики ориентировано на решение конкретных экономических задач в зависимости от тенденций развития экономики в системе мирового хозяйства в целом. Оно отражается в экономической политике любого государства, результатом которого (целью) должно стать обеспечение темпов развития, повышение благосостояния населения и упрочение государства.

В период после развала СССР выбор либеральной парадигмы, который был навязан постсоветским странам со стороны международных финансовых институтов, очень сильно девальвировал роль и значение государственного регулирования в экономике.

Сложилось ошибочное представление о роли государственного регулирования, прежде всего в странах развитого капитализма, модель развития которых был выбран как эталонный.

Однако роль государства в высокоразвитых странах в настоящее время не снизилось, как полагают многие, а несколько трансформировалась.

В экономической системе развитых странах наблюдаются две тенденции:

1. Снижается доля государственной собственности.
2. Растет доля государственных расходов в ВВП.

Как отмечает А.А. Пороховский, «Взяв усредненные данные по группе развитых индустриальных стран, можно обнаружить явную тенденцию роста доли государственных расходов в ВВП. Если в конце 19в. эта доля в среднем составляла 8,3% (в то время как в США-3%, во Франции — 12,0%), то уже в 1920-х годах она возросла до 15,4%, а в 1960-х годах — до 27,9%.

В начале 1980-х годов средняя доля государственных расходов в ВВП развитых стран составила уже 42,6%, причем ни в одной из них не опустилась ниже 30%. Так в 1993 г. доля государственных расходов в ВВП США была 38,7%, Японии — 34,9, ФРГ-50,8, Франции — 54,2, и Англии 54,8%.

В 1994 г. указанный средний показатель по развитым странам достиг 47,2%.

Иными словами государство не просто превратилось в мощный фактор экономического роста, а стало залогом стабильности и устойчивости всего общественного развития. [5] »

Следует отметить, что такая тенденция сохраняется до сих пор. По данным ОЭСР за 2009 г. доля государственных расходов в Дании составили 58,4%, во Франции-56%, в Швеции-55,1, в Италии-51,7, Великобритании-51,6%, и в США-42,18%. [6]

В РТ доля государственных расходов в ВВП в 2012 г. составила 26,2%, что является отражением экономического потенциала.

Справедливости ради следует отметить, что уход государства от экономики в Таджикистане было не только требованием реформирования экономики страны и международных финансовых институтов, но и следствием резкого снижения экономического потенциала и ее финансовых возможностей. Однако в условиях, когда страна является одним из беднейших и при невысоком уровне доходов населения государство изначально не может сильно опираться на частный сектор. Частный сектор может способствовать решению проблем сокращения бедности, содействовать социально-экономическому развитию, однако в стратегическом плане в таких малых и бедных экономиках государство должно взять главную роль.

Брать за эталон и идеализировать экономику (политику и систему) развитых стран, где частный сектор отличается очень высоким уровнем обеспеченности, и во многих секторах экономики, экономическая мощь частного сектора (например, ТНК) превосходит экономику многих стран, нам представляется неправильным. Тем более, когда в условиях глобальной борьбы за ресурсы ослабление роли государств — стратегическая задача сильных конкурентов.

Это стала особенно актуальной в условиях глобализации и развертывания финансово-экономической нестабильности в мировом хозяйстве обусловленной, прежде всего ослаблением государственного регулирования и применения неолиберальной идеологии.

Сама по себе рыночная система не способна решать социально-экономические проблемы. Она требует активного государственного вмешательства в экономику. Как справедливо отмечал нобелевский лауреат В. Леонтьев «рыночные силы — это ветер, который надувает паруса корабля и приводит в движение, то государственное вмешательство — это руль который указывает курс кораблю».

Интересно, что одним из критиков неолиберальной идеологии так называемого Вашингтонского консенсуса выступил и бывший вице-президент Всемирного банка — структуры, которая навязывала реализацию этой концепции многим странам — Дж. Стиглиц.

Он предложил вместо дискредитировавшего себя вашингтонского консенсуса более разумные и справедливые функции поствашингтонского консенсуса, включающее не либерализацию и дерегулирование, а создание механизма, обеспечивающего эффективную работу финансовой системы.

«Государство призвано играть активную роль в регулировании экономических процессов, принятии мер по социальной защите населения и его социальному обеспечению, — подчеркивал Дж. Стиглиц. Без государственного вмешательства инвестиции в производство и новейшую технологию были бы явно недостаточными. Проблема заключается не в том должно ли государство

быть вовлечено в экономическую жизнь, а в том каким образом это нужно делать. [7]

В документе «Проект основного документа 11сессии ЮНКТАД (июнь 2004 г.)» подчеркивается, что в условиях глобализации мировой экономики, стратегия развивающихся государств, которая сможет обеспечить решение их экономических и социальных проблем, должна строиться на необходимости укрепления роли государства в процессе экономического развития.» Каждая страна должна иметь возможность определить надлежащий баланс между ролью, отводимой рыночным силам и ролью государства [8].».

Об оптимальности государственной и частной собственности в структуре национального хозяйства подчеркивает и Р. И. Хасбулатов [9].

Он убедительно доказывает, что уровень государственного вмешательства и размер государственного сектора в экономике должен быть адекватен уровню технологического зрелости страны. На основе анализа опыта развитых стран, он пришел к выводу, что они постепенно уменьшили долю государственной собственности после достижения высокого уровня развития.

В развитых странах со смешанной экономикой и практически во всех крупных частных (корпоративных) структурах довольно широко используется планирование.

По мнению Д. Гелбрейта в рамках современного капитализма существуют две экономические системы: с одной стороны — рыночная, представленная мелкими и средними предприятиями, а с другой стороны — плановая, представленная крупными корпорациями. [10]

Как справедливо отмечает С. Ю. Глазьев, практика доказала, вопреки распространенному псевдолибералами мнения о нецелесообразности государственного регулирования необходимость стратегического планирования социально-экономического развития как условия успешного экономического роста [11].

Он выделяет две преобладающие модели, имеющие немалое число модификаций в разных странах мира.

Одна модель (англосаксонская) ориентирована на лидирующую роль бюджетного планирования и государственных расходов.

Этот модель широко используется в США, Канаде и Великобритании.

Другая модель ориентирована на функционирование специализированной системы государственных органов, которые определяют стратегические цели и приоритеты, разрабатывают перспективные и годовые планы и координируют их выполнение, опираясь на поддержку бюджета.

Она используется в Индии, Китае, Японии, Ю. Кореи и до недавнего времени во Франции.

В США центральным звеном государственного регулирования является конгресс и созданное в его составе бюджетное управление, которое включает 230 специалистов высокой квалификации из них, 70% имеют ученую степень) и вокруг которого концентрируется множество

прогностических организаций объединенных в консорциум [11].

В Индии используется советский опыт планирования адаптированный к условиям рыночного регулируемого хозяйства.

Для реализации политики госрегулирования экономики посредством механизма индикативного планирования в развитых странах мира созданы специальные высшие органы государственной власти.

Например, в США это специальные экономические службы при конгрессе, при президенте, экономические и социальные советы конгресса,

во Франции — комиссариат по планированию,

в Японии плановое управление правительства.

В Германии к главным органам экономического программирования относятся федеральные министерства экономики и финансов. Министерство экономики регулярно разрабатывает среднесрочные (на 4 года) целевые проекции экономического развития страны. В свою очередь министерство финансов на основе прогнозных оценок министерства экономики разрабатывает среднесрочные финансовые планы к федеральному бюджету.

В этих странах для деятельности по государственному планированию создана необходимая правовая база.

В некоторых странах, например Испании, Португалии и Бразилии конституционные положения о планировании закреплены в их Конституциях. [12]

Следует отметить, что во многих развитых странах существуют государственные структуры в области регулирования цен:

В Испании — высший совет по ценам, в Японии — Департамент цен управления экономического планирования, в Швеции — Национальный совет по ценам, в США комиссии по ценам на федеральном уровне и уровне штатов. [13] В Китае ценовое регулирование входит в компетенцию государственного комитета КНР по делам развития и реформ.

Регулирование цен (в том числе частного сектора) должно стать важнейшим механизмом реализации государственной экономической стратегии.

Нерегулируемый рост цен приводит к девальвации мер предпринимаемые правительством страны по повышению благосостояния, например через повышение заработной платы, и сокращению бедности в стране в целом.

Он также приведет к снижению конкурентоспособности национальных товаров и услуг на мировых рынках.

Регулирование цен может в определённой степени снижать импорт (при регулировании высоких монопольных прибыли) не в целях снижения потребления, а развития внутреннего производства.

Во многих странах регулирование цен является одним из главных рычагов экономической политики, и никто не обвиняет их в «нерыночности.»

Например, в Италии — на детское питание, медикаменты, в Англии — на газ, воду, телекоммуникации, а в Испании — цены на электроэнергию, газ, лекарства,

общественный транспорт. В Австрии государственное регулирование цен осуществляется на основе закона «О ценах», которым определены виды сельскохозяйственной продукции, по которым устанавливаются максимальные и минимальные цены. [14]

Жесткая государственная политика в области регулирования цен на сельскохозяйственную продукцию осуществляется и в Японии, где государство пытается максимально снизить импорт сельскохозяйственных товаров путем ввода высокого уровня таможенной защиты.

Например, через установление высоких импортных пошлин реализуется политика ограничения на ввоз тех видов продовольствия, которые, конкурируют с внутренним производством. Например, полностью запрещен импорт риса, невзирая на то, что государство покупает его на внутреннем рынке по ценам, выше, чем мировые в 6—8 раз.

В Китае цены на энергоносители и многие другие товары полностью регулируется государством, что и предопределяет эффективность экономической политики и усиление ее экономической мощи в мировой экономике.

В США Министерство сельского хозяйства следит за паритетностью соотношения между ценами на фермерскую продукцию и на товары приобретаемые фермерами. [13]

В США повышение цен монополистами более чем на 1 % утверждается конгрессом. [13]

Такая практика является жизненно необходимым и для Таджикистана, поскольку аграрный сектор является ведущей отраслью экономики и от рациональной ценовой политики зависит конкурентоспособность отрасли.

Таким образом, как показывает мировая практика, роль государства в экономике не всегда определяется удельным весом государственной собственности, а ее вкладом в регулировании национальных хозяйств посредством обеспечения условий для их развития, прежде всего за счет увеличения государственных расходов и регулирования отдельных ее сегментов. В современных условиях глобальной конкуренции проблема усиления роли государства приобретает определяющее значение.

Как отмечается в специальном докладе Всемирного банка «Государство в меняющемся мире», изменения в мировой экономике вынуждают научное сообщество вернуться к базисным вопросам о государстве: какова должна быть его роль, что оно может делать, чего не может и как действовать наилучшим образом». В докладе также отмечается что «хорошее правительство — это не роскошь, а жизненная необходимость. Без эффективного государства устойчивое развитие — и экономическое, и социальное — невозможно».

В целом, следует отметить, что переход к устойчивому экономическому росту невозможен без создания соответствующих макроэкономических условий, включающих создание эффективных механизмов по укреплению всех секторов национальной экономики. Именно они обеспечат

условия для эффективного использования внешних и внутренних факторов экономического развития.

В свою очередь эффективность макроэкономической политики определяется темпами и качеством экономического развития, устойчивостью финансовой, денежно — кредитной, налоговой, бюджетной, инвестиционной, внешнеэкономической и других составляющих элементов экономической политики которые должны обеспечивать целостность экономической системы и ее устойчивость.

Для достижения перечисленных качеств и формирования эффективной национальной экономической си-

стемы на наш взгляд необходимо обеспечить структурную перестройку национального производства и диверсифицировать участие страны в системе международного разделения труда во всех ее формах на основе повышения конкурентоспособности национальных товаров и услуг и усилить роль государства в управлении народным хозяйством. Именно эти цели должны лежать в основе экономической идеологии страны и стать национальной идеей, которая в свою очередь обеспечить достижение высокого уровня благосостояния ее населения.

Литература:

1. www.nbt.tj.
2. 15 лет Содружества Независимых Государств (1991–2005): статистический сборник. — М.: Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2006.
3. Национальный Банк Республики Таджикистан // Банковский статистический бюллетень. — Душанбе. — 2012. — № 12 (197).
4. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике. В 5 т. Т. 1. М.: Научный эксперт, 2008. — с 247
5. А. А. Пороховский. Вектор экономического развития. М.: ТЕИс. 2002., с. 78.
6. http://www.oecd-ilibrary.org/sites/gov_glance-2011-en/03/04/index.html?itemId=/content/chapter/gov_glance-2011-10-en
7. Стиглиц Дж. Многообразные инструменты, шире цели: движение к поствашингтонскому консенсусу // Вопросы экономики. 1998. № 8
8. 11 сессия ЮНКТАД Предконференционный рабочий текст. Женева декабрь 2003 декабрь. С. 14
9. Хасбулатов, Р. И. «Государство и экономика: проблема оптимальности в соотношениях форм собственности» // «Международная экономика» м. № 12 2010 — с. 13.
10. Дюмуллен, И. И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование-2-е издание. — М.: ВАВТ, 2009. — с. 67.
11. Глазьев, С. Ю., Яковец Ю. В. Зарубежный опыт государственного прогнозирования, стратегического планирования и программирования. — М.: Наука, 2008
12. В. Е. Чиркин. Сравнительное конституционное право с. 69
13. Научные доклады Института экономики РАН: в 4 т. / Рос. акад. наук, Ин-т экономики; общ. ред. и предисл. издания А. В. Рубинштейн. М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2010. — (Библиотека Новой экономической ассоциации / ред. колл.: В. М. Полтерович {и др.}). Том 3. Институты современной экономики / отв. ред. С. Н. Сильвестров. — с 100.
14. <http://agrocomplex.info/analiz-rynka/26-zarubezhnyj-opyt-gosudarstvennogo-regulirovaniya-agrarnogo-sektora-natsionalnogo-khozyajstva.html>

Проблемы и перспективы развития Кемеровской области

Кравченко Анна Сергеевна, преподаватель
Кемеровский институт пищевой промышленности

Кемеровская область — крупный территориально-производственный комплекс Российской Федерации. Кемеровская область относится к числу наиболее развитых регионов Сибири, имеющих ярко выраженную сырьевую специализацию. Промышленность является ведущим сектором экономики области.

В отраслевой структуре экономики региона преобладает угольная промышленность, черная металлургия и химиче-

ский комплекс. Одна из базовых отраслей промышленности — металлургическая. Она дает 44% от общего объема промышленного производства региона. Химический комплекс области — крупнейший в стране и в Сибири.

Неустойчивость развития экономики Кемеровской области обуславливается главным образом крайне высокой зависимостью экономики региона от конъюнктуры мировых сырьевых рынков.

Основные проблемы развития региона:

1. Низкая диверсификация экономики. Зависимость региона от трех основных отраслей промышленности.

2. Высокие темпы роста себестоимости основных видов промышленной продукции. Так, например, затраты на добычу 1 т угля возрастают ежегодно примерно на 20%.

3. Высокие транспортные издержки производителей, так как основные потребители угольной и металлургической продукции находятся на расстоянии 4–5 тыс. км от Кемеровской области.

4. Ограниченность собственной сырьевой базы для предприятий черной металлургии.

5. Кризисное состояние предприятий обрабатывающего сектора (текстильное и швейное производство, производство кожи и изделий из нее, деревообработка и др.). В Кемеровской области продолжается деградация промышленных производств, не относящихся к специализированным.

6. Низкая доля инновационных предприятий и доли инновационной продукции в объеме отгруженной продукции.

7. Несоответствие системы профессионального образования запросам рынка. В регионе актуальной является проблема нехватки специалистов средней квалификации и квалифицированных рабочих. [2]

С целью повышения эффективности развития региона были разработаны два взаимоувязанных между собой документа: Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года и Программа экономического и социального развития Кемеровской области на период 2007–2012 годы. Стратегические цели Программы увязаны с главной целью Стратегии социально-экономического развития Кемеровской области на долгосрочную перспективу — повышение конкурентоспособности экономики региона и рост на этой базе благосостояния жителей области.

Кемеровская область на долгосрочную перспективу имеет два сценария развития:

1. Инерционный — сценарий роста за счет усиления сырьевой специализации региона. Инвестиции в Кемеровскую область на долгосрочную перспективу направлены на развитие угольной и металлургической промышленности, поэтому нет оснований рассчитывать на диверсификацию экономики. Кемеровская область находится в сильной зависимости от рыночной конъюнктуры, которая в долгосрочной перспективе будет цикличной, и ценовые пики на продукцию базового сектора экономики Кемеровской области будут обязательно сменяться спадами.

2. Активный — это достижение конкурентоспособности в опоре на рост технологий и человеческого капитала (новые виды производств), диверсификация экономики, расширение ядра базового сектора как в направлении глубины переработки добываемого сырья, так и в направлении включения в него новых видов производственной деятельности. Реализация такого сценария

роста технологий и человеческого капитала обеспечивает более высокий уровень жизни населения, большую устойчивость экономики по отношению к циклическим колебаниям рыночной конъюнктуры, а также возможность введения ограничения на добычу полезных ископаемых по экологическим соображениям. При ставке на технологии и рост стоимости человеческого капитала в качестве источников развития могут быть задействованы не только природные ресурсы, большинство которых для Кемеровской области являются невосполняемыми. [3]

Наиболее предпочтительным является второй сценарий развития. Он выигрывает у сырьевой зависимости сразу по нескольким параметрам: с точки зрения пределов роста; устойчивости развития (вовлечения воспроизводимых ресурсов); формирования более развитого и дифференцированного рынка труда; ориентированности на создание современной среды жизни, обеспечивающей социальное благополучие; повышения большей значимости региона в стране и в мире. Активный сценарий развития предполагает повышение технологической оснащенности производств базового сектора.

Таким образом, второй вариант развития требует внесения корректив в социально-экономическое развитие региона. Учитывая большие масштабы базового сектора экономики Кемеровской области, уже набранную им инерцию движения в определенном направлении, рассчитывать на быструю реализацию сценария развития за счет технологий и повышения стоимости человеческого капитала вряд ли возможно. Стратегия, обеспечивающая его реализацию, должна быть долгосрочной, и ее эффекты в полной мере способны проявиться только в перспективе 10–15 лет.

Для Кемеровской области стратегической целью государственной политики по социально-экономическому развитию на долгосрочную перспективу должно стать повышение конкурентоспособности региона и рост на этой базе благосостояния жителей региона.

Основные направления на которые следует обратить внимание при реализации цели развития это:

1. Комплексная переработка добываемого сырья и эффективное его использование.

2. Развитие потребления продукции региона, поддержка выхода производителей Кемеровской области на новые рынки.

3. Снятие инфраструктурных ограничений для развития базового сектора экономики области.

4. Обеспечение технологического подъема экономики Кемеровской области.

5. Развитие системы подготовки кадров, устранение диспропорций в развитии рынка труда.

6. Развитие инновационных центров и инновационного продукта в Кемеровской области.

Кемеровской области нужен новый путь развития, который будет опираться на рост экономической эффективности всех отраслей промышленности региона. Основным источником дальнейшего социально-экономического развития Кемеровской области должно стать раз-

витие небазовых отраслей промышленности и продвижение продукции региона на новые рынки. Необходимо научиться более рационально распоряжаться своими уникальными минерально-сырьевыми ресурсами, капиталом и трудовым потенциалом. На длительную перспек-

тиву основным источником роста в Кузбассе по-прежнему будут традиционные отрасли специализации (металлургия, угольная и химическая промышленность). Поэтому именно в этих отраслях и необходимо осуществлять внедрение новых инновационных проектов.

Литература:

1. Мекуш, Г.Е. Кемеровская область. Устойчивое развитие: опыт, проблемы, перспективы [Текст]. — М.: Институт устойчивого развития Общественной палаты Российской Федерации/Центр экологической политики России, 2011. — 62 с.
2. Перекрестов Д.Г., Поварич И.П., Шабашев В.А. Корпоративная социальная ответственность: вопросы теории и практики [Электронный ресурс] // Научная электронная библиотека. — Режим доступа: <http://www.monographies.ru/139>
3. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года [Электронный ресурс] // Совет народных депутатов Кемеровской области. — Режим доступа: <http://www.sndko.ru/section/476.html>

Социально-экономическая политика развития дотационного региона

Лачина Татьяна Александровна, кандидат экономических наук, доцент;

Чистяков Максим Сергеевич, аспирант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Владимирский филиал

В статье рассматривается сущность государственной политики регионального развития, основные причины ее неэффективности. Обосновывается необходимость и пути ее совершенствования.

Ключевые слова: социально-экономическая политика, региональная политика, дотационный регион, регион-реципиент.

In article the essence of a state policy of regional development, the main reasons for its inefficiency are considered. Need and ways of its improvement locates.

Keywords: social and economic policy, regional policy, subsidized region, region recipient.

В свете сегодняшних событий российское государство испытывает огромное экономическое давление со стороны внешних факторов, к которым можно отнести и введенные санкции со стороны Запада. Тем самым, обостряются и без того во многом нерешенные проблемы, в частности, социально-экономическое развитие регионов России.

Формирование рациональной социально-экономической политики развития регионов на длительную перспективу является одной из важнейших задач федерального центра. Но нужно стремиться к тому, чтобы на региональном уровне была заинтересованность в саморазвитии. Этого можно добиться через формирование экономических стимулов для регионов-реципиентов.

В целом региональная социально-экономическая политика связана, прежде всего, со стратегическими направлениями развития страны, а ее цели носят долгосрочный характер. При этом на федеральном уровне социально-экономическая политика регионального развития направлена на укрепление экономического един-

ства страны, повышение уровня и качества жизни населения, обеспечение примерно равных условий социального развития во всех регионах России и всемерное использование региональных факторов и благоприятных предпосылок для формирования в регионах эффективной социально ориентированной экономики [7].

В России государственная система управления социально-экономическим развитием включает различные инструменты, из которых необходимо выделить бюджетно-налоговые. На протяжении длительного времени применялась практика избранной поддержки отдельных регионов, когда дотационные регионы финансировались за счет регионов-доноров. Кроме этого, проводилось регулирование, включающее в себя действия правового, социального, политического, финансового, экономического и иного характера, предназначенных для активизации ресурсного потенциала и инициирования условий для активизации потенциальных точек роста территорий, которые по объективным причинам временно не могут существовать в режиме саморазвития [8, с 47–49]. Данная поли-

тика осуществляется через федеральные, региональные и муниципальные программы с использованием двух основных подходов. Как отмечает О.С. Пчелинцев, это может быть [5]:

долевая форма финансирования программ, когда региональные программы социально-экономического развития включаются в качестве составного элемента программ социально-экономического развития более высокого уровня — макрорегионов (федеральных округов), или общегосударственных программ;

финансирование программ и проектов из средств бюджета самого региона, когда регион самостоятельно осуществляет программы по приоритетным направлениям своего социально-экономического развития.

Как показывает практика, государство использует только один инструмент — перераспределение финансовых ресурсов от благополучных регионов к регионам-реципиентам. Тем самым, государство усугубляет имеющееся экономическое положение, способствует большему отставанию данных регионов, лишает их всякого смысла в саморазвитии. Очевидно, государству нужно менять данную политику, переходить от постоянного датирования отстающих регионов к их экономическому и финансовому развитию.

По словам В.И. Меньшиковой, «сегодня можно констатировать, что административные и институциональные механизмы государственного управления региональным развитием во многом утратили свою эффективность, в контексте использованных инструментов достигнут предел эффективности политики выравнивания» [3]. Проводя данную политику, государство не только поощряет иждивенческий настрой среди дотационных регионов, но и нивелирует мотивацию к развитию у регионов-реципиентов. Кроме того, использовался ограниченный набор инструментов, который сводился к бюджетным трансфертам и федеральным целевым программам. И в настоящее время многие регионы стараются решать свои экономические и социальные проблемы за счет федеральных целевых программ.

Региональная социально-экономическая политика по отношению к субъектам РФ должна быть направлена, прежде всего, на обеспечение их равных прав и ограничение возможностей каждого из субъектов односторонне воздействовать на отношения между государством и отдельной территорией. Фактически речь идет о выработке новой модели отношений между центром и субъектами РФ, а также между субъектами, в соответствии с которой государству следует стимулировать определенную состоятельность между субъектами Федерации, но не допускать доминирующего положения отдельных субъектов [4].

Необходимо отметить, что в Российской Федерации реализация многих социально-экономических программ в регионах-реципиентах затруднена в силу их большого количества, отставания на технологическом уровне экономического развития в большинстве субъектах Феде-

рации, сохранении административных методов управления.

Все это привело к неравенству в социально-экономическом благополучии регионов России, а, следовательно, в дотировании от успешных регионов отстающих.

Следует отметить, что социально-экономическая политика развития регионов-реципиентов — это особый вид государственной политики, которая включает в себя два относительно самостоятельных уровня: а) федеративную государственную региональную политику и б) государственную региональную политику субъектов Федерации — регионов-реципиентов [7].

Федеральный центр осуществляет текущую и инвестиционную поддержку дотационных регионов. Текущие дотации производятся за счет межбюджетных отношений на повседневные затраты и обязательства, т.е. от вышестоящих бюджетов к региональным. Инвестиционные же позволяют регионам больше стимулировать экономический рост, предоставлять больший объем социальных услуг. Это повышает инвестиционную привлекательность территории.

Из конкретных инструментов и направлений поддержки экономического развития регионов, находящихся в ведении Минрегиона, можно назвать следующие: федеральные целевые программы социально-экономического развития регионов; Инвестиционный фонд Российской Федерации; поддержка моногородов, Программа строительства олимпийских объектов, развитие приграничного сотрудничества [7].

Общегосударственные цели региональной политики конкретизируются на субрегиональном (собственно региональном) уровне. Субъектность региона означает, что он, наряду с государством, в лице своих лидеров, региональных органов власти и управления обладает сегодня собственной ценностной системой, своими интересами и целевыми установками, соответствующей экономической, политической и интеллектуальной мощью, способностью самостоятельно и под свою ответственность принимать и реализовывать стратегические решения, необходимые для встраивания его в разноразмерные пространства национальной и мировой экономики [6].

Исходя из вышераассмотренного, следует, что региональная власть проводит политику управления, находящихся под их юрисдикцией территорий. Она включает в себя экономические, социальные, демографические, экологические составляющие — это и управление территорией, развитие региональной социально-экономической инфраструктуры, целевое использование ресурсов региона, повышение благосостояния граждан и т.д.

Для более эффективного функционирования региональной власти необходимо переходить «... от сверхцентрализованной системы с доминированием интересов, ресурсов и действий федерального уровня к новой, децентрализованной либеральной системе, в которой су-

щественное значение должен получить поиск регионами собственных источников, потенциалов и механизмов развития» [7].

Кроме того, необходимо произвести дифференциацию и идентификацию территорий, отнести к тому или иному типу регионов по общности природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий. Это позволит проводить более эффективную региональную социально-экономическую политику.

Социально-экономическая политика развития регионов прослеживается не только из федерального центра. Инициатива заметна и со стороны регионов. Таким образом, только в комплексном взаимодействии между

центром и различными регионами можно прийти к стабилизации и прорыву в политическом, экономическом и социальном направлении.

Большинство исследователей данного вопроса указывает на хаотично сложившуюся социально-экономическую политику развития регионов-реципиентов, которая заключается в спонтанном реагировании на возникающие проблемы. Поэтому необходимо уходить от сложившейся практики централизованного регулирования регионов к системному подходу в оценке ситуации в территориях. Это позволит проводить более эффективную социально-экономическую политику развития дотационных регионов с наименьшими затратами.

Литература:

1. Кузнецова, Е. Л., Бочкова Е. В. Региональная социально-экономическая политика современной России: основные контуры и проблемы идентификации // Вестник ВСГУТУ. 2013. № 1 с. 111–117.
2. Лексин, В. Н. Самодостаточность государства в контексте идеологии глобализма // Национальная идея России. М., 2011
3. Меньщикова, В. И. Типология регионов в контексте обоснования применения региональной социально-экономической политики (статья) // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. Тамбов, 2011. № 10. с. 11–14.
4. Меньщикова, В. И. Региональная социально-экономическая политика в России: новые императивные возможные последствия // Вестник Тамбовского университета. Серия Гуманитарные науки. Тамбов, 2010. № 11 (91). с. 181–192.
5. Пчелинцев, О. С. Проблемы социально-экономического обоснования региональной политики // Проблемы прогнозирования. 2002. № 1. с. 1–20.
6. Родионова, Н. Д., Казаков В. В. Институционально-экономические предпосылки социально-экономической политики регионального развития // Вестник Томского государственного университета. 2009. № 321. с. 147–150.
7. Черкашнев, Р. Ю. Социально-экономическая политика развития региона-реципиента: сущность, особенности разработки и реализации // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 3 (049). с. 145–149.
8. Штульберг, Б. М., Введенский В. Г. Региональная политика России. Теоретические основы, задачи и методы реализации. М., 2000.

Доверительные взаимоотношения как фактор повышения экономических результатов предпринимательской деятельности

Пидодний Алина Васильевна, магистрант

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

Доверие — фундамент благосостояния? Можно ли утверждать, что более высокий уровень доверия служит причиной улучшения экономических показателей. То есть, верно ли, что при прочих равных условиях та компания, к которой уровень доверия выше, будет показывать более высокие темпы долгосрочного экономического роста?

Российское общество на 93% недоверчиво в целом. Исключение россияне делают для друзей и коллег — верят в честные взаимоотношения с ними. [5]. В настоящее время в условиях глобализации рынков, увеличение спроса на товары и услуги необходимо налаживание пар-

тнерских отношений. Построение эффективной системы взаимоотношений в долгосрочной перспективе является одним из основных конкурентных преимуществ. Фундаментом успешного партнерства является создание доверительных отношений, в которых доверие основывается не на родственных отношениях. Доверие, прежде всего, воспринимается, как эмоционально-психологическое понятие, однако оно играет важную роль в экономических взаимоотношениях, в данной статье мы будем рассматривать доверие как экономическое понятие и как одно из важнейших условий функционирования рыночной экономики и фактора экономического развития. В соответствии с те-

орией доверия, родоначальником которой является Ф. Фукуяма, доверие рассматривается как количественная динамическая характеристика взаимоотношений различных экономических субъектов, которая основана на выгоды экономических результатов взаимодействия и на уверенности в их добросовестности при выполнении своих обязательств. Фукуяма говорил, что преобладание недоверия в обществе равносильно введению дополнительного налога на все формы экономической деятельности, от которого избавлены общества с высоким уровнем доверия. Если нет доверия, то издержки ведения хозяйственной деятельности растут примерно на 50% из-за необходимости ведения надзора и контроля. [6, с. 89]. По мнению польского социолога П. Штомпки доверие становится необходимым условием развития в силу нарастания неуверенности людей в будущем. Неуверенность связывается с увеличением сложности и непрозрачности современных обществ. [7, с. 416]. Исследователь приходит к выводу, что доверие выполняет положительную функцию: мобилизует человеческие действия, поощряет творческую, инновационную, предпринимательскую активность по отношению к другим людям, снижает неопределенность и риск, связанные с человеческими действиями, и, в итоге, возможности действия возрастают пропорционально возрастанию доверия. По словам К. Эрроу, «в сущности, каждая коммерческая операция содержит в себе элемент доверия». [8, с. 357]. Доверительные отношения между субъектами рынка способствуют росту инвестиционной привлекательности бизнеса и увеличению оборотного капитала предприятий. В связи с этим актуальным является раскрытие экономической роли и значения использования доверия как одной из базовых категорий, определяющих развитие экономики предпринимательства.

Нами с 7 ноября 2014 года по 11 декабря 2014 было проведено социологическое исследование на тему доверительные отношения как фактор повышения экономических результатов предпринимательской деятельности в городе Екатеринбурге и Свердловской области (в опросе принимали участия предприниматели города Заречного, Асбеста и Нижнего Тагила). В каждом из городов были отобраны представители компаний малого бизнеса, в частности, собственников и руководителей, принимающих финансовые решения города Екатеринбурга и Свердловской области. Для обеспечения репрезентативности использовалась квотированная выборка, 50% — торговля, 25% — промышленность, 25% — услуги. Объем выборочной совокупности составил 239 единиц наблюдения. Исследование проводилось методом онлайн-опроса. В ходе исследования подтвердилось предположение о том, что доверие действительно является ключевым условием любых взаимоотношений, партнерства в бизнесе, играет важную роль в системе деловых отношений, являясь одной из базовых ценностей взаимодействия.

Екатеринбург — четвертый по численности населения город в России. Численность населения на 2014 год со-

ставляла 1412,356 человек. [1]. Екатеринбург — один из крупнейших в стране транспортно-логистических узлов, важный промышленный центр, здесь сконцентрированы офисы транснациональных корпораций, представительства иностранных компаний, большое количество федеральных и региональных организаций. Рассмотренные ниже города представляют собой разные типы малых и средних поселений. Асбест — город областного подчинения в Свердловской области. Город расположен на восточной окраине Среднего Урала, в 86 км. к северо-востоку от Екатеринбурга. Численность населения на 01 января 2014 г. составила 66,855 человек. [2]. Нижний Тагил знаменит традиционно развитой черной металлургией, оборонной промышленностью, выставкой вооружений и пр. Численность населения по состоянию на 01 января 2014 г. составила 361,9 тыс. человек. [3]. В Нижнем Тагиле расположено несколько крупнейших промышленных предприятий: НТМК, УВЗ и др. Расстояние до Екатеринбурга — около 125 км. Город входит в ряд Федеральных программ поддержки моногородов и относится к числу городов с высокими социально-экономическими рисками. Город Заречный расположен на реке Пышме, в 40 км. от Екатеринбурга. В Заречном находится градообразующее предприятие-Белоярская АЭС, также действует ряд научно-исследовательских структур, непосредственно связанных с развитием атомной энергетики. Численность населения составила 27,351 человек на 2014 г. [4].

В данной статье мы рассмотрим наиболее важные и интересные, на наш взгляд, выводы, полученные в ходе проведенного исследования. На вопрос «Что для Вас доверие? Укажите 2–3 ассоциации». Большинство ответивших респондентов связывали понятие доверие с честностью, статусом, имиджем, с семьей и друзьями. Некоторые определяли доверие как «Уверенность в другом человеке, т.е. способность принимать какие-то решения и знать, что другой человек отреагирует правильно на них»; «Это то, насколько просто людям договориться о каком-то совместном действии»; «Когда не боишься повернуться к человеку спиной». В ходе исследования респондентам предлагалось также ответить на вопрос «Важно ли доверие в экономике в целом? В Вашей сфере деятельности?» 78% опрошенных предпринимателей отметили, что доверие в экономике важно, однако имели место быть и такие пояснения как «Если моя работа связана напрямую с финансами», «Если имеете крупный бизнес» или «Важно, если имеются сбережения или счета в банке». Что касается доверия в предпринимательской деятельности, то 98% ответили утвердительно, при этом 67% указали о взаимосвязи между доверием и временем. Чем больше времени знаком партнер по бизнесу, тем больше вероятность, что при выборе между ним и новым партнером предпочтение будет отдано ранее уже знакомому, не учитывая при этом финансовые потери. Однако на вопрос «Возможно ли довериться человеку на все сто процентов» 94% опрошенных респондентов отвечали «Никто не может довериться кому-то на

все сто процентов», что свидетельствует об осторожности и рациональности мышления российских предпринимателей. Доверие человека к каким-либо действиям, событиям, зависит, с одной стороны, от его субъективных суждений о добросовестности, искренности и правильности, а с другой — от сложившихся в обществе стереотипов, структуры социально-экономических ценностей. В России 19 века уровень доверия в обществе был на высоком уровне, в том числе и в экономической сфере. В конце XX века актуальным стал индивидуализм и личное обогащение, чаще при помощи недобросовестных методов конкурентной борьбы, что и воздело серьезные барьеры в развитии «здоровой» рыночной экономики. А когда экономические субъекты в своей деятельности используют нечестные «правила игры», построить доверительные взаимоотношения невозможно.

В ходе проводимого исследования важной задачей было рассмотреть критерии успешности развития доверия между взаимодействующими компаниями. Проанализировав ответы респондентов на вопрос «Перечислите три основных качества присущие компании, с которой Вы заключили договор, соглашение, за последний год», выяснилось, что наиболее часто повторяющимися качествами являются репутация, открытая политика ведения бизнеса и налаженные коммуникативные связи. Критериями недоверия в партнерских отношениях стали такие характеристики, как хитрость — 78%, непредсказуемость — 67%,

неорганизованность — 63%. Для наибольшей достоверности ответов, относительно качеств и критериев успешности развития доверия между взаимодействующими сторонами, респондентам был задан вопрос, касающийся факторов доверия. Так, проведенное нами исследование показало, что основными факторами определяющие развитие доверия между взаимодействующими сторонами (рис. 1), являются деловая репутация — 17,8%, исполнение договорных обязательств — 14,29%, предоставление информации — 11,31%, а также уровень личных отношений — 10,33% и готовность партнера взять на себя финансовые риски — 7,84%.

Доверительные отношения выгодны обеим взаимодействующим сторонам. Кредит доверия работает в том и в другом направлениях. Компании с незапятнанной деловой репутацией, имеющие открытую политику ведения бизнеса и добросовестно выполняющие свои обязательства будут иметь более высокий уровень доверия, а значит и наибольшее преимущество перед остальными компаниями.

На вопрос «Куда бы Вы предпочли вкладывать инвестиции в Россию или за рубежом?» Большинство опрошенных предпринимателей инвестировали бы за границу — 72% (рис. 2), страной-лидером по уровню доверия стал Китай — 43%. В китайских партнерах, опрошенные предприниматели больше всего ценят прозрачность ведения бизнеса — 81% и лишь — 19% отмечают такой

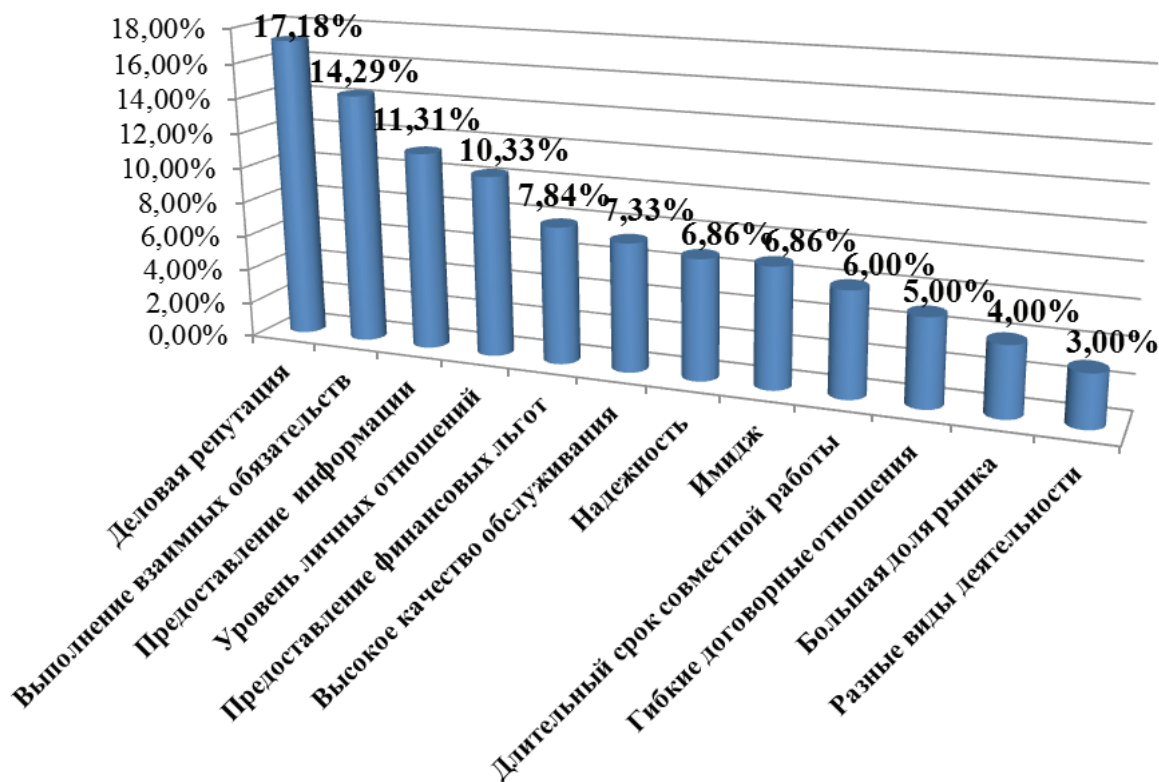


Рис. 1. Факторы доверительных отношений между предпринимателями, %

фактор как прибыль. В Германию инвестировали бы — 17% опрошенных респондентов, в Испанию — 13%. Ф. Фукуяма в своей книге «Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию» пишет, что именно в Германии впервые появились крупные, рационально устроенные и профессионально управляемые корпорации современного типа, появление которых возможно лишь благодаря тому, что в них существовала высокая степень доверия, ставшего прочным фундаментом их общественного капитала. [6, с. 40]. Проведенное нами исследование позволяет сделать вывод и относительно нашей страны. Так, лишь 28% опрошенных предпринимателей отдали свое предпочтение России. Интересно, что 21% из них составляют предприниматели города Заречного — 7%, Асбеста — 9% и Нижнего Тагила — 5%. Нежелание инвестировать в национальную экономику, опрошенные предприниматели аргументировали такими высказываниями: «Российские компании ведут нечестную «игру»»; «Россия в самом хвосте». Ссылались ответившие респонденты и на негативные рейтинги и исследования о деятельности российских компаний. По данным проведенного исследования, в формировании репутации российских компаний особое значение имеют мнения независимых ученых или экспертов. Им доверяют 75% россиян. В наименьшей степени россияне формируют мнение о компании на основе высказываний госчиновников — представителей регулирующих органов — 27%, сотрудников компании и представителей неправительственных организаций по 33%.

На вопрос о предпочтении хранения денег — 67% выбирают инвестиционные проекты (рис. 3), 42% опрошенных респондентов ответили, что держат деньги в банке, а другие 8% процентов заявили, что хранят деньги дома. Анализ данных проведенного исследования относительно вопроса о наиболее высокодоходном вложении денег показал, что большинство респондентов предпочли бы вло-

жить деньги в недвижимость и золото — 64%. Самым низкодоходным вложением, по результатам исследования, определены банковские счета — 36%.

В заключении, респондентам предлагалось ответить на вопрос «Зависит ли доверие от внешних характеристик человека? Одежда? Умение себя преподнести?». Так, 73% ответивших мужчин-предпринимателей и 35% женщин-предпринимателей отметили, что внешние качества влияют на первое впечатление, однако к доверию они не имеют никакого отношения. С опрятно одетым человеком приятно вести диалог. 56% ответивших предпринимателей напыщенный и вызывающий внешний вид связывают с хитростью и обманом: «Такой человек пытается отвлечь внимание от сути»; «Пустить пыль в глаза».

Проведенное исследование позволяет сделать неутешительные выводы относительно Российского уровня доверия в экономической сфере. Отсутствие доверия лишает бизнес-партнеров уверенности в добросовестности выполнении обязательств и служит причиной ухудшения экономических показателей. Нарастание неуверенности тормозит предпринимательскую активность. Российские компании для минимизации риска и неопределенности вынуждены тратить время на отбор партнеров для сотрудничества, на заключение соглашения и контроль выполнения обязательств по контракту. При этом, несмотря на явные проблемы связанные с уровнем доверия в России в литературе крайне мало практических данных о факторах, влияющих на формирование доверительных отношений между рыночными субъектами в условиях российской экономики. В данной работе были проанализированы вопросы, касающиеся доверительных взаимоотношений как фактора повышения экономических результатов предпринимательской деятельности. Проведенное нами исследование подтвердило предположение о том, что доверие играет важную роль в системе партнерских отношений, являясь одной из базовых ценностей взаимодействия, ко-



Рис. 2. Инвестиционные предпочтения, %

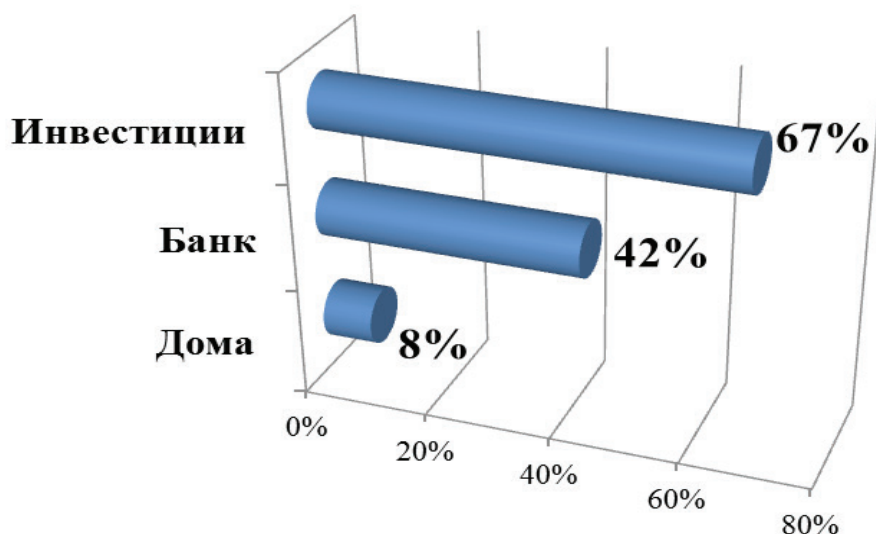


Рис. 3. Предпочтения респондентов в выборе места для хранения сбережений, %

торая помогает компаниям повышать эффективность и устойчивость их деятельности. При высоком уровне доверия к компании развивается большое количество социальных контактов. А это позволяет, в свою очередь, легче и шире продвигать товар или услугу. Компания с такими положительными качествами как незапятнанная деловая репутация, открытая политика ведения бизнеса, добро-

совестное выполнение обязательств будет иметь более высокий уровень доверия к себе, а значит и повышать устойчивость компании в условиях современных неопределенностей. Доверие между взаимодействующими сторонами не может возникнуть на пустом месте. Для того чтобы рос бизнес, ему постоянно нужен рост доверия. Доверие делает бизнес рентабельным.

Литература:

1. О Екатеринбурге — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.rieltkazna.ru/about_Ekaterinburg (дата обращения 17.12.2014)
2. Официальный сайт города Асбеста — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://asbestadm.ru/index.php/2010-07-26-16-10-24> (дата обращения 17.12.2014)
3. Официальный города Нижний Тагил — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://ntagil.org/gorod/pasport.php?ELEMENT_ID=3177 (дата обращения 17.12.2014)
4. Официальный сайт города Заречного — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.zar-city.ru/> (дата обращения 17.12.2014)
5. Социальные настроения Россиян. Центр Изучения Общественного Мнения (ВЦИОМ) — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://wciom.ru/index.php?id=459&uid=115085> (дата обращения 15.12.2014)
6. Фукуяма, Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М., 2004. — 89 с.
7. Штомпка, П. Социология социальных изменений. — М.: Аспект Пресс, 1996. — 416 с.
8. Arrow, K. J. Gifts and Exchanges // *Philosophy and Public Affairs*. 1974. Vol. 1. № 4. 357-р.

Влияние кризиса на доходы и расходы бюджета Приморского Края

Туркина Ольга Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент;
Андреева Татьяна Игоревна, студент
Новороссийский филиал Московского гуманитарно-экономического института

В условиях экономического кризиса важное значение отводится аналитике статей бюджета субъекта Российской Федерации. В статье проводится анализ доходных и расходных статей бюджета Приморского края, что позволяет выявить основные направления поступлений и расходов бюджетных средств, а также дефицит или профицит бюджета и определить прогнозные значения на ближайший период.

Ключевые слова: бюджет субъекта Федерации, Приморский край, Бюджетная система, доход, расход, кризис, дефицит, профицит, Бюджетный кодекс Российской Федерации.

На формирование доходов и расходов бюджета оказывают влияние различные факторы. Так, в 2014 году в связи с введенными санкциями, России пришлось корректировать федеральный бюджет. При этом санкции также оказали влияние на формирование доходных и расходных частей субъектов Российской Федерации.

Прежде чем приступить к рассмотрению доходных и расходных частей бюджета субъекта Российской Федерации — Приморского края в условиях предстоящего кризиса, изучим определение и структуру бюджетной системы Российской Федерации.

Бюджетная система Российской Федерации — это основанная на экономических отношениях и государственном устройстве Российской Федерации, регулируемая нормами права совокупность федерального бюджета, региональных бюджетов субъектов РФ, местных бюджетов и бюджетов государственных внебюджетных фондов [2].

В соответствии с Бюджетным Кодексом РФ, структура бюджетной системы нашего государства состоит из трех уровней. В таблице 1 представлены структура бюджетной системы Российской Федерации [1, с. 14]; [1, с. 15].

Таблица 1

Структура бюджетной системы Российской Федерации

Наименование	Содержание	Примечание
Первый уровень	Федеральный Бюджет и государственные внебюджетные фонды РФ.	Федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации предназначены для исполнения расходных обязательств Российской Федерации.
Второй уровень	Бюджеты субъектов федерации и государственные территориальные внебюджетные фонды.	Каждый субъект Российской Федерации имеет собственный бюджет и бюджет территориального государственного внебюджетного фонда. Бюджет субъекта Российской Федерации (региональный бюджет) и бюджет территориального государственного внебюджетного фонда предназначены для исполнения расходных обязательств субъекта Российской Федерации.
Третий уровень	Местные бюджеты, в том числе бюджеты муниципальных районов, бюджеты городских округов, бюджеты внутригородских муниципальных образований городов федерального значения Москвы и Санкт-Петербурга, бюджеты городских и сельских поселений.	Бюджет муниципального образования (местный бюджет) предназначен для исполнения расходных обязательств муниципального образования. Бюджет муниципального района (районный бюджет) и свод бюджетов городских и сельских поселений, входящих в состав муниципального района (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами), образуют консолидированный бюджет муниципального района.

Далее рассмотрим формирование доходов и расходов бюджета Приморского края.

Приморский край является административной единицей Российской Федерации с 20 октября 1938 года. Территория края — 165,9 тыс. км², что составляет около 1% (0,97%) площади Российской Федерации [3].

Краевым центром Приморского края является Владивосток.

Ведущими секторами экономики Приморского края являются транспорт, связь (свыше 20%) и торговля (свыше 20%), что объясняется приморским положением региона и близостью динамично развивающихся стран — экономических лидеров Азиатско-Тихоокеанского региона.

Темпы развития Приморского края сопоставимы с показателями ведущих стран Азиатско-Тихоокеанского региона. В 2013 году темп роста ВРП — 107,2% к предыдущему году, в 2012—105,1%.

В рейтинге регионов России по показателям социально-экономического развития согласно оценке ООО «Центр экономических исследований» занимает 17 место [9].

Стратегией Приморского края на период до 2025 года определено шесть приоритетных направлений развития региона:

1. Транспортировка и глубокая переработка углеводородного сырья.
2. Развитие транспортной системы.
3. Судостроение, машиностроение, развитие малой авиации.
4. Модернизация отраслей традиционной специализации.
5. Развитие Владивостокской агломерации.
6. Развитие и внедрение инноваций, глобальное образование [10].

Бюджет Приморского края является консолидированным и представляет собой совокупность регионального бюджета и свода бюджетов муниципальных образований на территории данного края (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами). Консолидированным бюджетом муниципального образования назы-

вается совокупность бюджета муниципального района (районного бюджета) и свода бюджетов городских и сельских поселений, входящих в состав муниципального образования (без учета межбюджетных трансфертов между этими бюджетами) [1].

Консолидированные бюджеты Российской Федерации и субъектов Российской Федерации не рассматриваются и не утверждаются законодательными (представительными) органами власти всех уровней. Эти бюджеты являются в первую очередь статистическим сводом бюджетных показателей, характеризующим агрегированные данные по доходам и расходам, источникам поступления средств и направлениям их использования по территории в целом Российской Федерации и отдельных субъектов Российской Федерации и используются в бюджетном планировании [4].

Разработка экономико-математических моделей прогнозирования бюджетов основана на данных консолидированных бюджетов. Для расчета финансовых ресурсов на перспективу исследуются корреляционные связи между объемами доходов консолидированных бюджетов и такими переменными, как ВВП, национальный доход, объем валовой продукции промышленности, сельского хозяйства.

Далее приступим непосредственно к рассмотрению консолидированного бюджета Приморского края. Закон Приморского края № 334-КЗ «О краевом бюджете на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» был принят Законодательным Собранием Приморского края 19 декабря 2013 года [5]. Последние изменения в данный закон были внесены 29 октября 2014 года.

Бюджет состоит из доходной и расходной частей. Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации под доходами бюджета понимаются денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством РФ в распоряжении органов государственной власти и местного самоуправления [1, с. 27]. Структура доходов консолидированного бюджета Приморского края представлена в таблице 2.

Таблица 2

Структура доходов консолидированного бюджета Приморского края

Статья доходов	2014 г. план		2013 г.		2012 г.	
	Сумма, млн. руб	Доля, %	Сумма, млн. руб	Доля, %	Сумма, млн. руб	Доля, %
Налоговые и неналоговые доходы, в т.ч.:	57402,64	72	52933,64	70,8	51273,6	66,5
Налоги на прибыль, доходы	37759,93	47	33464,66	44,8	34949,38	45,3
Налоги на товары (работы, услуги), реализуемые на территории российской федерации	5780,35	7,3	-	-	-	-

Налоги на совокупный доход	3526,74	4	3496,95	4,7	3365,15	4,4
Налоги на имущество	8614,7	11	7650,48	10,2	5276,13	7
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	592,66	0,7	579,35	0,8	580,34	0,7
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	665,9	0,8	406,5	0,5	302,78	0,4
Безвозмездные поступления, в т.ч.:	21963,46	27,7	21791,11	29	25796,06	33,4
Безвозмездные поступления от других бюджетов бюджетной системы российской федерации	21106,38	27	21932,92	29,3	23077,55	30
Безвозмездные поступления от государственных (муниципальных) организаций	674,58	0,7	1031,26	1,4	2578,17	3,3
Итого	79366,11	100	74724,75	100	77069,65	100

Из таблицы 2 можно увидеть основные группы доходов. Налог на прибыль, доход в общей сумме за рассматриваемые периоды колеблются в пределах 44% — 47%. Доля налогов на совокупный доход имеет тенденцию к снижению за 2012–2014 гг. от 4,7% до 4%. Налог на имущество в общей сумме доходов 2012 года составил 7%, за последующий год он вырос до 10,2%, а в 2014 году до 11%. Платежи за штрафы, санкции, возмещение ущерба составили 0,5% в 2013 году и увеличились до 0,8% в 2014 г. Наблюдается тенденция к снижению статьи «Безвозмездные

поступления» в 2014 году-27,7%, хотя в 2012 году составляла-33,4. Средства федерального фонда финансовой поддержки регионов составляют в структуре доходов бюджета за 3 года около 30%, что свидетельствует о недостаточной финансовой самостоятельности края.

В 2014 году в бюджете планировался дефицит, но по данным на 01 декабря 2014 года в бюджете просматривается профицит в размере около 5 млрд. руб.

На рисунке 1 представлена доля доходов бюджета Приморского края в % на 01.12.2014 г.

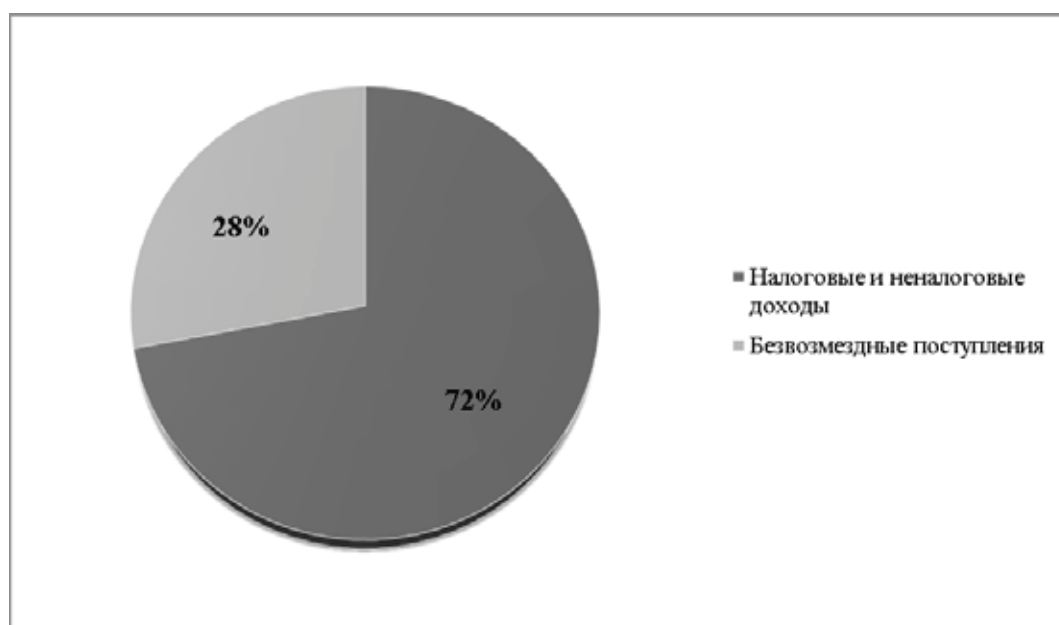


Рис. 1. Доля неналоговых и налоговых доходов, а также безвозмездных поступлений в бюджет Приморского края на 01.12.2014 г.

Исходя из данных рисунка 1, можно сделать вывод, что наибольший удельный вес в структуре поступлений имеют налоговые и неналоговые доходы — 72%, остальное приходится на безвозмездные поступления. Таким образом, основными статьями, формирующими бюджет Приморского края в 2014 году являются налоговые и неналоговые доходы.

Под расходами следует понимать выплачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с Бюджетным кодексом источ-

никами финансирования дефицита бюджета [1, с. 49]. Расходы бюджета субъекта РФ формируются таким образом, чтобы обеспечить субъектам выполнение закрепленных за ними полномочий (с учетом установленных нормативов минимальной бюджетной обеспеченности и нормативов затрат на оказание государственных услуг регионального уровня) [7].

Рассмотрим расходы краевого бюджета в ведомственной структуре за 2012, 2013 гг. в таблице 3.

Таблица 3

Ведомственная структура расходов консолидированного бюджета Приморского края за 2012, 2013 гг.

Статья расходов	2013 г.		2012 г.		Изменение	
	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	Сумма, тыс. руб.	Доля, %	2013—2012 гг.	Темп роста, %
Администрация	404 712,02	0,5	445 664,9	0,5	-40 952,8	91
Департамент финансов	2 637 633,22	3	2 197 658,12	2,7	439 975,1	120
Законодательное Собрание	429 504,5	0,5	407 404,44	0,5	22 100,06	105,4
Департамент дорожного хозяйства	8 852 888,8	10,5	12 311 629,9	15,4	-3 458 741	72
Департамент информатизации и телекоммуникаций	382 437,28	0,4	405 205,1	0,5	-22 767,8	94
Департамент сельского хозяйства и продовольствия	2 568 388,6	3	1 693 655,17	2,1	874 733,4	152
Департамент образования и науки	16 179 112,26	19	12 265 216,2	15,3	3 913 896	132
Департамент труда и социального развития	17 009 315,75	20,1	13 016 694,8	16,3	3 992 620	130
Департамент здравоохранения	14 264 783,11	17	12 717 463,1	16	1 547 320	112
Департамент градостроительства	7 427 454,3	8,7	6 790 891,4	8,5	636 563	109,3
Итого	84 605 119,24	100	79 897 293,7	100	4 707 825	106

По данным таблицы 3 расходы бюджета увеличились по сравнению с 2012 годом на 4 707 825 млн. руб. При этом, сократились расходы на администрацию на — 40 952,8 млн. руб., на департамент дорожного хозяйства — на 3 458 741 млн. руб. и на департамент информатизации и телекоммуникаций — на 22 767,8 млн. руб. Заметно увеличились расходы на департамент здравоохранения — 1 547 320 млн. руб., на департамент сельского хозяйства и продовольствия — 874 733,4 млн. руб.

Для более тщательного изучения доли расходов в ведомственной структуре рассмотрим их на рисунке 2.

Исходя из данных рисунка 2, можно сделать вывод, что наибольшую долю расходов бюджета Приморского края занимает статья «Департамент труда и социального развития», а именно 20,1% в 2013 году и 16,3% в 2012 году.

Соответственно наименьшую долю занимает в 2013 году — 10,5% статья расходов «Департамент дорожного хозяйства», а в 2012 году — 15,3% статья «Департамент образования и науки».

Так как отчет об исполнении бюджета Приморского края за 2014 год еще не сформирован, то проанализируем основные статьи расходов по финансовому обеспечению государственных программ бюджета в 2014 году в таблице 4.

Из таблицы 4 видно, что наибольшая сумма в структуре расходов по финансовому обеспечению государственных программ консолидированного бюджета Приморского края занимают: государственная программа «Социальная поддержка населения Приморского края на 2013—2017 годы» — 1 996 198 млн. руб., департамент труда и социального развития Приморского края — 1 872 193

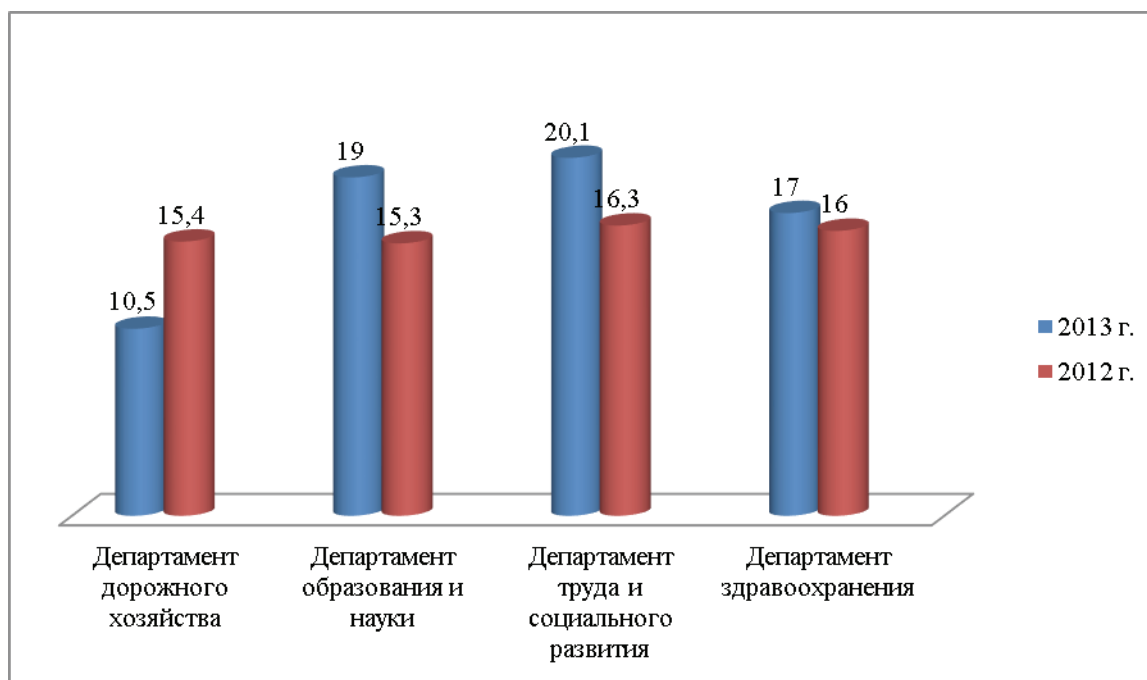


Рис. 2. Доля расходов в ведомственной структуре бюджета Приморского края за 2012, 2013 гг.

Таблица 4

Структура расходов по финансовому обеспечению государственных программ консолидированного бюджета Приморского края

Статья расходов	2014 г. план	
	Сумма, млн. руб.	Доля, %
Государственная программа «Развитие здравоохранения Приморского края» на 2013–2017 годы	17 472,37	19,3
Подпрограмма «Формирование эффективной системы организации медицинской помощи»	13 856,64	15,3
Расходы на обеспечение деятельности (оказание услуг, выполнение работ) краевых государственных учреждений	3 687,41	4
Страховые взносы по обязательному медицинскому страхованию неработающего населения	8 570,6	9,4
Департамент градостроительства Приморского края	1 111,36	1,2
Государственная программа «Развитие образования Приморского края» на 2013–2017 годы	17 596,68	19,4
Государственная программа «Социальная поддержка населения Приморского края на 2013–2017 годы»	19 961,98	22
Департамент труда и социального развития Приморского края	18 721,93	20,6
Государственная программа «Развитие транспортного комплекса Приморского края» на 2013–2021 годы	9 635,47	10,6
Государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика Приморского края» на 2013–2017 годы	4 533,55	5
Итого	90 651,37	100

млн. руб., государственная программа «Развитие образования Приморского края» на 2013–2017 годы — 17 596,68 млн. руб.

Отразим долю расходов, связанных с финансовым обеспечением государственных программ бюджета Приморского края в 2014 г. на рисунке 3.



Рис. 3. Доля расходов, связанных с финансовым обеспечением государственных программ бюджета Приморского края в 2014 г.

Таким образом, наибольший удельный вес приходится на статьи: «Социальная поддержка населения» — 22%, «Департамент труда и социального развития» — 20,6%, а также «Развитие образования» — 19,4% [6].

В таблице 5 представлено исполнение краевого бюджета в 2012–2014 гг. по плану и фактически.

Исполнение краевого бюджета в 2012–2014 гг.

Таблица 5

Наименование показателя	План	Факт	Темп роста, %
2014 год			
Доходы бюджета — всего, млн. руб.	79366,11	72602,58	91,50
Расходы бюджета — всего, млн. руб.	90677,89	67465,96	74,40
Результат исполнения бюджета (дефицит, профицит), млн. руб.	-11285,26	5136,61	
2013 год			
Доходы бюджета — всего, млн. руб.	74184,82	74724,75	100,7
Расходы бюджета — всего, млн. руб.	89820,65	84605,11	94,2
Результат исполнения бюджета (дефицит, профицит), млн. руб.	-15635,83	-9880,36	
2012 год			
Доходы бюджета — всего, млн. руб.	71499,46	77069,65	107,8
Расходы бюджета — всего, млн. руб.	88053,84	79897,29	90,7
Результат исполнения бюджета (дефицит, профицит), млн. руб.	-16554,38	-2827,63	

Таким образом, по итогам 2012–2013 гг. в бюджете края величина расходов превышала величину доходов по плану и фактически, то есть просматривался дефицит.

На рисунке 4 представлено исполнение бюджета на 01.12.2014 г.

По данным рисунка 4 можно с уверенностью сказать, что в 2014 году доходы бюджета превышают расходы, то есть наблюдается профицит.

Можно также отметить, что исполнение федерального бюджета с профицитом в размере 0,3–0,5% ВВП [8]. Причем профицит будет исполнен из-за того, что часть расходов не будет осуществляться.

В условиях предстоящего кризиса в большинстве бюджетов субъектов Российской Федерации наблюдается дефицит. В 2012, 2013 годах в бюджете Приморского края просматривался дефицит. Эксперты также предрекали

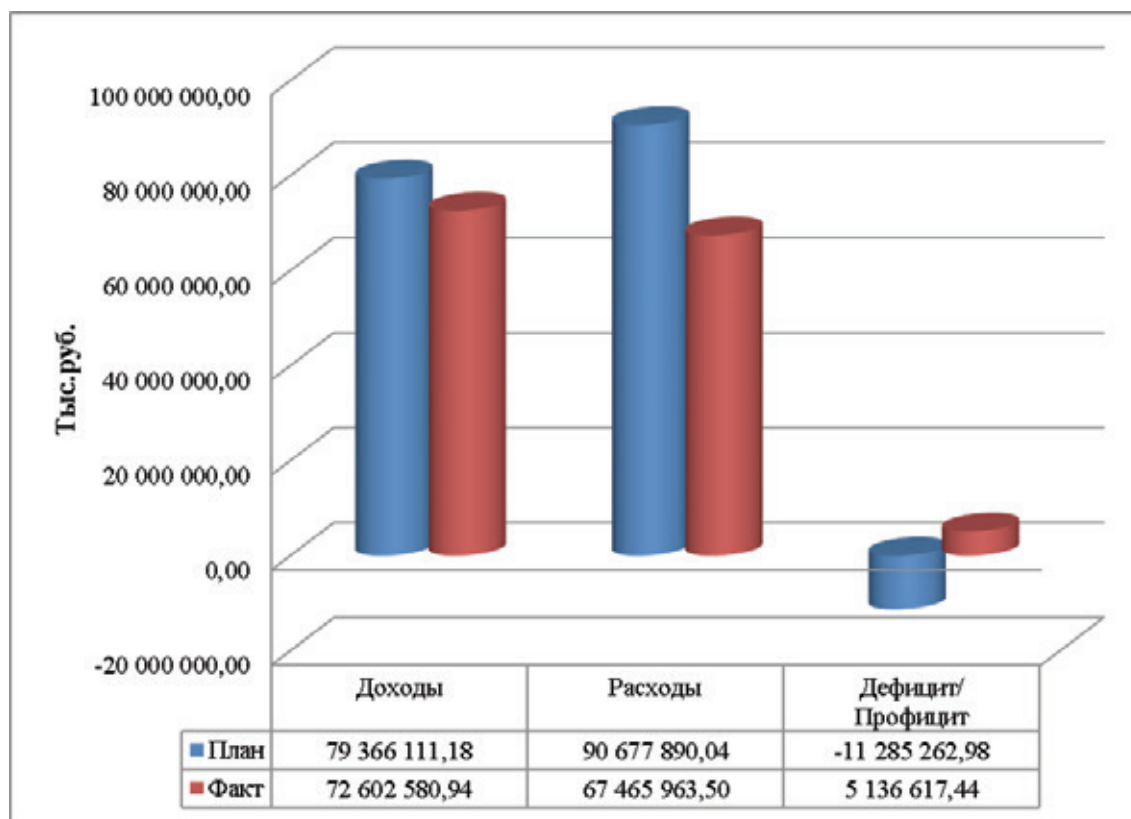


Рис. 4. Исполнение бюджета Приморского края на 01.12.2014 г.

бюджету Приморского края в 2014 году дефицит в размере 11 млрд. руб., но по состоянию на 01.12.2014 наблюдается профицит в размере 5 млрд. руб. Профицит бюджета, в основном, обусловлен ростом неналоговых и налоговых доходов, а также сокращением расходов. Но профицит в 2014 году вовсе не означает, что в 2015 доходы также превысят расходы. По прогнозам, в 2015 году ожидается

дефицит в размере 5 млрд. руб., который к 2016 году снизится до 32253 млн. руб.

Таким образом, для поддержания профицита бюджета Приморского края необходимо сократить часть расходов по таким статьям, как: социальная поддержка населения, здравоохранение, образование, дорожное хозяйство, сельское хозяйство и т.д.

Литература:

1. Бюджетный кодекс РФ. — М.: Издательство «Омега-Л», 2013. — 231 с. — (Кодексы Российской Федерации).
2. В.Н. Гирев, А.И. Землин «Финансовое право. Практикум»// Электронная библиотека-URL: <http://www.bibliotekar.ru/finansovoe-pravo-4/50.htm>.
3. Краткий физико-географический очерк// Приморский край — URL: <http://www.fegi.ru/primorye/geogr/ocherk.htm>.
4. Бурханова, Н. «Бюджетная система РФ»//Консолидированный бюджет — URL: <http://be5.biz/ekonomika/b001/09.htm>
5. Официальный сайт администрации Приморского края// Законы Приморского края — URL: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/finance/laws.php>.
6. Портал управления общественными финансами, Приморский край//Основные направления бюджетной и налоговой политики-URL: <http://ebudget.primorsky.ru/Show/Content/3>.
7. Центр управления финансами//Расходы бюджета-URL: <http://center-yf.ru/data/economy/Rashody-byudzheta.php>.
8. Газета «Ведомости», статья «Профицит бюджета России в 2014 г. составит 0,3–0,5% ВВП-Силуанов», 26.11.2014 — URL: <http://www.vedomosti.ru/newslines/news/36489951>.
9. Портал «Мое Приморье»// «Приморский край является лидером экономического роста среди субъектов ДВФО», 18.03.2013 — URL: <http://primamedia.ru/news/economics/18.03.2013/263985/primorskiy-kray-yavlyayetsya-liderom-ekonomicheskogo-rosta-sredi-sub-ektov-dvfo.html>.
10. Презентация стратегии социально-экономического развития Приморского края на период до 2025 года — URL: <http://www.gosbook.ru/node/27189>.

Современные процессы урбанизации: характеристика, влияние на региональное развитие

Шевелева Регина Николаевна, соискатель
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

В статье рассматриваются современные процессы урбанизации с точки зрения их влияния на региональное развитие, подчеркивается необходимость учета специфики расселения в региональном стратегическом управлении.

Ключевые слова: урбанизация, урбанизированные территории, неурбанизированные территории, стратегическое управление.

В настоящее время основной целью социально-экономического развития большинства стран мира и их регионов является улучшение качества жизни населения. Россия не является исключением. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года поставлена цель — устойчивое повышение благосостояния российских граждан, сокращение уровня межрегиональной дифференциации в социально-экономическом состоянии регионов и качестве жизни. [5]

Для России региональный фактор имеет огромное значение: страна имеет масштабы, сравнимые с континентами. Вследствие огромных различий природно-географических, экономических и других условий в регионах России региональные воспроизводственные процессы уникальны, их эффективность является необходимым условием комплексного пропорционального развития региональной экономики.

Успешное развитие региона во многом зависит от возможностей и умения администрации регионов принимать оптимальные управленческие решения. Все большее применение в практике регионального управления находит стратегический подход. Так, в Ивановской, Кемеровской, Нижегородской, Омской и Пермской областях, в республиках Башкортостан, Бурятия и других регионах России разработаны и утверждены стратегии социально-экономического развития.

Однако стратегические цели развития регионов на долгосрочную перспективу можно считать теоретически обоснованными и практически реализуемыми только тогда, когда они проработаны в аспекте муниципальных районов и городских округов. Именно на территории последних открываются новые производства, модернизируются старые, строятся жилые комплексы, объекты социальной и инженерной инфраструктуры. В то же время аномально дисперсный характер проявлений экономической активности в муниципальных районах и городских округах сдерживает формирование единого экономического пространства и достижение стратегической цели развития — повышение благосостояния и качества жизни населения в регионе. [2, 10]

Для лучшего понимания и объяснения особенностей хозяйства и демографии региона, нужно внимательно

присмотреться к специфике расселения жителей по территории, к сети населенных пунктов, их функциям и значению в жизни региона, а также к перспективам поселений. Для каждого региона свойственна своя система расселения, которую необходимо учитывать в процессе регионального стратегического управления.

Основная черта нынешнего этапа процесса расселения — урбанизация, представляющая собой исторический процесс повышения роли городов в развитии общества, вызывающий изменения в социально-профессиональной и демографической структуре населения, оказывающий влияние на его культуру, образ жизни, психологию и т.д. [7]

Урбанизация — это сложный процесс, следовательно и показатель характеризующий это явление должен быть сложным. Таким показателем является урбанизированность. В настоящее время выделяют два показателя урбанизированности (по О.А. Константинову и Ф.М. Листенгурту). О.А. Константинов писал, что «первым и основным показателем урбанизированности служит процент городского населения». Другим существенным показателем урбанизированности он считает «распределение численности городского населения между городскими поселениями разной людности»: чем в более крупных городах сосредотачивается населения, тем мощнее их влияние на весь ход хозяйственной и культурно-политической жизни страны.

Представление о том, что урбанизированность следует измерять не только долей горожан во всем населении, но и долей горожан, живущих в больших городах (от всего или только от городского населения), в научной литературе по географии населения общепринято. Ф.М. Листенгургт называет долю горожан «первым показателем» уровня достигнутого в ходе урбанизации, а долю их же живущих в больших городах (имеющих по 100 тыс. жителей и более) — «вторым показателем».

Участки суши, занятые поселениями городского типа и связанными с ним производственными, транспортными и инженерными сооружениями, принято называть урбанизированными территориями. [6]

Во второй половине прошлого и начале нынешнего века постепенно (в развитых странах) стали стираться

границы между городскими и сельскими поселениями, появились сплошные урбанизированные территории, на смену города как точечной форме расселения пришли городские агломерации. Продолжаются процессы агломерации и конурбации, формирование многомиллионных мегаполисов. При этом характер урбанизации в развитых и развивающихся странах различен. В развитых странах процесс урбанизации, в прежнем его понимании, фактически завершен и плавно переходит в процессы субурбанизации (процесс роста и развития пригородной зоны крупных городов), контрурбанизации (процесс размывания, сокращения численности городов) и рурурбанизации (процесс распространения городских форм и условий жизни на сельскую местность). [3]

Реалии жизни в современной глобальной экономике XXI в. таковы, что экономическая мощь во все большей степени территориально концентрируется в крупнейших формах расселения, среди которых ведущие позиции занимают крупнейшие города людностью один миллион человек и выше. [1]

Мегаполисы, выступающие ядрами сосредоточения гигантских производственных мощностей, концентрации информационного, инновационного и культурного потенциала, обеспечивающие основную часть прироста национального богатства, доминируют в рамках территориальной структуры хозяйства развитых стран. [4]

Ключевое значение для понимания сущности и причин концентрации населения и экономической деятельности в крупнейших городах имеют классические теоретические установки и концепции А. Маршала, А. Вебера, Э. Гювера, У. Айзарда и актуализированные нобелевским лауреатом по экономике П. Кругманом и его коллегами. С точки зрения этих исследователей, притягательная сила городов, в том числе и крупнейших, связывается в самом общем виде с возникновением и развитием феномена агломерационных эффектов (агломерационной экономики). В современной теории агломерационных эффектов, вызванных пространственным проявлением действия рыночных сил и влияющих на рост городов, исследователи выделяют два их основных типа: эффекты локализации и эффекты урбанизации. [1] Агломерационные эффекты, воздействуя в единстве, рожают синергетический эффект, усиливают возрастающую отдачу,

придают в итоге экономике крупных городов объективные преимущества роста.

В географии российских городов хорошо отражается специфика страны: огромность занимаемого ею пространства, последовательность формирования государственной территории и географический ход урбанизации, своеобразное членение на части, отличающиеся друг от друга во многих отношениях, в том числе по степени освоенности, уровню социально-экономического развития и сформированности систем городов.

Россия является страной с высоким уровнем урбанизации, 73,7% населения проживает в городах и поселках городского типа. Из 105 314 000 человек городского населения в городах с численностью 100 000 человек и более проживают 70 228 000 человек, что составляет 49,16% от общей численности населения страны. В свою очередь, 50,84% населения проживает в малых и средних городах, поселках городского типа, сельских населенных пунктах. [9, 11]

Сегодня Россия имеет, с одной стороны, высокоурбанизированные ареалы во главе с городами «миллионниками» (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Омск, Красноярск и др.), а также крупными и большими городами. С другой стороны, неурбанизированные территории — обширные пространства сельской местности, межселенные территории, пространства, богатые природными ресурсами, которые осваиваются с колоссальными транспортными и прочими издержками. [11]

Неравномерность размещения поселений является тормозом социального и экономического развития страны, предопределяет наличие регрессивных регионов, т.е. неравномерность социально-экономического состояния регионов и разное (часто весьма существенное) качество «среды жизни» в этих регионах. [3] Неразвитая транспортная и логистическая инфраструктура снижает ценовые конкурентные преимущества национальных производителей, не только на внешних, но и на внутренних рынках, сокращает радиус перемещения товаров и стимулирует укрепление единства экономического пространства страны. [8] В таблице 1 представлены данные, характеризующие соотношение урбанизированных и неурбанизированных территорий в мире, США, Германии, России и в Московской области, как в наиболее урбанизированном субъекте Российской Федерации.

Таблица 1

Соотношение урбанизированных и неурбанизированных территорий [12]

Наименование	Урбанизированные территории (%)	Неурбанизированные территории (%)	Всего (%)
Мир	30,4	69,6	100
США	20,9	79,1	100
Германия	12,8	87,2	100
Россия	1,64	98,36	100
Московская область	16,7	83,3	100

Из таблицы видно, что по доле неурбанизированных территорий Россия занимает лидирующие позиции, что не может не сказываться на развитии российских регионов.

Таким образом, современные процессы расселения в России характеризуются с одной стороны высоким уровнем урбанизации, формированием агломераций, с другой стороны, неравномерным размещением городов по территории страны и наличием самых протяженных

в мире неурбанизированных территорий. Следовательно, проблема развития данных территорий заслуживает самого пристального и внимательного изучения. В России должна быть выработана и реализована собственная концепция развития неурбанизированных территорий, что, в конечном счете, окажет положительное влияние как на развитие российских регионов, так и страны в целом.

Литература:

1. Анимиаца, Е. Г. Крупнейшие города России в контексте глобальных урбанизационных процессов // ARS ADMINISTRANDI. 2013. № 1. с. 82–96.
2. Белякова, Г. Я. К вопросу о модернизации социально-экономических систем: теоретические основы и роль государства // Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3326> (дата обращения 18.01.2014)
3. Большинская, И. С. О проблемах больших и малых городов // Проблемы экономики (Харьков). 2012. № 4. С 68–73
4. Город в контексте глобальных процессов. М.: Изд-во МГУ, 2011
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р
6. Лаппо, Г. М. География городов / Г. М. Лаппо. — М.: Владос, 1997.
7. Официальный сайт Института философии РАН [Электронный ресурс] URL: <http://iph.ras.ru/elib/3123.html> (дата обращения: 18.04.2014).
8. Развитие неурбанизированных территорий: Инновации и социальное партнерство (Россия входит в ОЭСР неурбанизированными территориями). // Россия: тенденции и перспективы развития. Ежегодник. Вып. 8. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и междунар. связей; Отв. ред. Ю. С. Пивоваров. — М., 2013. — Ч. 2. с. 701–711.
9. Социально-демографический портрет России: По итогам Всероссийской переписи населения 2010 года/Федер. служба гос. статистики. — М.: ИИЦ «Статистика России», 2012. — 183 с
10. Сыров, А. Н. Оценка экономического потенциала территории // Вестник ВолГУ. Серия 3: Экономика. Экология. 2008. № 2. с. 98–102.
11. Шевелева, Р. Н. Роль муниципальных образований неурбанизированных территорий в социально-экономическом развитии регионов России // Международный научно-исследовательский журнал: Сборник по результатам XXIII заочной научной конференции Research Journal of International Studies. Екатеринбург.: МНИЖ — 2014. — № 1 Часть 3. — с. 83–85.
12. Щитинский, В. А. Проблемы неурбанизированных территорий и их решение в территориальном планировании [Электронный ресурс] URL: <http://urbanistika.ru/event/438/> (дата обращения 16.03.14)

16. ДЕМОГРАФИЯ

Воспроизводство населения в Республике Саха (Якутия)

Бережнева Ирина Алексеевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова (г. Якутск)

Воспроизводство населения — процесс постоянного возобновления поколений людей: дети рождаются, подрастают и включаются в состав определенных групп новых поколений; люди умирают; мигрируют по территории, входе чего могут изменить образование, профессию, род занятий, место работы, языковую принадлежность. [1]

Одним из крупнейших по территории северных регионов России является Республика Саха (Якутия), в большом удалении от центра и экономически развитых районов страны. Однако население Якутии меньше одного миллиона человек, что делает плотность населения в ней одной из самых низких по России. Плотность населения — 0,31 чел./км² (2014).

Таблица 1

Численность мужчин и женщин РС (Я) за период 2002–2013 гг. [2]

Годы	Всё население на начало года, тыс. чел	В том числе:		В общей численности населения, %		На 1000 мужчин приходится женщин
		Муж	Жен	Муж	Жен	
2002	949,3	464,2	485,1	48,9	51,1	1045
2003	948,6	463,7	484,9	48,9	51,1	1046
2004	950,0	464,3	485,7	48,9	51,1	1046
2005	953,2	465,5	487,6	48,8	51,2	1047
2006	954,4	465,6	488,8	48,8	51,2	1050
2007	956,1	466,3	489,8	48,8	51,3	1050
2008	958,9	467,4	491,5	48,7	51,3	1051
2009	958,1	466,6	491,5	48,7	51,3	1053
2010	958,5	465,9	492,6	48,6	51,4	1057
2011	958,3	465,7	492,6	48,6	51,4	1058
2012	955,9	464,6	491,3	48,6	51,4	1057
2013	955,6	464,1	491,4	48,6	51,4	1059

Таблица 2

Показатели темпа роста и абсолютного прироста численности мужчин и женщин РС (Я) за период 2002–2013 гг.

Годы	Всё население на начало года тыс. человек	В том числе:		Темп прироста, %		Абсолютный прирост, тыс. чел	
		Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины	Мужчины	Женщины
2002	949,3	464,2	485,1	-1,964	-0,798	-9,3	-3,9
2003	948,6	463,7	484,9	-0,108	-0,041	-0,5	-0,2
2004	950	464,3	485,7	0,129	0,165	0,6	0,8
2005	953,2	465,5	487,6	0,258	0,391	1,2	1,9
2006	954,4	465,6	488,8	0,021	0,246	0,1	1,2

2007	956,1	466,3	489,8	0,15	0,205	0,7	1
2008	958,9	467,4	491,5	0,236	0,347	1,1	1,7
2009	958,1	466,6	491,5	-0,171	0	-0,8	0
2010	958,5	465,9	492,6	-0,15	0,224	-0,7	1,1
2011	958,3	465,7	492,6	-0,043	0	-0,2	0
2012	955,9	464,6	491,3	-0,236	-0,264	-1,1	-1,3
2013	955,6	464,1	491,4	-0,108	0,02	-0,5	0,1
Средн				-0,166	0,041	-0,783	0,2

Для того, чтобы узнать динамику численность мужчин и женщин мы рассчитали абсолютный прирост и темп прироста (табл. 2).

Из табл. 2 видно, что в среднем за период 2002–2013 гг. численность мужчин уменьшилось на 0,16%,

а численность женщин увеличилось на 0,041%. Из этого можно сделать вывод, что средний темп прироста численности женщин на 0,2% больше чем средний темп прироста численности мужчин.

Динамика показателей естественного движения населения РС (Я)

Таблица 3

Годовые данные. Естественное движение за 2002–2012гг РС (Я)

Годы	Всего, человек			На 1000 человек населения		
	Родившихся	Умерших	Естественный прирост	Родившихся	Умерших	Естественный прирост
Городское и сельское население						
2002	13887	9700	4187	14,6	10,2	4,4
2003	14224	9660	4564	15	10,2	4,8
2004	14716	9692	5024	15,5	10,2	5,3
2005	13591	9696	3895	14,2	10,2	4
2006	13713	9245	4468	14,4	9,7	4,7
2007	15268	9179	6089	15,9	9,6	6,3
2008	15363	9579	5784	16	10	6
2009	15970	9353	6617	16,7	9,8	6,9
2010	16109	9402	6707	16,8	9,8	7
2011	16402	8992	7410	17,1	9,4	7,7
2012	16998	8918	8080	17,8	9,3	8,5

Таблица 4

Годовые данные. Браки, разводы и младенческая смертность за 1980–2012 гг. РС (Я)

Годы	Браки	Разводы	Младенческая смертность	На 1000 человек населения (браки)	На 1000 человек населения (разводы)	На 1000 человек населения (младенческая смертность)
2002	7413	4794	210	7,8	5	15,2
2003	7791	4700	188	8,2	5	13,2
2004	6423	3881	197	6,7	4,1	13,5
2005	7048	3681	146	7,4	3,9	10,6
2006	7023	4022	145	7,4	4,2	10,6

2007	7954	4202	156	8,3	4,4	10,4
2008	7409	4529	140	7,7	4,7	9,1
2009	8065	4659	141	8,4	4,9	8,9
2010	8321	4464	116	8,7	4,7	7,2
2011	9017	4764	103	9,4	5	6,3
2012	7880	4316	162	8,2	4,5	9,6

Таблица 5

Из данных таблиц 3 и 4 рассчитаем показатели естественного движения населения РС (Я) за 2002 – 2012 гг.

	Человек		2012 г. к 2002 г.		На 1000 населения	
	2012	2002	Прирост, снижение (-),	В%	2012	2002
			Человек			
Родившихся	16988	13887	3101	122,33%	17,8	14,6
Умерших	8918	9700	-782	91,94%	9,3	10,2
Естественный прирост	8080	4187	3893	192,98%	8,5	4,4
Браков	7880	7413	467	106,30%	8,2	7,8
Разводов	4316	4794	-478	90,03%	4,5	5
Младенческая смертность	162	210	-48	77,14%	9,6	15,25

Из таблицы следует, что в январе 2012 года по сравнению с 2002 года отмечалось увеличение числа родившихся (на 22,3%), а умерших уменьшилось (на 9,1%). Коэффициент рождаемости увеличился с 14,6 до 17,8

промилле. В 2012 года по сравнению с 2002 г. число браков увеличилось на (6,3%), разводов снизилось (на 9,97%). Младенческая смертность заметно снизилась (на 22,9%)

Специфика миграционных процессов в РС (Я)

В 2013 году по сравнению с 2012 годом миграционная ситуация в республике характеризовалась увеличением миграционной убыли на 771 человек в результате того, что число выбывших растет более высокими темпами (рост на 808 человек), чем число прибывших (37):

Обобщая данные об естественном и миграционном приросте населения, рассчитаем показатели общего прироста населения, получим следующие данные:

Таблица 6

Показатель	2013 год	2014 год
Естеств. прирост	670	597
Миграц.прирост	-9130	-
Общий прирост	-8460	-

Так как у нас есть данные миграционного прироста только за 2013 год, нашли общий прирост населения РС (Я) за 2013 год. Итак, общий убыль населения Республики Саха (Якутия) за 2013 год составил 8460 человек. Такой показатель связан с увеличением миграционной убыли на 9130 чел.

В заключении Республика Саха (Якутия) характеризуется относительно высокими показателями рождаемости по сравнению со средним российским уровнем и многими другими российскими субъектами. Ситуация в области смертности населения Республики Саха (Якутия) может быть оценена как позитивная.

В то же время динамика младенческой смертности является достаточно благоприятной; однако имеются значительные резервы для достижения более низких показателей.

Таким образом, расчеты показали, что в целом картина не плохая, в виду того, что численность населения имеет тенденцию роста.

Литература:

1. Медков, В. М. Демография. Учебник. 2-е изд. — Москва: ИНФРА-М, 2007. — 683
2. www.sakha.gks.ru — сайт Федеральной службы статистики РС (Я)

18. ТУРИЗМ

Туристическое страхование в РФ и его особенности

Крючкова Виктория Николаевна, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (Калужский филиал)

С древнейших времен люди путешествовали по миру. Целью путешествий было и познание мира (знакомство с культурой, философией, религией других стран), и открытие новых неизведанных земель, и торговля, и многое другое.

Во все времена в путешествии человека подстерегали опасности: природные катаклизмы, болезни. Рассчитывать на помощь путешественникам прошлого не приходилось, они оставались наедине со своими проблемами [1].

Современный человек не исключение. Многие туристы во время путешествия сталкиваются с такими проблемами как:

- 1) болезни (начиная с аллергий и отравлений и заканчивая тропическими лихорадками и укусами ядовитых животных);
- 2) травмы, получаемые при занятии экстремальными видами туризма и спорта;
- 3) дорожно-транспортные происшествия;
- 4) природные катастрофы и аварии;
- 5) опасности туризма на воде и в горах — лавины, обвалы в горах, бураны, водопады подводные камни и т.п.

Около половины страховых случаев (48,6%) в период летних отпусков за границей приходится на простудные заболевания, вызванные перегревом либо переохлаждением (риниты, бронхиты, отиты, ларинготрахеиты и т.д.). Причем довольно часто проблема является следствием беспечности самих туристов. В качестве примера можно привести случаи неосторожного использования кондиционеров в гостиничных номерах.

Процент страховых случаев, связанных с получением различных травм, равен 22,2%. В частности группе риска находятся туристы, предпочитающие активный отдых: посещение водных парков развлечений, занятий виндсерфингом, серфингом и дайвингом. Риск получить травму достаточно высок для тех, кто отправляется в экскурсионные туры на автобусах. Особенно это актуально для стран с низкой организацией дорожного движения (Молдавия, Румыния, Россия).

Третье место занимают страховые случаи, связанные с пищевыми отравлениями (19,6%). Далее по убыванию статистика показывает: 2,93% — проявление кожно-аллергических реакций; 2,39% — укусы насекомых, змей и различных животных; 1,54% — сосудистые заболевания (инсульты, инфаркты и проч.); 1,76% — острая зубная боль; 0,93% — другие страховые случаи, включая смерть.

Дорогие курорты и продуманные маршруты не всегда спасают путешественников от неприятностей. И, судя по рейтингам, в списки самых опасных курортов попадают весьма респектабельные страны. Так, британская страховая компания Norwich Union Travel Insurance, перепроверив более 60 тысяч обращений от туристов, выяснила, что самыми опасными для туристов странами являются Таиланд, страны Африки, Карибского бассейна и Чехия.

Как обезопасить себя и своих близких от опасностей, грозящих современному туристу? Как не превратить свой отдых за границей в череду неприятностей?

На помощь туристам приходит СТРАХОВАНИЕ, предлагая целый ряд услуг, защищающих современного путешественника от различных рисков. Страхование рисков в туризме в нашей стране регламентировано Федеральным законом 1996 г. «Об основах туристской деятельности в РФ».

Различают следующие виды страхования в туризме:

во-первых, это обязательное страхование. К обязательному относится медицинское страхование на случай болезни, причинения вреда здоровью и смерти (стоимость для туриста примерно 1–2 \$ в сутки). Оно необходимо в случае, если медицинская страховка требуется по законодательству страны, в которую выезжает турист (ст. 17 Закона о туристской деятельности). Особое место занимает страхование гражданской ответственности туроператора в случае неисполнения договора с туристом;

во-вторых, добровольное страхование — остальные виды страхования (могут осуществляться по требованию туриста), например, страхование багажа, личного имущества туриста, страхование от невыезда, страхование гражданской ответственности за вред, причиненный туристом третьим лицам (например, если турист едет на своем автомобиле и причиняет кому-то вред в путешествии). В последнее время появились случаи страхования туристами своего отказа от поездки — в этом случае страховая компания возвращает деньги за путевку [2].

Страхование туристов направлено на защиту их имущественных интересов при наступлении страхового случая, то есть избавляет от значительных финансовых расходов в стране временного пребывания.

Расширение сфер обслуживания в страховании и налаженное взаимодействие с различными сервисными компаниями дает возможность туристам получить гра-

мотную и квалифицированную помощь в нужный момент или вовсе отрешиться от различного рода проблем, так как страховая компания самостоятельно урегулирует все вопросы при быстром и правильном реагировании клиента и регистрации страхового случая.

Страхование туристов, выезжающих за рубеж, связано с некоторыми проблемами. Первая проблема страхования в туризме — это непонимание гражданами важности заключения договора страхования. От возможностей добровольного страхования граждане отказываются, думая, что это лишние поборы. Между тем, туризм связан с различными рисками, поэтому желательно защитить себя от негативных имущественных последствий и больше доверять страховой деятельности в данной сфере [3].

Самым важным является медицинское страхование. Однако не всякий страховой полис предоставляет необходимый объём медицинской помощи. Турист должен гарантированно получать следующие виды помощи по страховке:

экстренно-амбулаторное или стационарное лечение во время поездки, при этом возможно применение страховщиком франшизы (невозмещаемой части убытка);

транспортировка к врачу или в больницу;

медицинская или посмертная репатриация до международного аэропорта.

Этот перечень гораздо уже, чем предусмотренный в Европе. Российские страховщики в погоне за прибылью стараются сделать полис более дешёвым, при этом объём страховой защиты существенно сокращается. Страховые компании могут самостоятельно определять объём страхования. Например, они могут не страховать детей до 2 лет, потому что предполагается, что случаи их заболевания более распространены, а это страховой компании невыгодно. Страхование обязательно должно включать оплату медицинских услуг, доставку в больницу [2].

Потребитель туристических услуг также должен знать, что оказывать страховые услуги могут только специализированные организации, имеющие лицензии, поэтому турфирма при оформлении полиса всегда обязана обращаться к страховой компании.

Российский Союз туриндустрии отмечает, что в Законе об основах туристской деятельности мало внимания уделяется финансовому обеспечению ответственности туроператоров. В настоящее время в этом направлении ведется работа, Российский Союз Туриндустрии предлагает страховать ответственность туроператора по каждому договору. Сейчас застрахована ответственность по всем договорам, и если пострадавших от действий туроператоров будет много, они не получат полного возмещения своих убытков.

Таким образом, проблемы страхования в туризме решаются путем разъяснительной работы с гражданами. Если они будут знать свои права, то деятельность по страхованию туристов, выезжающих за рубеж, будет связана с меньшими рисками для обеих сторон [1].

Некоторые фирмы предлагают расширенное страховое покрытие, включающее также возможность досрочного возвращения в страну, организацию поисково-спасательных работ, юридическую помощь («РЕСО-Гарантия», «Ренессанс Страхование»). Все эти случаи должны быть указаны в договоре страхования. Процедура оформления страховки завершается выдачей туристу страхового полиса. Страховой полис должен быть оформлен на русском языке и языке страны, куда выезжает турист.

Если турист выезжает за границу на собственном автомобиле, он может (а в большинстве случаев обязан) застраховать свою ответственность на случай наступления риска причинения им вреда третьим лицам (например, если случится авария). В некоторых странах такая страховка, «зеленая карта», обязательна.

Туристические фирмы тоже страхуют свои риски: может не подтвердиться бронь при формировании заказа, случились форс-мажорные, непредвиденные обстоятельства, сорвался трансферт до аэропорта, другие случаи, когда турист не получает тех услуг, на которые он рассчитывал при заключении договора [3].

Для успешной реализации страховых услуг туристской фирме необходимо самостоятельно отслеживать предпочтения и жалобы туристов, выявлять положительные и отрицательные аспекты в сфере туристского страхования, анализировать полученные данные со страховыми компаниями, учитывать их в дальнейшем взаимодействии с туристами при предоставлении и оказании услуг страхования.

Что касается рынка страховых услуг в сфере туризма, то учитывая тот факт, что на данный момент в России существует лишь несколько компаний (АльфаСтрахование, Ингосстрах, Ренессанс, Согаз, ВСК), которые специализируются на страховании в секторе туристского бизнеса, что необходимо дальнейшее развитие в данной отрасли и активное взаимодействие с туристскими фирмами. Сконцентрированное внимание и специализация на сфере туристского страхования будет способствовать активному развитию и продвижению услуг страхования, развитию цивилизованной практики разрешения споров, обеспечение надлежащей защиты пользователей туристских услуг. Развитию этой цели будет способствовать также проведение научных конференций, симпозиумов, семинаров по вопросам эффективности и практической значимости системы страхования в туризме.

Литература:

1. Проблемы и перспективы современного туризма /сборник работ по материалам первой Международной заочной научно-практической студенческой конференции «Туризм и индустрия гостеприимства» 10–11 декабря 2009 г. Тула

2. Фусса А.А./ Совершенствование системы страхования в туризме (на примере турфирмы «Лайт»)
3. Е. Петрова /Проблемы страхования в туризме/ [Электронный ресурс] URL: <http://4sxn.ru/> (дата обращения: 14.11.2014)

Образовательный туризм: сущность, цели и основные сегменты потребителей

Пономарева Татьяна Викторовна, магистрант
Оренбургский государственный университет

Желание путешествовать, стремление к перемене мест считается врожденным свойством человека. Цели путешествия могут быть самыми разнообразными — деловыми, познавательными, ради поиска приключений, получения сильных ощущений, для отдыха, для отвлечения от монотонности повседневной жизни.

Зачатки туристской деятельности появились еще в глубокую древности. Мотивами перемещения людей чаще всего служили такие факторы, как торговля, жажда познания, открытий, обучение, религия и просто отдых [1].

В настоящее время туризм превратился в массовое социально-экономическое явление международного масштаба. Туризм в представлении большинства людей связан с отдыхом, удовольствием, новыми впечатлениями. Он стал характерной чертой образа жизни современного человека, стремящегося к смене впечатлений, познанию яркого и разнообразного мира.

С экономической точки зрения туризм — это особый вид потребления туристами материальных благ, услуг и товаров, который выделяется в отдельную отрасль хозяйства. Она обеспечивает туристов всем необходимым: транспортными средствами, объектами размещения, питания, культурно-бытовыми услугами, развлечениями. Для многих стран туризм стал весомой статьей государственных доходов и входит в число наиболее перспективных отраслей национальной экономики [2].

Согласно Закону «Об основах туристской деятельности в РФ» от 24 ноября 1996 г. «туризм» — это временные выезды (путешествия) граждан Российской Федерации, иностранных граждан и лиц без гражданства с постоянного места жительства в оздоровительных, познавательных, профессионально-деловых, спортивных, религиозных и иных целях без занятия оплачиваемой деятельностью в стране (месте) временного пребывания [3].

Путешествия всегда носили целевой характер, зачастую сочетая в себе сразу несколько целей. Целью поездок определяется функциональная классификация видов туризма: рекреационный, лечебно-оздоровительный, познавательный, деловой, спортивный, этнический, религиозный, транзитный, образовательный [4].

Однако в целевой классификации видов туризма выделяют «рекреационный» и «познавательный» как самые распространенные виды туризма. В то же время поездка может включать в себя познавательные и рекреационные цели одновременно.

Понятие «образовательный туризм» является производным от таких понятий как «познавательный», «культурный», «культурно-познавательный», «экскурсионно-познавательный» туризм [5].

Поскольку в российском законодательстве отсутствует единый базовый термин образовательного туризма, различные авторы предлагают разнообразные трактовки рассматриваемого понятия. Вот как трактуется «образовательный туризм» отечественными учеными:

— «туристские поездки, экскурсии с целью образования, удовлетворения любознательности и других познавательных интересов» (И. В. Зорин, В. А. Квартальнов);

— «познавательные туры, совершаемые с целью выполнения задач, определенных учебными программами образовательных учреждений» (В. П. Соломин, В. Л. Погодина);

— «поездки на период от 24 часов до 6 месяцев для получения образования (общего, специального, дополнительного), для повышения квалификации — в форме курсов, стажировок, без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания» (Э. А. Лунин); [6]

— «поездки с целью получения образования за рубежом (с целью совершенствования языка, получения бизнес-образования, изучения специальных дисциплин)» (В. Ю. Воскресенский); [7]

— «туры продолжительностью от 15 дней до 3 месяцев с целью повышения квалификации либо углубления знаний по тем или иным дисциплинам» (Д. Ш. Сангинов); [4]

— «вид отдыха, основной или второстепенной целью которого является изучение зарубежных языков, кулинарий или других дисциплин (экономики, менеджмента, маркетинга и др.), а также удовлетворение любознательности, повышение квалификации и приобретение нового опыта в той или иной профессии или сфере деятельности» (А. Щербинина); [8]

— «поездки отдельных индивидов или их групп в определенные регионы и страны с целью получения образовательных услуг по определенным программам» (Ю. М. Чеботарь); [9].

Зарубежный исследователь Б. Ричи в своем труде «Управление образовательным туризмом» дает следующее определение: «образовательный туризм — деятельность ночующих посетителей и экскурсантов, для которых

образование и обучение — основная или второстепенная цель поездки». Другими словами есть определенный сегмент, для которого основная цель поездки — образование. К этому сегменту исследователь относит школьные экскурсии, учебу в языковых школах и университетах. Для другого сегмента первичным является туризм, а образование или обучение — есть второстепенная цель поездки. Сюда автор отнес экологический и культурный туризм, а также образовательный туризм для взрослых.

Согласно Международным рекомендациям по статистике туризма, разработанным Всемирной туристской организацией, поездки с целью «образование и профессиональная подготовка» связаны с такими основными видами деятельности, как посещение краткосрочных курсов, прохождение определенных программ обучения (формальных или неформальных) или приобретение определенных навыков с помощью формальных курсов. При этом понятие «туризм» относится к деятельности путешественников, совершающих поездку в какое-либо основное место назначения, находящееся за пределами их обычной среды, на срок менее года с любой главной целью, за исключением цели трудоустройства на предприятие, зарегистрированное в стране или месте посещения.

А. Р. Лебедев в своей статье «Образовательный туризм как экономическая категория» отмечает, что всеми авторами дефиниций термин «образовательный туризм» трактуется односторонне, с точки зрения деятельности потребителей, не отражая стадию производства туристского продукта. Автор формулирует определение образовательного туризма как экономической категории: система отношений, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением образовательного туристского продукта, в рамках народного и мирового хозяйства. При этом под образовательным туристским продуктом Лебедев понимает материальные и нематериальные блага, необходимые для удовлетворения потребностей путешественников в овладении знаниями, умениями и навыками во время нерегулярного перемещения между постоянным местом жительства и местом учебы с главной целью «образование (формальное или неформальное)» в течение менее чем одного года [6].

В таблице 1 представлены систематизированные подходы к определению понятия «образовательный туризм».

Обобщая приведенные выше трактовки различных авторов, можем сказать, что «образовательный туризм» — это поездка или тур с образовательной целью, однако все авторы сходятся во мнении, что эта цель не единственная, а некоторые из них утверждают, что образовательная цель может быть и не главной в такой поездке. На наш взгляд, последнее утверждение в корне не верно, так как главная цель поездки должна определять вид туризма. Если она не является образовательной, то и вид туризма, к которому она должна относиться, здесь иной.

Также ошибочно выделять в образовательном туризме цель удовлетворения любознательности и других познавательных интересов, так как «туризм» неотделим от про-

цесса познания, и любой его вид будет сопряжен с получением каких-либо знаний.

Кроме того, излишне упоминается авторами некоторых дефиниций временной промежуток, отведенный для образовательной цели поездки, поскольку туристом или путешественником считается лицо, находящееся в посещаемом месте (стране) не более одного года. Таким образом, если срок поездки превышает один год, то с точки зрения туризма лицо будет считаться мигрантом или постоянным жителем, а не туристом. Устанавливая период «от 24 часов до 6 месяцев» или «от 15 дней до 3 месяцев», авторы лишь заостряют внимание на срочности получения образования, что, в сущности, не имеет для понятия «образовательный туризм» особого значения.

Еще одним, по нашему мнению, недостатком, является отсутствие в представленных дефинициях упоминания о потребителях данного вида туризма, то есть целевом сегменте, для которого предназначены образовательные поездки. Лишь Ю. М. Чеботарь в своей трактовке определяет, что это «поездки отдельных индивидов или их групп», что, по сути, указывает исключительно на возможное количество потребителей одного туристского продукта и не отвечает на вопрос кто, с точки зрения социального статуса или возрастной градации, является туристом в образовательных турах.

Согласно статистическим данным, подавляющее большинство молодых людей в мире склоняются в сторону так называемого «полезного отдыха» и свободного стиля путешествия. Более 85% путешественников отказываются называть себя туристами и ищут в поездках не тех стандартных туристических развлечений и экскурсионных маршрутов, что предлагает туроператор, а возможность увидеть страну изнутри, глазами местных жителей, почувствовать на себе новые социальные и культурные условия, а также совместить отдых с изучением или поддержанием существующего уровня иностранного языка. При этом возраст 57% таких путешественников составляет 20–25 лет, но за последние пять лет путешествия «без границ» становятся все более популярными и у людей в возрастной категории от 25 до 35 лет, с 2005 по 2007 год их количество возросло с 23% до 31% [10].

Наиболее популярными стали следующие виды образовательного туризма:

- учебные поездки с целью изучения иностранного языка или тех или иных общеобразовательных или специальных предметов;
- ознакомительные поездки в учреждения, организации и предприятия;
- научные и учебные стажировки в учреждениях, организациях и на предприятиях;
- участие в семинарах, конференциях, съездах, конгрессах, творческих мастерских и мастер-классах, цель которых обмен опытом и получение новой профессионально важной информации;
- экскурсионно-ознакомительные путешествия по различным городам, природным зонам и странам [11].

Таблица 1

Подходы к определению понятия «образовательный туризм»

Подход	Определение	Автор
Экономический	Система отношений, связанных с производством, распределением, обменом и потреблением образовательного туристского продукта, в рамках народного и мирового хозяйства	А. Р. Лебедев
Деятельностный	Поездки с целью «образование и профессиональная подготовка» связаны с такими основными видами деятельности, как посещение краткосрочных курсов, прохождение определенных программ обучения (формальных или неформальных) или приобретение определенных навыков с помощью формальных курсов.	Всемирная туристская организация
Программно-ориентированный	Познавательные туры, совершаемые с целью выполнения задач, определенных учебными программами образовательных учреждений	В. П. Соломин, В. Л. Погодина
Потребностно-ориентированный	Туристские поездки, экскурсии с целью образования, удовлетворения любознательности и других познавательных интересов	И. В. Зорин, В. А. Квартальнов
Комбинированный (деятельностный + потребностно-ориентированный)	Вид отдыха, основной или второстепенной целью которого является изучение зарубежных языков, кулинарий или других дисциплин (экономики, менеджмента, маркетинга и др.), а также удовлетворение любознательности, повышение квалификации и приобретение нового опыта в той или иной профессии или сфере деятельности	А. Щербинина
Комбинированный (деятельностный + подход с выделением временного признака)	Туры продолжительностью от 15 дней до 3 месяцев с целью повышения квалификации либо углубления знаний по тем или иным дисциплинам	Д. Ш. Сангинов
Комбинированный (деятельностный + подход с выделением территориального признака)	Поездки с целью получения образования за рубежом (с целью совершенствования языка, получения бизнес-образования, изучения специальных дисциплин)	В. Ю. Воскресенский
Комбинированный (программно-ориентированный + подходы с выделением территориального признака и потребительского сегмента)	Поездки отдельных индивидов или их групп в определенные регионы и страны с целью получения образовательных услуг по определенным программам	Ю. М. Чеботарь
Комбинированный (деятельностный + подходы с выделением территориального и временного признаков)	Поездки на период от 24 часов до 6 месяцев для получения образования (общего, специального, дополнительного), для повышения квалификации — в форме курсов, стажировок, без занятия деятельностью, связанной с получением дохода от источников в стране (месте) временного пребывания	Э. А. Лунин

Туры с изучением иностранных языков популярны среди клиентов различных возрастов — от детей и их родителей, покупающих туры с целью облегчения изучения языка, до взрослых предпринимателей, интересующихся разговорным бизнес-языком для проведения различных переговоров. Языковые программы рассчитаны на детей с 5-летнего возраста. Но предложения для таких ма-

леньких детей пока что не имеют большого спроса, а вот школьников 10–17 лет родители отправляют учиться гораздо охотнее. Градация языковых туров по возрасту следующая: школьники, студенты, взрослые (причем последние составляют 10% всего потока).

Языковые туры организуются в основном в страны, где национальными языками являются распространенные

в мире языки в качестве наиболее употребляемых в Англию, США, Францию, Испанию, Германию, Италию, Португалию. Языковые курсы могут быть: интенсивные и общие; бизнес-курсы, подготовка к международным экзаменам; курсы на каникулах (сочетание отдыха с изучением языка); обучение «один на один» и в группе; академические курсы, направленные на поступление в университет.

Основные программы обучающих туров — это учебные и экскурсионно-познавательные. В ряде случаев встречаются и спортивные программы (в основном в детско-юношеских турах). Групповые туры с размещением в лагерях, кемпингах, колледжах позволяют изучать язык среди своих сверстников, не слишком отрываясь от привычной среды. Здесь обучающие программы сочетаются со спор-

тивными и досуговыми мероприятиями. Это так называемые развлекательно-образовательные туры.

Распространенным предложением является организация языковых туров для бизнесменов. Для взрослой клиентуры основной причиной обучения является необходимость владения одним или несколькими иностранными языками. Взрослая аудитория отправляется в подобные поездки за счет своих фирм и предприятий, индивидуально или с семьей. Любимыми турами данной категории являются туры, сочетающие курсы по интенсивной программе с большой культурной программой.

Таким образом, рынок образовательного туризма России пока еще находится на стадии формирования, хотя данный вид туризма уже получил достаточную популярность среди потребителей [10].

Литература:

1. Вавилова, Е. В. Основы международного туризма: учеб. пособие. [Текст] / Е. В. Вавилова. — Москва: «Гардарики», 2005. — 160 с.
2. Глушко, А. А. География туризма [Текст] / А. А. Глушко, А. М. Сазыкин. — Владивосток: Издательство Дальневосточного университета, 2002. — 265 с.
3. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации [Текст]: Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. N 132-ФЗ.
4. Сангинов, Д. Ш. К вопросу о видах туризма [Эл. ресурс] / Д. Ш. Сангинов. — Электрон. текст. дан. — Режим доступа <http://portalus.ru> (дата обращения: 05.12.2014).
5. Лунин, Э. А. Совершенствование управления образовательным туризмом в РФ [Текст]: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. экон. наук (08.00.05) / Лунин Эдуард Андреевич; Санкт-Петербург. гос. ун. — Санкт-Петербург, 2009. — 156 с.
6. Лебедев, А. Р. Образовательный туризм как экономическая категория [Текст] / А. Р. Лебедев // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. — 2012. — № 6. — с. 5.
7. Воскресенский, В. Ю. Международный туризм [Текст] / В. Ю. Воскресенский. — Москва: Юнити-Дана, 2008. — 464 с.
8. Щербинина Анна. Образовательный туризм [Эл. ресурс] / А. Щербинина. — Электрон. текст. дан. — Режим доступа <http://womanwiki.ru/w/>, свободный.
9. Чеботарь, Ю. М. Туристический бизнес. Практическое пособие для турфирм и их клиентов [Текст] / Ю. М. Чеботарь. — Москва: Мир деловой книги, 1997. — 80 с.
10. Шкута, А. А., Образовательный туризм как мощный фактор повышения эффективности образования в высших учебных заведениях [Эл. ресурс] / А. А. Шкута Аракчеева З. В. — Материалы V Междунар. студ. эл. науч. конф. «Студенческий научный форум» — Режим доступа <http://www.scienceforum.ru/2013/136/338> (дата обращения: 05.12.2014).
11. Агеева, О. А. Управление развитием образовательного туризма в России [Текст] / О. А. Агеева // Инновации и инвестиции. — 2011. — № 3. — с. 201–205.

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Особенности и варианты использования логистического подхода к управлению знаниями в организации

Кучер Виктория Игоревна, студент магистратуры;
Давлетьяров Рустам Зуфарович, студент;
Шевченко Валентин Васильевич, студент;
Самохвалов Антон Викторович, студент
Оренбургский государственный университет

Актуальность данной статьи обусловлена увеличением интереса теории и практики к логистике и управлению знаниями. Данные направления достаточно активно используются в различных сферах деятельности. Целью статьи является рассмотрение теоретической основы понятий «логистика» и «управление знаниями», и их взаимодействие. Специфичность данной статьи обусловлена применением матричного метода для анализа и синтеза теоретического материала.

В ходе индустриализации три компонента производства — земля, труд и капитал были дополнены двумя последующими факторами — техническим и организационным прогрессом — в общем количестве до пяти. В так называемую информационную эпоху к ним присоединился шестой фактор производства — «информация».

Термин «информация» происходит от латинского *informatio*, что означает разъяснение, осведомление, изложение. С позиции материалистической философии информация есть отражение реального мира с помощью сообщений. Под сообщениями при этом понимают форму представления информации в виде речи, текста, изображения, цифровых данных, графиков, таблиц и т.п.

Согласно Закону «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» от 27.07.2006 № 149 — ФЗ под информацией понимается — сведения (сообщения, данные) независимо от формы их представления.

С учётом динамических свойств информации, рассматриваемых в моменты передачи информации и её восприятия, целесообразно представить понятие информации шире: информация — сведения (сообщения, данные) о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления, являющиеся объектом получения, переработки или преобразования, хранения и передачи с помощью знаков, символов, условных сигналов, технических средств и т.д.

Наряду с понятием «информация» часто употребляется понятие «данные». Данные — информация, обработанная и представленная в формализованном виде для дальнейшей обработки, элементарное описание вещей, событий, действий.

Наиболее лаконичное определение понятия «знание» дал Ф. Махлуп, который полагает, что знание — любая форма представления частей реального и предполагаемого мира на некотором носителе.

Знание рассматривают в широком и узком смысле: знания в широком смысле — совокупность понятий, теоретических построений и представлений; знание в узком смысле — данные, информация.

В экономике, основанной на знаниях, под термином «знания» понимается не только массив информации, которым обладают конкретные люди, но и часть продукта и услуги. «Знания — это проверенные практикой результаты познания действительности и верное их отражение в мышлении человека». «Знания — это умение сотрудников решать стоящие перед ними проблемы и задачи». Знание — это осведомленность, компетентность или понимание, достигнутое в результате опыта или обучения. Знание — это сумма и набор того, что воспринято, обнаружено или выучено. «Знание — это сложная сеть понятий и многообразных отношений между ними, которая сознательно (логически) или бессознательно используется нейронной сетью головного мозга при необходимости выработки новых суждений или принятия разнообразных решений» [4].

Информационная эпоха не оставило в стороне и экономическую сферу, что подтверждается периодом активного перехода к «экономике знаний», пик которого приходится на 20 век. В экономике проблема управления превратилась в проблему управления знаниями. Процесс управления знаниями, путём решения проблем, обеспечивает устойчивость процессов сферы производства и обращения. Следовательно, необходимо создавать систему управления знаниями предприятия с учетом непрерывного поиска и исследования информации.

По экспертным оценкам, информационное развитие России происходит достаточно динамично: объем отечественного информационного рынка ежегодно увеличивается более чем на 20%, прирост компьютерного парка составляет не менее 25%, возрастают масштабы предоставляемых населению информационно-коммуникационных услуг.

Выделяют два подхода к управлению знаниями:

1. Персонализирующий или интуитивистский подход, исходит из того, чтобы носители знания (эксперты) его хранили и им делились. Главное в управлении знаниями — это сотрудники, их мотивация, связи, культура организации, а технологии — это просто инфраструктура.

2. Информационный или технологический подход, исходит из того, что современные предприятия, особенно крупные, накопили гигантские объемы данных о клиентах, поставщиках, операциях и многом другом, хранящиеся в десятках операционных и транзакционных систем в различных функциональных подразделениях. Для поиска знаний в массивах данных и их обработки необходимы информационные и интеллектуальные технологии, которые выявляют скрытые зависимости и правила в данных. Знания рассматриваются как точная информация по данной проблеме. Система, которая способна предоставить точный ответ на запрос — это и есть система управления знаниями. Подход предполагает обязательную формализацию тех знаний и информации, которые особенно важны для компании.

На наш взгляд, наряду с имеющимися подходами можно выделить логистический подход, основывающийся на определении логистики — семь «R», и заключающийся в обеспечение пригодности правильного знания, в правильном количестве и правильном состоянии, в правильном месте в правильное время для правильного клиента по правильной стоимости.

Для анализа управления знаниями на основе логистического подхода рассмотрим понятие логистики, как концепции управления..

Логистика — это концепция управления предприятиями, которая связана с воздействиями субъекта управления на потоки ресурсов, перемещающиеся по определённым траекториям с помощью звеньев логистической системы (поставщиков и посредников), которые выполняют консолидацию/ разукрупнение объектов данных потоков с целью предоставления конечным потребителям, расположенным на определённой территории, максимальной ценности в рамках заявленных ими параметров количества и качества продукции и услуг и согласованных параметров времени и затрат для их изготовления и реализации [5].

Данное определение основывается на таком понятии, как «потоки ресурсов». Рассмотрим подробнее эти понятия.

Ресурсы подразделяются на отдельные виды относительно определённых предметных областей жизни и деятельности человека. Выделяют ресурсы: материальные, природные, энергетические, трудовые, финансовые, не-

материальные. Достаточно распространенным является взгляд на информацию как на ресурс.

В отличие от большинства перечисленных выше ресурсов информационные ресурсы являются продуктом интеллектуальной деятельности наиболее квалифицированной и творческой части населения, составляют значительную часть национального богатства и относятся к числу возобновляемых благ, так как имеют способность к тиражированию в зависимости от общественной потребности.

Чрезвычайно важно то обстоятельство, что определённым образом собранная и целенаправленно обработанная информация порождает новые знания. Информация обладает уникальным свойством репродуцировать (воспроизводить) знания и усиливать эффект их накопления (суммирования), что приводит к постоянному росту информационных ресурсов. Следует отметить, что, несмотря на то, что современная концепция логистики предполагает сокращение запасов с информацией дела обстоят немного иначе. Чтобы в организации была возможность использования знаний и опыта, необходимо производить их систематизацию и хранение. Важным аспектом является внедрение накопленных знаний в процесс деятельности организации, чтобы сохраняемая информация не превращалась в «мёртвый груз».

Поток — это движущаяся масса. Логистика, как концепция управления предприятием осуществляет управление потоком, которое зависит от содержания потока. Так, если рассматривать информационный поток, то можно сказать, что логистика — это управление информацией. При этом следует отметить, что вне зависимости от содержания потока при осуществлении логистических операций информационный поток будет являться основным, так как именно от используемой информации будет зависеть, насколько быстро был доставлен груз, сколько запасов останется на складе и т.п. На основе имеющейся информации принимаются управленческие решения, качество которых будет зависеть от качества используемой информации.

Основываясь на анализе понятийного аппарата, рассмотрим матрицу процессов работы с информацией, приведённой на рисунке 1.

На основе полученной матрицы можно дать следующие определения указанных процессов:

- 1) маркетинг — это процесс сбора информации;
- 2) информационный менеджмент — это процесс обработки данных;
- 3) логистика — это процесс использования знаний;
- 4) управление знаниями — это процесс хранения/накопления опыта.

В более широком варианте, при наложении нескольких понятийных матриц можно дать следующие определения.

1. Маркетинг — процесс незначительного воздействия на информацию, новизна и недостоверность которой, на текущий момент времени, обуславливает её низкую содержательность.



Рис. 1. Матрица процессов преобразования информации

2. Информационный менеджмент — процесс значительного воздействия на данные, новизна и достоверность которых, на текущий момент времени, обуславливает их низкую содержательность.

3. Логистика — процесс значительного воздействия на знания, устаревание и достоверность которых, на текущий момент времени, обуславливает их высокую содержательность.

4. Управление знаниями — процесс незначительного воздействия на опытные знания, неактуальность (устаревание) и недостоверность которых, на текущий

момент времени, обуславливает их высокую содержательность.

Таким образом, можно отметить, что логистика основывается на знаниях, что даёт ей качественные преимущества по сравнению с другими процессами, однако, наличие процесса управления знаниями будет давать больший эффект, так как опытное знание имеет большую ценность.

Необходимость внедрения на предприятиях системы управления знаниями, а именно формирование баз данных даст возможность отслеживать сущность и особенности принятых управленческих решений.

Литература:

1. Абдикеев, М., Киселёв А.Д. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса: Учебник для МВА. — М.: ИНФРА-М, 2011. — 382 с.
2. Ивасенко, А.Г. Информационные технологии в экономике и управлении: учеб. пособие для вузов / А.Г. Ивасенко, А.Ю. Гридасов, В.А. Павленко. — 2-е изд., стер. — М.: КноРус, 2007. — 160 с. — Библиогр.: с. 153–154.
3. Мильнер, Б. Лекция 1. «Экономика знаний» и новые требования к управлению / Б. Мильнер // Проблемы теории и практики управления, 2008. — N 1. — С. 108–120. — Подстроч. примеч.. — Библиогр.: с. 120 (9 назв.).
4. Трофимова, Л.А. Управление знаниями: учебное пособие / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. — 77 с.
5. Тяпухин, А.П. Логистика: учеб. для бакалавров / А.П. Тяпухин. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2012. — 569 с. — (Бакалавр. Базовый курс).

Разработка методики организации поставок по системе «точно в срок»

Попкова Надежда Александровна, магистрант
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

В статье рассмотрены актуальные вопросы управления процессом снабжения, сформулированы факторы влияния на закупочную деятельность предприятия, определены основные этапы внедрения в процесс снабжения системы «Точно в срок».

Ключевые слова: логистика снабжения, логистическая система, закупочная деятельность, «точно в срок».

В современной экономической ситуации контроль расходов компании становится приоритетным направлением развития практически во всех сферах ее деятельности. Одним из важнейших направлений совершенствования для большинства производственных предприятий может быть названа система закупок.

Логистизация закупочной деятельности предполагает устранение любых операций, связанных с возникновением дополнительных затрат и при этом не приводящих к росту показателей эффективности системы снабжения. В современной логистике существует большое количество систем организации поставок, одной из которых является система поставок «точно в срок».

При этой системе действует принцип: производить продукцию только тогда, когда в ней нуждаются, и только в таком количестве, которое требуется потребителям. Производственный процесс не начинается до тех пор, пока с места последующей операции не поступит сигнал о необходимости приступить к производству. Материалы доставляются только к моменту их использования в производственном процессе [1].

Основная идея концепции заключается в следующем: если производственное расписание задано, то можно так организовать движение материальных потоков, что все материалы, компоненты и полуфабрикаты будут поступать в необходимом количестве, в нужное место и точно к назначенному сроку для производства, сборки или реализации готовой продукции. При этом страховые запасы, замораживающие денежные средства фирмы, не нужны [2].

Объектом исследования в статье является ООО «Рулевые системы». Открытое акционерное общество (ООО) «Рулевые системы» динамично развивающаяся организация, которая с января 2002 года производит гидроусилители рулевого управления с использованием комплектовующих изделий немецкой фирмы ZF Lenksysteme GmbH для автомобилей производства ОАО «АВТОВАЗ» и ЗАО «ДжиЭм-АВТОВАЗ».

Предприятие оснащено современным оборудованием российских и иностранных производителей Германии, Финляндии и США. Производственные мощности предприятия, современное оборудование, гибкая политика в решении производственных задач позволяют удовлетворять потребности партнеров и делают ООО «Рулевые

системы» надежным партнером-поставщиком гидроусилителей рулевого управления.

Эффективность работы ООО «Рулевые системы» во многом зависит от обеспечения предприятия материальными ресурсами, необходимыми для осуществления основной производственной деятельности.

Методика организации поставок «точно в срок», используемая в работе производственного предприятия, базируется на следующих принципах:

- заказывается только то, к чему заранее определены, документированы и утверждены требования по качеству;
- привлечение поставщиков, способных удовлетворить установленным требованиям;
- необходимое количество и поставка точно в срок;
- контроль закупленного до использования в производстве;
- сохранность и оперативное управление всей закупленной продукцией.

При этом на исполнение планов в процессе работы снабженческие подразделения предприятия влияют как внешние, так и внутренние факторы, которые можно представить в едином комплексе с помощью диаграммы Исикавы (рис. 1).

К внешним факторам можно отнести:

- характерные условия работы с конкретными поставщиками;
- воздействие внешней среды.

Среди внутренних факторов можно выделить:

- организация закупочной деятельности;
- персонал.

Для повышения эффективности функционирования системы снабжения за счет организации поставок на принципах «точно в срок» необходимо максимально полно учитывать представленные факторы.

В системах «точно в срок» определяющее значение имеет выбор поставщика, так как от уровня его компетентности и надежности во многом будет зависеть итоговая эффективность системы. К наиболее важным подфакторам, используемым при выборе поставщиков, можно отнести такие показатели как надежность, цена и уровень дефектности.

Достаточно серьезное значение имеет внешняя среда. Наибольшее влияние на эффективность поставок «точно в срок» оказывает сложившаяся рыночная ситуация и со-



Рис. 1. Факторы, влияющие на закупочную деятельность

стояние экономики в целом. В одной стороны, в условиях рыночных колебаний предприятию должно быть выгодно иметь возможность быстро реагировать на изменения спроса, подстраиваясь под своего потребителя, и в этих условиях наличие системы снабжения «точно в срок» позволяет компании быстро перестроить собственную производственную программу, практически не понеся дополнительных издержек. С другой стороны, одним из основополагающих принципов работы «точно в срок» является минимизация страховых запасов, что приводит к возрастанию зависимости от эффективности работы поставщика, которая может существенно снижаться в зависимости от его положения на рынке. Для ООО «Рулевые системы», предприятия, работающего на рынке автокомпонентов, достаточно серьезное значение имеет действующее законодательство, в первую очередь касающееся вопросов таможенного обслуживания поставок так как часть комплектующих поставляется из-за рубежа. По этой же причине необходимо выделение такого подфактора, как сложившийся на рынке курс валют.

Для успешного внедрения системы «точно в срок» большое значение будет иметь организация работы персонала. Как любая тянущая логистическая система, «точно в срок» предъявляет повышенные требования к уровню квалификации персонала, их опыту работы и наличию специфических профессиональных навыков. Причиной этого является увеличение значимости ошибки и рост количества операций, выполняемых персоналом в процессе снабжения.

К четвертой группе факторов следует отнести организацию процесса, включающую используемые методы оценки поставщиков, формы организации закупок,

а также используемое в работе компании программное обеспечение.

Важным этапом внедрения в процесс снабжения системы «точно в срок» является комплексный анализ факторов, влияющих на закупочную деятельность компании. Для этого необходимо рассчитать приоритетное число риска. Для его расчета экспертным методом оценивают по 10-ти бальной шкале подфакторы по следующим критериям: значимость, вероятность возникновения, вероятность обнаружения. Затем оценки перемножаются и определяются экстремальные показатели, на которые стоит обратить приоритетное внимание.

Расчет приоритетного числа риска (ПЧР) производился по формуле:

$$\text{ПЧР} = S * O * D,$$

где S — значимость, O — вероятность возникновения, D — вероятность обнаружения.

По данным составленной таблицы можно построить диаграмму Парето, отражающую распределение отдельных факторов, влияющих на организацию поставок по системе «точно в срок» в зависимости от их значимости (рис. 2.)

Анализируя диаграмму Парето, построенную на основе вычисления ПЧР, можно выделить следующие шесть подфакторов:

- уровень дефектности продукции поставщиков;
- состояние экономики;
- надежность поставщиков;
- методы оценки поставщиков;
- рыночная ситуация;
- форма организации закупок.

Суммарная значимость этих шести подфакторов составляет 80%, поэтому первоочередное внимание следует

Таблица 1

Расчет приоритетного числа риска (ПЧР) для факторов, влияющих на закупочную деятельность ООО «Рулевые системы»

Главные факторы	Состав факторов	Значи- мость S	Вероятность воз- никновения O	Вероятность обнаружения D	Приоритетное число риска
Поставщики	Возможность влияния	7	6	1	42
	Уровень дефектности	8	8	7	448
	Сертификация	6	4	1	24
	Цена	9	5	1	45
	Надежность	10	6	7	420
	Условия оплаты	7	5	1	35
	Транспортные расходы	7	4	1	28
	Способ поставки	5	3	1	15
Внешняя среда	Законодательство РФ	6	4	3	72
	Рыночная ситуация	9	7	5	315
	Курс валют	2	6	8	96
	Состояние экономики	7	9	7	441
Персонал	Опыт работы	5	6	2	60
	Образование	6	6	2	72
	Персональные навыки и спо- собности	7	8	2	112
Организация про- цесса	Методы закупок	6	6	1	36
	Информационное обеспе- чение	5	4	4	80
	Методы оценки поставщиков	8	6	7	336
	Форма организации закупок	7	3	6	126

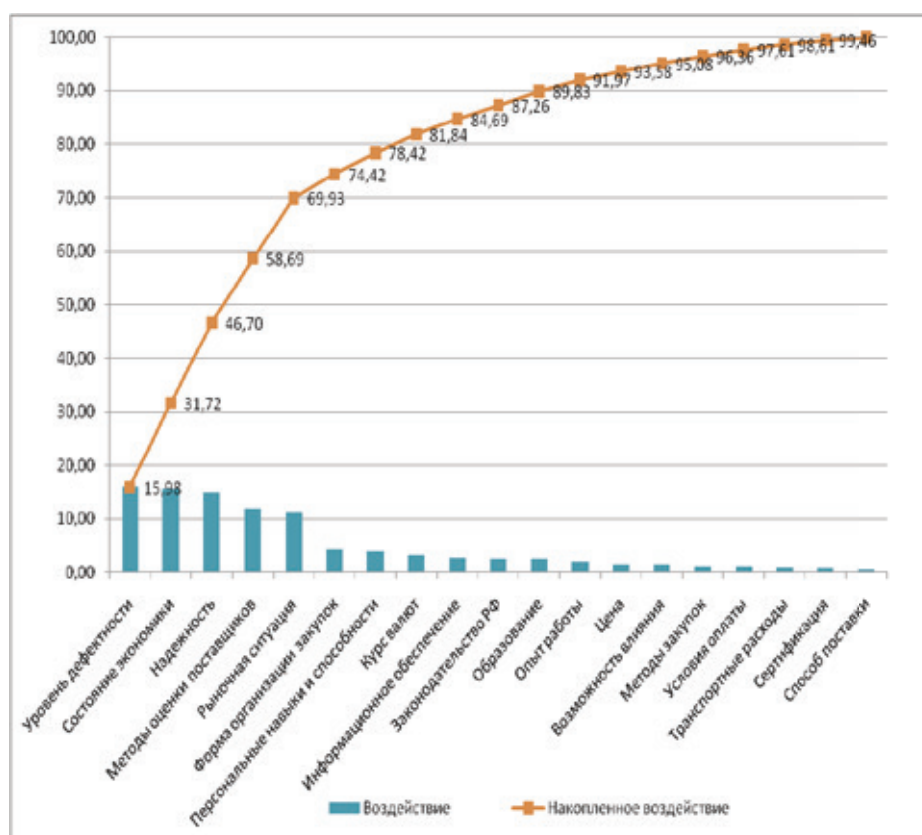


Рис. 2. Распределение отдельных факторов, влияющих на организацию поставок по системе «точно в срок» в зависимости от их значимости

уделить уменьшению вероятности возникновения рисков, связанных с ними. Однако на состояние экономики и рыночную ситуацию возможность влияния практически минимальна, поэтому ключевое внимание следует обратить на работу с поставщиками.

Таким образом, в условиях динамично меняющейся внешней среды и рыночных отношений предприятию не-

обходимо разработать гибкую систему снабжения предприятия для исключения или максимально возможного предотвращения рисков. Можно сделать вывод о рациональности и эффективности использования модели «Точно в срок» для данной организации и обозначить приоритетность направления развития работы с поставщиками предприятия.

Литература:

1. Казакова, А. И., Кирова Н. Ю. Оптимизация системы управления запасами в ОАО «Приморский кондитер» с использованием модели «точно в срок» // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2014. № 10. с. 76–80.
2. Аникин, Б. А., Тяпухин А. П. Коммерческая логистика: учебник. М.: Проспект, 2013.

Проблемы и перспективы развития транспортно-транзитного комплекса России в условиях обострения внешних вызовов

Радченко Виктор Иванович, доцент

Санкт-Петербургский морской технический университет

В системе мировой экономики Россия занимает лишь 31 место по экспорту услуг. Экспорт транспортных услуг составляет у нашей страны всего в среднем в год \$3 млрд., в то время как в Голландии только доходы от транзита составляют свыше \$20 млрд.

При этом наша страна обладает колоссальным транзитным потенциалом, который, к сожалению, пока не раскрыт в полной мере. Выгодное географическое положение России позволяет перевести на ее территорию большую часть грузопотоков из Европы в Азию и обратно, но этому мешает недостаточное развитие транспортно-логистического комплекса страны.

Разветвленная сеть транспортных коммуникаций при необходимой модернизации может обеспечить выполнение столь амбициозной задачи, но для этого нужно постоянное внимание и финансирование со стороны бизнеса и государства. Требуется устранить многочисленные «бутылочные горлышки», присутствующие практически на всех магистралях страны, увеличить скорость доставки грузов, улучшить логистический менеджмент.

Россия обладает двумя уникальными преимуществами, характерными для индустриальной эпохи: самым протяженным в мире пространством и минеральными ресурсами. Однако использование географического пространства (11,5% площади Земли) как коммуникационного ресурса так и не вышло из стадии деклараций. А в последнее время вообще появился соблазн, что достаточно только с помощью газопроводов возродить величие державы. Да, Россия превратилась в энергетическую супердержаву. Но это еще не гарантия лидерства в глобализованном мире. На евразийском континенте сегодня идут геэкономические войны — борьба за кон-

троль над энергетическими мостами, за перераспределение ресурсов. В перспективе — борьба за освоение энергетических ресурсов Арктики, борьба за водные ресурсы. В этих условиях необходимы другие, более фундаментальные основы экономического жизнестроительства.

Транспортно-транзитная система любого государства основывается на транспортных узлах и коридорах. Транспортные узлы — это чаще всего крупные города, являющиеся местом пересечения и связки нескольких крупных однотипных и разнотипных транспортных потоков. Прямой доступ к транспортным потокам, как входящим, так и транзитным, — это денежные вливания в казну, дополнительные рабочие места и возможность быстрее и эффективнее развивать свою экономику.

Энергичную транспортную политику постоянно проводит Европейский Союз, предложивший проект создания международных транспортных коридоров, объединяющих Западную и Восточную Европу. Пионером здесь был так называемый «Нацистский проект». Ключом к колонизации восточных территорий должна была стать новая сеть автомобильных транспортных коридоров в направлениях Берлин — Могилев — Уфа и Санкт-Петербург — Могилев — Киев — Винница — Одесса и Берлин — Винница — Теодорихсхафен (Севастополь). Планировалось проложить скоростную широтную железнодорожную магистраль Мюнхен — Винница/Жмеринка — Ростов-на-Дону. К 1994 г. должна была окончательно завершиться «европеизация Московии и Украины» на основе формирования транспортных коридоров.

После падения «железного занавеса» особенно актуальными стали проблемы общеевропейской транс-

портной интеграции, обусловленной открывшимися перспективами для торговли и экономики, улучшения сообщения между Западом и Востоком Европы. В 1994 году Вторая Общеευропейская конференция по транспорту, состоявшаяся на острове Крит, определила девять приоритетных коммуникационных коридоров с учетом стратегических направлений перевозок грузов и пассажиропотоков. Проект планировалось реализовать к 2010 году, но эта дата оказалась нереалистичной.

Еще в 80-е годы прошлого века началась реализация проектов скоростных международных транспортных коридоров в целях формирования единого коммуникационного каркаса Объединенной Европы. Фундаментом этого каркаса должен стать замкнутый транспортный треугольник. К началу девяностых годов в основном было завершено строительство северной оси Стокгольм — Копенгаген — Гамбург — Париж — Мадрид — Лиссабон и южной оси Лиссабон — Барселона — Марсель — Милан — Триест. Эти МТК включают дорогостоящие технические объекты.

В качестве восточной оси общеευропейского транспортного треугольника был назван путь «из варягов в греки» из Хельсинки в Санкт-Петербург, Киев и далее через Молдову и Румынию до Афин. Когда европейская интеграция России и Украины превратилась в иллюзию, ЕС предпринял шаги по трансформации транспортной политики. На пленарном заседании Группы летом 2005 года были утверждены пять мультимодальных транспортных коридоров.

Для реализации 30 приоритетных транспортных проектов в рамках ЕС до 2020 года потребуется 600 млрд. евро. Это огромные затраты должны покрываться не только за счет консолидированного бюджета ЕС, но и стран-участниц. В консолидированном бюджете ЕС расходы на транспорт увеличиваются с 600 млн. евро до 20 млрд. евро в год. При этом с 20 до 50% возрастет объем финансирования приоритетных трансграничных проектов из консолидированного бюджета ЕС.

Что касается России, то через её территорию проходят международные транспортные железнодорожные коридоры (МТК) № 2 и № 9: Берлин — Нижний-Новгород и Финляндия — Новороссийск / Астрахань.

Возникает совершенно логичный вопрос — почему не продолжить эти коридоры? На основе МТК № 2 и Транссибирской магистрали есть возможность организовать беспрецедентный по протяженности коридор Япония — Россия — Европа (коридор «Восток—Запад»). Стоит отметить, что уже сегодня на Транссибирской магистрали используются скоростные контейнерные поезда, проходящие 1200 км за сутки. Таким образом, скорость доставки транзитом через территорию России по железной дороге оказывается в разы выше скорости транзита морским транспортом. МТК № 9 уже является активно действующим мультимодальным коридором: он включает в себя железнодорожный, автомобильный, морской и речной транспорт, трубопроводы и авиатранспорт. Тем не менее, продолжение этого коридора на юг в рамках

проекта «Север—Юг» позволило бы добиться намного более высокой экономической эффективности, поскольку порты Каспия, а через них страны Персидского залива и, далее, Индия были бы соединены с портами Балтии и со всей Европой.

Для модернизации транспортно-логистического комплекса России в целом необходимо создать более продуманную и эффективную систему взаимодействия железнодорожного и морского транспорта. Только при создании комплексных логистических моделей, которые включают несколько видов транспорта, возможно достичь наибольшего удобства, скорости и экономии при доставке груза.

На данный момент связи между железнодорожными магистралями и портами развиты слабо, местами просто отсутствуют припортовые транспортные узлы и подъездные пути непосредственно к портам.

Эффективное взаимодействие железнодорожников и портовиков на Балтике необходимо налаживать в районах крупных современных развивающихся портов, таких как Усть-Луга, Высоцк, Приморск. Понятно, что основную роль в доставке груза чаще всего играет именно международный морской транспорт, но функции региональной логистики необходимо в своем регионе необходимо обеспечивать собственными силами. В условиях постоянного роста внешнеторговых и транзитных перевозок, простоей водного и железнодорожного транспорта, связанные с неразвитой инфраструктурой, недопустимы.

Сегодня же большинство контейнерных грузов из портов вывозят автомобильным, а не железнодорожным транспортом. Такая ситуация характерна в том числе и для Санкт-Петербурга. Это крайне негативно сказывается и на объеме обработки грузов, и на локальной транспортной ситуации, и на экологии.

Санкт-Петербург — это транспортные ворота европейской части России, его расположение на Балтике вблизи ключевых европейских портов позволяет принимать и отправлять большую часть экспортного и импортного грузопотока. С северо-запада в общую транспортно-логистическую систему России поступает около 55% всех импортных и транзитных грузов, но существенная их часть обрабатывается не в портах Санкт-Петербурга и Ленобласти, а в Финляндии, Эстонии, Литве и Латвии. Необходимо перенимать опыт соседей по Балтийскому морю в оптимизации транспортных процессов, организации портовой инфраструктуры, привлечения клиентов и инвесторов.

Сейчас в городе и области упускается выгода от привлечения международных контейнерных грузов: обрабатывается лишь 20% входящих контейнеров. Слабо решаются вопросы по таким перспективным современным направлениям, как дистрибуция грузов, их переработка, с последующим созданием товаров с высокой добавленной стоимостью, создания «сухих портов» и свободных внедренческих и портовых зон. Все это могло бы

дать возможность существенно повысить доходы портов, смежных с ними предприятий и городской казны. Картина представляется не самая радужная, но все эти проблемы, как в рамках города, так и в масштабе страны, вполне решаемы. С конца 90-х годов прошлого века администрация Санкт-Петербурга стала фактически первой в стране создавать систему отношений транспортно-транзитного комплекса, формировать его материальную и юридическую базу. Был образован Совет по транспортной и транзитной политике, разработана региональная программа, ставшая моделью для принятия в 2008 г. Министерством транспорта важнейшего документа: «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 года».

Только в 2012–14 гг. Комитет по транспортно-транзитной политике правительства Санкт-Петербурга разработал 13 проектов нормативных правовых актов, охватывающих различные направления транспортно-транзитного комплекса.

К сожалению, изменение геополитической ситуации в 2014 году нарушило естественный порядок экономического развития, что не могло не сказаться на транспортно-транзитном комплексе, одним из первых почувствовавшим влияние санкций. Акции компаний, владеющих крупнейшими в России портами и терминалами в Петербурге, Владивостоке, Новороссийске, а также морских и железнодорожных предприятий подешевели в 2014 году на 50–80%. Среди них Global Ports, Fesco, Globaltrans, Transcontainer и другие. По словам специалистов, из-за санкций упал грузооборот, и многие импортеры стали ввозить запрещенные товары автомобилями, с прибалтийских портов. В результате наши порты и транспортные компании потеряли привлекательность для западных инвесторов.

По данным Большого порта Санкт-Петербурга, в прошлом году совокупный грузооборот портов Санкт-Петербург, Выборг, Приморск, Высоцк, Усть-Луга вырос на 4% с 202 млн. до 210 млн. тонн в сравнении с 2013 годом. В частности, на 6% до 62 млн. тонн вырос грузооборот порта Санкт-Петербург, на 21% до 75,7 млн. тонн — грузооборот Усть-Луги, на 10% до 1,7 млн. — порта Выборг и на 8% до 17,5 млн. — порта Высоцк. Грузовой оборот порта Приморск упал на 16% с 63,8 млн. до 53,7 млн. тонн, в частности, за счет падения перевалки нефти на 22% с 54,5 млн. до 42,3 млн. тонн.

Несмотря на умеренный рост оборота петербургских и областных портов, перевалка отдельных видов грузов упала довольно сильно. Например, в порту Санкт-Петербург перевалка зерна снизилась на 65% с 185 тыс. до 64 тыс. тонн. Оборот зерна и дальше будет падать, так как в конце 2014 года правительство ввело пошлины на его экспорт. Упал также оборот цветных металлов на 33% с 1,7 млн. до 1,3 млн. тонн. В порту Усть-Луга на 54% с 337 млн. до 155 млн. тонн упал грузооборот черных металлов. Эта тенденция с металлами наблюдается и почти во всех остальных портах города и области.

Говоря о сырьевых грузах, нельзя не упомянуть и проекта строительства в Прибалтике конкурентной структуры — европейского терминала по перевалке сжиженного природного газа (СПГ), который будет призван снизить зависимость региона от российского газа. Евросоюз готов предоставить финансирование под создание одного такого терминала. В настоящее время проектов несколько — в Риге, в Вентспилсе, Литве и Эстонии. По словам председателя совета Фонда развития Эстонии Райво Варе, средства Евросоюза получит, скорее всего, проект в Риге, в то время как в Литве будет строиться собственный терминал без привлечения еврофинансирования. Преимущество Риги заключается в наличии поблизости газохранилища.

На сегодняшний день российские терминальные мощности Северо-Запада действительно ограничены в своих возможностях. Перспективы порта Усть-Луга напрямую зависят от развития железнодорожных и автомобильных подходов к нему, так как на сегодняшний момент, по экспертным оценкам, состояние инфраструктуры на подходах к порту позволит обеспечить общий объем перевалки не более 30 млн. тонн в год (при заявленных 180 млн. тонн как целевого показателя). Большой порт Санкт-Петербург также практически исчерпал свои возможности из-за ограничений мегаполиса.

Сохраняются вопросы обеспечения ритмичной работы судов в зимний период, бюрократических проволочек, связанных с прохождением границы и таможенным оформлением.

Кроме того, статус специальных экономических зон способствует развитию в прибалтийских портах индустриально-портовых кластеров, что также содействует загрузке терминалов, упрощает и удешевляет логистику. В России похожую концепцию намерены развивать в порту Усть-Луга и в Усть-Донецком речном порту, однако работающих примеров пока нет.

Однако по информации, которая была обнародована в конце 2014 года, российская компания, управляющая сетью магистральных нефтепроводов, «Транснефть» переориентирует поставки нефтепродуктов из прибалтийских портов Вентспилс и Рига в российские порты Новороссийск, Приморск и Усть-Луга. Это должно произойти в конце января — феврале 2015 г. Если «поворот» будет реализован, то это повлечет за собой коренное изменение всей концепции прибалтийского транзита и необходимости создания новой транзитной парадигмы.

В настоящее время при участии различных аналитических центров Москвы и Санкт-Петербурга продолжается разработка стратегических направлений российского транзита с учетом последних негативных внешних вызовов. Главный акцент делается на современные тенденции в сфере транспортировки грузов — это тотальная контейнеризация, доставка по принципу «от двери до двери» и «точно в срок» («Door-to-Door» и «Just-in-Time»), разумные комбинации морских, авиационных, железнодорожных и автомобильных средств перевозки

грузов для достижения наилучшего соотношения стоимость-цена, на изучение влияния негативных внешнепо-

литических факторов, вызывающих «шоки предложения» в транспортно-транзитном бизнесе.

Основные направления и проблемы развития инновационных процессов в городском пассажирском транспорте мегаполисов

Федоров Владимир Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент
Высшая школа экономики (г. Санкт-Петербург)

На сегодняшний день транспортная проблема является одной из важнейших для всех мегаполисов Земли и продолжает обостряться. В городах растёт экономика услуг, связанная с современным образом жизни, а производство уходит на другие территории, где стоимость рабочей силы, тарифы и цена земли ниже. По этой причине меняются мобильность и транспортные связи, возникают транспортные проблемы, основными из которых на современном этапе развития транспортных систем крупных городов являются: рост уровня автомобилизации населения, увеличение интенсивности использования индивидуально транспорта, снижение эффективности городского пассажирского транспорта, увеличение потребности жителей города в перемещениях.

Общепризнанным является тот факт, что городской пассажирский общественный транспорт (в дальнейшем ГПТ), использует городское пространство более эффективно, чем индивидуальный автотранспорт. Но, для того, чтобы общественный транспорт стал реальной альтернативой индивидуальному транспорту, он должен иметь достаточно плотную сеть остановок, короткие интервалы движения и высокую скорость, а значит быть дорогим для городских сообществ.

В научной литературе и исследованиях встречается довольно много определений городского пассажирского транспорта. Группировка определений городского пассажирского транспорта, позволила выделить три их основных типа [1]:

— «городской вид транспорта, выполняющий регулярные перевозки пассажиров по установленным и фиксированным на длительный период времени маршрутам, известным населению»;

— «многофункциональная транспортная система, которая объединяет различные виды транспорта и осуществляет движение по территории города и ближайшей пригородной зоне»;

— «функционирующую на территории города и в некоторых случаях за её пределами устойчивую, развивающуюся систему перевозок пассажиров в соответствии с социально-экономическими концепциями и планированием жизнеобеспечения города».

Анализируя вышеприведённые определения городского пассажирского транспорта, можно утверждать, что исследователи сходятся в том, что это устойчивая си-

стема регулярных перевозок пассажиров в черте города и за его пределами в соответствии с социальными и экономическими концепциями и планами развития города. Как система транспорт городской пассажирский транспорт — это совокупность путей сообщения, транспортной инфраструктуры, перевозочных устройств, трудовых ресурсов, установленных правил и технологий перевозки пассажиров.

С позиции технологии перевозки пассажиров на городском пассажирском транспорте ее условно можно разделить на два этапа — подготовка к организации пассажирских перевозок и сам процесс их осуществления. На первом этапе происходит создание необходимых предпосылок для движения или необходимой инфраструктуры — строительство и содержание дорог, производство (или приобретение) и обслуживание транспортных средств, создание систем управления, подготовка кадров и т.д. На втором этапе производится перемещение людей в созданных для этого условиях.

Основной целью функционирования городского пассажирского транспорта являются перевозки населения с минимальными затратами времени и денежных средств на поездку, высоким комфортом и минимальной себестоимостью работы транспортных предприятий. То есть минимизация времени поездки и затрат на нее, а так же комфорт — являются основными приоритетными целями внедрения инноваций, а областями применения инноваций являются выше перечисленные элементы транспортной системы ГПТ или этапы перевозки.

Существуют два сценарных варианта развития транспортных систем российских мегаполисов:

1. Инерционный вариант развития транспортной системы, включающий реконструкцию и строительство дорог, модернизация и обновление парка транспортных средств.

2. Инновационный вариант развития транспортной системы, связанный с повышением потребности экономики и населения в услугах по высокоскоростным перевозкам пассажиров, расширением номенклатуры и повышением качества транспортных услуг на основе применения современных транспортных, логистических и инфокоммуникационных технологий, развитие новых форм организации транспортного процесса и взаимодействия между видами транспорта.

Кроме того ускорить переход к инновационному процессу развития транспортной системы города необходимо еще и потому, что:

1. До сих пор нет разграничений сфер деятельности в области городского пассажирского транспорта между городом и областью. Прежде всего, это справедливо для Москвы и Санкт-Петербурга, которые окружены территориями других субъектов Федерации.

2. По мере перехода западных стран к новым транспортным стратегиям производство и продажа устаревшего автомобильного хлама будет перенесены в Россию и другие отсталые страны.

Прогнозируемый облик системы городского пассажирского транспорта по нашему мнению должен выглядеть следующим образом:

1. Территориально — транспортное планирование ведется с учетом возможностей оптимизации маршрутов движения и сокращения затрачиваемого на дорогу времени. Наиболее перспективным в этом направлении является реализация модели «города коротких путей», позволяющая скорректировать территориальное разделение городов на функциональные зоны: жилую, рабочую, рекреационную, усиливающие транспортные проблемы.

2. Развития скоростного пассажирского транспорта, который является центральным звеном системы общественного транспорта.

3. Осуществление интеграции всех видов транспорта в единую систему, включая планирование доли услуг, осуществляемых различными видами транспорта, обеспечение физически удобных пересадок и создание интегрированных систем продажи билетов и информирования пассажиров.

4. Управление и организация перевозок осуществляется на платформе «интеллектуальной» системы информирования пассажиров о ближайших и наиболее удобных транспортно-пересадочных узлах.

Что касается понятия инновации, то методология их системного описания в условиях рыночной экономики базируется на международных стандартах. В соответствии с международными стандартами под *инновацией* понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам. Данное определение делит инновации на *продуктовые, процессные, технологические, рыночные, социальные и управленческие* инновации. Необходимым и достаточным условием инновации являются три в равной мере важных ее свойства: научно-техническая новизна, производственная применимость, коммерческая реализуемость (способность удовлетворять рыночному спросу и приносить прибыль производителю). «Инновации — это система прорывных улучшений в технике и техноло-

гиях, направленных на открытие новых возможностей для роста эффективности ГПТ. «Ключевая фраза — «прорывные улучшения» — отражает главное отличие инновационной разработки от просто новой. «Инновация — это не всякое новшество, а только такое, которое существенно повышает эффективность действующей транспортной системы» [2].

Термины «инновация» и «инновационный процесс» близки, но не однозначны. *Инновационный процесс* «включает в себя деятельность, обеспечивающую создание инноваций, научно-технические услуги, маркетинговые исследования, разработку бизнес-плана проекта, оценку экономической эффективности инновации, подготовку и переподготовку кадров, организационную и финансовую деятельность...» [3].

Из сказанного выше следует, что инновацию (результат) нужно рассматривать неразрывно с инновационным процессом.

Задачи инноваций в транспортной системе городов *для заинтересованных в процессе перевозки лиц*, могут выглядеть следующим образом:

1. Для городских и местных органов власти, которые должны принять смелые перспективные планы по увеличению доли общественного транспорта в городских пассажирских перевозках и развить устойчивую мобильность как часть своей комплексной городской программы;

2. Для инвесторов, которые должны поддержать транспортную систему города и помочь обеспечить устойчивую мобильность граждан как один из основных факторов развития.

3. Для промышленности, которой предстоит разрабатывать передовые, экономически эффективные решения и создавать надёжные инновационные продукты.

Алгоритм инновационного процесса может выглядеть следующим образом:

1. Выявление потребности внешней среды для формирования инноваций в транспортной системе путем проведения экспертных оценок.

2. Разработка качественных и количественных показатели оценки транспортных услуг, выявленных в соответствии с потребностями внешней среды.

3. Формирование модели прогнозирования приоритетных направлений инновационного развития транспортной системы города.

Основными направлениями инноваций в сфере городского пассажирского транспорта в настоящее время являются:

1. Создание и развитие управляющих информационно-навигационных систем на базе спутниковых технологий.

2. Развитие системы электронного контроля оплаты проезда.

3. Внедрение энергосберегающих технологий на транспорте.

4. Создание и развитие интеллектуальной транспортной системы

5. Переход на долгосрочные государственные на выполнение работ по проектированию, строительству (реконструкции), ремонту и содержанию с длительным производственным циклом в отношении объектов инфраструктуры транспортного комплекса.

Предложения, обеспечивающие переход к инновационному варианту развития городской транспортной системы перечислены в таблице 1

Наиболее известные инновации, реализованные в системе ГПТ в последнее десятилетие, перечислены в таблице 2

Таблица 1

Предложения, обеспечивающие переход к инновационному варианту развития городской транспортной системы [4]

Первая группа предложений	Вторая группа предложений	Третья группа предложений
1. Введение приоритетного проезда для наземного пассажирского транспорта в городских центрах.	1. Введение в строительные нормы и правила требований к застройщику по части увеличения емкости подземных парковок всех типов: коммунальных, корпоративных, коммерческих.	1. Утверждение на уровне законодательства и общественного сознания широкой комплексной трактовки платежных обязательств, возникающих при пользовании автомобилем. Введение системы целевых дорожно-транспортных налогов, платежей, фондов.
2. Внедрение практики регулярных транспортно-социологических обследований, а также проведения локальных референдумов по конкретным транспортным проектам.	2. Организация перехватывающих парковок у периферийных остановок общественного транспорта — достаточных по емкости, хорошо охраняемых и бесплатных.	2. Установление чувствительно высоких платежей за использование пространства улично-дорожной сети для дневной парковки автомобиля; соответствующие платежи должны рассматриваться как форма платного въезда в городской центр.
3. Создание гражданских структур, осуществляющих консолидированное ответственное управление городским движением, обязанных предъявлять общественности заранее объявленную, внятную и понятную для участников движения стратегию этого управления.	3. Вывод из городского центра промышленных предприятий, порождающих значительный грузовой трафик, прямо не связанный с текущими потребностями города.	3. Введение дополнительных штрафных санкций за действия автовладельца, нарушающие права жителей и других участников дорожного движения, прежде всего в части парковки автомобиля.
4. Принятие на уровне федерального законодательства норм по обязательной независимой экспертизе крупных и крупнейших транспортных проектов, осуществляемой публично и на альтернативной основе.	4. Организация гражданского диалога власти и автовладельцев по поводу прав, преимуществ, ответственности и платежных обязательств.	

Таблица 2

Наиболее известные инновации в ГПТ за период с 2000 по 2014 год

Инновации	Элементы системы ГПТ, затрагиваемые инновацией		
	пути сообщения и транспортная инфраструктура	перевозочные устройства	технология перевозок
Информационные табло в салонах подвижного состава		+	+

Использование GPS-передатчиков для контроля местонахождения подвижного состава		+	+
Электронная оплата проезда.	+	+	
Интеллектуальные остановки ГПТ с наличием табло прибытия, банкоматов, сенсорной карты города, телефонов для связи с ГИБДД, МЧС, скорой помощи.	+	+	
Интеллектуальный подвижной состав, в котором датчики могут отслеживать характеристики автомобиля и извещать о необходимости обслуживания. Интеллектуальные двигатели смогут переключаться между различными источниками топлива в зависимости от условий движения.		+	+
Освещения подвижного состава светодиодами.			
Использование троллейбусов на литий-ионных аккумуляторах	+	+	+
Использование для перевозки экобусов (гибридных автобусов)		+	+
Установка в салонах воздушных тепловых завес для экономии энергии или топлива		+	+
Троллейбусы и автобусы с переменным уровнем пола		+	+

Однако необходимо признать, что внедрение перечисленных выше инноваций оказалось малоэффективным, как для пассажиров, так и для систем ГПТ. Огромные средства, потраченные в городах на создание информационной среды, дают весьма слабую отдачу. По оценке самих пассажиров, городской пассажирский транспорт не стал работать коренным образом лучше. Так внедрение системы наблюдения за транспортными средствами с использованием глобального позиционирования оказалось мало полезным для пассажиров. А отклонение от маршрута или поломку автобуса, работающего на регулярном маршруте можно проконтролировать другими способами. Трамваи и троллейбусы по определению не могут отклоняться от маршрута.

Между тем на городском пассажирском транспорте в настоящее время создана мощная информационная среда. В нее входят системы сбора данных, сеть их передачи, вычислительная инфраструктура, программные комплексы, базы данных, информационные хранилища и другие. Ежедневный отчет председателю Комитета по транспорту крупного города может представлять собой книгу объемом более сотни страниц. Пользы от такой слабо обработанной информации мало. Как считает П.А. Козлов «в современных условиях руководителям, принимающим решения, необходима интеллектуальная надстройка, которая перерабатывала бы данные из информационных систем и выдавала бы адресный анализ — разный для различных рабочих мест в соответствии с перечнем возможных решений и полномочиями» [5].

Некоторые ученые считают, что причина низкой эффективности внедряемых инноваций заключается в том, что «перевозка пассажиров по регулярным городским маршрутам, с одной стороны — достаточно старый вид бизнеса, насчитывающий более ста лет, а с другой стороны — достаточно простой по составляющим его технологическим процессам. Как результат, все процессы в этой области уже отлажены и не требуют изменений» [6].

По нашему мнению, основными причинами, сдерживающими рост инноваций на ГПТ, являются:

1. отсутствие целостной инновационной системы;
2. слабое материально-техническое состояние инфраструктуры;
3. инертность процесса обновления технологического оборудования;
4. отсутствие механизмов, которые стимулируют бизнес вкладывать деньги в инновации, не мотивирован заниматься такого рода деятельностью.

Крупный и средний российский бизнес не хочет поддерживать рискованные и не сулящие быстрой отдачи инновационные проекты развития. В отсутствии нормальной конкурентной среды (особенно на региональном уровне) ему по сути инновации не нужны, если их рассматривать как инструмент повышения конкурентоспособности производства и продукции, завоевания рынков сбыта. В качестве примера можно привести состояние подвижного состава городского наземного пассажирского транспорта Санкт-Петербурга. Так инвентарь трамвайного пассажирского парка на 01.01.2014 г.

составлял 774 единицы, из них полностью амортизировано (в соответствии со сроками полезного использования) — 464 единицы. (60,0 процентов от общего числа вагонов). Инвентарь троллейбусного пассажирского парка на 01.01.2014 г. составил 727 единиц, из них полностью амортизировано — 247 единиц (34,0 процента от общего количества машин).

Ненамного лучше обстоит ситуация с обновлением автобусного парка. По состоянию на 01.01.2014 в инвентаре СПБГУП «Пассажиравтотранс» числится 1630 автобусов, в том числе: Волжанин — 305 единиц, ЛИАЗ-894 единицы, НЕФАЗ — 332 единицы, прочие модели — 194. То есть базовыми по численности являются устаревшие модели автобусов, к тому же значительно амортизированных.

Малоэффективно делать опытно-конструкторские разработки в области подвижного состава, в первую очередь потому, что такой подвижной состав будет стоить дорого, а значит, не будет, востребован на отечественном рынке городских пассажирских перевозок.

Поскольку такая ситуация в стране длится более 20 лет, то идет активное старение и выбытие подвижного состава. Инвестирование предприятий ГПТ с использованием современных механизмов практически отсутствует. В результате чего сложились следующие основные проблемы и противоречия:

1. Инвестиционные возможности предприятий, средства, выделяемые субъектами Федерации и муниципальными образованиями для обновления производственных фондов ГПТ, не обеспечивают даже их простого воспроизводства. Они не покрывают и половины объективных потребностей.

2. Отсутствуют отлаженные организационно-финансовые механизмы государственной и муниципальной инвестиционной поддержки ГПТ.

3. Не созданы правовые и организационно-финансовые условия для широкого привлечения в ГПТ частных инвестиций.

4. Отсутствие социальных стандартов транспортной обеспеченности городского населения не позволяет оценить уровень минимальных потребностей в инвестициях.

5. Техничко-эксплуатационный уровень транспортных средств, предлагаемых для ГПТ российскими произво-

дителями, остается недостаточно высоким, прежде всего по параметрам экономичности и уровню воздействия на окружающую среду.

В целях активизации инновационных процессов, придания инновационного вектора экономическому развитию ГПТ, принципиально значимыми, на наш взгляд, являются следующие фундаментальные факторы:

1. государственная поддержка формирования инновационной инфраструктуры в регионах страны, стимулирование спроса на инновационную продукцию;

2. заинтересованное подключение научно-образовательной сферы к практическим вопросам создания единого инновационного пространства;

3. непосредственное участие предпринимательского сообщества в формировании и ресурсном обеспечении рынка инновационных идей, технологий и продукции.

Резюмируя все вышеизложенное можно сделать следующие выводы:

1. В настоящее время инновационный фактор становится решающим условием устойчивого развития транспорта. Инновационная и инвестиционная деятельность в городских транспортных системах должны осуществляться в едином цикле и под единым управлением.

2. Транспортная наука переживает непростые времена. Фактически прекратила свое существование система НИОКР отрасли. Это означает, что теоретические исследования не заканчиваются воплощением в «железе», а востребованными являются бумажные труды, разработка регламентов и написании инструкций.

3. Не вовлекаются в научные исследования представители оставшихся научных школ, молодые ученые, не создаются специализированные технопарки по развитию инновационной деятельности для ГПТ.

4. Крупный и средний российский бизнес не заинтересован в поддержке рискованных и не сулящих быстрой отдачи инновационных проектов развития ГПТ.

5. В целях придания инновационного вектора экономическому развитию ГПТ необходима государственная поддержка и непосредственное участие предпринимательского сообщества в формировании и ресурсном обеспечении рынка инновационных идей для ГПТ.

Литература:

1. Федоров, В. А. «Научный подход к проблеме развития систем городского пассажирского транспорта» научный журнал «Молодой ученый» № 8 (67), 2014 г.с. 624
2. Лапидус, Б. М., Мачерет Д. А. «Эволюция железнодорожного транспорта: на пути к инновационному ренессансу». Вестник Научно-исследовательского института железнодорожного транспорта, № 1/2011.
3. Постановление Правительства Москвы от 02.09.2008 N 781-ПП «О городской целевой комплексной программе создания инновационной системы в городе Москве на 2008–2010 гг».
4. Козлов, П. А. Информационные технологии на транспорте. Современный этап // Транспорт Российской Федерации. — 2007. — № 10. — с. 38–41.

5. Колобов, С. С. Методические основы формирования программ инновационного развития транспортных систем / С. С. Колобов // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки». Вып.2, ч.1. — Тула: ТулГУ, 2011 г.с. 84.
6. Скрицкий, Г. А. «Перспективы применения инновационных технологий в городском пассажирском автотранспорте в России // Фундаментальные исследования. — 2008. — № 1 — стр. 78 [Электронный ресурс]. Режим-доступа: www.rae.ru/rae/?section=content&op=show_article&article_id=2395 (дата обращения: 30.11.2014).

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

IV Международная научная конференция
Челябинск, февраль 2015 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *М.В. Голубцов*

Подписано в печать 24.02.2015. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 14,47. Уч.-изд. л. 20,14. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии «Два комсомольца»
454008, г. Челябинск, пр. Комсомольский, д. 2