
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XXXVII Международной научно-практической конференции

Новосибирск, 18 апреля 2014 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2014

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов XXXVII
А 437 Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – 237 с.

ISBN 978-5-00068-074-2

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления на предприятии Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *заместитель председателя*.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), д.э.н., профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., доцент.

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), к.э.н., доцент.

Кушбокова Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

В сборник вошли материалы секций: «Экономические теории», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Экономика народонаселения и демография», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика и управление качеством», «Экономическая безопасность», «Экономика природопользования», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Информационно-коммуникационные технологии в управлении предприятием».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

**ББК 65я431
УДК 33(063)**

ISBN 978-5-00068-074-2

© Коллектив авторов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	7
<i>Калинина Н.В.</i> Направления модернизации общественного сектора в России	8
СЕКЦИЯ 2. МЕНЕДЖМЕНТ	13
<i>Александрова А.Е.</i> Профилактика внутриличностных и межличностных конфликтов в организации (на примере Министерства экономики и промышленной политики Республики Саха (Якутия)	14
<i>Борисова Е.С., Разнова Н.В.</i> Влияние стратегии развития компании на величину ее стоимости	18
<i>Галковский А.А.</i> Некоторые меры по устранению социальной основы терроризма	24
<i>Земленкова Ю.И.</i> Внедрение проектного управления на предприятиях малого бизнеса.....	28
<i>Лалетина А.А.</i> Организация комплекса мероприятий по управлению профессиональным здоровьем педагогов в дошкольных образовательных учреждениях в условиях минимального финансирования	34
<i>Никулина Н.Л.</i> Системность как основа управления персоналом современной организации	38
<i>Скрябина В.И.</i> Анализ системы найма и отбора персонала	44
СЕКЦИЯ 3. МАРКЕТИНГ	48
<i>Акулова И.И., Колесникова И.В.</i> Методические подходы к оценке потенциальной емкости рынка строительных материалов региона.....	49
<i>Болтунов А.П.</i> Совершенствование системы обучения персонала на примере ОАО «АТБ».....	53
СЕКЦИЯ 4. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	59
<i>Ватолина О.В., Козаченко А.В., Данилов С.А.</i> Мобильные операционные системы	60
<i>Митрохина А.А.</i> Создание и использование ОИС в рамках государственных контрактов как один из актуальных вопросов развития отечественной экономики	64

<i>Mikhin P.O.</i> Peculiarities of the risk management system organization in current conditions	69
<i>Уразаев Р.А., Мустафина Н.Р., Мухтасаров Э.А., Осинина Е.А.</i> Инновационная активность предприятий в российской экономике: тенденции и проблемы	72
СЕКЦИЯ 5. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	78
<i>Бузуева А.С.</i> Инвестиционная привлекательность Югры: сравнительный анализ	79
<i>Гул Мохаммад Кайс</i> Обзор экономики Афганистана за 2013 и ее среднесрочные перспективы и риски	84
<i>Жарков Ю.А., Елькин А.В.</i> Проблема реального применения подпрограммы «Доступное и комфортное жилье» в рамках программы Национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России» по примеру города Екатеринбурга. Нехватка жилого фонда.....	89
<i>Иванов Т.Н.</i> Перспективы развития рыбопромышленного комплекса Мурманской области с учетом глобальных тенденций в рыболовстве.....	92
<i>Камалова П.М.</i> Интегральная оценка уровня качества жизни населения региона на основе формализованной процедуры	96
<i>Турунтаева А.В.</i> Организационно-экономическое регулирование инвестиционного и бюджетного развития региона с использованием механизмов государственно-частного партнерства.....	102
СЕКЦИЯ 6. ЭКОНОМИКА НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	109
<i>Самойлова А.Н.</i> Особенности миграционных потоков в приграничных западных регионах РФ	110
СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	115
<i>Батурова Н.В.</i> Роль нормирования ресурсов в организации производства на современных предприятиях машиностроения	116
<i>Блинова Д.М., Семёнова К.В.</i> HR-брендиг в современном мире.....	120
<i>Мустафина Л.З.</i> Проблемы повышения производительности труда в России	125
<i>Тютюнников Н.Н.</i> Оценка трудозатрат на создание программных средств для ранней стадии проектирования по модели СОСОМО II	129

<i>Черненко И.М., Семенов В.И.</i> Человеческий капитал России в условиях технологической модернизации.....	134
СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ.....	140
<i>Луцкая Н.В.</i> Особенности управления процессами аутсорсинга услуг через призму ISO 9001:2008	141
<i>Саввинова К.Е.</i> Совершенствование системы аттестации персонала ОАО «Медиа-Холдинг Якутия».....	146
СЕКЦИЯ 9. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ.....	151
<i>Мешков С.А.</i> Современные проблемы экономической безопасности рынка земли и пути их решения	152
СЕКЦИЯ 10. ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	156
<i>Грибова Е.В.</i> Качество жизни населения как аспект устойчивого социально-экономического развития общества.....	157
<i>Медяник Н.В.</i> Переговорный механизм в регулировании рекреационного природопользования.....	162
СЕКЦИЯ 11. БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ	167
<i>Дмитриева И.А., Горлова Н.А.</i> Перспективы развития бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО	168
<i>Игнатикова Т.В.</i> Основные направления развития внешнего финансового контроля на муниципальном уровне	172
<i>Харченко О.Н., Тихонович Т.С.</i> Учет финансовой аренды у арендатора в соответствии с МСФО	177
СЕКЦИЯ 12. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	182
<i>Баллиева Х.Ю., Губжеева М.А.</i> Прибыль хозяйствующих субъектов как источник формирования доходов бюджетной системы РФ	183
<i>Марченко С.В.</i> К вопросу о финансовой самостоятельности муниципальных образований	188
СЕКЦИЯ 13. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	193
<i>Волкова Н.А.</i> Рассмотрение операторов размерности числа m действующих фирм в модели Курно.....	194

Волошина В.Е. Анализ образовательных программ вузов: стратегический аспект	197
Егорова Е.И. Проблемы кредитования малого предпринимательства в России	202
Кузнецова М.О. Применение векселей в хозяйственном обороте региона	205
Курячий А.В. Институционально-терминологический барьер проведения международных сравнений сферы жилищно-коммунальных услуг	209
Пшенникова Л.В. Проблема ценовых отношений в агропромышленном комплексе Республики Саха (Якутия)	213
Пяткин В.В., Михин М.Н., Колчин А.И. Общие принципы формирования многокритериальной модели управления оборотными средствами промышленных предприятий как инструментария стабилизации его экономики	217
Сайфуллина А.Р. Система управления ресурсным потенциалом предприятия: теория и практика	220
Филиппова Л.А. Состояние инвестиционных процессов в Республике Саха (Якутия).....	225
СЕКЦИЯ 14. ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ	231
Борисов Ю.В., Лисица А.С., Пацук О.В. Технология ведения дистанционных занятий	232

Секция 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

НАПРАВЛЕНИЯ МОДЕРНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА В РОССИИ

© Калинина Н.В.*

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

Статья посвящена основным направлениям модернизации общественного сектора в России. Рассматриваются изменения в его ключевых сферах. Выявлены тенденции в развитии общественного сектора в современных условиях.

Ключевые слова: общественный сектор, общественные блага, государство.

Общественный сектор – это совокупность ресурсов в распоряжении государства. Его особенность – использование методов государственного регулирования в целях достижения экономического равновесия между спросом и предложением. Рыночный механизм, как известно, имеет множество недостатков – провалов рынка. Он оказывается малоэффективным в процессе перераспределения доходов, предоставлении общественных товаров, решении экологических проблем. Также невозможно обеспечить рыночными методами правовое функционирование экономики, поддержание конкурентной среды, гарантию права на труд, развитие фундаментальных научных исследований с длительными сроками окупаемости и т.д. Поэтому общественный сектор призван решить эти проблемы и обеспечить эффективное производство и распределение общественных благ.

Общественный сектор должен способствовать достижению и макроэкономических целей. При этом главная задача государства – достижение максимального уровня общественного благосостояния, чего может достигнуть только эффективное государство. Поэтому повышение эффективности государства считают центральной задачей модернизации России [8, с. 77].

Для эффективной работы всех сфер жизни государство постоянно корректирует институциональные основы, в первую очередь, законодательную базу. Так, российское государство формировало институциональную структуру при становлении рынка в 1990-х гг. принятием ряда законов. По определению Бьюкенена, закон – это общественный капитал, отдача от которого возрастает с течением времени [3, с. 175]. Поэтому процедура законотворчества становится ключевой для дальнейшего развития. Процесс институционального совершенствования затрагивает и общественный сектор, происходит модернизация его основных отраслей. Фундаментом для преобразований служит законодательная база, а вектором для ее развития в России можно назвать Концепцию долгосрочного социально-экономического раз-

* Магистрант кафедры Экономической теории.

вития Российской Федерации на период до 2020 года (далее – Стратегия-2020). В качестве одного из ее целевых ориентиров значатся высокие стандарты благосостояния человека. Также предполагается формирование общества, основанного на доверии населения к государству, снижение социальной поляризации, рост доли среднего класса и т.д. Подобные цели требуют значительных ресурсов, а также изменения институциональной среды, что является непростой задачей.

Одно из приоритетных направлений модернизации – совершенствование системы образования. Как показывает история, образование не всегда было общедоступным, долгое время оно было элитарным, т.е. принцип неисключаемости общественного блага не соблюдался. В настоящее время признается доступность и бесплатность среднего образования, однако, в свете последних реформ ситуация меняется. Согласно Стратегии-2020, возможность получения качественного образования остается одной из важных жизненных ценностей граждан. По формальным показателям уровень образования населения России – один из самых высоких. Российская система образования обеспечивает его доступность на уровне стран с высоким ВВП на душу населения. Доля населения без образования и с начальным общим образованием составляет в России менее 2 % (один из самых низких показателей среди стран ОЭСР) [5].

Однако существует ряд проблем: недостаточный охват детей дошкольным образованием, высокая доля школьников, не достигающих удовлетворительного уровня функциональной грамотности, недостаточное развитие социальной компетентности у выпускников школ. Образование перестало выполнять функцию социального лифта, а начинает воспроизводить социальную дифференциацию.

В рамках Стратегии-2020, с 2005 г. осуществляется проект «Образование», который должен повысить качество образования в стране. Проект предполагает стимулирование инноваций в сфере образования, подключение школ к интернету, поддержку талантливой молодежи, поощрение лучших учителей и т.д. Также реализуется проект «Новая школа», направленный на модернизацию школьного образования. По мнению руководителей проекта, в настоящее время наблюдается кризис традиционной модели детства, основанной на том, что дети знают меньше, чем их родители; меняется структура семьи, усиливается культурная фрагментация, т.е. потеря единства содержания образования. Поэтому глобальная цель проекта – обеспечить позитивную социализацию школьников. Попытки создать единую систему оценки образования с помощью единых стандартов имели не самый лучший результат. Особое внимание получила такая мера как внедрение платных элементов в систему школьного образования, однако, это не коснулось обязательной программы обучения. Тем не менее, среди населения поднялась волна недовольства и недоумения по этому вопросу. Говоря об образо-

вании как об общественном благе, стоит сказать, что введение платных уроков в средней школе нарушает свойства чисто общественного блага, т.к. ограничивает доступ любого потребителя к нему.

Стратегией-2020 предлагаются меры по решению проблем в сфере образования, а именно – обеспечение прозрачности образовательных учреждений, развитие исследовательских университетов, введение прикладного бакалавриата, поддержание зарплаты преподавателей на конкурентоспособной уровне, оптимизация сети вузов, обеспечение среди них конкуренции среди [5]. В целом, система образования в России требует значительных преобразований и упорядоченности в проводимых реформах.

Другое направление модернизации – сфера здравоохранения. Наиболее острые проблемы в этой области – высокая смертность в трудоспособном возрасте, а также проблема соотношения между платными и бесплатными медицинскими услугами. Очевидно, что медицинские услуги не в полной мере являются чисто общественным благом. Можно предположить, что скорая медицинская помощь может считаться чисто общественным благом, однако ряд других услуг является смешанными или чисто частными благами. Возникает вопрос, должно ли быть здравоохранение бесплатным и чисто общественным благом? Стоит признать, что элемент конкуренции на рынке медицинских услуг призван повысить их качество и эффективность. И все же, основные услуги здравоохранения обязательно должны быть чисто общественным благом, сохраняя свои свойства неизбирательности, неисключаемости.

По данным экспертной группы по обновлению Стратегии-2020, в настоящее время система здравоохранения направлена на лечение заболевших, большинство из которых дети и пенсионеры. Граждане в трудоспособном возрасте обращаются в поликлиники реже, и все больше это происходит на платной основе. По данным экспертной группы, 53 % граждан считает, что здравоохранение находится в плохом состоянии, в худшем положении находится социальное обеспечение (56 %). В то же время финансирование здравоохранения за последние годы увеличилось примерно на 45 %, но при этом Россия тратит на эту сферу на 2,5 % ВВП меньше, чем развитые страны. Из того же источника известно, что растет доля тех, кто платит за услуги при амбулаторной медицинской помощи. Что касается стационарного лечения, то здесь снизилось число граждан, плативших за лекарства, но, тем не менее, доля плативших врачам за услуги не уменьшилась. Поэтому можно говорить о том, что система здравоохранения фактически стала легально платной.

Модернизация системы здравоохранения реализуется уже несколько лет, и с тех пор принят мер для улучшения ее работы. При реализации национального проекта «Здоровье» было существенно обновлено медицинское оборудование в лечебно-профилактических учреждениях, увеличены

объемы бесплатной высокотехнологичной медицинской помощи, диспансеризации, профилактической работы и т.д. Однако существует мнение, что проект не был эффективно реализован, так как нередко ситуации, когда для работы на высокотехнологичном оборудовании отсутствует соответствующий персонал, оборудование простаивает – издержки упущенных возможностей растут. С принятием в 2010 г. закона «Об обязательном медицинском страховании» начата модернизация этой системы, направленная на повышение ее финансовой устойчивости. Закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации», принятый в 2011 г., создает предпосылки для конкретизации государственных гарантий бесплатной медицинской помощи, повышения ее доступности, расширения возможностей граждан выбирать медицинскую организацию и врача, улучшения управляемости системой здравоохранения. Несмотря на положительные сдвиги, многие проблемы остаются нерешенными. Эксперты «Стратегии-2020» полагают, что необходимо расширить функции центров здоровья, которые сейчас работают неэффективно, а также качественно изменить функции участковых врачей и педиатров, постепенно расширять их компетенцию до уровня врачей общей практики [7]. Для модернизации здравоохранения необходима пропаганда здорового образа жизни. Поэтому, в рамках Стратегии-2020, экспертами разработана программа, которая предполагает повышение акцизов на алкоголь и табак, запрет рекламы табачной продукции и курения в общественных местах, повышение НДС на отдельные продукты питания, наносящие наибольший вред здоровью, обеспечение доступа населения к объектам спортивной инфраструктуры, субсидирование абонементов в спортивные секции и т.д. Необходимо решить проблемы недостаточной и резко дифференцированной качественной медицинской помощи, слабой защищенности прав пациентов. Таким образом, вопрос об эффективной модернизации здравоохранения требует доработок и остается открытым.

Кроме образования и здравоохранения важнейшей составляющей общественного сектора является сфера социального обеспечения, которая также подвергается реформированию. В этой связи проводится политика сокращения неравенства и преодоления бедности, пенсионная реформа. В настоящее время доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снижается, однако неравенство и острота его восприятия растут, не снижается субъективная бедность, особенно в крупных городах. Растет доля экономически неактивного населения трудоспособного возраста, имеет место межпоколенное воспроизводство бедности. Все это чревато снижением человеческого потенциала страны, что ведет к экономическим проблемам. При реформировании системы социальной защиты предполагается создание универсального пособия для бедных слоев населения, выделяемого на адресной основе и объединяющего множество нынешних разрозненных выплат. Альтернатива является развитие профилированной системы посо-

бий, сочетающей принципы категориального подхода и контроля доходов. В этом случае вектор развития должен быть направлен на модернизацию ежемесячного пособия для бедных семей с детьми и категориальных льгот.

По всем направлениям модернизации общественного сектора России наблюдается положительная тенденция изменений, однако эффективности реформ всегда препятствуют институциональные ограничители. Несмотря на четкое планирование результатов, разработку долгосрочных и среднесрочных стратегий, итоги социальных реформ могут быть непредсказуемы.

Таким образом, одна из основных проблем эффективной модернизации – несоответствие нововведений имеющейся институциональной среде. Такая проблема свойственна для России, когда институты не адаптированы к новым моделям развития общества. Поэтому необходимо последовательно и постепенно проводить все преобразования, готовя для них почву из институциональных предпосылок.

Список литературы:

1. Бьюкенен Дж., Таллок Г. Расчет согласия. – М., 1997.
2. Итоговый доклад группы экспертов «Новая школа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.2020strategy.ru.
3. Итоговый доклад экспертной группы по обновлению Стратегии социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.2020strategy.ru.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.2020strategy.ru.
5. Материалы заседания экспертной группы «Здоровье и среда обитания человека» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.2020strategy.ru.
6. Ореховский П. Зрелость социальных институтов и специфика основания теории общественного выбора // Вопросы экономики. – 2011.

Секция 2

МЕНЕДЖМЕНТ

ПРОФИЛАКТИКА ВНУТРИЛИЧНОСТНЫХ И МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ))

© Александрова А.Е.*

Финансово-экономический институт

Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

Конфликты происходят в жизни каждого человека. Это мелочные стычки на бытовой почве, геополитические конфликты, которые изматывают психику тех, кто привык задумываться о происходящем и тревожиться за мир, в котором живут его дети.

Цель работы – профилактика внутриличностных конфликтов в исследуемой организации путем разработки системы формирования и разъяснения требований к сотрудникам, обеспечивающей предупреждение конфликтов.

Достижение цели предполагает решение следующих задач:

- изучение и обобщение источников внутриличностных и межличностных конфликтов в организациях;
- анализ факторов, определяющих возникновение внутриличностных и межличностных конфликтов в конкретной организации;
- обоснование организационных мер, обеспечивающих внедрение предлагаемых форм разъяснения требований к сотрудникам в деятельность конкретной организации.

Полное и сокращенное название предприятия – Министерство экономики и промышленной политики Республики Саха (Якутия) – МЭиПП РС (Я).

Организационно-правовая форма, почтовый адрес: Орган исполнительной власти Республики Саха (Якутия); адрес: 677000 г. Якутск, пр. Ленина 28; тел: 42-03-10; факс: 42-10-89; e-mail: minecon@gov.sakha.ru, minecon@minecon.ru

Министерство экономики и промышленной политики Республики Саха (Якутия) (далее по тексту – Министерство) является органом исполнительной власти Республики Саха (Якутия), осуществляющим разработку, координацию и реализацию государственной социально-экономической политики, включая межведомственную координацию и государственное регулирование промышленности и торговли, определение путей развития экономики и методов ее регулирования, обеспечивающих достойный уровень жизни людей в условиях Севера и Дальнего Востока России.

* Кафедра Социологии и управления персоналом. Научный руководитель: Борисова У.С., профессор кафедры Социологии и управления персоналом, доктор социологических наук.

Организационная структура министерства является иерархической, так как соответствует принципу подчинения нижних уровней верхним. А так же можно сказать, что структура линейно-функциональная, потому что существуют как линейные руководители, так и функциональные.

Предельная численность министерства составляет 91 штатную единицу, списочная численность государственных служащих на 01.01.2013 г. составило 90 человек, в том числе 7 государственных служащих находились в отпуске по уходу за ребенком. Государственными служащими являются 89 человек, должность, не относящуюся к государственной службе, занимает 1 сотрудник.

Комиссия по соблюдению требований к служебному поведению государственных гражданских служащих и урегулированию конфликта интересов в Министерстве создана в 2007 году, положение и обновленный состав комиссии утверждены приказом министра от 06.10.2010 г. № 62-од. В 2010 году заседания комиссии не проводились в связи с отсутствием информации о нарушении требований к служебному поведению со стороны работников Министерства.

Экспериментальной базой исследования стал трудовой коллектив Департамента инфраструктуры и Департамента инвестиционной политики, целевых программ и капитальных вложений Министерства экономики и промышленной политики РС (Я), 9 и 12 сотрудников соответственно. Руководители департаментов отказались принимать участие в исследовании, вследствие чего участниками являются 6 мужчин и 13 женщин в возрасте от 24 до 60 лет – 3 заместителя, 10 главных специалистов и 6 ведущих специалиста.

В министерстве существуют свои особенности во взаимоотношениях:

Во-первых, все документы, решения должны пройти согласование со всеми соответствующими ответственными департаментами.

Во-вторых, в министерстве преобладают формальные взаимоотношения, поэтому сотрудники не раскрывают свои потенциальные возможности.

В-третьих, сотрудники министерства в основном в течение дня сидят на своих рабочих местах с большим объемом работы, т.е. документов, информации, отчетов. В результате чего у многих из них вырабатывается настрой на конфликтные ситуации.

В-четвертых, немаловажным фактором являются – сроки. Работник должен в срок выполнять все задания, иначе происходит сбой во всей системе работы министерства, что является не единичным случаем в коллективе. Чтобы успеть во время выполнять задания, нужно придерживаться трудовой дисциплины и успевать в назначенные сроки.

В рассматриваемых департаментах, на момент нашего исследования, произошел конфликт между специалистом и заместителем руководителя двух разных департаментов. Суть конфликта – вовремя неподписанный проект согласования.

Затем для изучения взаимоотношений в малых группах мы провели диагностику членов коллектива по методике ЛИРИ.

Результаты исследования показали, что у 13-ти испытуемых выявлено стремление к лидерству в общении, к доминированию. У восьми испытуемых (№ 2, 5, 6, 7, 8, 15, 18 и 21) выявлена тенденция к подчинению, отказу от ответственности и позиции лидерства.

Положительный результат по формуле «дружелюбие» отмечается у 15-ти членов коллектива, что является показателем их личностного стремления к установлению дружелюбных отношений и сотрудничеству с окружающими. Отрицательный результат отмечен у пяти испытуемых (№ 2, 6, 11, 12 и 18) и указывает на проявление агрессивно-конкурентной позиции, препятствующей сотрудничеству и успешной совместной деятельности.

Далее мы решили определить типические способы реагирования на конфликтные ситуации у наших респондентов по методике «Стиль поведения». В результате диагностики выяснилось, что у членов коллектива существуют различные методы решения конфликтных ситуаций.

Большинство членов коллектива предпочитают решать конфликтные ситуации методом сотрудничества (7 человек), компромисса (5 человек) или приспособления (5 человек). Двое избегают решения конфликтов. Применяют стратегию соперничества в конфликтных ситуациях 3 человека.

Таким образом, проанализировав результаты исследования, мы пришли к выводу о том, что не все члены коллектива настроены агрессивно и стремятся к конфликтам.

В разрешении конфликтных ситуаций министерства можно предложить два варианта профилактики конфликтов. Первый – общие рекомендации, которые вправе использовать руководитель департамента или в целом министерства.

1. Четкая формулировка требований. Одним из лучших методов управления, предотвращающих дисфункциональные конфликты, является разъяснение требований к результатам работы каждого конкретного работника и подразделения в целом; наличие ясно и однозначно сформулированных прав и обязанностей, правил выполнения работы.

2. Использование координирующих механизмов. Строгое соблюдение принципа единоначалия облегчает управление большой группой конфликтных ситуаций, так как подчиненный знает, чьи распоряжения он должен выполнять. Если у работников есть разногласия по какому-либо производственному вопросу, они могут обратиться к «третьей стороне» – их общему начальнику. В некоторых сложных организациях создаются специальные интеграционные службы, задачей которых служит увязка целей различных подразделений.

3. Становление общих целей, формирование общих ценностей. Этому способствует информированность всех работников о политике, стратегии и перспективах организации, а также их осведомленность о состоянии дел в различных подразделениях.

Наличие общих целей позволяет людям понять, как им следует вести себя в конфликтных ситуациях, превращая их в функциональные.

4. Система поощрений. Установление таких критериев эффективности работы, которые исключают столкновение интересов различных подразделений и работников.

Второй способ – это организация в пределах Министерства Совета или Коллегии по профилактике конфликтных ситуаций.

Коллегия (или Совет) функционирует на основе положения о Коллегии (или Совете) и приказа Министра.

Членами Коллегии (или Совета) выступают один представитель из каждого департамента и все руководители, что позволит рассмотреть конфликт с разных уровней иерархии и точек зрения.

Список литературы:

1. Виханский О., Наумов А. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс. Учебник. – М., 2011.

2. Дубина И.Н. Направления формирования организационного климата для активизации новаторской деятельности / И.Н. Дубина // Управление персоналом. – 2010. – № 24.

3. Егоршин А.П. Организация работы с персоналом / А.П. Егоршин // Управление персоналом. – 2010.

4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 447 с. – (Высшее образование).

5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации. Практикум: учебное пособие / А.Я. Кибанов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 387 с.

6. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А., Ловчева М.В. Мотивация и стимулирование персонала. – М.: Инфра-М, 2012.

7. Мамонов Е. «И волки сыты, и овцы целы», или как провести корпоратив без негативных последствий // Кадровая служба и управление персоналом предприятия. – 2012. – № 12.

8. Организация корпоративного праздника. Методическое пособие / И. Гаврилов, Ю. Милованова. – М.: ЗАО «МЦФЭР», 2011.

9. Волков Б.С. Конфликтология: уч. пособие для студ. высших уч. завед. / Б.С. Волков, Н.Д. Волкова. – Изд. 3-е исп и доп. – М: академический проект; Фонд «Мир», 2010. – 400 с.

10. Платонов Ю.П. Психология конфликтного поведения. – СПб: Речь, 2011. – 544 с.

11. Шварц Г. Управление конфликтными ситуациями: Диагностика, анализ и разрешение конфликтов / пер. с нем. Л. Конторовой. – СПб.: Изд-во Вернера Регена, 2012. – 296 с.

ВЛИЯНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ НА ВЕЛИЧИНУ ЕЕ СТОИМОСТИ

© Борисова Е.С.^{*}, Разнова Н.В.[♦]

Институт управления бизнес-процессами и экономики
Сибирского федерального университета, г. Красноярск

В рамках настоящей статьи, исходя из сущности и содержания понятия «стоимость компании», выявлен характер влияния выбранной стратегии развития на величину стоимости электросетевой компании. Выполнен анализ текущих проблем стратегического развития энергетической отрасли России, произведен расчет стоимости рассматриваемых электросетевых компаний, реализующих стратегию концентрированного роста.

Ключевые слова: стоимость компании, стратегия развития компании, стратегия концентрированного роста.

Компании энергетической отрасли, в современном мире формируют основу для развития базовых отраслей промышленности, определяющих прогресс общественного производства. При этом сами компании энергетической отрасли представляют собой капиталоемкие хозяйствующие структуры с длительным сроком возврата инвестиций. В связи с этим вопрос о повышении инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования энергетического бизнеса на сегодня представляется весьма актуальным.

Стоимость компании – показатель, отражающий эффективность ее деятельности в долгосрочной перспективе. С ростом стоимости фирмы увеличивается капитал, вложенный в нее акционерами, что позволяет получить доход от перепродажи принадлежащих им акций и повышает инвестиционную привлекательность бизнеса.

Потребность в оценке стоимости компании чаще всего возникает в случаях:

- продажи компании (в том числе при слиянии и поглощении);
- привлечения в бизнес новых участников, инвесторов;
- наличия разногласий между учредителями и выхода части участников из бизнеса и пр.

В этих ситуациях, определение стоимости компании носит, как правило, однократный характер. Однако, исходя из определения, стоимость компании следует сопоставлять с долгосрочными целями и задачами развития бизнеса.

Управление бизнесом, основанное на повышении его стоимости, возникло в 80-е годы XX века в экономике Соединенных Штатов Америки.

^{*} Магистрант.

[♦] Доцент кафедры «Экономика и управление бизнес процессами», кандидат экономических наук.

На сегодня в экономической литературе чаще всего выделяются следующие основные направления воздействия на стоимость компании, вне зависимости от ее отраслевой принадлежности [1]:

1. *Реализация инвестиционных программ* как наиболее распространенный в настоящее время способ повышения стоимости компании. Привлекая внешних инвесторов, фирма может существенно увеличить свою стоимость.
2. *Структурная перестройка компании* (реформирование, реструктуризация). Материальные затраты компании на реформирование, как правило, существенно ниже возможных затрат на реализацию инвестиционных проектов, при этом предприятия имеют возможность существенно повысить эффективность действующего производства. Основные риски при проведении перестройки компании: отсутствие четкого целеполагания проводимых мероприятий, нехватка финансовых, человеческих и временных ресурсов, сопротивление персонала предполагаемым изменениям.
3. Третье направление, ориентировано на проведение мероприятий, повышающих *прозрачность и открытость бизнеса*. Однако в настоящее время в российском бизнесе имеет место существенное расхождение между оценкой стоимости компании со стороны потенциальных инвесторов и оценкой менеджерами и собственниками. Это связано с тем, что субъекты внешней среды обладают, как правило, меньшей информацией о компании по сравнению с менеджментом и собственниками.

Отметим, что первые два направления связаны с развитием продукта и рынка. В целом же выделенные направления ведут к усилению позиций компании на рынке. На наш взгляд, при одновременном использовании основных направлений, влияющих на стоимость бизнеса, компания реализует *стратегию концентрированного роста*.

Целью исследования является оценка характера влияния выбранной стратегии развития на величину стоимости электросетевой компании. Объектом исследования являются – стоимости компаний ОАО «Холдинг МРСК» и ОАО «ФСК ЕЭС». Выбор данной цели исследований обусловлен насущной потребностью руководства данных компаний управлять процессом выбора и реализации стратегии развития, как основным фактором увеличения стоимости бизнеса для привлечения инвестиций.

На наш взгляд, общее состояние электросетевого хозяйства России сегодня нельзя назвать удовлетворительным:

- износ основных фондов в отрасли составляет 60-70 %;
- низкая обеспеченность отраслевых компаний инвестициями [2];
- высокие потери в тепловых и электрических сетях;
- неэффективное использование топлива и др.

Такое положение создает риск возникновения техногенных катастроф и ставит под угрозу стабильность энергообеспечения регионов страны.

Представляется важным отметить положительные стороны реформирования отрасли:

- повышение доступности энергетической инфраструктуры: срок технологического присоединения сократился с 280 до 195 дней [3]. Данный факт позволил России в 2014 году в рейтинге «Doing Business» по данному показателю подняться за год на 67 позиций и занять 117 место;
- что касается влияния стоимостных факторов, то если говорить о динамике цен на энергоносители для потребителей, за период 2010-2013 гг., цены на электроэнергию для населения выросли в 1,24 раза, для прочих потребителей – в 1,46 раз. Стоимость основных видов топлива – природного газа и энергетического угля, увеличилась в 2,08 и 1,4 раза соответственно (табл. 1).

Таблица 1

Динамика средней стоимости на энергоресурсы и электроэнергию в экономике России

Наименование показателя	Период анализа			
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1. Уголь, руб. / т	683	1005	955	962
2. Природный газ, руб. / тыс. м ³	626	686	1224	1301
3. Электроэнергия для населения, руб. за кВт / час	1,955	2,155	2,24	2,42
4. Электроэнергия для прочих потребителей, руб. за кВт / час	1,875	2,265	2,49	2,745

Учитывая, что на природный газ приходится около половины выработки всей электроэнергии России, важно отметить, что рост цен на электроэнергию, главным образом связан с удорожанием тарифов на данный вид топлива. Остальные факторы роста рынок частично компенсировал, поэтому рост цен на электроэнергию оказался ниже роста цен на топливо, что позволяет признать его работу эффективной.

Все выше отмеченное позволяет определить группу факторов, которые тесно взаимосвязаны, оказывают существенное влияние, как на показатели работы отраслевых компаний, так и на их стоимость, требуя значительных инвестиций. На наш взгляд, стоимость бизнеса, как и конечные результаты работы отраслевых компаний и отрасли в целом, могут быть увеличены только за счет грамотной политики управления значимыми для отрасли факторами. При этом в разных отраслях экономики эти факторы могут быть различны.

Как известно, услуги по передаче электроэнергии до потребителя состоят из двух этапов. На первом этапе осуществляется передача электроэнергии по магистральным сетям высокого напряжения до распределительных трансформаторных подстанций. Затем по сетям низкого напряжения

распределительные электросетевые компании осуществляют передачу электроэнергии до энергопринимающих установок потребителей.

ОАО «Холдинг МРСК» и ОАО «ФСК ЕЭС» были объединены в Открытое акционерное общество «Российские сети», 4 апреля 2013 г. В настоящее время ОАО «Россети» – одна из крупнейших электросетевых компаний в мире по числу потребителей и протяжённости сетей напряжения до 110 кВ и наиболее значимых инфраструктурных компаний России, находящаяся под контролем государства и являющаяся его агентом по управлению российским электрораспределительным сетевым комплексом.

На рис. 1 представлена совокупность выявленных драйверов увеличения стоимости рассматриваемой группы компаний, реализующих, как отмечалось ранее, стратегию *концентрированного роста*.

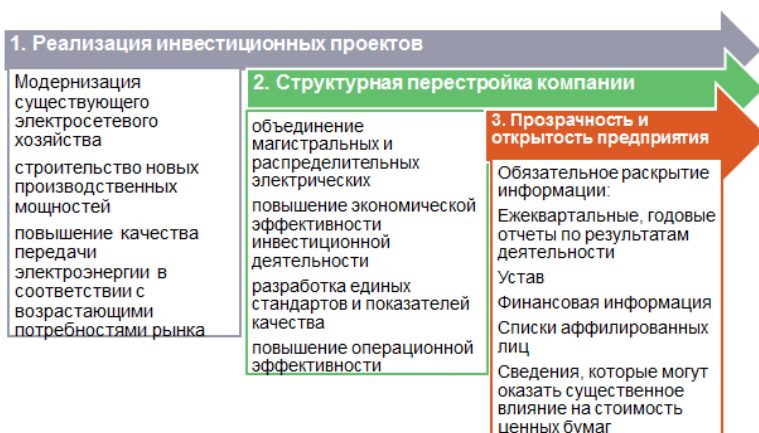


Рис. 1. Направления увеличения стоимости компаний ОАО «Россети»

Таблица 2

**Направления и структура капитальных вложений
ОАО «Холдинг МРСК» и ОАО «ФСК ЕЭС», в млрд. руб.**

Направление капитальных вложений	Период					
	2010		2011		2012	
ОАО «Холдинг МРСК»						
1. Техническое перевооружение и реконструкции	44,9	51,65 %	76	58,40 %	74,7	54,73 %
2. Новое строительство	37,2	42,70 %	50,7	38,93 %	54,4	39,86 %
3. Прочее	4,9	5,65 %	3,5	2,67 %	7,4	5,41 %
Итого по Холдингу МРСК	87	100 %	130,2	100 %	136,5	100 %
ОАО «ФСК ЕЭС»						
1. Техническое перевооружение и реконструкции	57,1	33,49 %	62,1	32,79 %	55,8	31,02 %
2. Новое строительство	109,9	64,46 %	122,1	64,46 %	119,7	66,56 %
3. Прочее	3,5	2,05 %	5,2	2,75 %	4,4	2,42 %
Итого по ФСК ЕЭС	170,5	100 %	189,4	100 %	179,9	100 %

В рамках реализуемой стратегии качества к основным направлениям капитальных вложений компании относятся: новое строительство техническое перевооружение и реконструкция (табл. 2, 3).

Параметры сводной инвестиционной программы ОАО «Российские сети» на период 2013-2017 гг., представлен в табл. 3.

Таблица 3

**Параметры сводной инвестиционной программы
ОАО «Российские сети» в период 2013-2017 гг. в млрд. руб.**

Год	Анализируемые показатели				
	Капитальные вложения, млрд. руб. (без НДС)	Финансирование, млрд. руб. (с НДС)	Ввод, млрд. руб.	Ввод основных фондов	
				Трансформаторная мощность, МВА	Линии электропередачи, км
2013	147,1	170,7	152,1	10 028	15 157
2014	144,4	161,8	157,2	11 446	15 407
2015	134	156,7	140	11 333	15 434
2016	137,8	161	140,4	10 567	17 534
2017	136,5	164,2	149	10 044	18 924
Итого	699,8	814,4	738,7	53 418	82 456

Предложенные мероприятия по увеличению стоимости компании реализуются в рамках стратегии концентрированного роста компании, и представлены на рис. 2 в систематизированном виде.

В практике оценки используются три подхода к расчету стоимости компаний, каждый из которых имеет свои особенности, методы и сферы наилучшего использования: затратный, доходный и рыночный подход.

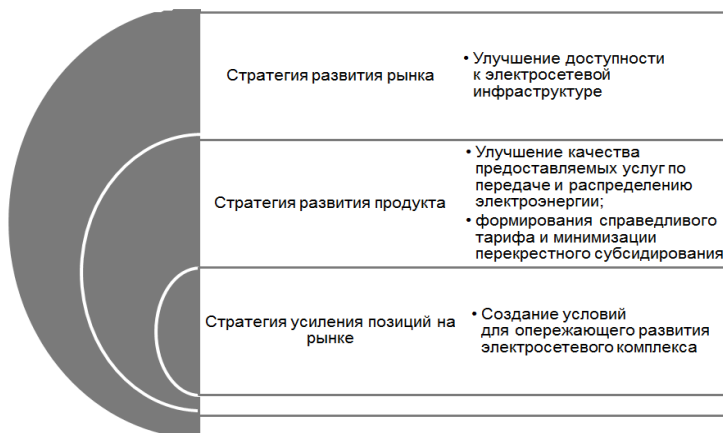


Рис. 2. Основные мероприятия в рамках стратегии концентрированного роста компании ОАО «Российские сети»

В случае выбора того или иного подхода используется определенная информационная база, формируемая на основе различных источников:

- общая характеристика компании, история и перспективы ее развития;
- информация фондового рынка;
- учетные, финансовые и иные статистические сведения, касающиеся деятельности компании за выбранный для анализа период;
- основные экономические факторы, оказывающие влияние на деятельность компании и пр.

В качестве основных методов расчета стоимости рассматриваемых компаний, в рамках отмеченных ранее концептуальных подходов к оценке, выбраны:

1. Метод стоимости чистых активов, относящийся к *затратному подходу*;
2. Метод дисконтированного денежного потока, являющийся представителем *доходной концепции* оценки стоимости объектов недвижимости.

Рыночный подход не использовался, поскольку субъекты оценки, относясь к группе естественной монополии, и выявить компании-аналоги не представляется возможным.

В табл. 4 приведен расчет стоимости компаний ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «Холдинг МРСК» выполненный методом чистых активов.

Таблица 4

Стоимость компаний, рассчитанная методом чистых активов, млрд. руб.

Наименование компании	Период		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.
ОАО «Холдинг МРСК»	1901	125,6	137,5
ОАО «ФСК ЕЭС»	794,5	853,8	849,9

В результате реализации стратегии концентрированного роста и действующих механизмов управления стоимостью бизнеса, чистые активы объединенной компании по результатам деятельности за 2013 года составили 987,4 млрд. рублей.

Величина прогнозируемой стоимости объединенной компании, рассчитанная с помощью метода дисконтированного денежного потока, в прогнозе на 2018 год – 5 561,33 млн. руб., что обеспечивает совокупный рост стоимости бизнеса (табл. 5).

Таблица 5

Прогноз стоимости бизнеса компаний на 2018 год

Наименование показателей	Компании, являющиеся объектами анализа		
	МРСК	ФСК	ОАО «Россети»
1. Текущая стоимость денежных потоков, тыс. руб.	151516,2	338197,8	1434629,8
2. Ставка дисконтирования для ЧПС, %	16,92	16,08	16,08
3. Остаточная стоимость бизнеса, тыс. руб.	1576651,8	4725059,8	4040414,3
4. Стоимость избыточной прибыли (гудвилл), тыс. руб.	86145,5	144,3	86289,7
5. Стоимость бизнеса (предприятия), тыс. руб.	1814313,4	5063401,9	5561333,8

Таким образом, материалы табл. 5 указывают на то, суммарная величина стоимости самостоятельных компаний МРСК и ФСК дает большую сумму, чем стоимость Россетей. На сегодня, как показывают расчеты, имеет место тенденция роста стоимости компании ОАО «Россети», однако в виду рыночной неопределенности, увеличение горизонта планирования (в статье приведен 5 лет с момента объединения компаний) не имеет смысла.

В связи с этим, при выборе в качестве основных направлений воздействия на стоимость компании, одновременную реализацию инвестиционных проектов, структурную перестройку и повышая прозрачность и открытость бизнеса предприятия можно увеличить его стоимость и инвестиционную привлекательность. Первые два направления могут быть связаны с развитием продукта и рынка, а в целом выделенные направления ведут к усилению позиций компании на отраслевом рынке.

Таким образом, реализация стратегии концентрированного роста позволяет с помощью основных драйверов увеличения стоимости компании сделать бизнес более инвестиционно привлекательным, что в свою очередь ведет к улучшению качества основных фондов и к повышению надежности электроснабжения, соотнося тем самым интересы собственников компании, менеджмента и потребителей.

Список литературы:

1. Бочаров В.В., Самонова И.Н., Макарова В.А. Управление стоимостью бизнеса: учебное пособие. – СПб.: СПбГУЭФ, 2009. – 124 с.
2. Воропай Н.И., Дьяков А.Ф., Фаворский О.Н. Оценка состояния рынка электроэнергии и пути его совершенствования // Академия Энергетики. – 2013. – № 4 (август).
3. Новак А.В. Доклад Министра энергетики РФ «О состоянии и перспективах развития электроэнергетики в Российской Федерации» от 27.11.2013.
4. Ворошина С.Ф. Методы оценки стоимости предприятия энергетической отрасли // Справочник экономиста. – 2011. – № 12.
5. Годовые отчеты ОАО «ФСК ЕЭС» за 2008-2012 гг.
6. Годовые отчеты ОАО «Холдинг МРСК» за 2008-2012 гг.

НЕКОТОРЫЕ МЕРЫ ПО УСТРАНЕНИЮ СОЦИАЛЬНОЙ ОСНОВЫ ТЕРРОРИЗМА

© Галковский А.А.*

Российский государственный гуманитарный университет, г. Москва

Работа посвящена вопросам устранения социальной основы терроризма.

Ключевые слова: терроризм, социальная основа, устранение.

* Соискатель.

Проблема устранения социальной основы терроризма как одного из главных источников пополнения рядов террористических структур приобрела межгосударственный характер и практически охватила практически весь мир. Для ее решения требуется объединение усилий всего мирового сообщества.

На современном этапе расширению социальной базы терроризма способствуют следующие условия:

- рост масштабов участия в социально-политической борьбе различных, часто не обладающих высокой политической культурой слоев и групп населения, подверженных в сильной степени влиянию политического экстремизма;
- обострение во многих странах и районах мира межнациональных противоречий, резкая активизация на этой основе национализма и сепаратизма;
- распространение в различных регионах межконфессиональных противоречий, развитие религиозного и религиозно-политического экстремизма (прежде всего исламского характера), формирование на этой основе устойчивых очагов межгосударственных и внутригосударственных конфликтов с участием больших масс населения;
- продолжительная борьба экстремистских групп при поддержке значительной части населения национально-территориальных образований за выход из состава государства;
- обострение во многих регионах мира борьбы за изменение межгосударственных границ;
- периодическое возникновение в различных странах мира согласованных или спонтанных выступлений участников «специфических групп протеста», таких, как организации «зеленых», противников ядерного вооружения, строительства ядерных электростанций, создания аэродромов вблизи городов и т.д.

После пресечения насильственных действий и массовых беспорядков, совершаемых конфликтующими сторонами, сохраняется взрывоопасная ситуация. Наблюдаются случаи столкновений между лицами, группами молодежи различной национальности; предпринимаются попытки возобновления работы радикальных националистических газет, радио-, телестанций, нерегламентированной радиосвязи в эфире.

Внутри политических партий, общественных организаций, движений происходит переосмысление происшедших событий и перегруппировка сил; возможно активное отмежевание от экстремистских течений, активистов и лидеров, выдвижение на первый план умеренных группировок и лидеров, наблюдается стремление к диалогу и компромиссам.

Происходит устранение или частичное преодоление конфликта интересов этнических общностей, снижение его остроты. Появляется понимание справедливости интересов и потребностей другой национально-этнической

общины; происходит поиск компромисса во взаимных требованиях; стороны стремятся найти решение проблемы в рамках закона.

В рамках широкого круга мероприятий по предупреждению терроризма особого внимания требуют:

- выявление факторов, способствующих возникновению, развитию и реализации террористических посягательств;
- анализ, обобщение, систематизация информации о причинах терроризма и определение путей их устранения;
- оказание информационного и воспитательного влияния на население, отдельные его группы, являющиеся объектом экстремистской пропаганды террористических и иных экстремистских структур;
- выявление и нейтрализация пропагандистской деятельности субъектов терроризма, в частности, распространяемой в открытых телекоммуникационных сетях;
- изоляция террористических структур от населения, лишение их социальной базы поддержки;
- активное участие научных центров, средств массовой информации в проведении мероприятий по оказанию информационного и воспитательного воздействия на население и отдельные его группы в целях привития иммунитета к идеям терроризма и побуждения граждан к оказанию помощи в борьбе с терроризмом;
- инициирование мер, направленных на усиление защиты объектов производства, хранения, транспортировки оружия, взрывчатых, химических, отравляющих, радиоактивных веществ, высокорисковых предприятий, объектов атомной энергетики;
- совершенствование нормативно-правовых основ выявления и пресечения финансирования и иной материальной поддержки терроризма и экстремизма.

Устранение социальной основы терроризма – это чрезвычайно сложная задача для всего гражданского общества, как в масштабе отдельного государства, так и в мировом масштабе. Решение этой задачи лежит одновременно в различных областях: политической, экономической, социальной и т.д. Развитие концепции решения этой стратегической задачи ещё далеко от разработки практических рекомендаций. Большая часть рассуждений в этой области не идёт дальше констатации сегодняшнего положения вещей и благих пожеланий (на уровне лозунгов) по радикальному изменению этого положения.

Действительно, в настоящее время нереальным представляется уменьшение колоссальных различий в уровне экономической обеспеченности между:

- странами Европы и Азии;
- самыми богатыми и самыми бедными внутри отдельных стран;
- между различными регионами внутри отдельных стран и т.д.

Динамика этих различий не представляется оптимистичной – величина диспропорций ежегодно возрастает. Причиной этого являются: чрезвычайно

опасная для всего мира и для отдельных стран политика МВФ и других международных финансовых организаций; чрезвычайно низкая цена трудовых затрат в большинстве стран, не входящих в золотой миллиард; во многих странах мира у власти находятся коррумпированные чиновники, мало заинтересованные в развитии благосостояния народов своих стран; снижение духовных, нравственных, моральных качеств и культурного уровня населения высокоразвитых стран, включая США, Россию, Великобританию и другие; пропаганда средствами массовой информации культа жестокости и насилия, верховенства силы и капитала, и т.д.

Таким образом, гражданское общество откладывает на неопределенный срок устранение социальной основы терроризма и обрекает все народы мира на далеко не мирное сосуществование с ежедневными проявлениями терроризма, наиболее опасного в проявлениях государственного терроризма, цинизм и жестокость которого в основном обусловлена тем, что его организаторы, как правило, не несут ответственности и наказания за последствия организованных ими актов государственного терроризма.

Разрешение межнациональных конфликтов или снижение их остроты требует комплексных усилий в различных сферах, включая активные действия правоохранительных органов. Как показывает опыт, быстрой ликвидации межнационального конфликта нигде не бывает, ибо причины конфликтов лежат в истории существования наций, национально-этнических групп, в национальной политике органов власти и управления, в недостатках национально-государственного устройства страны, в трудностях и противоречиях экономической жизни и т.д.

Для России ключевым направлением противодействия терроризму является опережающее социально-экономическое развитие республик Северного Кавказа.

Необходимо обеспечить создание предпосылок для повышения занятости и уровня жизни населения этого региона, что требует реализации комплексной политики в области последовательного проведения социально-экономических реформ, улучшения инвестиционного и предпринимательского климата, повышения эффективности работы органов управления субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, судебной и правоохранительной системы, развития объектов социально-экономической инфраструктуры, в первую очередь образования, транспорта и телекоммуникаций.

Кроме того, должна быть обеспечена реализация максимально гибкой и эффективной национальной политики, что предполагает вовлечение представителей всех основных национальных групп в процесс государственно-частных консультаций, содействие максимально широкому представительству всех национальностей в органах государственного управления и местного самоуправления. При этом необходима реализация программ содействия развитию национальной культуры, активизации межнационального общения и реально-го воссоздания в России ответственного и гуманного гражданского общества.

Список литературы:

1. Бебрис А.О. Национальная безопасность в Индии (теоретические аспекты) // Актуальные вопросы общественных наук: социология, политология, философия, история. – 2013. – № 30.
2. Кулаков Д.А., Яковлев А.Ю. Вопросы обеспечения безопасности в административно-территориальном образовании // Проблемы безопасности и чрезвычайных ситуаций. – 2008. – № 1.
3. Латфуллин Г.Р. Антитеррористический опыт Индии // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 3.
4. Яковлев А.Ю. И вновь о терроризме: еще одна попытка найти его дефиницию // Социально-гуманитарные знания. – 2012. – № 4.
5. Яковлев А.Ю. В поисках правой квалификации терроризма // Проблемы права. – 2011. – № 5.
6. Яковлев А.Ю. Глобальное и региональное противодействие терроризму (на примере ООН и СААРК) // Социально-гуманитарные знания. – 2013. – № 1.
7. Яковлев А.Ю. Индия. Террор во имя «социальной справедливости» // Азия и Африка сегодня. – 2010. – № 8.
8. Яковлев А.Ю. Ислам и терроризм в Индии и вне // Социально-гуманитарные знания. – 2014. – № 1.
9. Яковлев А.Ю. Кашмир, региональная безопасность и индо-пакистанские отношения // *Ars administrandi*. – 2011. – № 4.
10. Яковлев А.Ю. Кашмирский тупик: политика и право // Социально-гуманитарные знания. – 2011. – № 4.
11. Яковлев А.Ю. Системные сбои в государственном управлении и их последствия: исследование вопроса на примере Индии // *Ars administrandi*. – 2012. – № 1.
12. Яковлев А.Ю., Яковлев П.Ю. О некоторых особенностях государственного и муниципального управления в Индии: право и традиции // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 12.

ВНЕДРЕНИЕ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

© Земенкова Ю.И.*

Институт экономики, управления и природопользования
Сибирского федерального университета, г. Красноярск

Статья посвящена рассмотрению путей, этапов и методологии внедрения проектного управления на предприятиях малого бизнеса. Обос-

* Магистрант кафедры Менеджмента.

нованы преимущества внедрения проектного управления собственными силами компании, приведены достоинства и недостатки иных путей проведения изменений модели управления. Сформулированы общие и частные предпосылки внедрения проектного управления для малых предприятий, выявлены его преимущества. Даны методологические рекомендации и сформулированы этапы внедрения нового метода управления.

Ключевые слова: менеджмент, проект, проектное управление, малый бизнес, организационная структура, эффективность деятельности, управление деятельностью.

Управление проектами является важной частью науки управления и, с каждым годом, популярность относительно новой модели управления деятельностью растет, об этом свидетельствует постоянное обновление её инструментария – появляются новые способы, методы и средства управления проектами, так же как и сферы их применения. Известно, что проекты планируются и реализовываются не только на крупных предприятиях, но и в сфере малого и среднего бизнеса. Это связано, в первую очередь, с очевидными преимуществами такого метода управления деятельностью, который позволяет:

- сокращать сроки выполнения заказа;
- оптимизировать деятельность за счет учета получаемых выгод и достигнутых результатов от тех или иных проектов;
- планировать риски;
- ставить перед персоналом более четкие задачи и оценивать деятельность в соответствии с результатами проектов;
- повышать степень контроля затрат;
- увеличивать прозрачность основной деятельности и отчетности, как следствие – возможность её регулирования.

Для того, что бы понять, действительно ли внедрение проектного управления так необходимо организации, следует оценить её на наличие предпосылок к использованию стандартов, методов и техник управления проектами. Разделим предпосылки на общие (характерные для рынка в целом) и частные (характеризуют ситуацию внутри предприятия малого бизнеса):

Общие предпосылки внедрения проектного управления:

- сокращение жизненного цикла [1] товара или услуги, наиболее важным фактором здесь становится скорость, с которой организация способна реагировать на изменения;
- необходимость в ориентации на клиента и его настоящие и будущие потребности; становится необходимым постоянно обновлять ассортимент;
- техническое усложнение товаров и услуг (происходит рост необходимых персоналу знаний, объема актуальной информации);
- постоянное обновление стандартов качества и необходимость следования им (например, стандарты ISO 9000).

Частные предпосылки внедрения проектного управления на предприятии малого бизнеса:

- трудоемкость и техническая сложность поставленной перед предприятием цели;
- необходимость в управлении несколькими ресурсами, разноплановость задач и необходимость их соединения в обобщенную систему;
- существование строгих рамок бюджета и времени исполнения заказа или производства товара;
- необходимость в быстром реагировании на изменения, происходящие в процессе основной деятельности;
- выполнение поставленных задач требует использования разноплановых знаний и специалистов.

Оценив существующие на рынке и предприятии предпосылки, менеджеры компании принимают решение о применении методов, стандартов и техник управления проектами, в случае, если большинство из них характеризуют деятельность предприятия.

В некоторых организациях внедрение стандартов управления проектами происходит так называемым эволюционным путем. Существует методология планирования этого процесса, основанная на модели зрелости Гарольда Керцнера.

Модель, разработанная Гарольдом Керцнером предполагает наличие трех основных уровней, отражающих условия, предпосылки, степень внедрения и зрелость практик управления проектами в организации [2, 3]:

1. Уровень терминологии, на котором наблюдается наличие «очагов интереса» к проектному управлению; руководителя компании и ее менеджмента формируется понимание общей полезности применения методов проектного управления.
2. Уровень общих процессов. Формируется явная потребность в планировании и распределении ресурсов, контроле сроков выполнения работ. На данном этапе становится необходимым принятие окончательного решения о методе внедрения проектного управления.
3. Уровень единой методологии. На данном уровне формируется портфель проектов и основные изменения: происходит распределение ресурсов для отдельных проектов, документируются их этапы, происходит активное обучение персонала, происходят изменения организационной структуры, совершенствование процессов управления.

После того, как руководством предприятия принято решение о необходимости проектного подхода к управлению деятельностью, то есть на втором уровне модели Гарольда Керцнера, становится необходимо выбрать метод его внедрения. На данный момент существует два основных подхода к внедрению проектного управления:

- с помощью фирм – посредников и приглашенных консультантов;
- самостоятельно, с помощью менеджеров компании.

Основные преимущества и недостатки внедрения проектного управления представленными методами приведены в табл. 1 – сравнение методов внедрения проектного управления.

Таблица 1

Сравнение методов внедрения проектного управления

Характеристики деятельности по внедрению проектного управления	Подходы к внедрению проектного управления	
	С привлечением внешних консультантов	Собственными силами компании
Основные преимущества	– Бюджет утверждается на этапе подписания договора с консультантом – конкретная стоимость известна; – Для руководителей существует возможность делегировать принятие некоторых решений по внедрению консультантам.	– Руководство компании имеет возможность самостоятельно утверждать бюджет внедрения, варьируя его зависимости от существующих возможностей; – Руководитель вовлечен в процесс внедрения и это дает ему возможность лучше понимать и контролировать процесс.
Основные риски	– Увеличение бюджета и сроков внедрения за счет недостатка контроля со стороны руководства; – При недостаточной вовлеченности руководства и персонала, по окончании работы консультантов, высок риск возникновения непонимания процесса проектного управления, необходимости большого количества уточнений по работе с проектом.	– Возможно совершение ряда ошибок как при планировании, так и при реализации проекта при недостаточной информированности менеджеров о методах и принципах проектного управления.
Стоимость	Как правило, менее экономичный вариант, в связи с увеличением стоимости внедрения из-за необходимости оплаты непосредственно услуг фирмы-консультанта	Более экономичный вариант, при правильном изначальном планировании бюджета
Сроки	Внедрение осуществляется в более короткие сроки, что связано в первую очередь, с наличием у консультанта опыта в проведении проектов	Более длительный срок, что связано с возможностью совершения определенного рода ошибок в планировании внедрения
Типы компаний, для которых наиболее актуален метод внедрения	Крупные компании и объединения, некоторые предприятия среднего бизнеса (как правило, имеют финансовую возможность, располагают необходимыми ресурсами, при этом практически не имея возможности полного устранения менеджеров от оперативной деятельности)	Некоторые предприятия среднего бизнеса, предприятия малого бизнеса

Таким образом, наиболее экономичным и контролируемым, но, в то же время, более длительным и рискованным для малого предприятия является метод внедрения проектного управления собственными силами компании. Сделать процесс внедрения проектного управления собственными силами компании менее рискованным и еще более управляемым становится возможным при детальном планировании данного процесса, более детальном рассмотрении каждого из этапов внедрения:

- Этап 1 – подготовительный. На данном этапе определяются цели, ключевые точки и показатели промежуточного контроля, формулируется конечный результат, которого требуется достичь.
- Этап 2 – предварительного обучения. Включает предварительный отбор сотрудников, которые будут задействованы в процессе внедрения проектного управления и реализации первых проектов, включая руководителя компании.
- Этап 3 – реализация пробного проекта. На текущем этапе организации необходимо определить проект, который ей по силам реализовать с учетом малого опыта в данной сфере и взяться за его выполнение, при этом подход к реализации должен быть максимально формализован. В ходе реализации пробного проекта основное внимание должно уделяться самому процессу проектной работы – созданию команды, процессам групповой динамики и так далее. Все происходящее при этом также должно фиксироваться.
- Этап 4 – разработка (доработка) нормативной базы проекта и формализация процесса. Данный этап предполагает глубокую, серьезную работу по подготовке документов, на основе данных, полученных на этапе реализации пробного проекта. Результатом прохождения данного этапа должна стать нормативная документация по реализации проектов в организации, включающая: утвержденные формы типовых документов по проектной деятельности, регламент управления проектами, требования к определению целей и задач проектов, полномочия участников проектной команды и так далее.
- Этап 5 – закрепление результатов. Данный этап является логическим завершением проделанной работы по внедрению проектного управления. Организации необходимо провести анализ достигнутых результатов, сравнить их с изначально определенными целями и задачами. Кроме того, на данном этапе, целесообразно произвести соответствующие изменения в организационной структуре компании.
- Этап 6 – анализ достигнутых результатов и постановка новых целей. После закрепления результатов и нормализации деятельности орга-

низации в условиях новых правил, следует провести исследование сильных и слабых сторон организации после произведенных изменений, определить возможности для новых изменений. Для решения данных задач рекомендуется к применению SWOT-анализ [4, 5].

Описанный выше порядок внедрения проектного управления и дальнейших действий представлен на рис. 1.

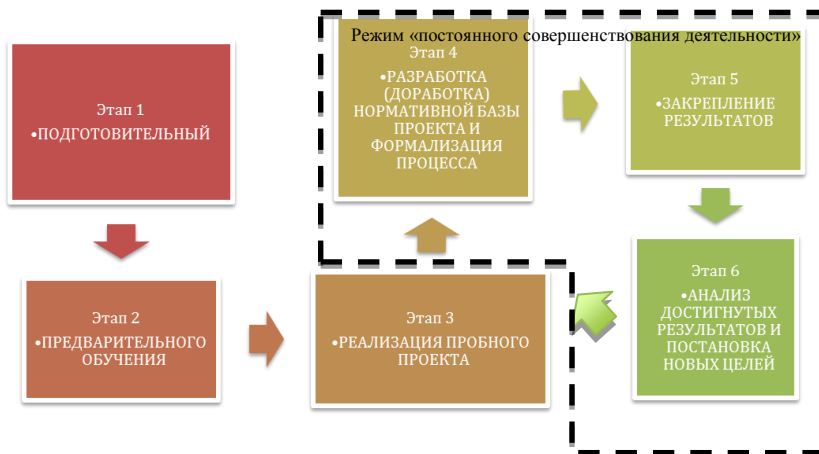


Рис. 1. Порядок внедрения проектного управления и дальнейших действий

Таким образом, организация перейдет в режим деятельности, которым можно назвать «постоянным совершенствованием деятельности». Данный режим позволит организации вести деятельность, нацеленную на повышение собственной эффективности, своевременно реагировать на все внешние и внутренние изменения и угрозы.

Список литературы:

1. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (Б-ка словарей «ИНФРА-М»).
2. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости / Г. Керцнер. – М.: ДМК Пресс, 2003. – 57 с.
3. Керцнер Г. Стратегическое управление в компании. Модель зрелого управления проектами / Г. Керцнер. – М.: Академия АйТи, 2010. – 28 с.
4. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. – СПб.: Питер, 2011. – С. 130-156.
5. Рассел Д. SWOT-анализ / Д. Рассел. – М.: Книга по требованию, 2012. – С. 28-50.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОМПЛЕКСА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ЗДОРОВЬЕМ ПЕДАГОГОВ В ДОШКОЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ В УСЛОВИЯХ МИНИМАЛЬНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

© Лалетина А.А.*

Детский сад № 170, г. Камышлов

Ключевые слова: проблемы профессионального здоровья, мероприятия по управлению профессиональным здоровьем педагогов.

В последние годы, как в нашей стране, так и за рубежом, в сознании людей активно формируется качественно иное отношение к понятию «здоровье». Через познание и улучшение социально-психологической составляющей здоровья мы имеем шанс не только предупреждать возникновение болезней, но и совершенствовать всего человека в целом, то есть сохранение здоровья выступает в качестве процесса сохранения и развития психических, физических потенциалов человека.

Проблема здоровья населения страны стала в настоящее время одной из приоритетных в политике нашего государства. Многосторонность этой проблемы обусловлена как разнообразием демографического состава современного общества, так и характером, направленностью, подходами, способами и средствами сохранения здоровья, сложностями формирования у населения активной позиции к его сбережению.

В образовании здоровье участников воспитательной деятельности – это такая составляющая процесса развития личности, без которой не мыслится ни определение содержания обучения и воспитания, его методов, ни оценка результативности их содержательной и практико-ориентированной сути.

Проблема профессионального здоровья педагога дошкольного образования в настоящее время настолько значима, что необходимо проведение мероприятий по профилактике и восстановлению здоровья педагога.

Под профессиональным здоровьем мы понимаем способность организма сохранять и активизировать компенсаторные, защитные, регуляторные механизмы, обеспечивающие работоспособность, эффективность педагогической деятельности и развитие личности.

В рамках реализации работы по управлению профессиональным здоровьем персонала мы решали следующие задачи:

- снижение финансовых потерь вследствие заболеваемости работников учреждения;

* Старший воспитатель.

- увеличение профессионального долголетия работников учреждения, как следствие – снижение затрат на подготовку кадров;
- дополнительная мотивация персонала;
- повышение качества образовательных услуг и улучшение имиджа учреждения.

Следует отметить первостепенную важность некоторых мероприятий, являющихся производными от социального заказа в области здоровья, но свойственных только образовательным учреждениям:

- увеличение объема двигательной активности;
- рациональная организация учебного процесса и изменение нормирования, не столько по увеличению или уменьшению объема нагрузки, сколько по изменению характера педагогической деятельности в сторону преобладания активности ребенка и взрослого в самообразовании, самопознании, самостоятельности;
- включение в образовательный процесс систематической информации (практической и теоретической) о здоровье человека на разных этапах его жизни формирования ценности здоровья и здорового образа жизни;
- повышение роли психологической помощи педагогам, в создании среды, благоприятной относительно физического психического и социального благополучия участников образовательного процесса;
- организация систематической научно-методической работы с педагогами, специалистами и родителями, направленной на повышение уровня их знаний и умений в области здоровья.

При этом полезно выяснить:

- нуждаются ли педагоги в дополнительном обучении;
- являются ли педагоги сторонниками акцентирования внимания в образовательно-воспитательном процессе на вопросах сохранения здоровья воспитанников, учителей, родителей (в комплексном его понимании);
- имеются ли положительные результаты в использовании активных методов обучения и воспитания относительно здоровья;
- как сочетаются (с какими результатами) возможности детского сада с какими-либо внешними ресурсами;
- что мешает детскому саду осуществлять работу по формированию культуры здоровья;
- какие есть (неиспользованные) возможности для осуществления здоровьесберегающей деятельности (в детском саду, семье, микрорайоне);
- какого рода поддержка потребуется самим педагогам в сохранении и укреплении здоровья.

Практически все эти вопросы имеют отношение к анализу компетентности педагогов, в области здоровья и отбора методов и подходов при разработке комплекса мероприятий по формированию культуры здоровья.

Данные мероприятия обеспечивают:

1. *Физическое* развитие педагогов (через культуру спорта, игры, труда, регламентацию жизни).
2. *Психическое* благополучие через формирование соответствующего климата уважения, доверия понимания и одобрения жизни друг друга).
3. *Социальное* благодействие через сотрудничество и коммуникацию как внутри детского сада, так и вне ее, принятие ответственности за формирование позитивного отношения к культуре здоровья я педагогов.

Согласно выше сказанному комплекс мероприятий по управлению профессиональным здоровьем педагога представляется нами таким образом:

Таблица 1

Комплекс мероприятий по управлению профессиональным здоровьем персонала в дошкольном образовательном учреждении

Направления	Мероприятия	Ответственные
Физическое состояние	Проведение ежегодных медицинских осмотров, вакцинаций	Старшая медицинская сестра
	Создание комфортных санаторно-бытовых условий на рабочих местах	Завхоз
	Инструктажи по охране труда	Специалист по охране труда
	Мероприятия по увеличению двигательной активности	Инструктор по физической культуре
Психологическое состояние	Повышение профессиональной компетентности по вопросам коммуникации, разрешения конфликтов, творческого взаимодействия с детьми	Старший воспитатель
	Овладение навыками саморегуляции, использования здоровьесберегающих технологий в работе	Старший воспитатель
	Курсы повышения квалификации	Старший воспитатель
	Аттестация педагогических работников (составление индивидуального маршрута для педагогов)	Старший воспитатель
Социальное состояние	Обмен опытом в коллективе	Старший воспитатель
	Пропаганда и стимулирование здорового образа жизни	Руководитель
	Распределение стимулирующего фонда	Комитет по распределению стимулирующего фонда
	Коллективные мероприятия по формированию здорового образа жизни.	Профсоюз Руководитель Старший воспитатель

С точки зрения эффективности бизнеса системное управление профессиональным здоровьем персонала, важно, поскольку это:

1. мощный мотивационный стимул, который образуется из двух основных компонентов:
 - создание системы управления здоровьем существенно влияет как на показатели работоспособности, так и на уровень здоровья сотрудников компании;
 - забота о здоровье сотрудника повышает лояльность семьи к компании, где работает член семьи, при этом лояльность членов семьи к месту работы является одним из стратегически важных вопросов мотивации сотрудника и долгосрочности его работы в учреждении.
2. элемент корпоративной культуры, отличающий учреждение среди прочих. Идеи здорового образа жизни становятся частью информационной внутрикорпоративной среды, часто мероприятия типа «День здоровья» обладают большим командообразующим эффектом, чем специализированные программы на эту тему;
3. улучшение качества образовательных услуг предоставляемых ДООУ;
4. фактор единой команды для выполнения миссии учреждения;
5. фактор, способствующий улучшению имиджа организации как работодателя.

Представленный комплекс мероприятий экономически и социально эффективен. Экономическая эффективность реализуется в виде минимальных затрат на комплекс мероприятий, что безусловно важно для дошкольных учреждений, так как они находятся в условиях минимального финансирования на протяжении нескольких лет. Социальная эффективность реализуется в виде исполнения ожиданий, потребностей и интересов сотрудников, которые трудно просчитать.

Список литературы:

1. Веснин В.Р. Менеджмент: учеб. для студентов вузов по спец. «Менеджмент орг.» / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2009. – 512 с. (10 экз.).
2. Гончарова Н.В. Формирование культуры профессионального здоровья будущего учителя. – Волгоград, 2005.
3. Долгов А. И. Теория организации. Учебное пособие [Электронный ресурс]. – 3-е изд., стереотип. – М.: Флинта, 2011. – 114 с. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/book/83139/>.
4. Кузнецов Б.Т. Финансовый менеджмент: учеб. пособие [Электронный ресурс]. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 416 с. – Режим доступа: <http://www.biblioclub.ru/book/118620/>.
5. Крымов С.М. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / С.М. Крымов. – М.: Академия, 2011. – 208 с.
6. Малиновская О.В., Скобелева И.П., Бровкина А.В. Государственные и муниципальные финансы: учеб. пособие / О.В. Малиновская, И.П. Скобелева, А.В. Бровкина. – М.: КНОРУС, 2010. – 432 с.

7. Маркова А.К. Психология профессионализма. – М.: Знание, 1996.
8. Мильнер Б.З. Теория организации: учеб. / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 864 с.
9. Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент: учеб. / В.Н. Парахина, Л.С. Максименко, С.В. Панасенко. – М.: Кнорус, 2008. – 496 с.
10. Парахина В.Н., Федоренко Т.М. Теория организации: учеб. пособие / В.Н. Парахина, Т.М. Федоренко. – М.: Кнорус, 2009. – 296 с.
11. Ползунова Н.Н., Краев В.Н. Исследование систем управления (диагностика): учеб. пособие / Н.Н. Ползунова, В. Н. Краев. – М.: Акад. Проект, 2006. – 240 с.
12. Сияякова М.Г. Теория организации: учеб.-метод. комплекс. – Екатеринбург, 2007. – 179 с.
13. Трофимова О.А. Экономика предприятия: учеб.-метод. комплекс / О.А. Трофимова; Урал. гос. пед. ун-т. – Екатеринбург: [б. и.], 2010. – 106 с.

СИСТЕМНОСТЬ КАК ОСНОВА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© Никулина Н.Л.*

Камышловский расчетно-методический центр учреждений культуры,
г. Камышлов

В данной статье организация рассматривается через призму системного подхода, основанного на системности.

Ключевые слова: системный подход, формальная организация, неформальная организация, функция менеджеров, организация, системность.

В теории и практике управления персоналом существует несколько основных подходов, которые зародились во времена рабовладения, где были управляющие на плантациях, которые следили за правильностью выполнения работ, но это правильнее было бы назвать надзором, чем управлением. Во времена феодализма и процветания натурального хозяйства, также существовали управляющие, помощники хозяина, это, наверное, можно считать одним из первых проявлений именно управления, а не только надзора над работающими, поскольку у управляющего была возможность маневра: он мог заменить вид работ в виде поощрения или наказания крестьян, мог снизить налог (правда, лишь за счет повышения налога для других). Это было убогое, но все же проявление управления. Но по-настоящему

* Методист.

менеджмент начал развиваться только с развитием капитализма, именно тогда появилась потребность в талантливых управленцах, которое могли бы выработать свою стратегию управления фирмой и развития бизнеса и привести фирму к успеху, или, в крайнем случае, спасти ее от банкротства.

Именно в это время и стали применяться научные теории менеджмента с непосредственной опорой на различные научные школы, одной из которых была школа управления. Школа управления включает системный, процессный и ситуационный подход к управлению. Дополняя друг друга, эти подходы и формируют современную науку и практику управления. Вместе с тем следует учитывать, что не существует никаких универсально применяемых приемов или принципов, которые бы гарантировали эффективное управление во всех случаях. Однако уже разработанные подходы и методы могут помочь руководителям повысить вероятность эффективного достижения целей организации.

В настоящее время *актуальным* является процесс управления, несущий системный характер, так как управление любой организации осуществляется как воздействие на единое целое.

Системный подход позволяет рассмотреть организацию как целостную совокупность различных видов деятельности и элементов, находящихся в противоречивом единстве и во взаимосвязи с внешней средой, предполагает учет влияния всех факторов, воздействующих на нее, и акцентирует внимание на взаимосвязях между ее элементами [2, с. 124].

В соответствии с ним управленческие действия не просто функционально вытекают друг из друга (на этом делал акцент процессный подход), а все без исключения оказывают друг на друга как непосредственное, так и опосредованное воздействие. В силу этого изменения в одном звене организации неизбежно вызывают изменения в остальных, а в конечном итоге в ней в целом.

Поэтому каждый руководитель, принимая собственные решения, должен учитывать их влияние на общие результаты, а основная цель менеджмента состоит в интеграции элементов организации, поиске механизмов сохранения ее целостности.

Одним из представителей системного подхода, впервые рассмотревшим предприятие как социальную систему, был американский исследователь Ч. Барнард (1887-1961), в течение двух десятилетий занимавший пост президента «Нью-Йорк Белл телефон компани». Свои идеи он изложил в книгах «Функции администратора» (1938), «Организация и управление» (1948) и др. [3, с. 224].

По мысли Ч. Барнарда, физические и биологические ограничения, присущие людям, заставляют их объединяться для достижения целей в согласованно действующие группы (социальные системы). Всякую такую систему, как он считал, можно разделить на две части: организацию (систему созна-

тельно координируемой деятельности двух или нескольких лиц), заключающую только взаимодействие людей, и прочие элементы.

Любая организация, по мысли Ч. Барнарда, иерархична (это ее главный признак), объединяет индивидов, имеющих осознанную совместную цель, готовых сотрудничать друг с другом, вносить вклад в общее дело, подчиняться единой власти. Все организации (за исключением государства и Церкви) Ч. Барнард рассматривал как частные.

Организации могут быть формальными и неформальными. Каждая формальная организация включает в себя: а) систему функционирования; б) систему стимулов, побуждающих людей к вкладу в групповые действия; в) систему власти (авторитета), которая склоняет членов группы соглашаться с решениями администрации; г) систему логического принятия решений.

Руководитель формальной организации должен обеспечивать деятельность ее важнейших звеньев, принимать на себя всю ответственность за действия подчиненных, поддерживать внутренние коммуникации, формулировать цели, находить равновесие между противоборствующими силами и событиями, вкладом людей и удовлетворением их потребностей.

Люди будут эффективно сотрудничать с организацией, если им будет от этого выгода. Поэтому первая обязанность руководителя – управлять стимулами к деятельности, ибо приказы воспринимаются только в определенных границах.

Барнард Ч. считал, что возникновение неформальных организаций, делающих формальную более жизнеспособной, неизбежно [3, с. 176].

Цель неформальной организации, по мнению Ч. Барнарда, состоит в распространении неофициальной информации; поддержании устойчивости формальной организации; обеспечении личной безопасности работников, самоуважения, независимости от формальной организации.

Он говорил о необходимости тщательного учета в управлении моральных факторов, ибо с неумением делать это связаны многие неудачи администраторов.

Основываясь на системном подходе, Ч. Барнард выдвинул концепцию социальной ответственности корпорации, в соответствии с которой менеджмент должен учитывать последствия принимаемых решений и нести за них ответственность перед обществом и отдельным человеком.

Другим представителем системного подхода можно считать П. Друкера (часто его относят и к последователям классической школы), который внес значительный вклад в создание целостной концепции управления и определение роли профессионального менеджера в организации.

В книге «Практика управления» П. Друкер отмечал исключительную роль менеджмента и управленческой элиты, считая их основой предпринимательства и человеческого общества [7, с. 25].

Он определял менеджмент как искусство управления бизнесом и акцентировал внимание на творческой созидательной стороне деятельности руководителя, который, во-первых, создает из имеющихся ресурсов подлинное целое, производственное единство, и в этом отношении он – «дирижер оркестра».

Подобно тому, как дирижер всегда должен слышать весь оркестр, менеджер должен следить за общей деятельностью предприятия и за рыночной конъюнктурой. Ему нужно постоянно обозревать предприятие как целое, но за лесом не терять из виду отдельных деревьев, поскольку в определенных условиях частные вопросы приобретают решающее значение. Но дирижер имеет перед собой партитуру, написанную композитором; менеджер же одновременно является и композитором, и дирижером.

Задача менеджера, по мнению П. Друкера, состоит и в том, чтобы всегда помнить о перспективах предприятия, делать все возможное для их достижения. Но он не может быть «универсальным гением», а должен побуждать, направлять, организовывать людей на выполнение работы.

К общим функциям менеджеров на предприятии, во многом определяемым его особенностями, П. Друкер отнес:

1. организацию, классификацию, распределение работы; создание необходимой оргструктуры, подбор кадров;
2. определение целей, решение, что необходимо сделать для их достижения, обеспечение их реализации путем постановки перед людьми конкретных задач;
3. обеспечение побудительных мотивов, создание коллектива из лиц, ответственных за различную работу, достижение необходимой согласованности их работы;
4. анализ деятельности организации, нормирование, оценку всех работников;
5. обеспечение найма людей.

Высокая оценка роли менеджера не помешала П. Друкеру выдвинуть идею самоуправления трудового коллектива, в соответствии с которой рабочие и служащие должны избирать специальный орган, занимающийся решением социальных проблем. Это, по его мнению, повышает их ответственность за дела фирмы.

Обществу начала 1950-х гг. такая идея показалась чуждой, поэтому была отвергнута, что стало для П. Друкера крупнейшим поражением в жизни. Однако сегодня многие ее положения находят применение в практике «социального партнерства».

Едва ли не важнейшей из многочисленных идей П. Друкера была концепция, изложенная в 1954 г. в книге «Практика управления», в соответствии с которой его основу составляют цели организации. Лишь после их постановки, по его мнению, можно определять ее функции, систему и методы взаимодействия элементов процесса управления. Это в корне противоречи-

ло логике, принятой со времен А. Файоля, исходившей из определяющей роли функций и процесса [7, с. 237].

Американский исследователь Д. Форрестер разработал формальную модель организационной системы промышленного предприятия. В ней присутствовали шесть взаимосвязанных потоков: сырье, заказы, денежные средства, оборудование, рабочая сила, информация.

Сложность управления этой системой, по мнению Д. Форрестера, состоит в том, что под влиянием различных факторов будущий результат может не соответствовать ожидаемому. Это толкает на проведение политики, исходящей из сиюминутных интересов, особенно с учетом того, что срок пребывания у власти управляющих и лидеров невелик. Хотя постановка краткосрочных целей проще, управление сложными системами, исходящее лишь из них, неизбежно ведет к ухудшению деятельности.

Таким образом, психологические факторы способствуют проведению политики, которая обеспечит хорошие результаты в ближайшем будущем в ущерб перспективе.

В 1956 г. Т. Парсонс определил организацию как комплексную социальную систему (совокупные действия и взаимосвязанное поведение субъектов), которая сфокусирована на достижении целей и содействует, в свою очередь, осуществлению целей более крупных организаций.

Подсистемами организации являются: формальная и неформальная структуры, статусы, роли, физическое окружение. Ядром здесь является формальная структура. Связывают эти элементы коммуникации, равновесие и принятие решений.

1. Под коммуникацией понимается метод, посредством которого в различных частях системы вызываются действия, обеспечиваются контроль и координация. Система коммуникаций образует конфигурацию, строение организации.
2. Равновесие рассматривается как механизм стабилизации организационного целого, его адаптации к изменяющимся условиям с целью гармонизации потребностей и установок индивидов и требований организации.
3. Процесс принятия решений – важное средство регулирования и стратегического руководства.

Все вместе это определяется как организационная система, главным интегрирующим фактором которой является цель, а стабилизирующим – институциональные стандарты, определяющие роли участников.

Согласно Т. Парсонсу социальные системы распространяются на четырех уровнях общества: первичном, психологическом, где элементы непосредственно взаимодействуют; управленческом, регулирующем процесс взаимодействия первого уровня; институциональном (совет директоров), где решаются вопросы общего порядка; социальном, в политических сферах.

Парсонс выдвинул идею четырех функциональных императивов, реализация которых обеспечивает нормальное состояние и развитие системы: функция достижения целей; адаптация системы по отношению к внешней среде; интеграция системы; регулирование скрытых напряжений.

В рамках системного подхода возникли многочисленные количественные теории управления. Толчком этому послужило появление и широкое распространение кибернетики, общей теории систем, исследования операций и других математических методов. Сторонники этих теорий, опираясь на формализованные описания различных ситуаций, пытались с помощью математического моделирования найти оптимальные решения стоящих перед организацией проблем.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что системный подход в управлении основывается на том, что всякая организация представляет собой систему, состоящую из частей, каждая из которых обладает своими собственными целями. Руководитель должен исходить из того, что для достижения общих целей организации необходимо рассматривать ее как единую систему. При этом стремиться выявить и оценить взаимодействие всех ее частей и объединить их на такой основе, которая позволит организации в целом эффективно достичь её целей.

Современный менеджер должен четко видеть цель, осознавать взаимосвязь всех систем своей компании, обладать системным мышлением, которое помогает достичь поставленной цели.

Системное мышление предполагает, что:

- менеджер должен воспринимать, перерабатывать и систематизировать огромный объём информации и знаний, которые необходимы для принятия управленческих решений;
- руководителю необходима системная методология, с помощью которой он мог бы соотносить одно направления деятельности своей организации с другим, не допускать квазиоптимизации управленческих решений;
- менеджер должен видеть за деревьями лес, за частным – общее, поднаться над повседневностью и осознавать, какое место его организация занимает во внешней среде, как она взаимодействует с другой, большей системой, частью которой является;
- системный подход в управлении позволяет руководителю более продуктивно реализовывать свои основные функции: прогнозирование, планирование, организацию, руководство, контроль [10, с. 105].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что последовательное соблюдение положений системности, являющихся основными инструментами системного подхода, позволяют качественно решить одну или несколько основных задач организации и сосредоточить внимание на наиболее существенных сторонах проблемы.

Список литературы:

1. Багриновский К.А. Современные методы управления: учеб. / К.А. Багриновский. – М.: Инфра-М, 2002.
2. Блауберг И.В., Становление и сущность системного подхода / И.В. Блауберг, Э.Г. Годин. – М.: Наука, 1973.
3. Веснин В.Р. Менеджмент: учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2004.
4. Виханский О.С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский. – М.: Экономика, 2004.
5. Голубков Е.П. Методы системного анализа при принятии управленческих решений / Е.П. Голубков. – М.: Знание, 1973.
6. Голубков Е.П. Использование системного анализа в принятии плановых решений / Е.П. Голубков. – М.: Экономика, 1982.
7. Друкер П. О профессиональном менеджменте / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2006. – 320 с.
8. Сундин Х. Организованный менеджер: учебник / Х. Сундин. – М.: Финансы и статистика, 2002.
9. Управление персоналом: учебник / под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд, доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002.
10. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2002.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ НАЙМА И ОТБОРА ПЕРСОНАЛА

© Скрябина В.И.*

Финансово-экономический институт

Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

Когда разработаны планы функционирования организации, спроектирована идеальная организационная структура, наступает время для выполнения управленческой функции – отбора и адаптации кадров.

В условиях рыночной конкуренции актуальность отбора персонала и последующая их адаптация стали одним из главных факторов, определяющих выживание и экономическое положение предприятий.

Целью исследования является совершенствование системы приема на работу и отбора персонала ГКУ РС (Я) «Республиканского социально-реабилитационного центра».

Предметом исследования выступает система и реализация процессов приема на работу и отбора персонала, действующие в учреждении.

* Кафедра Социологии и управления персоналом.

Методы исследования, применяемый в работе – аналитический, метод составления таблиц и графиков, анкетирование.

Чтобы выделить положительные и отрицательные черты при проведении найма и отбора персонала в ГКУ РС (Я) «РСРЦ», а также дать правильные рекомендации, было проведено социологическое исследование. В качестве инструмента этого исследования автор использовал составленную им анкету, которую заполнили 50 работников (63 %). Из них оказались 25 рабочих, 5 специалистов, 2 руководителя и 18 других служащих. Образец анкеты, как инструмент социологического исследования, включает такие блоки вопросов, как «Общие», «Прием на работу», «Условия труда», «Отношения между служащими» и «Мотивация персонала».

На основании данных ими ответов и был проведен анализ системы найма и отбора персонала, а также даны определенные рекомендации.

Проведя социологическое исследование среди персонала, автор проанализировал полученные ответы. Результаты оказались такими:

1. Большинство работающих в Обществе – это люди в возрасте от 25 до 55 лет, с высшим образованием, состоящие в браке, также имеющие стаж работы более 10 лет. О вакансии на должность, которую работники занимают на данный момент, они узнали либо через объявления, либо через знакомых.
2. Во время проведения собеседования начальник отдела кадров не практиковал никаких тестов в отношении претендентов на более полное раскрытие личности, при этом на каждого претендента он затрачивал всего около 20 минут.
3. Всех работающих устраивают условия труда, единственным недостатком они считают отсутствие столовой, что приводит к тому, что голод порой заставляет людей нервничать и злиться по мелочам.
4. Коллектив слаженный, дружный, отношения между большинством сотрудников хорошие, каждый готов прийти на помощь друг другу как в профессиональной сфере, так и в личной жизни; между некоторыми сотрудниками существуют только деловые отношения; ну и меньшинство вообще практически ни с кем не общается.
5. Окружающие в коллективе обладают такими качествами, как доброта, отзывчивость, знание своего дела, компетентность, терпеливость, трудолюбие.
6. Среди имеющегося персонала не хватает новаторов, лидеров.
7. Для большинства работников стимулом для работы в организации является заработная плата, а также общение с людьми.
8. Заработная плата не устраивает большую часть работающего персонала.

Проведенное социологическое исследование позволило выявить ряд проблем, имеющих в Учреждении. Среди них можно выявить такие проблемы, как:

1. набор персонала на вакантные должности ведется извне, а не посредством внутреннего набора;
2. начальник отдела кадров, проводя собеседование, произвел на большинство устраивающихся впечатление хоть и приятного внешне, но некомпетентного в своей рабочей области человека; это говорит о том, что он не справляется должным образом с возложенными на него обязанностями;
3. большинство рабочих не устраивает заработная плата, в связи с чем происходит частая смена персонала в организации.

Чтобы решить выявленные проблемы, автор предлагает ряд рекомендаций.

Рекомендация по использованию источников набора персонала.

Проанализировав процесс приема на работу и отбора персонала в ГКУ РС (Я) «РСРЦ», можно сказать, что в целом организация правильно осуществляет отбор персонала при устройстве на работу. Но, как и в любой другой организации, есть и свои минусы или недочеты.

Так, например, набирая кандидатов на более высокие посты, руководитель использует свои связи, т.е. набирает тех людей, которых он знает лично или которых ему порекомендовали, а не пользуется средствами внутреннего набора. А ведь продвижение по службе своих работников обходится дешевле. Кроме того, это повышает их заинтересованность, улучшает моральный климат. Если недостаток ощущается в работниках достаточно высокого уровня, следует искать кандидатов на вакантные должности путем продвижения старых работников по служебной лестнице. При этом должен использоваться метод извещения всех работающих в организации о вакантных должностях.

В данном случае возможно использование следующих принципов:

- обнародование всех возможных должностей, открытых для повышения или перевода, примерно за неделю до начала набора со стороны;
- опубликование основных подходов и критериев, по которым будет проводиться отбор на должность (например, при одинаковой квалификации работников предпочтение будет отдаваться тем, кто имеет большой стаж работы на данном предприятии);
- опубликование всех требований, предъявляемых к работнику, который займет вакантный пост (вакантную должность) в результате отбора;
- распространение достаточного количества бланков заявлений;
- информирование всех заявителей о дальнейших действиях в случае принятия их на предполагаемую должность.

Результатом ответа на эти вопросы должно быть решение: привлечь персонал со стороны или обойтись собственными силами.

И тот, и другой варианты набора сотрудников имеют как достоинства, так и недостатки:

1. Преимущества внутриорганизационного привлечения рабочей силы:
 - предоставление шансов для роста (повышает привязанность к организации, улучшает психологический микроклимат на производстве);
 - незначительные затраты на привлечение рабочей силы;
 - знание претендентом данной организации;
 - знакомство с работником, наличие представлений о его умениях;
 - возможность более быстрого выполнения штатной должности;
 - Недостатки привлечения рабочей силы вне рамок организации:
 - более высокие затраты на привлечение рабочей силы;
 - большая доля принимаемых на работу со стороны содействует росту текучести рабочей силы («Здесь все равно ничего нельзя достигнуть!»);
 - отрицательное воздействие на психологический микроклимат в организации;
 - более высокая степень риска испытательного срока;
 - отсутствие знаний о производстве (необходимое введение в курс дела требует затрат денежных средств и времени);

Если организации нужны дополнительные работники на короткий срок или если дополнительная работа имеет небольшой объем, то целесообразно использовать внутреннее совмещение должностей. При наборе за счет внутренних источников используются следующие методы:

- рассылка информации об открывающихся вакансиях всем работникам организации;
- обращение к своим работникам с просьбой порекомендовать на работу своих друзей и знакомых.

Список литературы:

1. Андреева И.В. Управление персоналом. – СПб.: ИД «Нева», 2009.
2. Азаров Т.Ю. Управление персоналом организации. – М.: Прогресс, 2009.
3. Веснин В.Р. Менеджмент. – М.: Инфра-М, 2008.

Секция 3

МАРКЕТИНГ

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛЬНОЙ ЕМКОСТИ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ РЕГИОНА

© Акулова И.И.^{*}, Колесникова И.В.[♦]

Воронежский государственный архитектурно-строительный университет,
г. Воронеж

Рассмотрены методические вопросы оценки потенциальной емкости регионального рынка строительных материалов. Приведены факторы, определяющие динамику потребления базовых строительных изделий и конструкций в масштабах региона. Предложена схема расчета и представлен прогноз емкости рынка Воронежской области по основным строительным материалам на период до 2020 года.

Ключевые слова: емкость рынка, динамика потребления, строительные материалы, регион, прогноз.

Промышленность строительных материалов, входящая в систему строительного комплекса, играет существенно важную роль в социально-экономическом развитии регионов, поскольку является «поставщиком» материальных ресурсов, необходимых для создания объектов различного назначения, в том числе жилых зданий. Именно эта отрасль формирует предложение на рынке строительных материалов.

Обозначенные правительством РФ темпы жилищного строительства, которые к 2020 г. должны достигнуть уровня 1 м^2 на человека в год, определяют значительное увеличение потребления строительных материалов, изделий и конструкций и, главным образом, базовых.

Необходимо указать, что базовыми следует считать строительные материалы, позволяющие наращивать объемы строительства. К таким материалам, прежде других, относятся: цемент, мелкоштучные стеновые материалы, сборные железобетонные конструкции и детали, нерудные строительные материалы, теплоизоляционные и кровельные материалы [1].

С учетом изложенного, актуальными становятся вопросы, связанные с оценкой потенциальной емкости регионального рынка строительных материалов, иными словами, с определением максимально возможного уровня годового потребления базовых материалов и конструкций на средне- и долгосрочную перспективу в масштабах конкретного региона.

Оценка потенциальной емкости рынка является одним из элементов маркетинговых исследований, представляющих определенный интерес как для

^{*} Профессор кафедры Технологии строительных материалов, изделий и конструкций, доктор экономических наук.

[♦] Магистрант.

предприятий, выпускающих строительные материалы и изделия, так и для региональных органов управления для корректировки в первом случае годовой производственной программы, а во втором – инвестиционно-строительной стратегии региона.

Известны несколько методических подходов к определению емкости рынка (Е):

1. *На основе объемов производства* – учитывает объемы производства, экспорта и импорта:

$$E = \sum_{i=1}^n \Pi_i - \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i + И \quad (1)$$

где n – количество предприятий отрасли;

Π_i и $\mathcal{E}_i$ – годовой объем соответственно производства и экспорта продукции одной товарной группы i -го предприятия отрасли;

$И$ – годовой объем импорта продукции одной товарной группы.

2. *По нормам потребления и расходования* – учитывает нормы потребления товаров, сырья и расходных материалов:

$$E = \sum_{i=1}^n H_i \cdot \mathcal{C}_i \quad (2)$$

где H_i – годовая норма потребления соответствующего продукта на одного человека i -той группы;

$\mathcal{C}_i$ – численность i -той группы населения;

3. *На основе объемов продаж* – учитывает величину объемов продаж всех предприятий отрасли по одной товарной группе:

$$E = \sum_{i=1}^n P_i \quad (3)$$

где n – количество предприятий отрасли;

P_i – годовой объем продаж продукции одной товарной группы i -тым предприятием отрасли;

4. *По предыдущему периоду* – основан на принятии емкости рынка, равной показателю за предыдущий период (E_6) при условиях близких к стабильным $E = E_6$ [2].

Однако ни один из обозначенных способов расчета не отражает в полной мере особенности рынка строительных материалов и не позволяет осуществить адекватную оценку его потенциальной емкости на перспективу.

Такую оценку, по нашему мнению, возможно получить на основе учета комплекса факторов, определяющих динамику потребления строительных материалов, изделий и конструкций в регионе. В этом комплексе в качестве факторов первого порядка следует выделить годовые темпы строительства, структуру строительства, нормы расхода конструктивных элементов на 1 м² площади здания и нормы расхода материалов на единицу конструктивного элемента (рис. 1).



Рис. 1. Факторы первого порядка, определяющие динамику потребления и потенциальную емкость рынка строительных материалов

На основе методического подхода, реализованного в способе 2), а также обозначенной совокупности факторов (см. рис. 1) предлагается для оценки потенциальной емкости рынка строительных материалов региона использовать схему:

$$E_n = S_z \cdot \sum_{l=1}^g \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n D_l \cdot d_j \cdot \alpha_{ij} \cdot \beta_{ki} \quad (4)$$

где g – количество видов строительства;

m – количество типов возводимых зданий в зависимости от конструктивной системы (каркасное, бескаркасное и пр.);

n – количество типов конструктивных элементов здания;

S_z – годовой объем ввода общей площади зданий;

D_l – доля l -го вида строительства;

d_j – доля зданий j -ой конструктивной системы;

α_{ij} – норма расхода i -го конструктивного элемента на 1 м² общей площади здания на основе j -ой конструктивной системы;

β_{ki} – норма расхода k -го строительного материала на единицу i -го конструктивного элемента.

По представленной методике проводилась оценка потенциальной емкости рынка строительных материалов Воронежский области на период до 2020 гг. В расчетах в качестве исходных данных принимались параметры темпов, соотношение видов строительства и зданий на основе различных

конструктивных систем, обозначенные в региональной целевой программе «Стимулирование развития жилищного строительства в Воронежской области в 2011-2015 гг. и на период до 2020 года» (табл. 1).

Дополнительно отметим, что для снижения трудоемкости проводимой оценки достаточно большое количество конструктивных элементов зданий целесообразно агрегировать в шесть основных групп: стена наружная, стена внутренняя, колонна, ригель, перекрытие, фундамент [3].

Таблица 1

**Перспективные объемы ввода объектов различного назначения
в Воронежской области в 2015-2020 гг. [4]**

Наименование показателя	Объем ввода объектов по годам					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Планируемые объемы ввода жилья, тыс. м ² , всего:	1372,0	1564,0	1736,0	1909,0	2100,0	2310,0
Многоэтажное жильё, в том числе:	647,5	750,7	833,2	916,3	1008,0	1109,0
панельное	260,3	300,3	333,3	366,4	403,2	443,6
монолитно-каркасное и сборно-монолитное	166,4	195,2	216,6	238,2	262,1	288,3
из штучных стеновых материалов	220,8	255,2	283,3	311,7	342,7	377,1
Малозэтажное жильё, в том числе:	724,4	813,3	902,8	992,7	1092,0	1201,0
из штучных стеновых материалов	586,7	658,8	731,3	804,0	884,5	972,8
сборно-каркасные, щитовые, быстровозводимые из комплектов заводской готовности	102,8	113,8	126,4	139,0	152,8	168,2
из других материалов (деревянные, панельные и др.)	34,7	40,7	45,1	49,7	54,7	60,0
Планируемые объемы ввода социально-культурных объектов, тыс. м ²	223,0	254,2	282,0	310,2	341,3	375,4
Планируемые объемы ввода в действие промышленных и сельскохозяйственных зданий, тыс. м ²	120,0	137,0	152,0	167,0	184,0	202,0

Нормы расхода этих элементов на 1 м² общей площади могут быть получены либо из нормативных источников [5], либо на основе анализа проектов зданий, широко применяемых в массовой застройке.

Таблица 2

**Прогноз потенциальной емкости рынка строительных материалов
Воронежской области**

Наименование показателя	Значение показателя по годам					
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Потенциальная емкость рынка; цемента, тыс. т	3073	3155	3342	3500	3710	4000
мелкоштучных стеновых материалов, млн. шт. усл. кирп.	870	910	962	10520	1095	1140
сборных железобетонных конструкций и деталей, тыс. м ³	690	850	900	935	953	1013
нерудных строительных материалов, тыс. м ³	7800	8500	9000	9400	10000	10800
теплоизоляционных материалов, тыс. м ³	698	745	790	870	915	1045
кровельных материалов, тыс. м ²	2120	2300	2420	2540	2720	2950

В соответствии с результатами расчетов, проведенных с учетом инновационного прогноза динамики строительства, к 2020 году потенциальная ем-

кость рынка строительных материалов Воронежской области составит: по цементу – 4000 тыс. т, мелкоштучным стеновым материалам – 1140 млн. шт. усл. кирп., сборным железобетонным конструкциям и деталям – 1013 тыс. м³, нерудным строительным материалам – 10800 тыс. м³, теплоизоляционным материалам – 1045 тыс. м³, кровельным материалам – 2950 тыс. м² (табл. 2).

На основе сопоставления полученных данных с действующими производственными мощностями по выпуску строительных материалов, изделий и конструкций возможно определить дефицит или избыток по той или иной товарной группе.

Таким образом, предложенные методические подходы к оценке потенциальной емкости рынка позволяют получать необходимые ориентиры для предприятий промышленности строительных материалов и для административных органов управления при принятии решений по проблемам развития производственной базы строительства региона.

Список литературы:

1. Стратегия развития промышленности строительных материалов на период до 2020 года [Электронный ресурс] / Министерство регионального развития РФ. – М., 2010. – Режим доступа: www.minregion.ru/documents.
2. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник. – М.: КНОРУС, 2005. – 672 с.
3. Акулова И.И. Прогнозирование динамики и структуры жилищного строительства в регионе: монография / И.И. Акулова; Воронеж. гос. арх.-строит. ун-т. – Воронеж, 2007. – 132 с.
4. Перспективы развития регионального жилищного строительства на примере Воронежской области: коллективная монография / В.Н. Семенов, В.И. Астанин, А.С. Овсянников, И.И. Акулова [и др.]; под общ. ред. В.Н. Семенова; Воронеж. гос. арх.-строит. ун-т. – Воронеж, 2011. – 139 с.
5. Руководство по выбору рациональных строительных систем жилых зданий для массового строительства в различных условиях. – М.: Стройиздат, 1978. – 89 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА ПРИМЕРЕ ОАО «АТБ»

© Болтунов А.П.*

Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

Ключевые слова: совершенствование системы обучения персонала, развитие персонала, персонал организации.

* Студент кафедры Социологии и управления персоналом.

В условиях социально-экономических реформ, происходящих в России, существенно меняется структура и задачи субъектов хозяйственной деятельности, усложнилась управленческая деятельность, возрастает персональная ответственность должностных лиц за принимаемые решения. Эти изменения обуславливают повышение требований к уровню профессиональной компетентности руководителей и специалистов.

В современных условиях ограниченности квалифицированных кадровых ресурсов в сферах производства и услуг требования к обучению и повышению квалификации персонала являются особенно *актуальными*.

Обучение персонала – одна из первоочередных задач российского общества, без решения которой трудно обеспечить подъем экономики, оптимально использовать имеющиеся ресурсы для решения назревших производственных и социальных проблем. В стране еще не сложилась единая система обучения кадров нового поколения, способных работать в специфических условиях переходного к рынку этапа развития национального хозяйства.

Обучение персонала в организации должно представлять единый, непрерывный и качественный процесс. Поскольку целью системы обучения, а также повышения квалификации профессиональных знаний и способностей персонала является достижение в процессе обучения реальных результатов, необходимы разработка и практическое внедрение комплексной системы постоянного промежуточного и конечного контроля [1].

Особенно актуальным для существенного укрепления состава персонала является более активное использование возможностей специальных образовательных учреждений, обучение кадров с учетом приоритетных в сегодняшних условиях управления специальностей и динамично возрастающих требований к их профессионализму и квалификации.

Несмотря на принятые в последнее время меры, направленные на развитие учебных заведений, осуществляющих подготовку переподготовку и повышение квалификации, масштаб этой работы далеко не соответствует реальным потребностям совершенствования реального сектора экономики. Очевидно, что существующая система служебной карьеры и оплаты труда персонала, прекращение ротации кадров не способствуют формированию у них интереса и потребности в получении дополнительного профессионального образования и более высокой квалификации. Обучение кадров не подкреплено соответствующей мотивацией, недостаточно связано с планированием служебного выдвижения, присвоением квалификационных разрядов и оценкой качества труда каждого сотрудника [2].

Кроме того, необходимо, чтобы организация имела в любой момент и на каждом участке необходимое количество квалифицированных и мотивированных руководящих работников, потенциал которых соответствовал бы современным требованиям управления процессами, характерными для данной организации.

Заметный вклад в рассмотрение и исследование данной проблемы внесли такие ученые и специалисты как Т.Ю. Базаров в своей работе «Управление персоналом», В.В. Гончаров «Руководство для высшего управленческого персонала», А.П. Егоршин «Управление персоналом», А.Я. Кибанов «Управление персоналом организации и другие авторы.

Рогачева А. выделяет 4 критерия оценки эффективности обучения на основе учета:

1. Мнения самих обучающихся (например, с помощью анкеты). Трудность задачи в первую очередь связана со сложностью контингента слушателей (руководители и специалисты).
2. Контроль полученных знаний и навыков слушателями (например, с помощью тестов, контрольных заданий). Это наиболее часто используемый критерий оценки качества преподавания и адекватности используемых методов обучения.
3. Изменение поведения слушателей. В соответствие с этим критерием определяется, как в результате обучения изменяется поведение слушателей, в какой степени изменяется их система ценностей. Повышение готовности к изменениям и восприимчивости к новым подходам к работе – это важный итог обучения.
4. Рабочие результаты.

Программа обучения должна нравиться слушателям, восприниматься ими как актуальная, полезная, интересная. Оценка рабочих результатов руководителей – очень сложная задача, поскольку обучение может дать не немедленный, а отсроченный эффект, поскольку для реализации изменений требуется время.

Выделяют следующие причины, снижающие эффективность обучения руководителей:

- использование в ходе обучения программ и методов обучения, слабо учитывающих содержание работы руководителей и реальные условия, в которых протекает их работа;
- недооценка методов и средств мотивации слушателей к обучению (интерес снижается вследствие использования преподавателями слишком больших лекционных блоков, отсутствие или недостаточное использование конкретных примеров и др.);
- разрыв в уровне управленческих навыков слушателей (значимость тем, предлагаемых учебных курсов, слушателями могут восприниматься по-разному).

Основные черты и признаки современного профессионализма.

Во-первых, это профессиональное образование.

Второй признак профессионализма заключается в умении грамотно и эффективно (с высокой степенью результативности) применять не только известные способы и методы решения возникающих управленческих задач,

но и инициировать, создавать, совершенствовать, развивать и обогащать арсенал нетрадиционных средств и приемов осуществления управленческой деятельности и достижения желаемых социально-экономических и иных результатов.

Третий признак профессионализма состоит в способности воспроизводить управленческие знания.

Четвертый признак профессионализма связан с тем, как сотрудник мотивирует и рационализирует свою деятельность.

Пятый признак профессионализма проявляется в способностях действовать в составе управленческой команды определять вероятность воплощения решений в условиях дефицита ресурсов, предвидеть последствия управленческих решений и действий, предвидеть и контролировать ход событий на своем участке деятельности.

Для определения уровня профессионализма в данной работе был использован анкетный опрос. В исследовании участвовали сотрудники (30 человек).

На основании полученных результатов можно сделать следующие выводы.

Большинство опрошенных сотрудников имеют высшее образование (75 %), 15 % – неполное высшее, а 10 % – среднее специальное.

Для общества важно, чтобы способности и профессиональная подготовка соответствовали требованиям занимаемой должности и организации. Наличие высшего образования имеет большое значение, так как оно требуется для большинства должностей.

Однако, определив высшее соответствующее образование как обязательное требование к высшим, главным, ведущим и старшим должностям, законодательство абсолютно не увязывает этот критерий с реальным состоянием кадрового потенциала и возможностями организаций по подготовке и переподготовке кадров. Нужна ясно выраженная цель и программа с учетом состояния кадрового потенциала, специализированные учебные заведения или консалтинговые фирмы.

Большинство работников имеют стаж работы от 5 до 10 лет.

То есть большая часть персонала имеют необходимый практический опыт работы. Однако необходимо осуществлять регулярное обновление знаний служащих с учетом приоритетных в сегодняшних условиях управления специальностей и возрастающих требований к их профессионализму и квалификации. Нельзя допускать того, чтобы персонал управления считал, что все, чему они научились, что знают и как действуют на своих управленческих рабочих местах, – это и есть самый высокий профессионализм. Работники должны обладать соответствующими теоретическими знаниями (образованием) и владеть практическими навыками решения задач управления применительно к новым условиям хозяйствования.

90 % опрошенных проходили курсы повышения квалификации.

Причем из них 72 % повысили квалификацию менее 1 года назад.

Поддержание уровня квалификации, достаточного для исполнения должностных обязанностей, является не только предметом постоянной заботы руководителей, но и одной из важнейших обязанностей самого сотрудника. Для этого ему предоставляется возможность повысить свою квалификацию (если ему в связи с выполнением новых обязанностей или их усложнением уже не достаточно имеющегося уровня квалификации), пройти курс переподготовки (получить новую квалификацию).

На первом этапе изучалась документация, анализировалась сложившаяся система обучения персонала в организации.

На втором этапе исследования был использован метод анкетирования. На третьем этапе были сделаны соответствующие выводы по результатам проведенного исследования.

На основе объективного анализа качественного состава кадров, результатов их обучения целесообразно планировать переподготовку персонала, повышение их квалификации, увязывая эту деятельность с формированием кадрового резерва, с планированием карьерного продвижения и повышением индивидуальной оплаты труда.

Обучение персонала для большинства российских организаций в настоящее время приобретает особое значение. Это связано с тем, что работа в условиях рынка предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала, знаниям и навыкам работников: знания, навыки установки, которые помогали персоналу успешно работать еще вчера, сегодня теряют свою действенность. Очень быстро изменяются как внешние условия (экономическая политика государства, законодательство и система налогообложения, появляются новые конкуренты и т.п.) так и внутренние условия функционирования организации (реструктуризация предприятий, технологические изменения, появление новых рабочих мест и др.), что ставит большинство российских организаций перед необходимостью подготовки персонала к сегодняшним и завтрашним изменениям.

Обучение персонала – целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями, навыками и способами общения под руководством опытных преподавателей, наставников, специалистов, руководителей и т.п., целью которого является получение образования. Образование – это процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений, навыков и способов поведения, необходимых для подготовки человека к жизни и труду.

Предметом обучения являются: знания – теоретические, методические и практические, необходимые работнику для выполнения своих обязанностей на рабочем месте; умения – способность выполнять обязанности, закрепленные за работником на конкретном рабочем месте; навыки – высокая степень умения применять полученные знания на практике; способы общения (по-

ведения) – форма жизнедеятельности личности, совокупность действий и поступков индивида в процессе общения с окружающей действительностью, выработка поведения, соответствующего требованиям, предъявляемым рабочим местом, социальные отношения, коммуникабельность.

Список литературы:

1. Анисимов В.М. Кадровая служба и управление персоналом организации: Практическое пособие кадровика / В.М. Анисимов. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2009. – 704 с.
2. Блинов В.А. Искусство управления персоналом: Учебное пособие / В.А. Блинов – М.: Гелан, 2010. – 411 с.
3. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе / В.Р. Веснин. – М.: Юрист, 2010. – 496 с.
4. Гневко В.А. Управление экономическим развитием народнохозяйственного комплекса / В.А. Гневко. – СПб.: ИУ и Э, 2012. – 367 с.
5. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е.П. Голубков. – М.: Изд-во «Финпресс», 2012. – 416 с.
6. Егоршин А.П. Управление персоналом / А.П. Егоршин. – Н. Новгород: НИМБ, 2009. – 624 с.
7. Злоказова Т. Передача знаний на расстоянии // Управление персоналом / Т. Злоказова. – 2011. – № 8. – С. 24-25.
8. Иванова И. Как получать специальные и дополнительные знания? // Служба кадров и персонал. – 2010. – № 1. – С. 52-54.
9. Крымов А.А. Вы – управляющий персоналом / А.А. Крымов – М.: Бератор-пресс, 2013. – 378 с.
10. Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы персонала: Практическое пособие для руководителей разного уровня и специалистов кадровых служб. – М.: Интел-Синтез, 2011. – 376 с.
11. Макарова И.К. Управление персоналом: Учебник / И.К. Макарова. – М.: Юриспруденция, 2012. – 304 с.
12. Максимов В.А. Элитность не в закрытости, а в качестве и глубине образовательного процесса // Управление персоналом. – 2005. – № 17. – С. 41-43.
13. Марченко И.П. Квалификационный экзамен в кадровой работе // Управление персоналом. – 2010. – № 3. – С.43-44.
14. Марченко И.П. Модульная система характеристики и оценки профессионализма служащих // Управление персоналом. – 2005. – № 11. – С. 60.
15. Моргунов В.П. Не обойтись без новых знаний экономики и финансов // Служба кадров и персонал. – 2005. – № 3. – С. 17-20.
16. Музыченко В.В. Управление персоналом. Лекции: учеб. для студ. вузов / В.В. Музыченко – М.: Изд. Центр «Академия», 2013. – 528 с.
17. Никифоров Р.О. Главное – разобраться в мотивации руководителя // Управление персоналом. – 2011. – № 5. – С. 37-39.

Секция 4

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

МОБИЛЬНЫЕ ОПЕРАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

© Ватолина О.В.^{*}, Козаченко А.В.[♦], Данилов С.А.[♥]

Тихоокеанский государственный университет, г. Хабаровск

Целью статьи является анализ представленных на рынке операционных систем смартфонов. Затрагивается тема программного обеспечения, для раскрытия которой необходимо знать и понимать то, в чём любое программное обеспечение функционирует. Авторы анализируют важность операционных систем смартфонов в повседневной жизни и перспективы их развития. В статье рассмотрены популярные операционные системы, их основные функции и позиционирование.

Ключевые слова: сотовая связь, смартфон, мобильная операционная система, инновации.

В современном обществе новые информационные и телекоммуникационные технологии и техника становятся базовыми, а информационная среда наряду с социальной и экологической – новой средой обитания человека.

Так как одним из основных факторов выступает информация, поэтому постиндустриальное общество получило название «информационного общества», «общества информатики и высоких технологий». Экономика стала информационной. В информационной экономике преобладают работники умственного труда, организующие и реализующие информационное производство.

Информационное производство представляет собой процесс преобразования информационных ресурсов в блага, прямо или косвенно служащих удовлетворению потребностей человечества [1].

Одной из особенностей XXI века – проявление на рынке такого вида товара, как программное обеспечение (далее ПО). Индустрия программного обеспечения сегодня приносит колоссальные прибыли, так как ПО используется в любой современной вычислительной технике – без него эта техника не более чем груда оборудования. Все знают, что программное обеспечение – неотъемлемая часть наших стационарных компьютеров, ноутбуков. Кроме того, телефоны стали мощнее, умнее, поэтому им тоже необходимы программы. Телефон, на который можно установить программу, называется смартфоном.

В наши дни каждый хоть раз видел или использовал смартфон. Эти, без сомнения, умные устройства стали частью стиля жизни большинства современных людей. Их возможности поражают и продолжают расширяться, привлекая на себя заинтересованные взгляды людей, которые всё ещё пользуются обычным телефоном. Таким образом, если кто-то из этих людей решил приобрести этот современный гаджет, перед ним остро встаёт проблема выбора.

^{*} Доцент кафедры «Экономическая кибернетика», кандидат экономических наук.

[♦] Студент кафедры «Экономическая кибернетика».

[♥] Студент кафедры «Экономическая кибернетика».

Смартфону, как и любому оборудованию, для функционирования необходима операционная система (далее ОС). Для начала дадим определение, что же такое мобильная операционная система. Мобильные ОС концептуально не отличаются от операционных систем общего назначения – это множество управляющих программ, выступающих как интерфейс взаимодействия между аппаратным и прикладным программным обеспечением, отвечающих за управление процессами и распределение вычислительных ресурсов [2].

В современном мире существует множество мобильных операционных систем. Людям, не разбирающимся в современных технологиях, будет сложно выбрать себе подходящую ОС, и соответственно и выбрать себе новый гаджет. Всё больше и больше людей начинают использовать такие устройства, а некоторые используют сразу несколько. В основном к ним относят всем знакомые планшеты. Кроме того, часы и даже очки сегодня всё чаще приобретают приставку «смарт» – это новая веха в развитии так называемой носимой электроники.

Началом истории развития смартфонов, а, следовательно, их операционных систем, считается выпуск телефона Simon компанией IBM. Он был анонсирован 23 ноября 1992 года в качестве концепта. Аппарат умел отправлять, получать факсы, работать с электронной почтой и позволял играть в несколько игр. Взаимодействие с телефоном осуществлялось через сенсорный экран. Из-за громоздкости и большого веса (1 кг) телефон так и не стал популярным [3].

Шло время и рынок стремительно уменьшающихся и совершенствующихся карманных компьютеров (КПК) наполнялся и изменялся. Гиганты IT индустрии, такие как Microsoft, Nokia, Samsung и другие выпустили множество ОС для, как тогда их ещё называли, коммуникаторов. К ним относятся уже безвозвратно теряющие рынок Palm OS, Symbian, BlackBerry OS, Bada, известные и набирающие популярность Android, iOS, Windows Phone, Firefox OS, Ubuntu Phone и некоторые другие [4].

Рассмотрим самые популярные и актуальные мобильные операционные системы на сегодняшний день.

Одной из самых известных мобильных ОС на данный момент является iOS. Она была анонсирована 9 января 2007 компанией Apple и тогда имела название iPhone OS. По данным исследовательской фирмы IDC, в 2013 году было продано 15 % устройств на iOS от общего числа всех гаджетов [4], или 153 миллиона в абсолютном значении. Данная ОС предназначена для быстрой и комфортной работы на устройствах фирмы Apple (рис. 1). Её отличительными особенностями являются стильный и быстрый интерфейс, долгая поддержка производителя и скромные стандартные возможности изменения внешнего вида.

Операционная система iOS долго считалась эталоном среди мобильных ОС и имеет приличную долю на рынке, хотя на данный момент начинает сдавать в пользу Android.



Рис. 1. Внешний вид смартфона iPhone 5S с операционной системой iOS 7

Android завоевал популярность не так давно и теперь является лидером на большинстве умных устройств – в 2013 году он работал на 78 % проданных гаджетов, что равно 800 миллионам [5]. Эта операционная система была анонсирована 5 ноября 2007 года корпорацией Google. Android позиционирует себя как свободная бесплатная операционная система, предназначенная для широкого спектра устройств: от смартфонов до очков (рис. 2).



Рис. 2. Внешний вид смартфона Google Nexus 5 с операционной системой Android KitKat

На данный момент детище Google обеспечивает непревзойдённые возможности настройки, многозадачности, тесную интеграцию с качественными сервисами самой Google и скорости внедрения поддержки новых техни-

ческих новшеств, пока только появляющихся на рынке (чего нельзя сказать об Apple). К сожалению, недостатки данной операционной системы вытекают из её достоинств: большая требовательность к аппаратным ресурсам и фрагментация. Google не контролирует производителей в плане добросовестности поддержки гаджетов на своей ОС, таким образом, сейчас есть множество устройств с неактуальной версией Android. Рыночную модель и небывалый успех Google Android пытается перенять Microsoft Windows Phone.

Корпорация Microsoft долго игнорировала новый мобильный бум, но не могла оставаться в стороне. Представленная ею 11 октября 2010 года Windows Phone пока имеет очень скромную долю на рынке и только завоёвывает популярность – в 2013 году 33 миллиона или 3.3 % от проданных устройств работали под её управлением [5]. Особенностью данной операционной системы является оригинальный плиточный интерфейс с концепцией «живых плиток» – на них отображается различная информация, выводимая приложением, без необходимости входа в него (рис. 3).



Рис. 3. Внешний вид смартфона Nokia Lumia 1520 с операционной системой Windows Phone 8

Устройства на WP обычно имеют яркий дизайн, приемлемую начинку и долго поддерживаются напрямую Microsoft'ом.

В заключение хочется отметить, что смартфон перестал быть всего лишь телефоном с возможностью установки программ, как и операционная система смартфона уже больше не просто набор управляющего программного обеспечения. Теперь её можно назвать незаменимым помощником в каждодневных делах, учёбе и бизнесе. Её роль трудно переоценить, но во время чрезмерного пользования гаджетом важно помнить о проблемах приватности, психологии, которые встают всё более остро по мере проникновения смартфонов в нашу жизнь – мы уделяем смартфонам очень много времени и доверяем очень личную информацию о себе, которая неизбежно попадает в руки третьим лицам.

В дальнейшем мы будем наблюдать дальнейшее совершенствование этого программного обеспечения – увеличение функционала, улучшение внешнего вида и увеличение времени работы от аккумулятора. Кроме того, имеет место некоторая унификация ОС на разных устройствах – Windows Phone пока только собирается переходить на планшеты, iOS планирует захватить расширяющийся рынок умных часов, а Android уже готов поселиться в наших будущих часах, очках, телевизорах и даже пытается положить конец гегемонии Windows в секторе нетбуков и ноутбуков-трансформеров – на рынке всё больше этих потребительских устройств под управлением Android.

Список литературы:

1. Большая Энциклопедия Нефти и Газа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru/id335152p1.html> (дата обращения: 13.04.2014).
2. Таненбаум Э. Современные операционные системы. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 1120 с.: ил. – (Серия «Классика computer science»).
3. IBM Simon – первый в мире смартфон. Что внутри? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://habrahabr.ru/company/ibm/blog/184490/> (дата обращения: 13.04.2014).
4. Список операционных систем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Список_операционных_систем (дата обращения: 12.04.2014).
5. Android increases lead over iOS in Q4 to 78 % of smartphone market w/ 226m units shipped [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://9to5google.com/2014/02/12/android-increases-lead-over-ios-in-q4-to-78-of-smartphone-market-w-226m-units-shipped/> (дата обращения: 12.04.2014).

СОЗДАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОИС В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОНТРАКТОВ КАК ОДИН ИЗ АКТУАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

© Митрохина А.А.*

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики, г. Москва
Центр бухгалтерского обслуживания учреждений образования
Клинского муниципального района, г. Клин

Стратегия социально-экономического развития России до 2020 г.
намечает пути формирования инновационной экономики. К самым

* Аспирант Московского государственного университета экономики, статистики и информатики, заместитель главного бухгалтера МУ «Центр бухгалтерского обслуживания учреждений образования Клинского муниципального района».

ценным среди инноваций относятся охраняемые законом объекты интеллектуальной собственности. Она является одним из важнейших условий обеспечения устойчивых финансовых и рыночных позиций хозяйствующих субъектов. Интеллектуальная собственность становится главным стратегическим ресурсом, обеспечивающим конкурентоспособность национальной экономики, и фактором процветания страны и благосостояния ее народа. Поэтому первоочередным сегодня в отечественной экономике является создание и использование ОИС (объект интеллектуальной собственности) в рамках государственных контрактов. Этой актуальной теме и посвящен данный доклад.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, объект интеллектуальной собственности, НИОКР, государственный контракт, финансирование, учет.

Создание и использование ОИС в рамках государственных контрактов представляет собой процесс, который подчиняется строгим правилам, прописанным в принятых Правительством РФ законах и постановлениях:

- гл. 30 ст. 527-528, ст. 753-768 ГК РФ;
- Постановление РФ от 29.09.1998 г. № 1132 (ред. от 12.12.2012) «О первоочередных мерах по правовой защите интересов государства в процессе экономического и гражданско-правового оборота результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения»;
- Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2005 г. № 685 (ред. от 22.04.2009) «О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности»;
- Постановление Правительства РФ от 22 апреля 2009 г. № 342 (ред. от 08.12.2011) «О некоторых вопросах регулирования закрепления прав на результаты научно-технической деятельности».

Заключение государственных контрактов на создание и использование ОИС имеет специфические особенности:

- работа по созданию и использованию ОИС – многоэтапный процесс, проходящий в результате выполнения НИОКР и ТР;
- заказчик и исполнитель – его участники;
- контракт – соглашение между заказчиком и исполнителем, заключенное для удовлетворения государственных нужд;
- конкурсная основа, на которой заключается контракт;
- строгий регламент времени, отводимый на весь процесс;
- финансирование НИОКР и ТР за счет средств государственного бюджета;
- государственная регистрация НИОКР и ТР;
- патентные исследования, проводимые для достижения конечного результата;
- осуществление федерального надзора за исполнением и охраной результатов НИОКР и ТР.

Крупнейшим заказчиком и потребителем интеллектуальных ресурсов выступает государство. Федеральный бюджет финансирует расходы на фундаментальные исследования и разработки в приоритетных областях науки и техники. В современных условиях высшая школа является базовым элементом национальной инновационной системы, источником генерации результатов интеллектуальной деятельности (далее – РИД), поставщиком на рынок наукоемкой продукции, инициатором создания элементов инновационной инфраструктуры, выступая исполнителем государственных заказов.

В научном учреждении, как правило, при заключении договоров на выполнение НИОКР и ТР (независимо от того, за счет каких средств они финансируются) издается приказ об их включении в план научной деятельности учреждения, составляемый ежегодно. Одновременно этим договорам (контрактам) присваивается тема (номер, шифр и краткое название работы). Порядок присвоения тем устанавливается в учреждениях самостоятельно и является внутренним. В большинстве учреждений нумерация тем (договоров) осуществляется в разрезе видов их финансового обеспечения (целевые программы, хозяйственные договоры, гранты и т.п.). Номера тем, по сути, являются аналитическими кодами выполняемых работ, в разрезе которых ведется их управленческий, бухгалтерский и налоговый учет. Поэтому в учреждении целесообразно утвердить такой порядок внутренним локальным нормативным документом.

С 01 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее – Федеральный закон № 44-ФЗ), который заменил Федеральный закон № 94-ФЗ. Он направлен на достижение взаимовыгодных условий как для заказчика, так и исполнителя.

Во-первых, настоящий Федеральный закон (ст. 1 п. 1 пп. 3 Федерального закона № 44-ФЗ) регулирует заключение гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества) от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетных учреждений либо иных юридических лиц.

Во-вторых, Федеральный закон № 44-ФЗ устанавливает эффективное использование средств, выделяемых на размещение заказа, причем эффективность заключается не только в экономии, но и в определении более надежного, опытного, квалифицированного подрядчика и исполнителя. При этом для отбора подрядчика на выполнение НИОКР и ТР заказчиком, уполномоченным органам, членам конкурсных, аукционных, единых комиссий закон предоставил широкий перечень инструментов для достижения наилучших результатов.

В-третьих, в ч. 1 ст. 96 Федерального закона № 44-ФЗ закреплена обязанность заказчика устанавливать требование об обеспечении исполнения практически всех государственных и муниципальных контрактов. Исключение предусмотрено только для некоторых видов госконтрактов, заключаемых по результатам осуществления закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) (ч. 2 ст. 96 Федерального закона № 44-ФЗ): для таких контрактов заказчик вправе установить обеспечение, но не обязан это делать.

В-четвертых, согласно п. 1 ст. 46 Федерального закона № 44-ФЗ, проведение переговоров заказчиком, членами комиссий по осуществлению закупок с участником закупки в отношении заявок на участие в определении поставщика (подрядчика, исполнителя), окончательных предложений, в том числе в отношении заявки, окончательного предложения, поданных таким участником, не допускается до выявления победителя указанного определения, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Федеральным законом.

В-пятых, согласно п. 1 ст. 40 Федерального закона № 44-ФЗ, заказчик вправе привлечь на основе контракта специализированную организацию для выполнения отдельных функций по определению поставщика (подрядчика, исполнителя) путем проведения конкурса или аукциона, в том числе для разработки конкурсной документации, документации об аукционе, размещения в единой информационной системе извещения о проведении открытого конкурса, конкурса с ограниченным участием, двухэтапного конкурса или электронного аукциона, выполнения иных функций, связанных с обеспечением проведения определения поставщика (подрядчика, исполнителя).

подавляющее большинство торгов для определения подрядчиков и исполнителей на выполнение НИР и ОКР проходит в форме открытых конкурсов.

Многие организации стремятся принять участие в аукционах, но не всем это под силу, ведь для защиты бюджетных средств от мошенников государством были разработаны меры, которые помогают подтвердить платежеспособность и надежность компании. Это:

- обеспечение заявки. Для того чтобы подать заявку на участие в тендере, необходимо внести денежный залог. Это обеспечение является страховкой. Для организаторов конкурса это тоже страховка на случай, если компания выиграет конкурс и откажется от подписания госконтракта. В соответствии с Федеральным законом № 44-ФЗ обеспечение заявок стало обязанностью, а не правом заказчика. Допустимы два способа обеспечения заявок: внесение денежных средств и предоставление банковской гарантии. Обеспечение электронного аукциона может предоставляться только путем внесения денежных средств. Устанавливаются подробные требования к содержанию банковской гарантии, а также условия ее приема заказчиком в качестве обеспечения (ст. 45 Федерального закона № 44-ФЗ). В банковскую гарантию запрещено будет включать условия о предоставле-

нии заказчиком гаранту судебных актов, подтверждающих неисполнение принципалом обязательств, обеспечиваемых банковской гарантией (ч. 4 ст. 45 Федерального закона № 44-ФЗ);

- обеспечение исполнения госконтракта. Для подписания госконтракта победителю необходимо предоставить обеспечение исполнения в размере 30 % от первоначальной цены лота. Обеспечение может быть предоставлено в виде денежного залога, безотзывной банковской гарантии или поручительства.

А для подтверждения целевого использования бюджетных средств и исполнения обязательств на всех этапах создания ОИС ведется строгий учет.

За использованием и охраной результатов НИОКР и ТР гражданского назначения, созданных на средства федерального бюджета, установлен федеральный надзор, который осуществляет Федеральная служба по интеллектуальной собственности. Поскольку контролируемые результаты НИОКР и ТР создаются за счет федерального бюджета, то и заказ на их производство должен происходить путем госзакупок. Поэтому Федеральная служба по интеллектуальной собственности обязана контролировать деятельность государственных заказчиков, а также исполнителей научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, производимых по госзаказу.

Итак, создание и использование ОИС в рамках государственных контрактов сегодня является актуальным:

- обеспечивает потребности страны в новых научных знаниях и использовании их на практике;
- способствует укреплению связей между наукой и производством;
- создает условия для инновационного пути развития экономики;
- служит повышению роли интеллектуальных ресурсов как фактора экономического роста страны.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
3. Постановление РФ от 29.09.1998 г. № 1132 (ред. от 12.12.2012) «О первоочередных мерах по правовой защите интересов государства в процессе экономического и гражданско-правового оборота результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ военного, специального и двойного назначения».
4. Постановление Правительства РФ от 17 ноября 2005 г. № 685 (ред. от 22.04.2009) «О порядке распоряжения правами на результаты научно-технической деятельности».

5. Постановление Правительства РФ от 22 апреля 2009 г. № 342 (ред. от 08.12.2011) «О некоторых вопросах регулирования закрепления прав на результаты научно-технической деятельности».

PECULIARITIES OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM ORGANIZATION IN CURRENT CONDITIONS

© Mikhin P.O.*

Krasnoyarsk state agrarian university, Krasnoyarsk

Risk-management system organization problem is topical nowadays. The innovation activity is defined as an activity vulnerable to risk and needs more attention. The basic approaches and elements of organization structure development in risk-management system are considered to find out the best structure for business modelling usage. Balance and combination of risk-management system types are required in current conditions.

Keywords: risk-management system, innovation, tensor method, business modelling.

The organization of different kinds of risks management systems has been neglected nowadays. Audit Committee Institute, KPMG conducted an international survey in January 2013 to identify what are the pressing problems that audit committees, boards of directors and companies have to decide in the risk-management field at the moment and in the near future. Almost 1800 members of audit committees from around the world have responded to a wide range of issues in this survey. Only 37 % of them agree with the statement that their company has a reliable and established risk-management system. This figure drops to 6 % in Russia. Rapidness and risks coverage are also poor (16 % and 10 % respectively). However, only 23 % of the interviewed representatives of Russian companies believe that the specialized units in companies based on risk analysis and focus on the most important kinds of risks faced by businesses [1].

According to the survey the most problems for companies are the following types of risk (in descending order of influence):

1. Uncertainty and instability (economic, political, social).
2. Risks associated with government regulation / the influence of socio-political initiatives.
3. Operational risk / risk of inadequate control methods;
4. Compliance risk.
5. Innovation and growth risk (or the lack of innovation).
6. Business model risk.

* Аспирант кафедры Маркетинга.

7. Information security, including the risk of violating privacy and intellectual property protection.
8. Risk of lagging behind the pace of technological change.
9. Global systemic risk (pandemics, riots, political instability).
10. Supply chain failure risk [1].

Innovative activity is most vulnerable to risk than other activities, according to the author, because the favorable version of events realization guarantee is almost absent. Therefore, this type of activity requires special management attention to the most effective risk-management system development.

Innovative risk associated with finance and the scientific and technological innovations usage. Costs and benefits of scientific and technological progress are hard to predict because it stretched and distant in time.

Innovation risk consists of the losses possibility arising from the financing of the entrepreneur of the new techniques, technologies, products and services development, as well as other innovations that do not find the expected demand in the market and will not bring the desired effect.

Thus, international experience shows that the probability of the expected result obtains at the stage of basic research is usually 5-10 %, and at the stage of applied research increases to 80-90 % [2]. This should take into account in case of the risk management system organization and approach this issue comprehensively [3].

Firstly each organization has to determine for themselves the significant kinds of risks. The company will use the list of major types of risk to form their own risk-management systems. The negative consequences of the significant risks implementation have a significant impact on the financial results and / or capital and/or liquidity and/or the company's reputation. As a result we get a map of significant risks which can be used for the risk-management systems formation. Some kinds of risk can be grouped into risk groups.

A well-functioning risk management system includes the following elements:

- collegial body which manages the selected risk groups;
- risk-management policies;
- regulations, techniques, process flow diagrams and other regulatory company's documents determine the way of risk-management system functioning;
- structural unit, managing risks.

Principles and objectives of risk-management have to be described in the risk-management policy. The company clearly defines the purpose of risk-management, risk-appetite, work principles and methods, KPI, which will be able to evaluate the current risk-level.

The risk management policy should describe the risk-management process and reporting system, and external users usage if necessary.

In general, the following provisions, which have to be contained in the risk-management policy should be formulated as:

- the goals and objectives of risk-management;
- KPI;
- structure and principles of risk-management;
- risk-appetite and limits;
- minimizing risks methods and policies for every kind of risk;
- reporting and disclosure.

The following approach to the construction of the organizational structure in the construction of the system of risk management can be defined: centralized and decentralized.

The centralized approach is characterized by the fact that risk-assessment and decisions taken on the single unit basis with a data supplied by independent structural divisions and business units. The advantages of this system are:

- one unit realizes risk evaluation and aggregation with the common approaches and mechanisms usage;
- risk data are consolidated in one place, that allows to make a risk-control better;
- cut unnecessary costs to minimize the risks by more controls;
- increased objectivity evaluations, risk-assessment units subjectivity is minimal.

Centralization of risk-management bears certain disadvantages. First of all it is a complication of decision-making. Bureaucratization leads to delays and untimely response to the risk manifestations. Complicated controls for the current external and internal environment despite the fact that in a single unit the need for it increases. The standardization and business features omissions probability at an independent risk-assessment also increases under centralization. Maintaining cost of specialized units is rising.

The second approach involves the decentralization of decision-making in risk-management. A distinctive feature of this organizational structure is the fact that risk-assessment and decision-making assumed on the independent divisions level, and the main focus of unit risk-management becomes methodological function and control, rather than decision-making.

Positives:

- reducing costs for the risk-management units due to the lower number;
- risk-assessment of highly specialized risk by departments whose activities are directly related to this area, which allows to take into account all necessary features;
- increasing the speed of decision-making.

However, the negative effects of decentralization appear in subjectivity and desire to understate the significance of the risk, or increase the minimization level in some cases. The additional costs of financing risk-minimization increase in decentralized systems also. Another important factor is that it is difficult to get aggregated data of all types of risk in the decentralization case. The absence of skilled stuff affects analysis and risk-assessment.

According to the authors it is advisable to allow the use of models in which the elements of the described approaches can be combined. For example, some risks can be managed centrally, and individual types of risks will be given for units to independent risk-management. At the same time it should take into account that risk-management unit, generally assigned by the construction of the corporate culture of risk-management in the company [4]. In addition there may be cases in which the methodological component of the risk-management system is organized strictly centralized at the head office of the holding company or group of companies, and, for example, the practical component is decentralized and distributed in local branches and subsidiaries.

Thus, the construction of an effective system of risk-management, especially in the economy volatility nowadays requires mandatory matching positive and negative aspects of a particular type of construction risk-management systems, correlating with the current requirements and the capabilities of organization and the literate balance between them.

References:

1. CPMG. International report of audit committees members. – 2013, January.
2. Minko E.V., Minko A.E. Basics of Commerce: Textbook. – 2nd ed. Third generation standard. – St. Petersburg: Piter, 2013.
3. Barton T., Schenker W., Walker P. An integrated approach to risk management: whether to do this: Translate from English. – М.: Publishing House «Williams», 2003.
4. CPMG. Risk management: what lies beyond the bureaucracy. – 2010.

ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ

© Уразаев Р.А. [✱], Мустафина Н.Р. [✧],
Мухтасаров Э.А. [✧], Осинина Е.А. [✧]

Нефтекамский филиал Башкирского государственного университета,
г. Нефтекамск

Конкурентоспособность экономики страны в значительной степени определяется инновационной активностью предприятий различных отраслей экономики. Современные особенности инновационного развития определяются структурными проблемами финансового обеспече-

[✱] Старший преподаватель кафедры Экономической теории и менеджмента.

[✧] Студент кафедры Экономической теории и менеджмента.

ния и факторами неопределенности состояния внешней среды, требующими разработки комплексного, с участием государства, подхода, ориентированного на эффективность инноваций.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, факторы инноваций, затраты на инновации.

Эффективное развитие предприятий и обеспечение конкурентоспособности экономики страны, в современных условиях, требует постоянного совершенствования средств производства, форм и методов организации производственного процесса, а также развития науки, техники и технологий. Целенаправленный курс на модернизацию страны требует решения важнейшей проблемы – качественного увеличения объемов инновационной продукции подавляющего большинства отраслей экономики. Это вызвано тем, что индустриально развитые страны вынуждены перейти на новый уровень постиндустриального развития. А сырьевая зависимость с одной стороны и ограниченность ресурсов с другой, при нестабильности международных сырьевых рынков – это главная причина необходимости внедрения инноваций в производство и поиска интенсивных путей развития.

Под инновациями на предприятии следует понимать форму проявления научно-технического прогресса на микроуровне, способствующего обновлению номенклатуры выпускаемой продукции, повышению ее качества в целях удовлетворения потребностей потребителей и максимизации прибыли организации. Поэтому результаты инновационной деятельности предприятий в среднесрочной и долгосрочной перспективе определяются, в первую очередь, сложившимся механизмом управления инновациями.

К сожалению, на наш взгляд, современный подход к управлению инновациями на российских предприятиях обуславливается лишь точечными процессами внедрения нового оборудования и учетом отгруженной инновационной продукции без выработки системного подхода к обеспечению инновационной активности. Хотя, исходя из целей долгосрочного развития предприятий и модернизации российской экономики, основными составляющими процесса управления инновациями должны стать следующие функции: прогнозирование инноваций, планирование инноваций, анализ эффективности инновационной деятельности, идентификация потребности в инновации с учетом отраслевых особенностей и требований рынка, определение критериев выбора альтернатив инноваций, обоснование и разработка управленческих решений в области инновационного развития, контроль и оценка результатов инновационной деятельности. Необходимо добиться как прямой, так и обратной связи перечисленных элементов механизма управления инновациями, что обеспечит наилучшие результаты инновационной активности.

Анализ данных деятельности российских предприятий позволяет сделать вывод об отсутствии динамизма инновационной активности (рис. 1), что при сохранении такой тенденции в долгосрочной перспективе может

привести к началу длительной стагнации и потере конкурентоспособности страны, особенно в системе международного разделения труда.

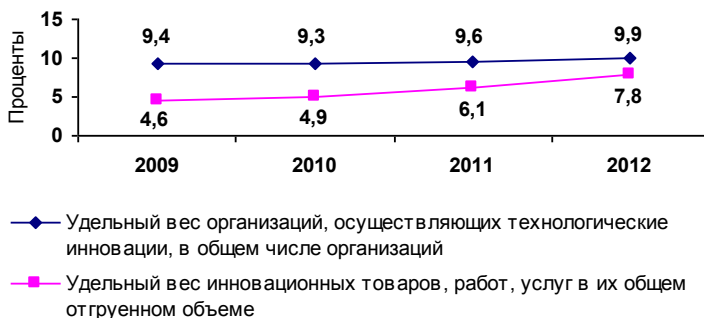


Рис. 1. Инновационная активность организаций, %

Так, по данным статистического сборника Высшей школы экономики удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе добывающих и обрабатывающих производствах на 2012 г. составил 9,9 %, при том, что с 2010 г. наблюдается положительная тенденция. Совокупный же уровень инновационной активности предприятий в 2012 г. был равен 10,3 %, в то время как в Германии он достигал 79,3%, Канаде 75,8 %, Чили 19,2 %. На фоне таких показателей наша динамика в 0,3 % ничтожно мала. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в их общем отгруженном объеме в 2010 г. – 4,9 %, 2011 г. – 6,1 %, 2012 г. – 7,8 % (рис. 1), следует учесть, что показатель за 2012 г. является для нас самым высоким с 1995 г. Однако затраты на технологические инновации заметно возросли: в постоянных ценах 1995 г. в 1999 г. они были равны 7121,8 млн. руб., а в 2012 г. – 24895,5 млн. руб., что в действующих ценах равно 24451,4 млн. руб. и 583660,6 млн. руб. соответственно.

На рис. 2 представлена динамика затрат на технологические инновации за 2009-2012 гг. в процентах к 1995 г.

Достаточно противоречивые и неустойчивые тенденции наблюдаются и на уровне субъектов Российской Федерации. Результаты исследований подтверждают, что с 2010 по 2012 гг. рост внутренних затрат на научные исследования и разработки по федеральным округам РФ имел неравномерный характер и варьировался от 24,4 % (Дальневосточный федеральный округ) до 45,7 % (Приволжский федеральный округ). При этом, объем инновационных товаров, работ, услуг с 2010 по 2012 гг. в целом по России увеличился в 2,3 раза, а по федеральным округам имеются противоречивые тенденции: в Центральном федеральном округе этот показатель увеличился в 3,2 раза, в Северо-Западном федеральном округе в 2,48 раза, в Сибирском федеральном округе в 2,5 раза, в Дальневосточном федеральном округе в 21,1 раз; в

Приволжском федеральном округе – на 74,1 %; в Уральском федеральном округе – на 35,7 %; уменьшение показателя на 40,2 % отмечено в Южном федеральном округе, на 2,4 % – в Северо-Кавказском федеральном округе. В целом по России затраты на технологические инновации увеличились в 2,25 раз, в то время как в Северо-Кавказском федеральном округе они уменьшились в 2,24 раза.

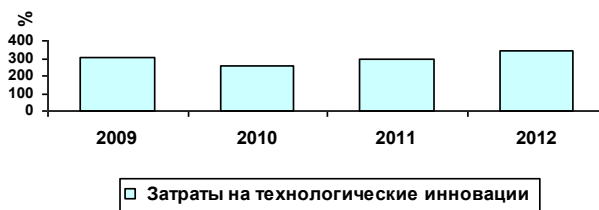


Рис. 2. Затраты на технологические инновации, в % к 1995 г.

Следует отметить, что значительная часть затрат на технологические инновации покрывается за счет собственных средств организаций, доля бюджетных средств незначительна; ничтожна мала и доля иностранных инвесторов (рис. 3).



Рис. 3. Затраты на технологические инновации по источникам финансирования, %

Исследование тенденций и особенностей инновационной активности за 2010-2012 гг. позволяет выделить ряд факторов, препятствующих технологическим инновациям российских предприятий, которые целесообразно расположить в определенной последовательности в виде рейтинга (табл. 1) [2].

Таким образом, основным сдерживающим фактором является недостаток собственных средств организации, за счет которых, как рассматривалось ранее, и покрывается основная часть затрат на технологические инновации. Существенным негативным фактором является высокая стоимость нововведений. Из того, что инновации сами по себе являются большим риском для

организации и государство никак не поддерживает и не защищает инновационную деятельность в случае неудачи, следует, что высокая цена не делает этот продукт более привлекательным. И, как следствие, возникает необходимость финансовой поддержки инновационной активности организаций со стороны государства. В частности, посредством выделения субсидий, снижения налогов и предоставления страховки организациям, решившим внедрить инновации в процесс производства.

Таблица 1

**Рейтинг факторов, препятствующих технологическим инновациям
(в порядке уменьшения значимости их влияния
на российские предприятия)**

Рейтинг фактора	Фактор
1	Недостаток собственных денежных средств
2	Высокая стоимость нововведений
3	Недостаток финансовой поддержки со стороны государства
4	Высокий экономический риск
5	Низкий инновационный потенциал организации
6	Недостаток квалифицированного персонала
7	Неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности
8	Низкий спрос на новые товары, работы, услуги
9	Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность
10	Неразвитость инновационной структуры (посреднические, банковские, информационные, юридические и прочие услуги)
11	Недостаток информации о новых технологиях
12	Недостаток информации о рынках сбыта
13	Неразвитость кооперационных связей

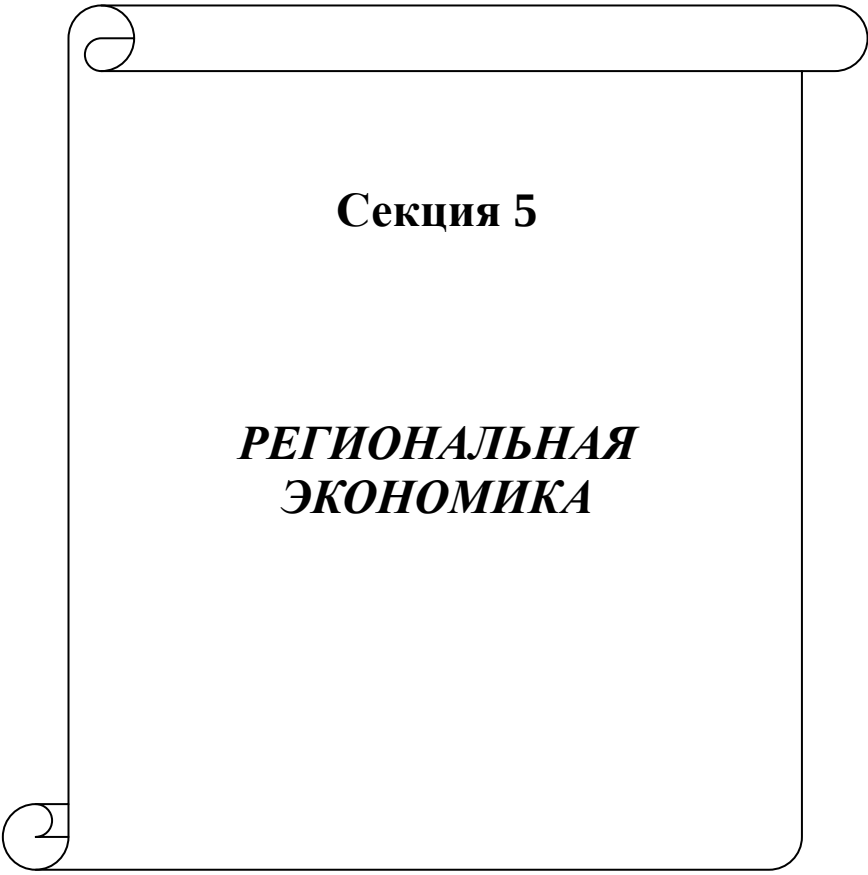
Особое внимание следует уделить и таким факторам, как недостаток квалифицированного персонала и неопределенность экономической выгоды. Если первый фактор – основная проблема управленческого звена, в обязанности которого входит своевременное обеспечение квалификации сотрудников всех подразделений, то второй – проблема государства и как следствие – неправильное построение экономической системы, в которой начинают производить, предварительно не наладив рынки сбыта и не подготовив потребителя к новому, усовершенствованному продукту. Затрудняет процесс внедрения инноваций и недостаток информации о новых технологиях, либо ее труднодоступность, а также отсутствие инфраструктурных подразделений, ведь здесь следует понимать, что инновации – это долгий и трудоемкий процесс, а не кратковременное вмешательство в различные структуры организации, следовательно, требуется создание комплекса взаимосвязанных хозяйств, обеспечивающих основу функционирования процесса инноваций.

В целом, российскими предприятиями не уделяется достаточное внимание проблемам активизации собственной инновационной деятельности, часто предприятия сталкиваются с труднопреодолимыми препятствиями при осуществлении инноваций.

Анализ особенностей, а также основных проблем адаптации российских предприятий к инновационному развитию предполагает необходимость разработки рекомендаций по управлению инновационным развитием, направленных на повышение эффективности инновационной деятельности предприятий и усиление их конкурентоспособности [3].

Список литературы:

1. Собченко Н.В., Куленова Л.В. Факторы, влияющие на инновационную деятельность хозяйствующих субъектов // Научный журнал КубГАУ. – 2011. – № 71 (07). – С. 4-7.
2. Статистические сборники ВШЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.ru/primarydata/ii2014>.
3. Креативная экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3817>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top bar has a circular end on the right.

Секция 5

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЮГРЫ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

© Бузуева А.С.*

Сургутский институт экономики, управления и права (филиал)
Тюменского государственного университета, г. Сургут

Оценка инвестиционной привлекательности России, а в особенности ее регионов является отправной точкой при формировании эффективной инвестиционной политики и принятии конкретных инвестиционных решений. В статье проводится сравнительный анализ привлекательности Ханты-Мансийского автономного округа среди субъектов Тюменской области и в целом по РФ, определяются потенциальные возможности региона и существующие инвестиционные риски, высказывается авторская позиция относительно дальнейшего развития инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова: инвестиции, ХМАО, инвестиционная привлекательность, инвестиционный потенциал, рейтинг, инвестиционные риски, пути улучшения инвестиционной привлекательности.

Регулирование инвестиционной деятельности в России на современном этапе направлено на формирование благоприятной среды, способствующей привлечению и повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов, активизации инвестиционной деятельности во всех областях хозяйствования с целью обеспечения социально-экономического процветания государства. Иными словами, успешная инвестиционная политика и реализация инвестиционных проектов зависит от состояния инвестиционного климата, причем в первую очередь регионов, так как в условиях конкуренции за ограниченный инвестиционный ресурс инвестиции способствуют созданию новых рабочих мест, расширению доходной базы региональных и местных бюджетов, и в конечном итоге повышению качества жизни населения. Инвестиционный климат региона – достаточно емкое и сложное, с точки зрения оценки, понятие, содержащее в себе как условия осуществления инвестиционной деятельности, выражаемые в инвестиционной привлекательности (или непривлекательности) региона, так и ее объемы (т.е. инвестиционную активность). Наибольший интерес, как со стороны инвесторов, так и стороны региональных и федеральных властей, вызывает состояние инвестиционной привлекательности, именно ему уделяется особое внимание при разработке и реализации стратегии развития региона. На степень инвестиционной привлекательности региона влияют его преимущества и недостатки, выражаемые в категориях инвестиционный потенциал и инвестицион-

* Студент.

ные риски. Первая категория характеризует направления и возможные масштабы осуществления инвестиций, вторая – связана с их надежностью.

Наибольшую популярность среди методик оценки инвестиционной привлекательности региона получили рейтинговые оценки, основанные на мнениях экспертов и позволяющие оценить тот или иной регион в сравнении с другими.

По данным Национального Рейтингового Агентства (НРА), в 2013 Тюменская область (включая ее автономные округа) вошла в группу регионов с высокой инвестиционной привлекательностью второго уровня (IC2), наряду с Белгородской и Московской областями, республикой Татарстан и г. Санкт-Петербургом [2]. Среди регионов, входящих в эту группу, она уступает лишь г. Москва и Сахалинской области – им присвоен первый уровень высокой инвестиционной привлекательности (табл. 1).

Таблица 1

Внутригрупповое распределение регионов с высокой инвестиционной привлекательностью по уровням в 2013 году [2]

Уровень	Регион
высокая инвестиционная привлекательность – первый уровень	г. Москва, Сахалинская область
высокая инвестиционная привлекательность – второй уровень	Белгородская область, Московская область, Республика Татарстан, г. Санкт-Петербург, Тюменская область
высокая инвестиционная привлекательность – третий уровень	Калининградская область, Калужская область, Камчатский край, Краснодарский край, Ленинградская область, Магаданская область, Самарская область, Свердловская область, Томская область, Хабаровский край, Чукотский автономный округ

Необходимо отметить, что столь высокий рейтинг инвестиционной привлекательности Тюменская область получила благодаря ее северным регионам – ХМАО и ЯНАО, конкурентным преимуществом которых является большой природно-ресурсный потенциал, обеспечивающий приток инвестиций (в том числе зарубежных) в данные регионы и традиционно высокие объемы ВРП, внешнеторгового баланса и других показателей. Распределение инвестиций в основной капитал организаций Тюменской области представлено в табл. 2.

Данные, представленные в таблице, показывают, что существенный объем инвестиций в основной капитал области реализуется в Ханты-Мансийском и Ямало-Ненецком автономных округах. Лидирующее место занимает Югра, объем инвестиций в которую за рассматриваемый период увеличился на 131857,5 млн. руб. и к концу 2012 года составил 639029,6 млн. руб., т.е. прирост составляет 125,9 %. Объем инвестиций в ЯНАО также имеет положительную тенденцию, так за рассматриваемый период объем инвестиций,

направляемый в основные фонды округа увеличился на 181871,2 млн. руб., прирост в относительном выражении составил 146,9 %. Стоит отметить возросшую инвестиционную активность на юге Тюменской области: темп прироста инвестиций за рассматриваемые 3 года увеличился более чем в 8 раз (со 17672,8 млн. руб. в 2010 году до 144621,4 млн. руб. в 2012 году), однако на общей инвестиционной картине области это отразилось не существенно – юг по-прежнему отстает от своих северных лидеров.

Таблица 2

**Инвестиции в основной капитал организаций Тюменской области
в 2010-2012 гг.**

Регион	Инвестиции в основной капитал					
	2010		2011		2012	
	млн. руб.	в %	млн. руб.	в %	млн. руб.	в %
Тюменская область, всего	912540,5	100,00	1186086,5	100,00	1353217,8	100,00
ХМАО	507172,1	55,58	636975,8	53,70	639029,6	47,22
ЯНАО	387695,6	42,49	477144,6	40,23	569566,8	42,09
Юг тюменской области	17672,8	1,94	71966,1	6,07	144621,4	10,69

Источник: разработана автором с использованием источников [4-6].

Лидирующее место Югры в составе Тюменской области подтверждает и рейтинговое агентство «Эксперт РА». Инвестиционная привлекательность ХМАО характеризуется рангом 2В, что означает «регион со средним инвестиционным потенциалом и умеренным риском» [1], тогда как ЯНАО и Тюменской области (без входящих в состав автономных округов) присвоен рейтинг 3В1, характеризующий регионы с пониженным инвестиционным потенциалом и умеренным риском [1].

Характеристика инвестиционной привлекательности рассматриваемых регионов в общероссийском рейтинге по методологии агентства «Эксперт РА» представлена в табл. 3.

Таблица 3

**Инвестиционная привлекательность ХМАО, ЯНАО
и Тюменской области в 2013 году среди всех субъектов РФ [1]**

Показатель	ХМАО	ЯНАО	Тюменская область
Место в общероссийском рейтинге	60	61	59
Ранг риска	20	40	14
Ранг потенциала, в том числе	14	23	29
Трудовой	23	57	36
Потребительский	19	54	25
Производственный	4	16	17
Финансовый	7	26	19
Институциональный	42	73	15
Инновационный	49	71	30
Инфраструктурный	72	74	61
Природно-ресурсный	8	3	44
Туристический	56	64	25

Исходя из данных, представленных в таблице видно, что ХМАО обладает наибольшим инвестиционным потенциалом среди рассматриваемых субъектов и занимает 14 место в общероссийском рейтинге. Среди частных потенциалов Югра входит в десятку лидеров по производственному (4 место), финансовому (7 место) и природно-ресурсному (8 место), обладает преимуществами в трудовом и потребительском потенциале (23 и 19 место соответственно), занимает среднее положение из всех регионов по институциональному (42 место) и инновационному развитию (49 место). Наименее развиты в округе инфраструктура (72 место) и туризм (56 место).

Характеристика инвестиционного потенциала региона находит свое отражение в фактическом распределении инвестиционных ресурсов в округе (рис. 1).

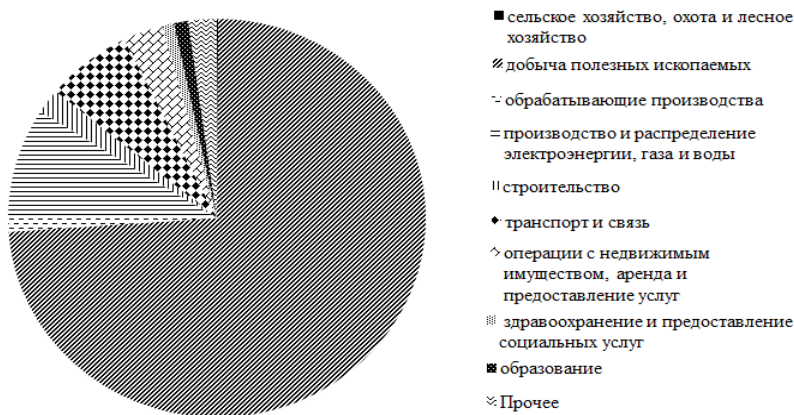


Рис. 1. Инвестиции в основной капитал организаций по видам экономической деятельности в ХМАО в 2012 году [5]

Наибольший удельный вес (73,8 %) всех инвестиций в округе направляется на добычу полезных ископаемых, преимущественно топливно-энергетических, вторым по объемам инвестиций направлением является сфера ЖКУ, объем направляемых средств составляет 9 % от всех инвестиций в округе, третье место занимают транспортная система и связь (6,7 %). Наименее привлекательными являются здравоохранение и предоставление социальных услуг (0,9 %), сельское хозяйство (0,1 %), образование и обрабатывающие производства (1,1 %).

На готовность инвестора осуществлять капитальные вложения в регион влияет не только инвестиционная привлекательность, но и региональные инвестиционные риски, которые накладывают ограничения на осуществление инвестиционной деятельности и определяют правила игры на инвестиционном рынке.

В рейтинге агентства «Эксперт РА» ХМАО занимает 20 место среди всех регионов по уровню инвестиционных рисков (табл. 3). Основными рисками социально-экономического развития Югры являются:

1. Действие факторов, способствующих снижению добычи нефти в регионе.
2. Высокая зависимость социально-экономического развития региона от базового сектора региональной экономики, которым является нефтегазовый сектор.
3. Нестабильность мировых цен на нефть.
4. Слабо диверсифицированная экономика.
5. Возрастание роли человеческого капитала как основного фактора экономического развития, что связано, в первую очередь, со старением населения, изменением структуры трудовых ресурсов в экономике в сторону увеличения численности занятых иностранных трудовых мигрантов и занятых в возрасте старше трудоспособного, а также снижением качества жизни населения.
6. Высокий уровень износа основных фондов.
7. Высокий уровень экологической нагрузки на экономику и природные комплексы.
8. Существенное повышение уровня благосостояния и качества жизни населения в других регионах РФ.
9. Изменения в экономической и региональной политике Правительства РФ.

Все эти факторы при отсутствии диверсификации направлений деятельности в ХМАО могут существенно понизить его социально-экономическое благополучие.

Таким образом, для сохранения и улучшения инвестиционной привлекательности округа необходимо взять курс на развитие альтернативных нефтегазовой отраслей промышленности, таких как переработка углеводородного сырья, заготовка, переработка, обработка древесины и производство изделий из нее, жилищное строительство и др. Немаловажным является и развитие инновационного потенциала региона, совершенствование региональных стимулирующих механизмов, обеспечивающих более полный учет интересов всех сторон инвестиционного процесса.

Список источников:

1. Инвестиционный потенциал российских регионов в 2013 году [Электронный ресурс] // Сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/2013/att1/att1-4/>.
2. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России 2013 [Электронный ресурс] // Сайт Национального Рейтингового Агентства. – Режим доступа: www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/16.pdf.

3. Стратегия социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры до 2020 года и на период 2030 года [Электронный ресурс] // Сайт инвестиционных проектов Югры. – Режим доступа: <http://investugra.ru/priority-investment-projects/>.

4. Инвестиции в основной капитал организаций по источникам финансирования [Электронный ресурс] // Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Тюменской области. – Режим доступа: http://tumstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tumstat/ru/statistics/enterprises/investment/.

5. Инвестиции в основной капитал по формам собственности в ХМАО [Электронный ресурс] // Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ханты-Мансийскому автономному округу-Югре. – Режим доступа: http://khmstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/khmstat/ru/statistics/enterprises/investment/.

6. Инвестиции в основной капитал по видам основных фондов [Электронный ресурс] // Сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ямало-Ненецкому автономному округу. – Режим доступа: http://yamalstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/yamalstat/ru/statistics/population/.

ОБЗОР ЭКОНОМИКИ АФГАНИСТАНА ЗА 2013 И ЕЕ СРЕДНЕСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ И РИСКИ

© Гул Мохаммад Кайс*

Российский университет дружбы народов, г. Москва

Данная статья посвящена краткому обзору состояния экономики Афганистана в 2013 году и анализу ее рисков и перспектив на будущие несколько лет. В связи с предстоящим выводом иностранных войск в стране снизились экономические показатели. Риск, связанный с нестабильностью и отсутствием безопасности, приводит к недостаточному инвестированию. Также существует риск увеличения финансирования государственного бюджета, а также уменьшения финансирования провинций страны. Это может привести к потере населением рабочих мест и усилению антиправительственных движений. Государство должно разработать программы структурных экономических реформ.

Ключевые слова: кризис, окончание военной интервенции, замедление экономического роста, риск, финансовая помощь, бюджет, ВВП, нестабильность, экономический донор.

Экономика Афганистана все еще остается под воздействием ее основных проблем (высокий уровень коррупции и политической нестабильности,

* Аспирант.

зависимость от донорских вливаний, низкий уровень инвестирования и т.д.), которые не были разрешены в 2013 году и могут привести к кризису в 2014 после окончания военной интервенции, ожидаемого в 2014. После замедления экономического роста в 2013 году более чем на 10 %, то же самое явление ожидается и в 2014 году. Политическая нестабильность и вопросы, связанные с безопасностью в стране в переходный период, продолжают оказывать свое влияние на предпринимательство и инвестирование. Как потребители, так и предприниматели и инвесторы склоняются к необходимости сбережения средств из-за высокого уровня неопределенности политической и экономической ситуации в стране после отзыва из нее иностранных военных в 2014.

Существует высокая доля риска, что экономика страны окажется в более тяжелых кризисных условиях после 2014 года вследствие долгой зависимости от иностранной финансовой помощи, отсутствия действий по развитию отраслей экономики, например, связанных с разработкой месторождений минеральных ресурсов и доминирования производства опиума вместо развития сельскохозяйственного сектора. Ежегодный приток иностранных средств в размере 15 миллиардов долларов в год в качестве финансовой помощи остается приблизительно равным ВВП Афганистана, что является сигналом крайне высокой степени зависимости экономики страны от внешних поступлений, самостоятельно компенсировать отсутствие которых экономика страны не сможет [6]. Объем легального экспорта в стране, включая фрукты и орехи, ковры ручной работы и полудрагоценные камни, составляет всего одну семнадцатую от общей доли импорта, что по меркам международных организаций является чрезвычайно низким соотношением этих показателей [7].

Согласно оценке Международного Валютного Фонда, текущий дефицит бюджета в Афганистане в 2013 составил 45 %, что привело к необходимости отложить осуществление запланированного проекта установления «финансовой устойчивости» до крайне отдаленного срока (особенно с учетом текущей экономической обстановки в Афганистане) – 2032 года [3, с. 16].

Вышеуказанные характеристики обуславливают перспективы экономики Афганистана на среднесрочный период времени. Вывод международных вооруженных сил ассоциируется у местного населения с уменьшением уровня безопасности и возможности получения помощи в гражданской сфере. Согласно перспективным оценкам, даже если учитывать самые оптимистичные из них, которые связаны с надеждами на разработку месторождений полезных ископаемых и на относительную стабильность и безопасность в стране, реальный рост ВВП может уменьшаться на 4-6 % ежегодно против 10 % в настоящее время. Учитывая, что ежегодный прирост населения Афганистана составляет 2,8 %, такой рост ВВП будет означать увеличение среднего дохода на душу населения, лишь частично соответствующего потребностям

населения, поэтому проблема бедности останется нерешенной [1]. Также это будет означать отсутствие ощутимого прогресса в решении проблемы неполной занятости рабочей силы. Исключительно рост ВВП на максимальном уровне из предложенных сценариев поможет Афганистану значительно уменьшить количество населения, стоящего за чертой бедности, и достичь более высоких показателей среднего дохода на душу населения. Например, если реальный рост ВВП составит 6 % в год, то потребуется 22 года, или целое поколение, чтобы увеличить среднедушевой доход, который сейчас является одним из самых низких в мире и составляет 528 долларов США [8]. Но после вывода войск НАТО из страны в 2014, потребность в миллиардах долларов ежегодной материальной помощи Афганистану со стороны международных финансовых институтов сохранится, так как стране необходимы средства на налаживание собственной системы обеспечения безопасности, системы образования и модернизацию экономики.

Для воплощения в реальности любых проектов роста и развития экономики страна столкнется со многими серьезными рисками, которые требуют пристального внимания и адекватного управления. Во-первых, уже отмеченная выше нестабильность политической ситуации в переходном периоде истории Афганистана, связанная с выходом вооруженных сил НАТО из страны и предстоящими выборами в 2014, влияет на предпринимательскую среду, выступая главным ограничителем инвестиций в частный сектор экономики, а соответственно, его развитие. Непрерывающиеся вооруженные столкновения, частые экономические преступления и высокий уровень коррупции умаляют весь прогресс, которого могла бы достичь экономика [5]. Поэтому ее положение в 2014 году зависит в немалой степени от успешности усилий правительства по достижению мира, стабильности и реконструкции народного хозяйства. Ни один кратко- и среднесрочный проект экономического роста страны не сможет быть эффективным и оправдать себя в таких неблагоприятных условиях.

Не менее значителен риск увеличения потребности Афганистана в финансировании государственного бюджета. По данным последних прогнозных аналитических отчетов, потребность в бюджетном финансировании возрастет с 11 % уровня 2013 года до 16 % ВВП к 2022 году. Тем не менее, предполагается, что величина бюджетных расходов будет увеличиваться гораздо интенсивнее. Совокупные государственные расходы могут значительно возрасти за ближайшее десятилетие и составить до 39 % ВВП, что превышает аналогичные показатели в годы иностранной интервенции [3, с. 19]. Данный взлет в показателях государственных расходов может явиться результатом увеличения затрат на обеспечение национальной безопасности, то есть оплаты проведения военных операций и выплаты служащим армии и полиции, которые ранее оплачивались за счет экономических доноров и не входили в статьи бюджета. Но не стоит забывать и о бюджетных расходах, не происте-

кающих из необходимости поддержания национальной безопасности. Ими являются дополнительные расходы на подготовку кадров для государственной гражданской службы и увеличение оплаты их труда [4].

Что немаловажно отметить, риск сохраняется и в области, связанной с поступлением средств помощи провинциям страны. Ситуация в Афганистане остается плачевной не только с экономической, но и с гуманитарной точки зрения в 2013 году. Многие жители страны не могут получить доступ к элементарным государственным услугам, таким, как начальное образование, первая медицинская помощь, а также страдают от недостатка питьевой воды. Гуманитарная и материальная помощь неравномерно распределяются по ее территории. Это связано с выбором доноров, потому что доминирующая, с их точки зрения, роль усиления процессов стабилизации и осуществления затрат именно на военные цели привела к тому, что провинции, более подверженные конфликтам, получили существенно больший объем помощи на душу населения, чем более мирные, но при этом относительно более бедные части страны. В результате уменьшение объемов поступления помощи станет более заметным и в большей степени отразится на зонах конфликтов и городских центрах, в основном в виде потери населением возможностей работы и сокращении рабочих мест на военных базах и в отрядах по реконструкции в провинциях. В настоящее время, в 2013 году уже были свернуты 7 из 30 реконструкционных проектов в провинциях страны, но сейчас эта цифра пока слишком мала, чтобы говорить о ее воздействии на общие экономические показатели страны [5]. В городских центрах и крупных городах, таких, как Кабул, уменьшится уровень заработной платы, вследствие чего уменьшится доход немногочисленных высококвалифицированных кадров, чьи шансы получить работу в проектах, финансируемых экономическими донорами, сократятся. Эти тенденции представляют собой экономико-политический риск, так как после вывода войск США из страны эта ситуация может привести к вспышкам антиправительственных выступлений, особенно в случае, если государство будет усиливать меры национальной безопасности.

Чтобы смягчить некоторые из названных рисков, экономические доноры пришли к решению предоставить Афганистану средства для компенсации разрыва в финансировании. На заседании в Токио в июле 2012 был определен объем средств, направляемых на развитие Афганистана на следующие четыре года, который составил 16 миллиардов долларов США [4]. В совокупности с более ранними перечислениями на нужды государственной безопасности ежегодное поступление средств будет составлять сумму в 8 миллиардов долларов, которые должны быть распределены в приблизительно равных пропорциях между гражданским и военным секторами. Подобная мера позволит властям ускорить достижение экономических и инфраструктурных целей без ущерба бюджету.

Структурные экономические реформы в два последующих за 2013 года должны быть сосредоточены на мерах, которые обещают наиболее высокую результативность в области мобилизации доходов. В их число входит создание и обеспечение функционирования юридической и регуляторной среды для развития частного инвестирования в сфере разработки месторождений полезных ископаемых, введение запланированного уровня налога на добавленную стоимость и проведения таможенных реформ, чтобы уменьшить уровень коррупции на границе. Акцент следует сделать и на увеличение способности администрации к исполнению бюджета, а также увеличению прозрачности и подотчетности систем государственного управления, что могло бы повысить эффективность его деятельности [2].

Шагом в верном направлении является недавний прогресс в создании среды для развития добывающей промышленности. Сомнения по поводу будущих направлений развития этого сектора привели к противоречивым и длительным переговорам по поводу создания нового законодательства в сфере разработки месторождений природных ресурсов. Оно предназначено для обеспечения более высокой безопасности для инвесторов и выработки руководства для лицензирования, процедур тендеров и иных аспектов деятельности в данной области. В свете заключения будущих контрактов на разработку открытых месторождений и партнерства с Китаем и Индией наличие действующего законодательства становится существенным шагом вперед.

Список литературы:

1. Afghanistan Economic Update // The World Bank. Poverty Reduction, and Economic Management, South Asia Region. – 2013, April. – P. 17.
2. Cooper Ch.H. Saving Afghanistan's Economy: The 1818 Model // The Diplomat. –2013, 12 August.
3. Nekia Lane, ed. by Rainer Gonzalez Palau. Economics of Self-Sustainability: The Future of Afghanistan's Economy. – The Civil-Military Fusion Centre, 2013, August.
4. Ratnam G. Afghanistan's Economy Hostage to Aftermath of U.S. Combat. – Kabul, 2013, December.
5. Simcock J. Kabul's Economy Is Worse Than Its Security Issues // The Atlantic. –2013, 5 April.
6. Younis M. Majority of Afghans Suffering in 2013. Economic outlook increasingly grim // Gallup World. –2014, 19 February.
7. Mallet V. Afghanistan's forgotten crisis: its economy. – Delhi, 2013, May 20.
8. Bleak 2013 humanitarian outlook for Afghanistan // IRIN Asia humanitarian news and analysis. – Dubai, 2013.

ПРОБЛЕМА РЕАЛЬНОГО ПРИМЕНЕНИЯ ПОДПРОГРАММЫ «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ» В РАМКАХ ПРОГРАММЫ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ДОСТУПНОЕ И КОМФОРТНОЕ ЖИЛЬЕ ГРАЖДАНАМ РОССИИ» ПО ПРИМЕРУ ГОРОДА ЕКАТЕРИНБУРГА. НЕХВАТКА ЖИЛОГО ФОНДА

© Жарков Ю.А.^{*}, Елькин А.В.^{*}

Уральский институт – филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Екатеринбург

В статье рассматриваются основные правовые и организационно-методологические проблемы реального применения программы Национального проекта «Доступное и комфортное жилье гражданам России» по примеру города Екатеринбурга.

Ключевые слова: государственная жилищно-строительная политика; приоритетный национальный проект ««Доступное и комфортное жилье – гражданам России»; система государственного управления; ипотечное кредитование; национальный проект; программы развития; программно-целевой подход.

Тема данной статьи предполагает рассмотрение проблемы реального применения программы по обеспечению молодых семей доступным жильем. Существуют как правовые проблемы, так и проблемы организационно-методологического характера.

При рассмотрении любого Национального проекта, нужно принять во внимание все аспекты данной политики. Некоторые уточнения вводят и органы муниципальной власти. В данной статье автор рассматривает преимущественно пример города Екатеринбурга и подпрограммы «Доступное и комфортное жилье», (*далее – подпрограмма*) под лозунгом «Екатеринбург – город доступного и комфортного жилья».

Исследование настоящей темы показало, что за время работы программы потенциальные потребители ее сталкиваются с такой проблемой, как нехватка готового к заселению жилья и площадей для новой застройки. Авторы данной статьи провели всестороннее исследование выше обозначенной проблемы и способов ее решения.

В городе Екатеринбурге, в Свердловской области, как и в других регионах РФ, было создано агентство жилищных программ, которое занимается решением правоприменения программы Национального проекта «Доступ-

^{*} Магистрант.

ное и комфортное жилье гражданам России» (далее – Программа). Было проведено заседание координационного совета, посвященного стратегическому проекту «Социальное жилье». Введены и утверждены несколько Указов Главы Екатеринбурга.

У многих возникает вопрос – нужна ли масштабная стройка городу? Ответом на этот вопрос будет количество семей, признанных нуждающимися в улучшении жилищных условий – 16040. Благодаря Программе, спрос на новые жилые площади растет, что позволяет увеличить темпы возведения новых домов. Исследование статистических данных показало, что большая часть строительства жилого фонда на Среднем Урале производится именно в городе Екатеринбурге. К 2025 г. Планируется сдать 284 тыс. м² социального жилья, что позволит обеспечить им практически все, состоящие в Программе семьи.

Для соответствия Европейским стандартам, необходимо строительство 1 м² на душу населения, при том, что на данный момент в Екатеринбурге этот показатель равняется 0,55 м².

Для решения этой задачи, в городе Екатеринбурге особое внимание уделяется малоэтажной застройке, которое, по мнению автора, является одним из методов решения проблемы нехватки готового жилья. Таким образом, в Верх-Исетском районе Екатеринбурга стартует застройка малоэтажного жилья по типу таунхаусов. Такие дома являются *быстровозводимым и энергоэффективным*. Кроме того, строительство разных классов жилья, *приводит к снижению стоимости и оптимизации самой структуры застройки*. Малоэтажная застройка предоставляет возможность получить жилье за доступную цену – не более 30 тыс. руб. за м², что является одним из принципов Программы.

Необходимо рассмотреть и другие методы, влияющие на темпы застройки. Такие как: разумное планирование и определение зон для освоения территорий застройки, рационализация потока освоения площадей. Малоэтажное строительство, являющееся приоритетным в г. Екатеринбурге в эконо-классе, подразумевает определение зон развития со сносом ветхого жилья. Все эти меры способствуют благополучному выполнению и даже ускорению реализации подпрограммы.

Не будет ли испорчен вид города Екатеринбурга, не превратится ли он в хаотичные нагромождения? Строительство жилья разных типов и классов, а также строительство комплексов со всей инфраструктурой, последовательный снос ветхого фонда – позволяют избежать такого «негативного эффекта» строительства.

На данном этапе происходит разработка и строительство жилья в микрорайоне Академический, район Медный, Итальянский квартал, Новокольцовский и других. Рассмотрим микрорайон Академический. По проекту, утвержденному Главой Города, будет возведено 953,1 тыс. кв. м жилья. Сто-

ит отметить, что эта цифра включает в себя не только жилые площади, но и дошкольные детские учреждения, школы и дорожную сеть. Такие микрорайоны и жилые комплексы, по мнению автора, помогают городу «рекламой», что, в свою очередь, помогает в привлечении инвесторов. Ведь для увеличения темпов роста жилого фонда, следовательно, исполнения планов Программы, необходима не только «одна масштабная стройка», в которую превращается город Екатеринбург, но и привлечение денежных средств. Иначе будет невозможно обеспечить ни высокие темпы, ни снижение стоимости строительства.

В заключение нужно добавить, что г. Екатеринбург на текущий момент вполне успешно справляется с исполнением Программы и все больше семей могут позволить себе улучшить свои жилищные условия. На что и направлены усилия стратегического совета по исполнению программы, инвесторов, строителей, юристов и многих других. Автор данной статьи полагает, что вышеописанные методы помогут в решении существующих проблем.

Список литературы:

1. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011-2015 годы: постановление Правительства Российской Федерации от 17.12.2010 № 1050 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 31.01.2011. – № 5. – Ст. 739.
2. О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг: указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 600 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 07.05.2012. – № 19. – Ст. 2337.
3. Постановление Администрации города Екатеринбурга от 23.08.2011 № 3449 // Приложение 1, Приложение 2.
4. Распоряжение Президента Российской Федерации от 28 февраля 2008 г. № 104-рп «Об утверждении состава межведомственной рабочей группы по приоритетному национальному проекту «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» при Совете при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике».
5. Строительство жилых домов по субъектам Российской Федерации в январе-декабре 2012 года // Федеральная служба государственной статистики РФ. – 2013.
6. Государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» на 2013-2020 годы: постановление Правительства Российской Федерации от 30.11.2012.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫБОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ С УЧЕТОМ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В РЫБОЛОВСТВЕ

© **Иванов Т.Н.**^{*}

Мурманская академия экономики и управления, г. Мурманск

В статье рассмотрены процессы, происходящие в мировом морехозяйственном комплексе, включая процессы в добыче и торговле рыбопродукцией. Проанализированы факторы, влияющие на положение мурманских рыбопромышленников на мировом рынке.

Ключевые слова: морехозяйственный комплекс; глобализация; экспортные и импортные цены; экспортные и импортные поставки; Северный морской путь.

Мировой рыбопромышленный комплекс, как и многие другие производственный комплексы, имеет глобальный характер. Субъекты этой системы, связанные друг с другом производственными, торговыми и другими отношениями, находятся в постоянной взаимозависимости. Оценку перспектив развития и будущих состояний того или иного территориального рыбопромышленного комплекса невозможно рассматривать без учета тенденций в системе более высокого порядка – глобальном рыбопромышленном комплексе.

В рыбной промышленности Мурманской области процесс интеграции в общемировую систему начался после крушения административно-командной экономики, образования частных рыболовных компаний и перехода полномочий по управлению производственными и реализационными процессами в руки частных собственников.

Для оценки перспектив морехозяйственного комплекса Мурманской области необходимо рассмотреть основные тенденции в мировом рыболовстве.

Современные этап мировых глобализационных процессов в экономике не обошел стороной отрасль добычи и переработки водных биологических ресурсов. Основным фактором, носящим глобальный характер, и оказывающим влияние на мировое рыболовство, является процесс перетекания капиталов, а вместе с ними производственных мощностей из стран развитого мира в развивающиеся экономики (табл. 1). Данная тенденция, вызванная фактором дешевой рабочей силы, с одной стороны, и высокой трудоемкостью производственных процессов в добыче и переработке рыбы, с другой, является общей для всех отраслей мирового хозяйства.

^{*} Аспирант кафедры Экономики и финансов.

Таблица 1

Динамика производства рыбной продукции в 1980-2010 годах

	1980	1990	2000	2010	Рост, %	Рост, млн. т
Производство в мире всего, млн. т	71,9	97,7	126,0	148,5	206,54 %	76,60
В том числе аквакультура	4,7	13,1	32,4	59,9	1274,47 %	55,20
<i>В мировом океане</i>	2,1	4,3	11,9	18,1	861,90 %	16,00
<i>В развитых странах</i>	1,7	2,9	3,5	4,1	241,18 %	2,40
<i>В развивающихся странах</i>	3,0	10,2	28,8	55,8	1860,00 %	52,80
В том числе добыча	67,2	84,7	93,5	88,6	131,85 %	21,40
<i>В развитых странах</i>	37,2	38,2	28,4	24,5	65,86 %	-12,70
<i>В развивающихся странах</i>	29,7	46,4	64,9	64,1	215,82 %	34,40

Источник: отчетность продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН.

Как видно из таблицы производство рыбопродукции в мире за последние 30 лет испытало двукратный рост объемов. При этом локомотивом роста выступил не вылов рыбы, который показал рост почти на 32 %, а аквакультура, испытывавшей быстрый рост объемов выращенной товарной продукции более чем в 12 раз с начала 80-х годов 20 века.

Можно с уверенностью говорить о том, что вылов и производство продукции из водных биологических ресурсов становится отраслью специализации стран с развивающейся экономикой. Так, если в 1980 году на долю развитых стран приходилось 36% мировой аквакультуры (1,7 млн. тонн против 3 млн. тонн у развивающихся стран) и 55 % мировой добычи водных биоресурсов (37,3 млн. тонн против 27,7, добываемых в развивающихся странах), то в 2010 году по аквакультуре доля развитого мира упала до очень скромных 6,8 %, а в добыче до 37 %.

Говоря о перспективах рыбопромышленного комплекса Мурманской области необходимо определить потенциальное место кольских рыбодобытчиков и рыбопереработчиков в условиях перманентных изменений в мировой торговой системе.

Рыболовы Северного бассейна обладают некоторыми преимуществами для поставок рыбопродукции на экспорт.

Таблица 2

Структура мирового потребления продуктов из ВБР

	2006	2007	2008	2009	2010
<i>В развитых странах</i>	100	100	100	100	100
Свежая рыба	6,14 %	8,41 %	7,28 %	7,45 %	7,52 %
Замороженная	50,73 %	50,79 %	51,88 %	51,98 %	52,15 %
Рыба соленая, сушеная	14,16 %	13,93 %	13,73 %	13,73 %	13,47 %
Рыбные консервы	28,97 %	26,86 %	27,11 %	26,85 %	26,87 %
<i>Всего непищевое потребление</i>	5743	5482	4951	4750	4577
<i>В развивающихся странах</i>	100	100	100	100	100
Свежая рыба	56,93 %	56,65 %	56,18 %	55,77 %	55,95 %
Замороженная	22,19 %	22,68 %	23,00 %	23,74 %	24,08 %
Рыба соленая, сушеная	9,54 %	9,47 %	9,44 %	9,20 %	8,94 %
Рыбные консервы	11,34 %	11,20 %	11,38 %	11,29 %	11,03 %

Во-первых, соотношение производимой свежей, замороженной, обработанной и консервированной продукции, производимой мурманскими рыбопромышленниками, имеет больше соответствия со структурой потребления данных видов продукции в развитых странах (прежде всего США, Канада и ЕС), чем в группе развивающихся стран. В табл. 2 приведены данные о соотношении потребления различных видов товарной продукции по группам стран.

Рассмотрев структуру мирового потребления рыбопродукции и сравнив ее со структурой производимой продукции мурманскими рыбопромышленниками, можно сказать, что последние находятся в достаточно выгодном положении на мировом рынке продовольствия нежели их азиатские конкуренты. Доминирующим видом готовой продукции, выпускаемой предприятиями области, является замороженная рыба (около 90 %). Потребительский рынок развитых стран, однако, выглядит более разнообразным при сохранении замороженной продукции в качестве наиболее популярного товара. Следует отметить, что в данном свете перспективными выглядят направления производства консервированной продукции, а также соленой и сушеной рыбы (табл. 3).

Таблица 3

**Производство рыбной продукции в Мурманской области
в 2009-2011 года, тонн**

Наименование	2009	2010	2011
Рыба живая, свежая или охлажденная	3,49 %	2,17 %	2,80 %
<i>Рыба и продукты рыбные переработанные и консервированные</i>	96,51 %	97,83 %	97,20 %
<i>Рыба мороженая</i>	89,43 %	90,53 %	89,93 %
Рыба соленая, сушеная	2,80 %	3,00 %	2,19 %
Консервы и пресервы	4,28 %	4,30 %	5,08 %

Источник: отчетность продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН.

В таких условиях барьеры для проникновения на международный рынок для мурманских производителей ослабляются, что благотворно влияет на экспортный потенциал региона в целом. За минувшее десятилетие доля замороженной рыбопродукции в структуре всех морепродуктов, потребляемых в развитых странах, возросла на 3,2 %, в развивающихся – на 5 %. Доля свежей и охлажденной рыбы за это время сократилась в развитых странах на 3,6 %, в развивающихся – на 5,8 %. В целом качественные и количественные изменения мирового рынка продовольствия последнего времени оказывают позитивное влияние на положение и развитие части российской рыбной промышленности, сконцентрированной на удовлетворение внешних рынков.

Вторым фактором, оказывающим существенное влияние на выбор именно экспортного направления развития рыбопромышленного комплекса является видовой состав вылавливаемой рыбы.

Основу экспортных поставок рыбопродукции предприятиями Мурманской области составляет продукция из донных породы рыб, прежде всего, представленных треской, пикшей, палтусом, камбалой. Преимуществом поставок именно этих пород рыб является их высокая цена на мировых рынках и стабильно высокий спрос. Во-вторых, для производителей продукции из этих пород рыб практически отсутствует угроза конкуренции со стороны предприятий аквакультуры в силу технологической трудности разведения донных рыб в искусственных условиях (табл. 4).

Таблица 4

Цены и объемы производства некоторых видов рыб

<i>Камбала, палтус</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Вылов, тыс. т	863	900	875	916	946	925	955
Цена, \$/т	2430	2320	2400	2450	2550	2500	2450
Выращивается, тыс. т	102	126	118	129	149	168	146
<i>Треска, пикша</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Вылов, тыс. т	6166	6141	6119	5903	5654	5548	5982
Цена, \$/т	915	960	1000	1100	1150	1100	1200
Выращивается, тыс. т	4	8	13	14	21	23	23
<i>Всего в мире</i>							
Вылов, тыс. т	92604	92329	90024	90305	89699	89630	88604
Цена, \$/т	887	922	989	1021	1055	1043	1107
Выращивается, тыс. т	41908	44296	47290	49937	52946	55714	59873

Источник: отчетность продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о наличии существенных конкурентных преимуществ у мурманских рыбопромышленников, создающих для них перспективы для занятия выгодных позиций на мировых продовольственных рынках. Прежде всего это:

- схожесть структуры производства мурманских рыбопромышленников и структуры мирового потребления рыбопродукции;
- добыча высокорентабельных донных пород рыб, пользующихся высоким спросом;
- неспособность аквакультуры составить конкуренцию рыбодобытчикам в деле производства продукции из упомянутых пород рыб.

Список литературы:

1. Концепция развития рыбного хозяйства Российской Федерации на период до 2020 г., в редакции распоряжения Правительства РФ от 21.06.2008 г. № 1057-р. – 2008.
2. Рыбохозяйственный комплекс Мурманской области / Федеральная служба государственной статистики, Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Мурманской области. – Мурманск: стат, 2012. – 31 с.

3. Стратегия развития рыбохозяйственного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена приказом Росрыболовства от 30.03.2009 г., № 246. – 2009.

4. Стратегия социально-экономического развития Мурманской области до 2020 года и на период до 2025 года [Электронный ресурс]. – Мурманск: Министерство экономического развития Мурманской области, 2011. – Режим доступа: http://minec.gov-murman.ru/content/strat_plan/sub02/sub02/.

5. Fishery and Aquaculture statistics 2010 [Электронный ресурс]/ Food and Agriculture Organization of the United Nations. – 2010. – Режим доступа: <http://www.fao.org/fishery/statistics/programme/publications/all/en>.

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА УРОВНЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ ФОРМАЛИЗОВАННОЙ ПРОЦЕДУРЫ

© Камалова П.М.*

Махачкалинский филиал Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета, г. Махачкала

В данной статье рассмотрена одна из существенных проблем социально-экономического развития региона – это повышение качества жизни населения. Понятие качества жизни является достаточно многоплановым, который включает целый ряд различных аспектов, связанных с работой и времяпровождением рядового жителя региона. Целью данной работы является разработка формализованной процедуры первичного распределения ресурсов на повышение качества жизни. В статье описываются аспекты, связанные с качеством жизни, а также даются пояснения о некоторых наиболее значимых факторах, влияющих на качество жизни. В статье предлагается конкретная формализация задачи оптимального распределения средств и ресурсов, предназначенных для повышения уровня жизни в регионе. Полученные результаты вполне могут быть использованы при формировании разделов региональной политики, связанных с социально-экономической политикой региона.

Ключевые слова: качество жизни, человеческий потенциал, уровень дохода, уровень здоровья, уровень бедности, уровень смертности, уровень рождаемости, показатель продолжительности жизни, демографическая ситуация, депопуляция, миграция, образовательный уровень, уровень диверсификации экономики, коэффициент корреляции, коэффициент эластичности.

Одной из актуальных задач, связанных с развитием российского государства, является проблема социально-экономического развития регионов

* Старший преподаватель кафедры Экономики и управления на предприятии (по отраслям).

России. Регионы – это подавляющая часть страны, как по территории, так и по населению. Весь постсоветский период они находились в более тяжелом, стагнационном состоянии по сравнению с ведущими центрами (Москва, Санкт-Петербург), но регионы имеют большой потенциал по всем направлениям развития, который необходимо реализовать.

Важным элементом активизации этого потенциала является человеческий фактор, тесно связанный с качеством жизни в регионах. Поэтому одной из важнейших проблем развития регионов является повышение качества жизни в этих регионах. Понятие качества жизни является достаточно многоплановым, включая целый ряд различных аспектов, связанных с работой и времяпровождением рядового жителя региона; поэтому должно включать следующие аспекты: экономический (занятость, доход), социальные гарантии, отдых, здравоохранение, образование, правовая защищенность и криминогенная безопасность, экологическая безопасность. Как видно из приведенного перечисления, процесс обеспечения качества жизни достаточно сложен, требует немалых затрат. Поэтому встает задача выбора оптимальной стратегии и тактики при проведении политики по повышению качества жизни населения; в частности при распределении финансовых средств и других ресурсов, нацеленных на развитие качества жизни.

Целью данной работы является разработка формализованной процедуры первичного распределения ресурсов на повышение качества жизни. Из работ, близких по тематике, отметим работы [1-3].

Опишем более подробно каждый из аспектов, связанных с качеством жизни, а также некоторые наиболее значимые факторы, влияющие на него [6].

1. Одним из наиболее важных факторов является уровень доходов населения. Более того, поскольку ввиду очень сильного расслоения населения России, в том числе и в регионах, по уровню доходов, нельзя описывать уровень доходов средним показателем, необходимо использование векторного показателя для каждой категории пользователей. При самом общем подходе можно выделить четыре группы лиц: 1) беднейшее население с уровнем дохода ниже уровня бедности; включает лиц, не имеющих постоянной работы, значительную часть населения, проживающего в сельских районах; 2) население с низким уровнем дохода, включает значительную часть лиц, работающих в государственной сфере; 3) средний класс, включает значительное число, имеющих малый бизнес; 4) лица с высоким уровнем дохода.

Одной из самых острых для многих регионов является проблема бедности населения. Несмотря на заметные достижения последних лет в ее преодолении, до сих пор официальный уровень бедности в регионах превышает 12,6 % населения [см.: 5], превышая предельно-критическое значение этого показателя в 10 %, принятое в мировой практике для оценки социально-экономического прогресса с точки зрения устойчивого развития.

2. Для многих регионов покупательная способность доходов и заработной платы по их соотношению с прожиточным минимумом ниже средней по РФ, что приводит к постепенному перемещению наиболее активной части населения регионов в экономически более выгодные регионы и центры (например, в Москву), обостряя социальные проблемы в этих регионах.

3. Одним из важнейших аспектов качества жизни является уровень здоровья населения. Здесь основными проблемами являются высокий уровень общей заболеваемости, высокий уровень смертности по всем определяющим классам причин. Особую тревогу вызывает высокая смертность людей в трудоспособном возрасте (особенно мужчин) [см.: 4] – в 2010 г. – 14,3 человека на 1000, что в 1,5 больше чем в развитых странах Европы – 9,6 человек. Высок уровень младенческой: по РФ больше 9 детей на 1 тыс. родившихся, что значительно выше предельно-критического значения, принятого в мировой практике (6 на 1 тыс. родившихся). Таким образом, высокая смертность, а не низкая рождаемость – главная причина депопуляции в регионах; при этом особую актуальность имеют проблемы высокой смертности мужского населения в трудоспособном возрасте, младенческой смертности, которые в первую очередь и оказывают отрицательное воздействие на один из основных критериальных показателей качества жизни – показатель продолжительности жизни. В 2007 г. в РФ он составил – 67,5 лет, что на 11,4 лет ниже предельно-критического значения, принятого в мировой практике (76,7 лет).

4. Демографическая ситуация достаточно сложна во многих регионах. Несмотря на позитивные тенденции последних лет, демографическая ситуация характеризуется рядом серьезных проблем. За последние десятилетия из-за миграционной и естественной убыли численность населения многих регионов значимо уменьшилась. Основным фактором сокращения численности населения была миграционная убыль, причем в числе выбывших наблюдается рост удельного веса лиц трудоспособного возраста.

5. Другой важнейший показатель качества человеческого потенциала – образовательный уровень. В РФ это показатель практически соответствует уровням, достигнутым в развитых странах Европы (доля населения, имеющее высшее, незаконченное высшее и среднее профессиональное образование, в возрастной группе старше 15 лет в РФ – 46 %). В последние годы появилась тенденция к замедлению темпов роста образовательного уровня населения в регионах.

6. Снижение доступности и низкое качество ряда социальных услуг, оказываемых населению. Растет удельный вес личных платежей жителей в общем объеме услуг здравоохранения и образования, в жилищно-коммунальном хозяйстве. В жилищно-коммунальном хозяйстве растущий уровень износа жилищного фонда не покрывается существующим уровнем капитальных ремонтов и нового строительства, высок моральный износ жилья. Рыночная стоимость жилья настолько высока, что оно фактически недоступно значительной части населения.

7. В сфере социальной защиты населения основными проблемами являются: чрезвычайно низкий размер социальных пособий; дефицит мест в стационарных учреждениях социального обслуживания (обеспеченность местами на 32 % ниже нормативной); недостаточно высокий уровень охвата престарелых граждан социальным обслуживанием; ограниченный доступ инвалидов к объектам социальной инфраструктуры из-за отсутствия специально оборудованных лестниц, лифтов, городского транспорта.

8. Недостаточно благоприятная экологическая обстановка в регионах.

Перечислим еще ряд факторов, которые оказывают отрицательное воздействие на качество жизни.

1. Низкий уровень диверсификации экономики во многих регионах; в частности, доминирование крупных, как правило, ресурсных градообразующих предприятий, которые в ходе приватизации 90-х годов вошли в состав финансово-промышленных групп и холдингов. Центры принятия решений (и часто центры прибыли) этих структур находятся за пределами региона, что ставит экономику области в зависимость от политики финансово-промышленных групп. Помимо этого, цены на продукцию таких компаний находятся под сильным влиянием конъюнктуры мирового рынка и других внешних факторов, т.е. экономическая ситуация в регионах сильно зависит от цен на мировом рынке сырья. Слабая диверсифицированность экономики обуславливает риск неустойчивости развития, падения доходов бюджета и роста безработицы в регионе, что в полной мере уже проявляется под влиянием мирового финансово-экономического кризиса.

2. Недостаточная, не соответствующая современным требованиям, инновационная активность предприятий региона. Данная проблема характерна для большинства российских регионов.

3. Переход на инновационный тип развития составляет сущность стратегического выбора России в Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны. Поэтому сохранение в регионе низкой инновационной активности будет в перспективе означать не только ухудшение ее социально-экономического положения, но и переход в разряд регионов, тормозящих инновационный путь развития страны

4. Медленные темпы роста производительности труда и инвестиций в воспроизводство капитала.

5. Тенденция нарастания степени физического и морального износа основных фондов. Решение данной проблемы сопряжено с задачами улучшения инвестиционного климата в регионах для привлечения отечественных и иностранных инвестиций.

6. В современных условиях значительно возрастает роль инвестиций в человеческий капитал (вложений в повышение образовательного и профессионального уровня, укрепление здоровья работников) и нематериальные активы (в результаты интеллектуальной деятельности, научные исследования и разработки).

7. Недостаточно развитая институциональная среда социально-экономической системы региона. К настоящему времени в большинстве регионов сформированы и функционируют основные институты, обеспечивающие развитие региона, включая региональную нормативно-правовую базу, систему органов исполнительной, представительной и судебной власти, сеть средств массовой информации, общественных организаций и других формальных и неформальных институтов. В то же время уровень их развития, особенно в части институтов гражданского общества, обеспечивающих различные формы участия широкой общественности в принятии решений как средство повышения эффективности государственного и муниципального управления, пока недостаточна. Не сформирована скоординированная сеть специализированных организаций, которые принято называть «региональными институтами развития» в узком смысле данного понятия, т.е. прямо ориентированных на решение задач социально-экономического развития региона. Они в настоящее время представлены преимущественно небольшим числом организаций поддержки малого бизнеса и инноваций.

Отметим, что все перечисленные аспекты и факторы взаимосвязаны между собой. Так, одними из основных рисков, связанных с наличием проблемы низких доходов, являются: снижение уровня здоровья и образования значительной части населения, не имеющей возможности вкладывать соответствующие средства в свое здоровье и образование; высокая нагрузка на здравоохранение и систему социальной защиты; дефицит квалифицированной рабочей силы. В свою очередь это повлечет за собой сокращение возможностей экономического роста и снижение конкурентоспособности экономики региона, рост преступности, числа социальных аномалий и социальной напряженности в обществе. Поэтому развитие человеческого потенциала, повышение уровня и качества жизни населения должно стать важнейшим стратегическим приоритетом и целью развития области на предстоящий период.

Как видно из приведенного краткого анализа, проблема обеспечения качества жизни населения требует многоплановых действий и мероприятий. Возникает задача оптимального распределения средств и ресурсов, предназначенных для решения задачи повышения качества жизни. Предлагается следующая формализация этой задачи.

Введем следующие обозначения:

w_i – коэффициент важности i -го аспекта для интегрального показателя Q уровня качества жизни ($i = \overline{1;8}$); может быть вектором, если i -ый показатель – векторный;

q_i – значение i -го показателя (векторного или скалярного) в относительных единицах;

e_i – величина коэффициента эластичности показателя q_i , описывающего степень эффективности (отдачи) от вложения единицы денежных средств в повышение уровня i -го показателя;

f_i – значение j -го фактора ($j = \overline{1;7}$);

c_{ij} – коэффициент, отображающий степень зависимости i -го показателя от j -го фактора;

d_{il} – коэффициент корреляции между i -ым и l -ым показателями.

Тогда в качестве целевого показателя, учитывающего также степень зависимости между показателями (по аналогии с методами эконометрики), можно выбрать следующий: максимизировать интегральный показатель качества Q :

$$Q = (w \otimes q) \cdot CC^T (w \otimes q)^T \rightarrow \max$$

где $w \otimes q = (w_1 \cdot q_1, w_2 \cdot q_2, \dots, w_8 \cdot q_8)$ и точка – знак скалярного произведения;

$C = (c_{il})$ – матрица корреляционных зависимостей между показателями, «Т» – знак операции транспонирования матрицы.

Зависимость каждого показателя от перечисленных выше факторов в первом приближении предлагается описывать экспоненциальной зависимостью, то есть если q_i – скалярный показатель, то

$$q_i = R_i \cdot e^{-\sum_j L_{ij} f_j}$$

где L_{ij} – коэффициент, описывающий эластичность изменения i -го показателя по отношению к j -му фактору, то есть степень изменения i -го показателя при увеличении значения j -го фактора на 1 %;

R_i – масштабный коэффициент, учитывающий начальное значение i -го показателя. Если i -ый показатель является векторным, то аналогичные соотношения записываются для каждого из компонентов.

Практическая реализация приведенных процедур требует знания значений всех введенных констант – эти значения специфичны для каждого региона. Оценки всех введенных констант L_{ij} , R_i , c_{ij} , d_{il} , w_i требуют проведения сбора требуемых данных, возможно, проведения экспериментов и наблюдений, а также привлечения экспертных методов с последующей обработкой результатов.

Полученные в работе результаты могут быть использованы при формировании разделов региональной политики, связанных с социально-экономической политикой.

Список литературы:

1. Качество жизни населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/mirovaya-ekonomika/uroven-zhizni-nasele-niya.html>.

2. Кизим Н., Зинченко В. Качество жизни населения и внешнеэкономическая деятельность предприятий. – Изд-во ИНЖЭК, 2009, – 184 с.
3. Ковынёва О.А., Герасимов Б.И. Управление качеством жизни населения. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 88 с.
4. Шишкин С. Уровень смертности трудоспособного населения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://strategy2020.rian.ru/news/20111118/366202232.html>.
5. Росстат: в России растет уровень бедности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles/37499>.
6. Уровень жизни: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО И БЮДЖЕТНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

© Турунтаева А.В.*

Новороссийский политехнический институт (филиал)
Кубанского государственного технологического университета,
г. Краснодар

В статье выделены категории «государственная региональная политика», «организационно-экономическое регулирование развития региона», разработаны практические рекомендации по оптимизации инвестиционного и бюджетного регулирования регионального развития на основе применения механизмов государственно-частного партнерства, обосновано направление усовершенствования организационных и экономических мер оптимизации бюджетного регулирования развития регионов.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие регионов, государственно-частное партнерство, бюджетное регулирование, экономическое развитие, межбюджетные взаимоотношения, инновационное развитие регионов.

В настоящее время одной из приоритетных задач государственной региональной политики России является уменьшение неравенства социально-экономического развития регионов. Значительная дифференциация в уровнях развития регионов и условиях жизни населения может быть преодолена с помощью эффективного организационно-экономического и бюджетного

* Аспирант кафедры Государственного и муниципального управления.

регулирования регионального и инвестиционного развития на основе применения механизмов государственно-частного партнерства. Однозначно, инвестиционное партнерство государства и бизнеса способствует повышению эффективности реализации отраслевого и инфраструктурного развития регионов, в том числе и Краснодарского края.

Следует заметить, что современная государственная региональная политика России всё еще более ориентирована на поддержку регионов, нежели на их развитие. Об этом свидетельствует постоянное увеличение дотационных регионов, рост удельного веса дотаций и субвенций в совокупных доходах бюджетов регионов и пр.

Поиск решения региональных проблем, как правило, ведется не за счет мобилизации имеющихся внутренних резервов и рационального использования конкурентных преимуществ, а исключительно за счет выделения дополнительных средств из государственного бюджета. Кроме того, предоставленные центром финансовые ресурсы в абсолютном большинстве случаев используются в проблемных регионах недостаточно целенаправленно и эффективно.

В составе местных бюджетов формируются бюджеты развития, которые являются с одной стороны источником капитальных вложений, инвестиционной и инновационной деятельности в регионе, с другой – средством воздействия на деловую активность в регионе. Но составление бюджетов развития, наполняемых за счет перечня поступлений, определенных бюджетным кодексом, характерно не для всех местных бюджетов, что, в свою очередь, вызывает еще большую зависимость территорий от помощи из «центра», т.е. помощи из Федерального бюджета.

При внедрении же программ инновационного развития в регионе, для финансирования которых необходимы значительные финансовые ресурсы, невозможно изъятие излишков средств из местных бюджетов региона, по причине последующего «торможения» развития инновационного сектора в регионе. Поэтому вертикально выстроенная бюджетная политика, играет важную роль в решении таких вопросов [8, с. 32].

В сфере регионального развития России давно уже сложилась ситуация частого недофинансирования капитальных расходов. Необходима разработка подходов к созданию условий для поиска резервов финансовых ресурсов посредством применения организационно-экономического и бюджетного регулирования развития регионов с применением механизмов государственно-частного партнерства.

Для выполнения выше поставленной задачи предлагается использовать следующие инструменты: концессия, аренда государственного имущества, лизинг, соглашения о совместной деятельности и распределении продукции, льготные кредиты, регулируемые тарифы, льготное налогообложение, формирование инвестиционных фондов, целевые трансферты, финансовые кредитно-гарантийные механизмы и т.д. Предложенный подход к организационно-экономическому и бюджетному регулированию регионального разви-

тия с применением механизмов государственно-частного партнерства схематически представлены на рис. 1.

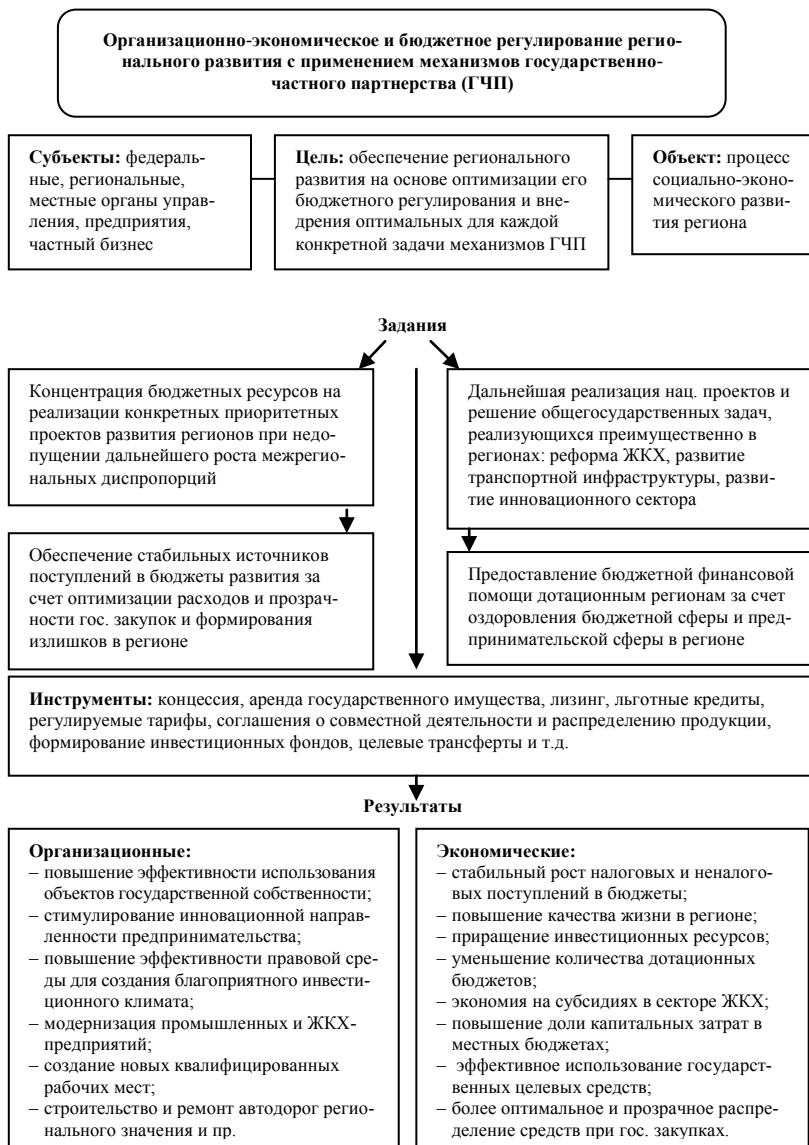


Рис. 1. Схема организационно-экономического и бюджетного регулирования регионального развития с применением механизмов ГЧП

Одним из возможных путей обеспечения экономического развития в регионе, по нашему мнению, является оптимизация бюджетного регулирования регионального развития, что имеет следующие задачи: концентрация бюджетных ресурсов на реализацию приоритетного развития «регионов-доноров» при недопущении дальнейшего роста межрегиональных диспропорций и предоставления бюджетной финансовой помощи дотационным регионам за счет оздоровления бюджетной и социально-экономической сферы региона [6]. Для этого необходимо решение основных общегосударственных задач, реализация которых осуществляется в регионах. К их приоритетам нужно отнести: первоочередное развитие инновационных производств в регионе, развитие транспортной инфраструктуры региона (хотя бы – строительство современных автодорог). Эти проблемы актуальны и требуют безотлагательного решения, влекущего за собой новые источники формирования дополнительных резервов финансовых ресурсов в регионах. Рассмотрим подробнее указанные направления оптимизации социально-экономических отношений в государстве и ее регионах.

Развитие инновационного сектора, в контексте социально-экономического развития регионов, является одной из важнейших задач государственной региональной политики. Инновационный потенциал региона определяется совокупностью предприятий, разрабатывающих инновации. К ним в основном относятся научно-исследовательские институты, конструкторские бюро, венчурные малые предприятия, неравномерно расположенные на территории страны, таким образом, создающие разный инновационный потенциал регионов, который требует привлечения дополнительного капитала.

Современные показатели федерального и местных бюджетов по доходам и расходам свидетельствуют, что в современных условиях государство и его регионы имеют слабые реальные финансовые возможности для поддержки инновационного развития страны [3, с. 33].

Далее, отсутствие надлежащей транспортной инфраструктуры, в которой нуждаются предприниматели, и которая активизировала инвестиции, по мнению А.П. Голикова и Н.А. Казаковой [1, с. 135], вызывает рост транспортных расходов, и тем самым наносит значительный ущерб отраслям, ориентированных на экспорт. Неразвитая инфраструктура, с одной стороны, является недостатком для инвесторов (как российских, так и иностранных), а с другой – выступает привлекательным объектом для вложения капитала.

В действительности, ремонт и строительство современных автодорог, состояние которых в любом регионе России требует очень значительного финансирования, также является мощным грузом в расходной части государственного бюджета. Для надлежащего решения данной задачи также требуется привлечение дополнительного капитала. Для ускорения периода окупаемости инвестиций в регионах, в частности и в Краснодарском крае, необходимо строительство платных автомагистралей, часть доходов от ко-

торых должна поступать в федеральный и в региональный бюджеты в виде дополнительных сборов за передвижение автотранспорта (особенно – грузового) по территории региона.

Недостатки межбюджетных взаимоотношений между государством и регионами является препятствием для роста темпов реформирования и жилищно-коммунального хозяйства [2]. Негативно влияют на осуществление реформы в этой сфере значительные льготы на оплату жилищно-коммунальных услуг, сильная дотационность многих местных бюджетов на Юге России, несбалансированность межбюджетных взаимоотношений. Поэтому совершенствование системы межбюджетных отношений, нацеленное на установление фискальной самостоятельности местных органов власти, создаст условия для стимулирования реформы ЖКХ. Вся тяжесть финансового обеспечения предприятий ЖКХ ложится на регионы (данная статья расходов занимает в среднем по РФ около 12-14 % в составе местных бюджетов), при этом налог на прибыль предприятий коммунальной собственности в полном объеме поступает в распоряжение местных органов власти.

Считаю, что следствием инновационного развития регионов должны стать: создание новых рабочих мест в обслуживающих ЖКХ видах деятельности, ускоренная модернизация предприятий по приоритетным отраслям, массовое привлечение частных инвесторов в нетрадиционные для них сферы хозяйствования, маркетинг территорий с использованием «зонтичных брендов» и прочее.

В результате недофинансирования капитальных расходов в сфере современного регионального развития, предлагаю рассмотреть механизм государственно-частного партнерства как инструмент поиска резервов финансовых ресурсов для обеспечения социально-экономического развития на региональном уровне. Основными направлениями внедрения инвестиционного партнерства государства и бизнеса на данном этапе развития экономики РФ следует считать инновационное развитие, транспортную и коммунальную сферы. Инвестиционное партнерство государства и бизнеса может стать тем механизмом, который позволит привлечь инвестиционные ресурсы в эти сферы экономики, а также будет способствовать повышению эффективности реализации проектов.

Государственно-частное партнерство направлено на усиление институциональной основы для привлечения фирм, граждан и их объединений в местный или региональный уровни экономического развития. Важность государственно-частного партнерства в инвестиционном развитии региона, росте малого и среднего предпринимательства, введении технических мощностей, развитии инициатив на всех уровнях власти является уже общепризнанной.

Перед принятием решения о реализации проекта государственным и частным партнерами проводится анализ проекта с целью определения его эф-

фективности и выявления вероятных рисков, связанных с его реализацией. В частности, проводится:

- сравнение рентабельности осуществления проекта с привлечением частного партнера и без такого привлечения;
- выявление типов рисков для осуществления проекта, их оценка и определение формы управления рисками;
- детальное экономическое обоснование проекта;
- оценка финансовых рисков увеличения государственного долга;
- оценка законодательного обеспечения действенного контроля над выполнением различных видов договоров.

Мировая практика свидетельствует, что государство единолично не может обеспечить финансирование и качественные услуги для населения. Несмотря на тесное сотрудничество между центральными, региональными и местными властями возможности государственного вмешательства являются ограниченными, что открывает перспективы для более глубокого сотрудничества между государственным и частным секторами. Как следствие, частный сектор начинает играть большую роль в обеспечении услуг [7].

Сейчас крайне актуальными для РФ являются проблемы формирования прозрачной и эффективной институциональной среды на местном уровне. Без этого государственно-частное партнерство как потенциально действенный организационный механизм управления финансовыми ресурсами государства не сможет эффективно решать задачи по использованию инвестиционных бюджетных средств, созданию новых рабочих мест.

Среди основных факторов, сдерживающих развитие такого партнерства в экономически сильных регионах, таких как Краснодарский край, являются: очень высокий уровень коррупции и непрозрачных государственных закупок в разных сферах (особенно – после проведения Олимпиады-2014), слабая защищенность интересов частного бизнеса, реализация проектов, часто основанных не на методах проектного финансирования. В связи с этим для иностранных инвесторов Краснодарский край имеет позицию региона со значительным фактором институционального риска при реализации инвестиционных проектов, что сильно сдерживает партнерство государства и бизнеса.

Список литературы:

1. Голиков А.П. Стратегия регионального развития: европейский контекст: моногр. / А.П. Голиков, Н.А. Казакова. – Х.: Эпиграф, 2008. – 180 с.
2. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика: учебное пособие / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев. – М.: ИД ВШЭ, 2010. – 287 с.
3. Варнавский В. Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.Irex.ru/press/pub/polemika/13/var>. (дата добращения: 05.03.2014).

4. Вильчинская О.В. Роль муниципальных образований в социально-экономическом развитии государства и регионов / О.В. Вильчинская // Муниципальная власть. – 2006. – № 2. – С. 87.

5. Вильчинская О.В. Устойчивое и комплексное социально-экономическое развитие: государство, регион, муниципальные образования / О.В. Вильчинская, Е.А. Храбров, Е.А. Гусев // Terra Economicus. – 2011. – Т. 9. – № 1-3. – С. 114-119.

6. Данасарова С.Д. Институт частно-государственного партнерства: становление и развитие в России: автореф. дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01 / Восточно-Сибирский гос. технологич. ун-т. – Улан-Удэ, 2007. – 24 с.

7. Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/1079-gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo.html> (дата обращения: 05.03.2014).

8. Михеев В.А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://viperson.ru/wind.php?ID=291211>. (дата обращения: 13.03.2014).

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and two curved ends on the left side.

Секция 6

***ЭКОНОМИКА
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ
И ДЕМОГРАФИЯ***

ОСОБЕННОСТИ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В ПРИГРАНИЧНЫХ ЗАПАДНЫХ РЕГИОНАХ РФ

© Самойлова А.Н.*

Псковский государственный университет, г. Псков

В статье приведены результаты анализа миграционных потоков в приграничных западных регионах Российской Федерации (Калининградская область, Республика Карелия, Мурманская область, Ленинградская область, Псковская область, Брянская область, Смоленская область, Курская область) за период с 2005 по 2012 год. Выявлены особенности и обоснована взаимосвязь между количественными и качественными показателями миграционных потоков.

Ключевые слова: миграционный поток, интенсивность и качество миграционного потока, приграничные регионы.

Интенсификация миграционных процессов в России в последнее десятилетие, значительная региональная дифференциация миграционных потоков обуславливают необходимость детального изучения их направленности, причин и методов управления. Масштабность миграционных потоков имеет как позитивные, так и негативные последствия. Приток население, особенно в трудоспособном возрасте, способен компенсировать снижение трудового потенциала вследствие естественной убыли населения и является обеспечивающим фактором экономического развития территорий. Однако возникает и ряд проблем, во-первых, связанных с неготовностью региональных социально-экономических систем принять и адаптировать значительное количество мигрантов, во-вторых, направленность внутрирегиональных миграционных потоков носит ярко выраженный характер урбанизации территорий и негативно отражается на развитии сельскохозяйственного производства.

Проблема управления миграционными процессами приобретает особую роль в регионах, характеризующихся ярко выраженной депопуляцией населения и значительными объемами миграционных потоков. Как свидетельствует анализ основных демографических показателей, проведенный по западным приграничным субъектам Российской Федерации (Калининградская область, Республика Карелия, Мурманская область, Ленинградская область, Псковская область, Брянская область, Смоленская область, Курская область), темпы естественной убыли населения в 7 из них превышают среднероссийские показатели, а миграционный прирост в 6 субъектах существенно отстает от среднероссийских показателей (табл. 1).

Согласно классификации регионов по типам миграционного и естественного движения населения [3, с. 72-75] в 2005 году 4 региона из 8 рас-

* Доцент кафедры Государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук, доцент.

сматриваемых относились к типу регионов реципиентов, а в 2012 году – 5 регионов.

Таблица 1

**Характеристика регионов по типу движения населения
составлено автором по [2, 4, 5]**

Субъекты Российской Федерации	Естественный прирост на 1000 чел.			Миграционный прирост на 1000 чел.			Тип региона		
	2005	2010	2012	2005	2010	2012	2005	2010	2012
Российская Федерация	-5,9	-1,7	0,0	0,7	1,9	2,1	–	–	–
Калининградская область	-9,2	-2,8	-0,8	3,6	3,5	9,2	умеренный реципиент		активный реципиент
Республика Карелия	-8,3	-0,2	1,8	0,2	-1,5	-1,5	слабый реципиент		умеренный донор
Мурманская область	-3,0	-0,2	0,5	-5,9	-8,0	-10,1	активный донор		
Ленинградская область	-12,3	-7,0	-5,7	7,0	5,2	15,7	умеренный реципиент		активный реципиент
Псковская область	-15,8	-10,7	-8,5	-0,9	-3,1	0,4	слабый донор		слабый реципиент
Брянская область	-10,8	-6,3	-4,8	-0,5	-1,9	-3,7	слабый донор		умеренный донор
Смоленская область	-12,7	-8,0	-6,3	0,0	-2,1	0,8	слабый реципиент	умеренный донор	слабый реципиент
Курская область	-11,2	-6,5	-4,6	-1,7	0,7	2,6	слабый донор	слабый реципиент	

Причем, Калининградская и Ленинградская области выделяются на общем фоне как наиболее благополучные регионы, миграционный прирост населения покрывает естественную убыль населения более чем в 3 раза. Псковская, Курская, Смоленская области и Республика Карелия демонстрируют переходный тип развития, но если для Псковской, Курской, Смоленской областей характер процессов развития позитивный, регионы перешли из группы «доноров» в группу «слабых реципиентов», то в Республике Карелия, напротив, миграционный отток населения усиливается и в 2012 году составляет 83,3 % от естественного прироста населения. Тенденция миграционного оттока населения прослеживается в Брянской области, за рассматриваемый период область перешла из группы «слабых доноров» в группу «умеренных доноров», что значительно усугубляет естественную убыль населения. Особо выделяется Мурманская область, где темпы миграционного оттока нарастают ежегодно.

В целях выработки обоснованной региональной миграционной политики особый интерес представляет динамика и структура миграционных потоков.

Анализ структуры прибывших и выбывших по территориальному признаку свидетельствует об устойчивом преобладании внутрирегиональных входных и выходных миграционных потоков в Брянской, Курской, Псковской областях и Республике Карелия. Для этих регионов выражены процессы урбанизации, что подтверждается соотношением миграционных потоков сельского и городского населения.

В Ленинградской и Мурманской областях преобладают межрегиональные миграционные потоки, причем в Ленинградской области доля прибывших из других регионов выше доли выбывших в 2012 году на 7,2 %, в Мурманской области, напротив, доля выбывших на 10,6 % превышает долю прибывших. Подобное соотношение является свидетельством временной нерегулярной миграции. В Смоленской области за период с 2005 по 2012 год возросла доля внешних для региона входных миграционных потоков, при этом доля прибывших мигрантов из-за пределов России к концу анализируемого периода на 16,1 % превышает долю выбывших.

Структура входных миграционных потоков в Калининградской области стабильна с преобладанием внутренних потоков, которые составляют в сумме 78,9-80,4% от общего числа мигрантов, соблюдается относительный паритет между внутри- и межрегиональными потоками. В структуре выходных потоков преобладают внутрирегиональные перемещения.

В структуре внешних миграционных потоков в 2005 году преобладают мигранты из Украины, Узбекистана, Беларуси. За последние 8 лет международные миграционные потоки активизировались, увеличилась доля мигрантов из Азербайджана, Таджикистана. Значительный миграционный прирост за счет численности иностранных мигрантов произошел в Ленинградской, Смоленской, Калининградской и Курской областях, как следствие доля иностранных мигрантов превысила среднероссийский уровень.

Анализ возрастного состава мигрантов показал, что основной миграционный поток приходится на граждан в трудоспособном возрасте. Наиболее активной группой мигрантов в период с 2005 по 2011 году являются граждане в возрасте 20-24 года и 30-39 лет, в общем объеме миграционного прироста их доля составляла 15 и 23 % соответственно, а в 2012 году – граждане в возрасте 20-24 года (14 %) и 25-29 лет (17 %). В структуре миграционных потоков выражена тенденция «омоложения». В структуре мигрантов преобладают мужчины, их доля варьируется незначительно от 57 до 60 % в общем объеме миграционного потока.

Важное значение для обеспечения развития регионов играет образовательный уровень мигрантов. Значительную долю в структуре миграционных потоков составляют лица, имеющие высшее и среднее специальное образование, однако вследствие не соответствия уровня образования прибывших и выбывших мигрантов, миграционные процессы оказывают негативное влияние на качество трудового потенциала регионов.

Учитывая, что именно население с высшим и средним профессиональным уровнем подготовки в трудоспособном возрасте является источником трудового потенциала региона, нами предлагается провести комплексную оценку качества миграционного потока. Введем индекс качества миграционного потока (ИКМП), который определяется как среднеарифметическое частных индексов: индекса профессионального образования и индекса трудоспособности миграционного потока.

Нормирование частных индексов предлагаем провести по методу линейного масштабирования, что позволит отслеживать динамику изменения каждого регионального индикатора относительно референтных точек. Референтные точки определены как экстремумы региональных показателей Российской Федерации по данным Госкомстата РФ за 2012 год [4]. Результаты расчета ИКМП сведены в табл. 2.

Таблица 2

Значения ИКМП

Субъекты Российской Федерации	Значение ИКМП	
	входные миграционные потоки	выходные миграционные потоки
Калининградская область	0,629	0,693
Республика Карелия	0,461	0,559
Мурманская область	0,681	0,684
Ленинградская область	0,627	0,757
Псковская область	0,272	0,349
Брянская область	0,226	0,289
Смоленская область	0,323	0,366
Курская область	0,437	0,48

Таким образом, результаты расчетов свидетельствуют, что в 2012 году по всем рассматриваемым регионам индекс качества выходных миграционных потоков превышал индекс качества входных потоков, что свидетельствует о снижении качества трудового потенциала регионов под влиянием миграционных процессов. Наибольшее значение индекса качества миграционного потока имеет в регионах с преобладанием межрегиональных потоков.

Для оценки взаимосвязи количественных и качественных показателей миграционных потоков нами проведено сопоставление достигнутых значений коэффициента интенсивности миграционного прироста и коэффициента качества миграционного потока (табл. 3). Как свидетельствуют расчеты, для регионов характерна прямая зависимость между интенсивностью миграционного прироста и качеством миграционного потока. Коэффициент корреляции между факторами составляет 0,7584.

Таблица 3

Матрица сопоставления количественных и качественных показателей миграционного потока

Значение коэффициента качества миграционного потока, ИКМП	Значение коэффициента интенсивности миграционного прироста / оттока		
	слабая $C_{\text{netto}} = 0-3 $	умеренная $C_{\text{netto}} = 3-9 $	сильная $C_{\text{netto}} = >9 $
0,2-0,4	Псковская, Смоленская	Брянская	
0,4-0,6		Республика Карелия, Курская	
0,6-0,8			Ленинградская, Калининградская, Мурманская

Анализ миграционных потоков по причинам миграции позволяет констатировать факт, что основной причиной перемены места жительства являются личные обстоятельства (47 % миграционного оборота), 16 % составляет трудовая миграция, 12 % – переезд в связи учебой, в 5 % случаев вопросы приобретения / продажи недвижимости. Численность вынужденных переселенцев в рассматриваемых регионах, также как и в Российской Федерации в целом, составляет менее 1 % от общего числа прибывших и неуклонно снижается.

В целях решения демографических проблем, начиная с 2006 года, в Российской Федерации реализуется Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом [1]. Реализация Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом, в период с 2008 по 2012 показала ее результативность лишь в 2 регионах из 6 принимавших участие из рассматриваемой совокупности.

Проведенный нами анализ может служить основой для более глубокого изучения факторов, обусловивших данные тенденции и обоснования закономерностей развития миграционных процессов в регионе. Обоснование закономерностей миграционных потоков позволит не только дать оценку эффективности и результативности проводимой регионами миграционной политики, но и обосновать предложения по ее совершенствованию в целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития регионов.

Список литературы:

1. Указ Президента РФ от 22.06.2006 № 637 (ред. от 11.07.2013) «О мерах по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом» (вместе с «Государственной программой по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://consultantplus.ru>.
2. Демографический ежегодник 2006: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. – 561 с.
3. Миграция населения: теория и политика: учеб. пос. / под ред. О.Д. Воробьевой, А.В. Топилина. – М.: Экономическое образование, 2012. – 364 с.
4. Численность и миграция населения Российской Федерации в 2012 году. Стат. бюлл. [Электронный ресурс] / Росстат. – М., 2013. – Режим доступа: www.gks.ru.
5. Численность и миграция населения Российской Федерации в 2010 году. Стат. бюлл. [Электронный ресурс] / Росстат. – М., 2011. – Режим доступа: www.gks.ru.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and vertical lines on the sides. The top-left and bottom-left corners feature circular scroll-like details.

Секция 7

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

РОЛЬ НОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ В ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

© Батурова Н.В.*

Зеленодольский институт машиностроения
и информационных технологий (филиал)

Казанского национального исследовательского технического университета
им. А.Н. Туполева, г. Зеленодольск

Роль нормирования ресурсов на современных машиностроительных предприятиях. Необходимость шире использовать централизованную систему организации нормирования трудовых и материальных ресурсов. Особенности подготовки кадров для предприятий машиностроения.

Ключевые слова: нормирование ресурсов, подготовка кадров, организация производства.

В настоящее время роль и значение машиностроительного комплекса в социально-экономическом развитии страны невозможно переоценить, т.к. опережающее развитие машиностроения способствует инновационному развитию и дальнейшему экономическому росту России. К основным проблемам российского машиностроения можно отнести:

- избыточные территориальные мощности;
- сильный износ основных производственных фондов;
- старение и ухудшение качественного состава инженерных и производственных кадров, их низкая квалификация.

По данным Росстата производительность труда в России вдвое ниже, чем в среднем в развитых странах. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (а что это, как не производительность труда в стране) равен 16000 дол. на чел. в год, а в развитых странах от 30000 до 40000. Однако, с учетом существенной доли в ВВП добычи и продажи полезных ископаемых, где выработка на одного рабочего в абсолютном стоимостном выражении существенно выше, чем в обрабатывающей промышленности, эта цифра будет корректироваться в сторону увеличения разницы. Можно привести несколько примеров предприятий с доступной информацией об их финансово-производственных показателях. Анализ был проведен с целью получения реальной картины по производительности.

1. Авиастроение. Ведущий (по эффективности) производитель авиационной техники Корпорация «Иркут» имеет годовой объем выручки 50000 млрд. руб. при 16 000 рабочих, т.е. около 10000 долл./чел. год, европейский EADS при 45,7 млрд. долл. годовой выручки имеет штат 128000 сотрудников, т.е.

* Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук.

357000 тыс. долл./чел. год, а американский Boeing при обороте 64 млрд. долл./год имеет штат 160000 чел, т.е. 400000 долл./чел. год. Следовательно, разница у нас с европейцами в 35! раз, а с американцами в 40! раз. А ведь это самое конкурентное предприятие отрасли.

2. Судостроение. Здесь опять же были выбраны три крупные мировые открытые компании. Японская верфь Sumitomo Heavy Industries, американская General Dynamics и российская Севмаш. Результаты получились такие: в сравнении с японцами – 1/35, с американцами – 1/32.

3. Промышленное оборудование. Здесь пришлось столкнуться со сложностями подбора предприятий с более или менее похожим профилем, но и разрыв получился уже меньше. Сравнивались: российский Уралмаш, американский Тегех и швейцарский Liebherr (производители строительной техники и промышленного оборудования). Результаты по выработке на одного рабочего в год: Америка 1/12, Европа 1/10.

Стоит отметить, что, несмотря на проблемы отрасли, наша страна имеет ряд преимуществ перед странами, которые из остальных аграрных стран стали развитыми индустриальными центрами с высоким уровнем жизни и высоким индексом развития человеческого потенциала (Южная Корея, Сингапур, Тайвань) или динамично развивающимися (Индии, Малайзии и т.д.).

Обеспечить выпуск конкурентоспособной высокотехнологичной продукции невозможно вне инновационного развития предприятия, как по показателям экономической эффективности, так и по объёму. При этом выверенный (с технической и финансовой точек зрения) план мероприятий по техническому перевооружению и внедрению прогрессивных технологий в производство позволяет значительно снизить финансовую нагрузку проекта. Для этого самим предприятиям нужно срочно озаботиться повышением квалификации своего инженерно-технического персонала и решительно использовать предоставляемые рынком инструменты для достижения этих целей [1].

Сегодня нормирование на предприятиях машиностроения играет немаловажную роль, поскольку:

- на нормах расхода ресурсов основываются расчеты перспективных и текущих планов производства, производственной мощности предприятий и их потребности в рабочей силе и оборудовании;
- с помощью норм выбираются рациональные варианты технологических процессов, конструкция оборудования, технологической и организационной оснастки;
- нормирование позволяет определить пути развития и повышения рентабельности производственных предприятий;
- внедряемые методы проектного управления имеют основой оптимизацию ресурсного обеспечения.

В настоящее время целью управления системой нормирования является обеспечение работоспособности интегральной системы управления соци-

ально-экономической системой, т.к. система нормирования представляет собой эффективный инструмент создания устойчивой основы хозяйственной деятельности предприятий машиностроительной отрасли в рамках избранной стратегии развития.

Повышение значимости нормирования в управлении производством на предприятиях машиностроения обусловлено:

- неравномерной динамикой внутренней и внешней среды производственной деятельности предприятия, вызванной изменением уровня механизации и автоматизации производственных процессов, активным внедрением информационных технологий, и определяющей необходимостью повышения качества нормирования на производственном предприятии;
- снижением затрат трудовых и материальных ресурсов, обусловленных внедрением современных ресурсоэффективных технологий в области управления процессами развития регионального предприятия;
- повышением производительности труда при рациональной организации производства за счет повышения эффективности использования оборудования, основанного на применении уточненных норм, полученных посредством автоматизации соответствующих расчетов.

Данные обстоятельства являются ключевыми при проектировании процессов организации нормирования на предприятии машиностроительной отрасли.

В условиях развития экономики, модернизации производства многие специалисты и практики придерживаются мнения о необходимости шире использовать централизованную систему организации нормирования трудовых и материальных ресурсов, вводить в состав ее служб специалистов различного профиля, в том числе конструкторов, технологов, физиологов, психологов наряду со специалистами нормировщиками. Такой подход позволит устанавливать обоснованные производственно необходимые затраты труда и материалов, начиная от операции до трудоемкости продукции, на базе системы норм различной степени укрупнения. Эффективность централизации нормирования подтверждена практикой многих производственных предприятий, особенно при условии высокой автоматизации нормирования трудовых и материальных ресурсов.

Выбор формы организации управления производственными предприятиями на основе нормирования (централизованной, децентрализованной или смешанной), определяется задачами производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия, а также типом интегрированной структуры управления предприятием. Централизованная форма предполагает сосредоточение нормативно-исследовательской работы в общезаводских службах, что оправдано в случаях, когда необходимо обеспечить полноту, эффективность и равномерность использования рабочего времени ин-

женера по нормированию, а также, если на предприятии недостаточно квалифицированных специалистов в сфере нормирования, что диктует необходимость обеспечения горизонтальной ротации в службах нормирования.

Одним из путей улучшения организации нормирования ресурсов в современных рыночных условиях является внедрение новой компьютерной техники, что позволит сократить затраты временных, материальных и человеческих ресурсов централизованной системы за счет автоматизации расчетов норм и создания баз данных для нормативов, учета их выполнения и обеспечит узкую специализацию работников по нормированию отдельных видов работ (функций), а также будет способствовать повышению качества разрабатываемых норм и снижению трудоемкости их установления.

Роль нормирования ресурсов в организации производства на современных предприятиях машиностроения, а точнее актуальность вопросов развития системы управления производственного предприятия с использованием механизма нормирования ресурсов определяется рядом факторов:

- потребностью совершенствования методов нормирования путем автоматизации процесса по определению норм труда и потребности в материалах при производстве продукции на предприятии;
- достаточно трудоемким процессом, связанным с расчетом трудоемкости и материалоемкости по изготовлению деталей, изделий на предприятии машиностроительной отрасли;
- повышенным интересом к нормированию, как к одной из функций управления производственной деятельностью.

Таким образом, система управления предприятиями машиностроения, применяя грамотный подход к нормированию ресурсов, предполагает ведение учета расчетов трудоемкости и материалоемкости, технологических процессов и видов работ, отслеживание расчетов – трудоемкости и материалоемкости. Данная задача может быть эффективно решена посредством автоматизации процесса определения норм труда и расхода материалов, что способствует качественному выполнению необходимых расчетов с учетом всех факторов, влияющих на определение трудоемкости и материалоемкости, и выявления резервов повышения производительности на предприятии машиностроительной отрасли и повышению эффективности производства.

Использование грамотного подхода к нормированию ресурсов для развития системы управления предприятиями машиностроения невозможно без изменения отношения к кадровому составу специалистов, работающих в данной области. Специфика их работы, роль в повышении эффективности функционирования организации обуславливают особое отношение к таким работникам, выражающееся в необходимости всесторонней подготовки, обеспечения условий накопления опыта, знаний, навыков посредством системы повышения квалификации, закрепления кадров. Так как эффективно действующая система нормирования на предприятии машиностроения обеспечи-

вает не только расчет норм продолжительности выполнения работы, но и показывает направления поиска тех областей, где необходимы инновационные изменения.

Рынок труда нуждается в выпускниках технических вузов и колледжей, но больше всего сегодня востребованы специалисты узкого профиля, к примеру, технологи и техники, владеющие знаниями в области нормирования, назрела необходимость в высококвалифицированных кадрах, имеющих опыт в области нормирования. Так, Зеленодольский институт машиностроения и информационных технологий (филиал) КНИТУ-КАИ и промышленные предприятия, расположенные в г. Зеленодольске РТ в рамках защит дипломных проектов решают конкретные производственные проблемы, а с 2007-08 учебного года, в рамках Республиканской инновационной программы в целях формирования профессиональной компетентности выпускников проходят защиты комплексных дипломных проектов студентов экономической и технической специальностей, результаты которых рекомендованы к внедрению в производство, в том числе в части обоснованных норм расхода материальных и трудовых ресурсов. В учебный процесс по различным специальностям института были внедрены дополнительные занятия «Патентоведение», «История отечественного станкостроения» и т.п., дополнительно студентами изучаются программы «Unigraphics», «1-С Бухгалтерия», «Бережливое производство» и др., а в рамках лабораторных работ по дисциплине «Организация и планирование производства» студенты разрабатывают пилотные версии программных продуктов по нормированию для последующего внедрения на предприятия, на практических занятиях по курсу «Экономика труда» производятся расчеты трудоемкости, определяется потребность в материалах для выпуска продукции машиностроения.

Список литературы:

1. Проблемы и перспективы модернизации машиностроительных предприятий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mirprom.ru>.

HR-БРЭНДИНГ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

© Блинова Д.М.^{*}, Семёнова К.В.^{*}

Омский государственный технический университет, г. Омск

В данной статье рассмотрены преимущества и адекватность применения HR-брендинга, его функции для поддержания имиджа компании. Выявлены основные направления и тенденции развития его в России.

Ключевые слова: HR, брендинг, управление персоналом.

^{*} Студент.

Тема HR-брендинга достаточно нова для современного российского общества менеджеров по управлению персоналом, ее фундаментальная основа лишь формируется. Данное направление в науке пребывает в процессе становления и уточнения определений. В данной статье мы рассмотрим актуальность и основные принципы адекватного внедрения HR-брендинга в компании.

В развитых странах продвижением бренда работодателя заинтересовались еще в 90-х годах. В 20-х годах на первом месте была концепция производства, в 30-х главную роль играли новые и более эффективные виды продаж, в 50-х акценты сместились в сторону маркетинга. Следующим шагом стал HR-брендинг – создание благоприятного имиджа компании как работодателя с наиболее благоприятными условиями труда. Эксперты считают, что в наше время управление персоналом невозможно без маркетинговых инструментов и соотносят алгоритм построения сильного HR-бренда с работой над маркетинговым брендом. Ведь в современном понимании маркетинговый бренд – это отражение представления клиентов о производителе того или иного товара или услуги. Равно как и потребительский бренд, HR-бренд способен повысить узнаваемость компании, лояльность ее сотрудников и клиентов, обеспечить конкурентные преимущества и, в конечном итоге, увеличить продажи.

Сегодня лучшие работодатели предлагают своим сотрудникам комфортные условия работы и конкурентоспособную заработную плату, перспективы карьерного роста и развития, возможность участвовать в волонтерских проектах и благотворительных акциях. При этом мотивация все больше смещается в сторону человеческих ценностей. Социально-ответственная компания, заботящаяся о своих сотрудниках, обществе, экологии, занимающаяся благотворительностью, всегда будет пользоваться большей популярностью, нежели построенная только на идеологии максимальной прибыли.

По большому счету с помощью HR-брендинга решаются три основные проблемы:

- проблема рекрутинга. Работодатель имеет возможность привлекать большее число кандидатов, а, следовательно, у него есть возможность выбрать подходящего именно ему сотрудника;
- проблему удержания персонала. Используя технологии брендинга, компания работает не только на внешнего потребителя, но, прежде всего, промоутирует образ компании в сознании уже работающего персонала. Внутренний PR играет не меньшую роль в HR-брендинге, чем внешний. Текучка кадров снижается, качество бизнес-процессов повышается;
- удовлетворение амбиций.

Важно помнить, что внутренний HR-бренд во многом определяет внешний. Рынок труда значительно больше доверяет отзывам настоящих и быв-

ших сотрудников, чем официальной информации, поэтому представление кандидатов о компании во многом определяется тем, как ее воспринимают непосредственные работники.

Говоря об HR-бренде, следует также отметить его направленность на несколько целевых групп: потенциальных кандидатов, работающих сотрудников, бывших работников, а также родственников и друзей сотрудников. Эксперты советуют использовать для каждой из указанных аудиторий свои методы укрепления имиджа работодателя. Основа HR-бренда – это то, как будущие, существующие или уволенные сотрудники работники воспринимают свое место работы

С целью большей эффективности HR-брендинг не должен быть слишком очевиден на стадии найма, но, в то же время должен информировать о подходе к управлению людьми в компании. Например, брэндинг работодателя должен доносить о следующих процессах:

- введение в должность;
- система поощрений;
- управление внутренними коммуникациями;
- эффективная управленческая деятельность;
- увольнение.

Одним из подходов к развитию бренда являются опросы, касающиеся отношения сотрудников к своей работе в данной компании, что дает возможность лучше понять позицию работников и продумать дальнейшие действия.

И все-таки стоит тратить бюджет на HR-брендинг или без этого можно обойтись? Нет однозначного ответа на этот вопрос. С одной стороны, если компания обладает ценными кадрами, грамотно продуманной и четко функционирующей системой управления персоналом и достаточной прибылью, чтобы выделить в бюджете отдельную статью расходов на HR-брендинг, то почему нет?! Следует определить свою целевую аудиторию, каналы и инструменты воздействия, разработать стратегию процесса брендинга, выделить уникальные преимущества компании и смело реализовывать эту программу [3].

С другой стороны, тратить деньги на создание мифов о своей компании, которые не будут находить реального подтверждения в жизни, по меньшей мере, расточительно. Нанять работника – это только половина дела. Важно удержать того, кем дорожишь. А потому, вместо трат на дорогую рекламу в СМИ, лучше распределить этот бюджет на дополнительную мотивацию сотрудников. Возврат таких инвестиций будет гораздо больше.

Можно, конечно, просто уволить неloyальных работников, но перемещение персонала всегда выливается в дополнительные финансовые расходы. Каждого нового сотрудника необходимо сначала обучить, а первые несколько месяцев любой специалист будет работать не на полную мощность, постепенно постигая все нюансы своей новой работы. Затраты на постоян-

ный подбор персонала всегда значительны для любого работодателя. Избегать подобных трат и / или оптимизировать эту статью расходов поможет только лояльность потенциальных соискателей и штатных сотрудников, чтобы им хотелось работать только в вашей компании и нигде больше, – все аргументы за HR-брендинг [1].

Почему, например, многие на сегодняшний день мечтают работать в Google? Дело не столько в материальной составляющей, которая может не сильно выделяться на фоне конкурентов, сколько в желании быть частью крупнейшего международного бренда с безупречным имиджем. Об условиях работы, предлагаемых в Google, могут только мечтать сотрудники 99 % российских компаний. Интернет-гигант предусмотрел все: от внутренней культуры, основанной на простых общечеловеческих ценностях (взаимопонимании, взаимной заинтересованности, поддержке и командной работе) до оснащения подразделений собственными тренажерными залами, снабжения их бесплатной едой и организации массового отдыха (прыжков с парашютом и др.). Воистину, никто не вкладывает в своих сотрудников больше, чем Google, и неудивительно, что ажиотаж вокруг открытых вакансий стоит обычно невообразимый, а заставить специалиста уйти из компании практически невозможно.

Конечно, российские работодатели не в состоянии предоставлять своим сотрудникам тот уровень организации труда, который западные компании взяли на вооружение еще двадцать лет назад. В России HR-брендинг только готовится появиться на свет и ему еще не уделяется должное внимание. Во многом виноват укоренившийся за время перехода от плана к рынку стереотип, что в нашей стране главным мотиватором к труду является денежное вознаграждение. Очевидно, что в условиях кризиса, развала экономики, плохого функционирования системы социального страхования и небольшого выбора товаров, предлагающихся по необоснованно завышенным ценам, деньги – то, что интересует работников прежде всего. Но в условиях стабильной экономики ситуация серьезно меняется. Современный соискатель становится все более требовательным, если не сказать – избалованным. Кандидатов уже ничем не удивишь. Те составляющие социального пакета и условий работы, которые еще пять лет назад были привлекательными, сегодня превратились в стандартный набор, прилагаемый к заработной плате. Поэтому тактика выжимания соков из работника за большие деньги перестает работать, и персонал спешит перейти в те организации, где о них больше заботятся. И на выбор ими нового места работы начинает влиять HR-бренд.

Как правило, компании с сильным брендом работодателя предлагают не самую высокую заработную плату, так как привлекают работников за счет других конкурентных преимуществ, которые зачастую мотивируют сильнее, чем материальная составляющая. Кроме того, это позитивно отражается на мотивации сотрудников внутри компании, на показателях их вовлеченности в общее дело и результативности.

Осознав выгоду, которую приносит системная работа над развитием HR-бренда, многие компании стали уделять больше внимания имиджу работодателя. Согласно международному исследованию характеристик бренда работодателя Employer Brand International (EBI), 41 % российских компаний сегодня разрабатывает стратегию построения HR-бренда. При этом в качестве основных положительных результатов от внедрения подобных программ отечественные специалисты отмечают: уменьшение текучести кадров (29 %), сокращение времени на поиск работников (29 %), увеличение числа присланных резюме (21 %) и привлечение большего количества клиентов (16 %) [2]. Более наглядно распределение показано на рис. 1.

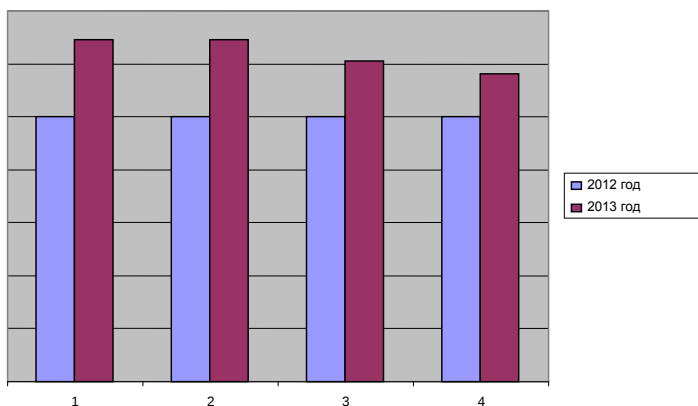


Рис. 1. Распределение положительных результатов при внедрении HR-брендинга

В России сегодня построение благоприятного имиджа работодателя играет ключевую роль. Рынок труда становится все более узким, качественных специалистов не хватает, компании конкурируют за профессионалов, в такой ситуации соискатель при прочих равных условиях найма выбирает компанию с хорошей репутацией. При разработке стратегии развития HR-бренда компании необходимо найти то, что отличает ее от конкурентов, чем она может по праву гордиться и на основании этого формулировать особое предложение для своих сотрудников.

Список литературы:

1. ИНТАЛЕВ® сайт управленческого консалтинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intalev.ru/>, свободный. – Загл. с экрана.
2. Балашова Е. HR-брендинг: пустые траты или долгосрочные инвестиции? [Электронный ресурс] / Е. Балашова // Управление персоналом. – 2008. – № 20. – Режим доступа: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1782>, свободный. – Загл. с экрана.

3. Голубева Ю. HR-брендинг: модное веяние или будущее в управлении персоналом? [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm226.html>, свободный. – Загл. с экрана.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА В РОССИИ

© Мустафина Л.З.*

Институт экономики и финансов

Казанского (Приволжского) федерального университета, г. Казань

В статье рассматриваются ключевые вопросы производительности труда, определены факторы, влияющие на данный показатель. Перечислены основные проблемы низкой производительности труда в России и представлена статистика по основным проблемным показателям.

Ключевые слова: производительность, эффективность, продуктивность, бережливое производство, инновации.

Производительность труда является важнейшим экономическим показателем, который характеризует эффективность затрат труда. От повышения производительности труда зависит благосостояние страны в целом и отдельных ее граждан.

В советский период отечественной истории проблемам производительности труда уделялось особое внимание. Еще В.И. Ленин писал: «Капитализм может быть окончательно побежден и будет окончательно побежден тем, что социализм создает новую, гораздо более высокую производительность труда» [1]. Значительный вклад в исследование проблем производительности труда внесли отечественные ученые, такие как Л.И. Абалкин, Р.В. Гаврилов, А.А. Иванченко, Д.Н. Карпухин, Е.В. Морозова и другие. В работах отечественных специалистов содержались очень важные идеи, методики, подходы.

С 1998 года начался ускоренный экономический рост, а с 2002 года Правительство России провозгласило повышение производительности труда одной из важнейших задач экономики. В 2004 году В.В. Путиным было определено, что к 2020 году производительность труда в России должна вырасти в четыре раза. По мнению экспертов, для обеспечения такого результата потребуется поддерживать рост на уровне 6 % в год [4, с. 218].

В целом, производительность труда – это динамичный показатель, характеризующий продуктивность производственной деятельности людей, количество производимой продукции в единицу времени. Динамика производительности труда меняется под действием различных факторов.

В литературе выделяют три группы факторов, влияющих на производительность труда: материально-технические, организационно-управленческие

* Студент.

кие, социально-экономические. К первой группе относят совершенствование технологии производства, внедрение новых средств и предметов труда, использование более прогрессивной, новейшей технологии производства, повышение уровня автоматизации и технической оснащенности предприятия. Также в эту группу относят совершенствование продуктов труда, то есть повышение качества продукции. Ко второй группе относят совершенствование организации труда и производства, управления производством. Факторы второй группы включают в себя развитие оперативного управления производством, развитие автоматизированных систем управления производством. Среди третьей группы факторов выделяют такие факторы, как развитие качеств человека в процессе трудовой деятельности, то есть повышение квалификации работников, создание благоприятных условий труда, моральная и материальная заинтересованность в конечном результате труда как всего коллектива, так и каждого рабочего.

Все перечисленные факторы тесно взаимосвязаны друг с другом и представляют собой единую систему управления и производства. Игнорирование того или иного фактора неизбежно приведет к отражению в показателях деятельности предприятия, например, в нерациональном использовании рабочего времени, в простоях производства. Это отразится на показателях эффективности деятельности предприятия в целом и тем самым отрицательно повлияют на производительность труда.

Увеличению производительности труда способствует выявление резервов внутри предприятия. К ним относятся еще не используемые реальные возможности рационального использования всего комплекса ресурсов, будь то материальные, трудовые или организационные. Резервы могут быть текущими, которые можно задействовать в ближайшее время и долговременными, которые потребуют перестройки производственного процесса, к примеру, внедрение новых технологий производства.

Высокая производительность является основой устойчивого экономического роста. От эффективности деятельности предприятий зависит уровень экономического развития страны.

Рост производительности труда способствует увеличению прибыли предприятия, рентабельности, конкурентоспособности. В условиях глобализации и ужесточения конкурентной борьбы все предприятия стремятся к улучшению качества своей продукции и максимизации прибыли путем оптимизации затрат. Решением данной проблемы должно стать увеличение производительности труда. Однако это решение является одной из сложных задач, поскольку усугубляется рядом проблем.

К проблемам, сдерживающим рост производительности труда в нашей стране, относятся следующие:

- высокая степень износа оборудования;
- низкая степень мотивации работников в повышении производительности труда;

- неэффективная организация труда;
- нехватка профессиональных навыков.

Производительность труда в России росла с 2002 года до 2008 года, после динамика упала чуть ли не в два раза по оценкам разных экспертов (табл. 1). По данным таблицы видно, что в период с 2005 по 2008 год производительность труда росла достаточно высокими темпами.

Таблица 1

Динамика производительности труда на российских предприятиях, в % к предыдущему году (на начало года) [6]

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Всего в экономике	105,5	107,5	107,5	104,8	95,9	103,0	103,8
С / х, охота, лесное хозяйство	101,8	104,3	105,0	110,0	104,6	90,0	119,9
Рыболовство	96,5	101,6	103,2	95,4	106,3	76,4	112,5
Добыча полезных ископаемых	106,3	103,3	103,1	100,9	108,5	100,6	101,2
Обрабатывающие производства	106,0	108,5	108,4	102,6	95,9	108,3	105,9
Производство и распределение электроэнергии, газа, воды	103,7	101,9	97,5	102,1	96,3	99,0	99,9
Строительство	105,9	115,8	112,8	109,1	94,4	98,7	102,8
Оптовая и розничная торговля	105,1	110,8	104,8	108,1	99,0	98,8	104,8
Гостиницы, рестораны	108,5	109,2	108,0	109,2	86,7	94,5	101,2
Транспорт и связь	102,1	110,7	107,5	106,4	95,4	102,4	102,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда, услуги	112,4	106,2	117,1	107,5	97,5	99,4	101,2

По данным Организации экономического сотрудничества и развития, в России производительность труда составляет 24 доллара в час на одного человека [5]. С таким показателем, мы занимаем предпоследнее место среди стран участниц Организации, удалось обогнать только Мексику с 19 долларами в час.

Размер заработной платы не только не стимулирует, но и часто убивает интерес, снижает моральный настрой работников, новаторские идеи не поддерживаются. В 2008 году среднемесячная начисленная заработная плата в России составила 588,49 долл., в 2010 году – 687,63 долл., при этом в США этот показатель составил 4241 долл. и 4354 долл. соответственно. Такая статистика недопустима при том, что цены на основные товары и услуги в России уже приближены или превышают американские.

Однако темпы роста производительности труда в России значительно отстают от темпов роста заработной платы (табл. 2). Такая ситуация ведет к повышению себестоимости продукции, а, следовательно, к уменьшению прибыли.

Кроме того, техническая база предприятий находится в плачевном состоянии. По данным «Российской газеты» в 2011 году Россия находится в десятке стран-мировых «лидеров» по уровню износа основных производственных фондов [3]. Этот показатель, по данным международных экономических организаций, оценивается, как минимум в 50 %. В то же время, по

группе БРИКС уровень износа ОПФ не превышает 35 %. Дальнейший рост износа чреват как минимум падением производства, вплоть до технологического отставания от стран-мировых «лидеров». В таких условиях предприятия часто не могут быть конкурентоспособны даже на внутреннем рынке.

Таблица 2

**Темпы роста заработной платы и производительности труда в России
(в процентах к предыдущему году) [6]**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Начисленная реальная заработная плата	112,6	115,2	117,2	111,5	96,5	105,2	102,8
Производительность труда	105,5	107,5	107,5	104,8	95,9	103,0	103,8

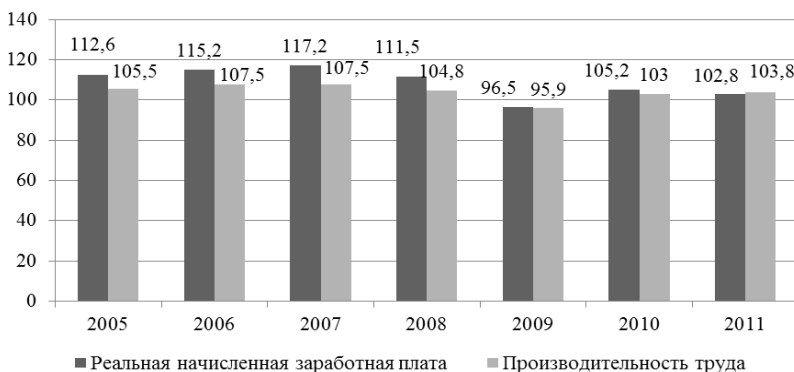


Рис. 1. Соотношение темпов роста заработной платы и производительности труда в России

К социальной проблеме можно отнести то, что запросы населения относительно современного образования намного превышают предложения экономики, а именно, сегодня зачастую недостаточно одного высшего образования молодому специалисту. Рабочие места не соответствуют представлениям кадров, людям предлагают рабочие места с устаревшими технологиями [2, с. 45].

Проблема низкой конкурентоспособности российских предприятий упирается в финансирование научных разработок и инноваций. Однако даже воплощение технических проектов не даст прироста производительности труда в случае отсутствия квалифицированных кадров. Поэтому необходимо улучшать качество подготовки молодых специалистов.

Опыт и практика лучших мировых компаний показывает, что увеличить производительность труда можно и без существенных капиталовложений, применяя лишь новые методы и технологии организации труда. Речь идет о технологии бережливого производства как передовом подходе к управлению качеством, обеспечивающим долговременную конкурентоспособность без существенных капиталовложений. В нашей стране уже есть опыт внедрения подобной технологии на практике. К компаниям, внедряющим эту

концепцию относятся ФГУП «ПОЗиС», ОАО «Казанькомпрессормаш», ОАО «ЕлАЗ», ОАО «Сбербанк», ОАО «Автоваз», ОАО «ГАЗ» и другие.

Главным источником роста любой экономики является повышение производительности труда. Низкие показатели производительности в России объясняются рядом причин. Главные из которых – устаревшее оборудование, которое повлечет за собой технологическую отсталость, низкий уровень заинтересованности в результатах труда, недостаточный уровень квалификации и низкий уровень конкурентоспособности. Поэтому, задача повышения производительности труда носит важный, основополагающий характер.

Список литературы:

1. Большая советская энциклопедия. – М.: Сов. энцикл., 1969-1978.
2. Подсумкова Л.А. Факторы роста производительности труда в российской экономике // Инновационная деятельность. – 2012. – № 19. – С. 43-46.
3. Чичкин А. Поизносились: уровень износа основных фондов в России намного выше, чем в других странах БРИКС / А. Чичкин // Российская газета – Экономика Модернизация. – № 5519 (143).
4. Шикевич А.И. Управленческие инновации – фактор роста производительности труда / А.И. Шикевич, Д.Ш. Султанов, Р.Ф. Бурганов // Вестник Казанского технологического университета. – 2013. – Т. 16, № 24. – С. 217-220.
5. Фурсова И.В. Россия снизила рост производительности труда [Электронный ресурс] / Российская газета – Рынок труда. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/>.
6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

ОЦЕНКА ТРУДОЗАТРАТ НА СОЗДАНИЕ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ РАННЕЙ СТАДИИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПО МОДЕЛИ СОСОМО II

© Тютюнников Н.Н.*

Центральный научно-исследовательский институт экономики,
информатики и систем управления, г. Москва

В статье рассмотрены вопросы оценки трудоемкости и длительности создания программных средств для ранней стадии их проектирования с помощью модели СОСОМО II на примере программных средств терминологического фонда.

Ключевые слова: трудоемкость и длительность создания, программные средства, ранняя стадия проектирования, модель СОСОМО II.

* Ведущий научный сотрудник Центра информационных ресурсов, кандидат технических наук, старший научный сотрудник.

Модель СОСОМО II [1] применяется для бюджетного и календарного планирования работ по созданию программных средств до начала или в процессе выполнения программного проекта. Она позволяет оценить трудоемкость создания программных средств и длительность программного проекта.

Одним из достоинств модели является проведение оценок не только на стадии разработки программных средств (Post-Architecture), но и на ранней стадии их проектирования (Early Design). Сложность проведения оценок на этой стадии обусловлена тем, что в это время очень мало может быть известно о размере продукта, который должен быть разработан; на какой платформе он будет разрабатываться и использоваться; о квалификации разработчиков, которые будут участвовать в проекте; или о подробных деталях процесса его использования. Эта модель может быть использована проектировщиками программного обеспечения, системными интеграторами или плановыми работниками.

В модели СОСОМО II для ранней стадии проектирования также используется размер программных средств, вычисленный путем предварительной оценки в тысячах строк исходного кода (KSLoC, Kilo Source Lines of Code) или путем подсчета неприведенных функциональных точек (UFP, Unadjusted Function Points), которые потом преобразуются в KSLoC.

Отличием при проведении оценок на данной стадии от стадии разработки является сокращенный набор мультипликаторов трудоемкости. Мультипликаторы модели для ранней стадии проектирования фактически являются обобщенными показателями соответствующих наборов мультипликаторов модели для стадии разработки. Итоговый поправочный коэффициент мультипликаторов трудоемкости рассчитывается аналогично модели для стадии разработки, за исключением того, что количество сомножителей снижается с 17 до 7.

В модели СОСОМО II для ранней стадии проектирования программных средств используются описанные ниже мультипликаторы трудоемкости, оценки для которых установлены на примере программных средств терминологического фонда [3].

1. Мультипликатор трудоемкости PERS (Personnel Capability, возможности персонала), оценка для которого представлена в табл. 1, характеризует возможности аналитиков и программистов, а также текучесть кадров.

Таблица 1

Оценка для получения мультипликатора трудоемкости PERS

Суть оценки	Описание полученной оценки	Оценка
Возможности аналитиков и программистов	55 процентилей, т.е. 55 % сотрудников коллектива как минимум способны эффективно и тщательно создавать программный продукт, а также умеют договариваться и сотрудничать	Nominal
Годовая текучесть кадров	Не более 6% в год	Very High
Итого		High

2. Мультипликатор трудоемкости RCPX (Product Reliability and Complexity, надежность и сложность продукта), оценка для которого представлена в табл. 2, характеризует требования надежности программного обеспечения, размера базы данных, сложности продукта и согласованности документации, необходимой в жизненном цикле продукта.

Таблица 2

Оценка для получения мультипликатора трудоемкости RCPX

Суть оценки	Описание полученной оценки	Оценка
Акцент на надежность и документированность	Умеренные требования надежности и достаточное количество документации	Nominal
Сложность продукта	Средняя	Nominal
Размер базы данных	Очень большая	Very High
Итого		High

3. Мультипликатор трудоемкости RUSE (Developed for Reusability, разработка для повторного использования), оценка для которого представлена в табл. 3, характеризует трудоемкость создания компонентов, предназначенных для повторного использования в текущем или будущих проектах. Эта трудоемкость связана с созданием более общего дизайна программного обеспечения и более сложной документации, а также проведением более тщательного тестирования, чтобы обеспечить возможность использования компонентов в других приложениях.

Таблица 3

Оценка для получения мультипликатора трудоемкости RUSE

Суть оценки	Описание полученной оценки	Оценка
Широта области применения повторно используемого кода	Внутри проекта	Nominal
Итого		Nominal

4. Мультипликатор трудоемкости PDIF (Platform Difficulty, сложность платформы), оценка для которого представлена в табл. 4, характеризует ограничения по быстродействию и оперативной памяти при выполнении программы, а также изменчивость платформы.

Таблица 4

Оценка для получения мультипликатора трудоемкости PDIF

Суть оценки	Описание полученной оценки	Оценка
Ограничения по быстродействию и памяти	Использование ≤ 50 % имеющихся ресурсов быстродействия и памяти	Low
Изменчивость платформы	Stable (Стабильна)	Nominal
Итого		Low

5. Мультипликатор трудоемкости PREX (Personnel Experience, опыт персонала), оценка для которого представлена в табл. 5, характеризует опыт работы разработчиков с приложениями, платформой, а также языком программирования и инструментальными средствами.

Таблица 5

Оценка для получения мультипликатора трудоемкости PREX

Суть оценки	Описание полученной оценки	Оценка
Работа с приложениями, платформой, языком программирования и инструментальными средствами	4 года	Very High
Итого		Very High

6. Мультипликатор трудоемкости FLIC (Facilities, используемые средства), оценка для которого представлена в табл. 6, характеризует использование разработчиками программных утилит (программных средств разработчики) и возможности взаимодействия разработчиков.

Таблица 6

Оценка для получения мультипликатора трудоемкости FLIC

Суть оценки	Описание полученной оценки	Оценка
Использование утилит	Some (Некоторых)	Very Low
Условия взаимодействия разработчиков	Совместное расположение и простое общение	Extra High
Итого		High

7. Мультипликатор трудоемкости SCED (Required Development Schedule, требуемые сроки разработки), оценка для которого представлена в табл. 7, характеризует ограничения, налагаемые на разработчиков программного проекта, по возможностям изменения сроков окончания проекта.

Таблица 7

Оценка для получения мультипликатора трудоемкости SCED

Суть оценки	Описание полученной оценки	Оценка
Возможность изменения сроков окончания разработок	100 % сохранение запланированных (номинальных) сроков	Nominal
Итого		Nominal

Расчет трудоемкости и длительности разработки программных средств терминологического фонда для ранней стадии проектирования осуществляется с учетом мультипликаторов, значения которых представлены в табл. 8 в соответствии с нормировочными таблицами модели COSOMO II.

Таблица 8

Значения мультипликаторов трудоемкости для программных средств терминологического фонда

ЕМ _i	Оценка	Значение
PERS	High	0,83
RCPX	High	1,33
RUSE	Nominal	1,00
PDIF	Low	0,87
PREX	Very High	0,74
FCIL	High	0,87
SCED	Nominal	1,00

На основании этих значений поправочный коэффициент на ранней стадии проектирования будет составлять:

$$\prod_{i=1}^7 EM_i = 0,83 \cdot 1,33 \cdot 1,00 \cdot 0,87 \cdot 0,74 \cdot 0,87 \cdot 1,00 = 0,62, \quad (1)$$

Трудоемкость разработки программных средств терминологического фонда принимает следующее значение:

$$PM = A \cdot Size^E \cdot \prod_{i=1}^7 EM_i + PM_{Auto} = 2,94 \cdot 74,4^{1,0405} \cdot 0,62 + 0 = 161,48 \text{ чел. мес.} \quad (2)$$

где $A = 2,94$ – константа, установленная для COCOMO II.2000;

$Size = 74,4$ KSLoc – размер программных средств, рассчитанный в [3];

$E = 1,0405$ – размерная экспонента, вычисленная по COCOMO II;

EM_i – мультипликатор (или множитель) трудоемкости;

PM_{Auto} – трудоемкость разработки автоматически транслируемого кода.

В соответствии с полученной оценкой трудоемкости длительность разработки программных средств терминологического фонда принимает следующее значение:

$$TDEV = \left[C \cdot (PM_{NS})^{(D+0,2 \cdot (E-B))} \right] \cdot \frac{SCED\%}{100} =$$

$$= 3,67 \cdot 161,48^{(0,28+0,2 \cdot (1,0405-0,91))} \cdot \frac{100}{100} = 17,40 \text{ мес.} \quad (3)$$

где $C = 3,67$ – коэффициент, который может быть откалиброван;

PM_{NS} – трудоемкость разработки, вычисленная по формуле (2), без учета мультипликатора трудоемкости SCED ($PM = PM_{NS}$, так как мультипликатор SCED равен единице и не вносит изменения в величину поправочного коэффициента);

$D = 0,28$ – базовая экспонента длительности, которая также может быть откалибрована;

E – экспонента, описанная в формуле (2);

$B = 0,91$ – базовая экспонента, определяющая размерный фактор для программных средств, которая может быть откалибрована;

$SCED\%$ – значение мультипликатора трудоемкости SCED, выраженное в процентах.

Таким образом, полученные оценки носителей затрат для ранней стадии проектирования программных средств терминологического фонда показали 8 %-ное увеличение итогового поправочного коэффициента мультипликаторов трудоемкости по сравнению со значением, полученным для стадии раз-

работки, которые были рассчитаны заблаговременно. Полученный результат повлек за собой для ранней стадии проектирования увеличение оценок трудоемкости разработки программного обеспечения терминологического фонда на 13,03 человеко-месяцев (на 8 %) и длительности его разработки на 0,45 месяца (на 2,5 %). Увеличение трудоемкости и длительности разработки объясняется общностью мультипликаторов трудоемкости для ранней стадии проектирования, которые детализируются и уточняются для стадии разработки, что приводит к более точным оценкам.

Список литературы:

1. Software Cost Estimation with Cocomo II / B.W. Boehm ... [et al.]. – N.J.: Prentice-Hall, 2000. – 544 p.
2. Cocomo II. Model Definition Manual. Version 2.1. – USC: Center for Software Engineering, 2000. – 86 p.
3. Тютюнников Н.Н. Оценка затрат на создание программных средств терминологического фонда по укрупненным нормам времени на разработку программных средств вычислительной техники / под общ. ред. С.С. Чернова; Центр развития научного сотрудничества // Актуальные вопросы экономических наук: сб. материалов XXIX Международной научно-практической конференции: в 2-х частях, Новосибирск, 21 февраля 2013 г. – Часть 1. – Новосибирск, 2013. – С. 163-169.

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

© Черненко И.М.^{*}, Семенов В.И.[♦]

Уральский федеральный университет
им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, г. Екатеринбург

Технологическая модернизация в России, воспринимаемая как приоритетное направление социально-экономического развития предполагает адекватное использование и развитие накопленного человеческого капитала на национальном уровне. В данной статье авторы обозначают противоречия, возникающие между потребностями модернизации и существующими подходами к реализации потенциала занятого населения для эффективного использования его человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, технологическая модернизация, инвестиции в персонал, промышленность.

Стратегические документы, задающие векторы развития в приоритетных областях на национальном уровне, акцентируют внимание на необхо-

^{*} Аспирант, ассистент кафедры Экономики и управления на металлургических предприятиях.

[♦] Аспирант, ассистент кафедры Экономической теории и экономической политики.

димости создания условий для технологической модернизации [8]. Российская государственная политика в области социально-экономического развития, сфокусированная на инновационной модернизации, предполагает выделение критических технологий, позволяющих эффективно формировать научно-исследовательские и производственные системы, воспроизводящие пятый и шестой технологические уклады. Постиндустриальная направленность модернизации в последнее время подверглась серьезной критической оценке со стороны сторонников теорий неоиנדустриализации [1, 2], реиндустриализации [6, 7], связанных с приоритетным технологическим развитием традиционных отраслей промышленности как базы для масштабного внедрения технологий передовых укладов. Неадекватная оценка потребности в ресурсах, необходимых для внедрения постиндустриального типа экономики привела к сокращению темпов прироста инвестиций в основной капитал во многих традиционных промышленных отраслях.

В последние годы более активно стали развиваться проекты, направленные на формирование инновационной инфраструктуры ключевых центров технологических компетенций в различных регионах России: к ним относятся как крупнейшие научно-исследовательские организации, центры фундаментальных и прикладных исследований, так и наукоемкие промышленные предприятия. Системный подход к формированию приоритетных направлений развития критических технологий, вне зависимости от постиндустриальных или реиндустриальных приоритетов развития, должен также предполагать и стратегическое управление системами, обеспечивающими воспроизводство необходимого для повышения качества проводимой модернизации человеческого капитала. В настоящее время эффективность такого подхода во многом зависит от регулирования стратегий инвестирования в человеческий капитал для достижения необходимого его качества на всех уровнях. Таким образом, важнейшей задачей российских исследований в области экономики труда в последнее время является оценка тенденций в изменении эффективности накопления человеческого капитала, необходимого для осуществления технологической модернизации.

Проблемы человеческого капитала в последнее десятилетие были отражены в рамках множества отечественных исследований, на макроэкономическом уровне изучение особенностей воспроизводства человеческого капитала в России проводятся с применением анализа существующей модели рынка труда, потенциала системы образования, здравоохранения и социального обеспечения. В последнее время проблемы эффективности применения человеческого капитала в российских условиях в рамках классического направления изучаются с применением подходов, согласующихся с общемировыми методологическими представлениями (применение сопоставимых направлений анализа, например, изучение параметрической зависимости оплаты труда от уровня оплаты труда с применением регрессионного

моделирования, применение различного рода сопоставимых опросов на уровне индивидов и отдельных предприятий и т.п.). Подобные исследования осуществляются, например, в работах исследований В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова, А.Л. Лукьяновой.

Таблица 1

Распределение занятых по квалификационному уровню в 2012 году, межстрановые сопоставления [10]

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Всего
Развитые страны										
Великобритания	9,6	23,4	13,3	13,6	19,4	0,4	6,2	4,7	9,0	99,6
Германия	3,4	15,9	21,8	13,3	15,4	0,9	13,5	7,2	7,7	99,1
Франция	6,8	16,6	21,6	10,7	17,0	1,1	6,8	7,3	11,1	99,0
Переходные страны										
Венгрия	4,1	16,1	14,7	8,5	15,1	1,8	14,5	14,6	10,1	99,5
Польша	5,6	20,6	12,3	8,2	14,5	0,4	16,7	12,1	8,7	99,2
Чехия	4,4	13,6	18,5	10,5	14,5	0,9	15,4	15,6	6,2	99,5
Страны BRIC										
Бразилия	3,7	9,9	8,1	13,5	16,7	5,7	10,9	10,7	19,6	98,7
Россия	7,2	20,6	16,1	3,0	14,6	1,0	13,9	12,7	10,9	100,0

Примечание: в таблице обозначены следующие группы: 1 – руководители; 2 – специалисты высшего уровня квалификации; 3 – специалисты среднего уровня квалификации; 4 – служащие, занятые подготовкой информации; 5 – работники сферы обслуживания; 6 – квалифицированные работники сельского хозяйства; 7 – квалифицированные рабочие в промышленности; 8 – операторы, аппаратчики и машинисты; 9 – неквалифицированные рабочие. Общее число занятых, распределенных по указанным группам для всех стран не достигает 100%, поскольку большинство из них предоставляют информацию по группе работников, не отнесенных ни к одной из квалификационных групп (например, военнослужащих).

Одним из приоритетных направлений в изучении человеческого капитала стала оценка стоимости человеческого капитала, позволяющая дать представление об объемах накопленного человеческого капитала. Оценки по общепринятой методологии Джоргенсона-Фраумени, приведенные в исследованиях Р.И. Капелюшникова в 2013 году, позволили заключить о низком уровне аккумулируемого человеческого капитала – 207 тыс. долл. на человека (например, по сравнению с США, 641 тыс. долл.), несмотря на высокий по внутренним национальным меркам уровень его прироста [3, 4]. Оценка уровня накопленного человеческого капитала складывается из ряда социально-экономических факторов, влияющих на конечную эффективность применения высококвалифицированной рабочей силы с определенным уровнем образования. Компаративный межстрановой анализ квалификационной структуры занятых в экономике в сопряжении с низким индивидуальным уровнем накопленного человеческого капитала позволяет сделать вывод о большом числе высококвалифицированных специалистов, которые

не могут реализовать свой человеческий капитал на российском рынке труда (табл. 1). По числу квалифицированных специалистов Россия занимает позиции, близкие к развитым странам, доля их в общей структуре занятых превосходит аналогичные показатели по странам BRIC. Отмечаемый большинством работодателей дефицит квалифицированных рабочих, может быть компенсирован за счет перераспределения занятых рабочих между квалификационными группами и привлечения дополнительных инвестиций в образование работников.

Анализ качества человеческого капитала, необходимого для модернизации, включает также изучение кадровых стратегий работодателей и их принципов при инвестировании в развитие своих сотрудников. В табл. 2 указаны основные индикаторы развития внутрифирменного развития человеческого капитала для промышленных предприятий, как видно, большое значение имеет неадекватный уровень образования рабочей силы, предполагающий привлечение дополнительного инвестирования в человеческий капитал. Неадекватный уровень образования рабочей силы в большей степени отражают негативные тенденции в системе профессионального образования, связанные с отрывом уровня образования и его результатов от реальных потребностей предприятий. В целом незначительное число фирм отмечает, что человеческий капитал и отношения, возникающие в связи с его использованием, являются ключевым фактором, влияющим на экономическое положение предприятия и потенциал его развития.

Таблица 2

**Основные индикаторы развития человеческого капитала
на национальном уровне и их международное сопоставление [10]**

Индикатор Всемирного Банка	Россия	Восточная Европа и Центральная Азия	Все страны
Организации, предлагающие формальное обучение, %	46,1	39,0	37,8
Доля работников, получающих формальное обучение, %	42,7	38,1	47,3
Доля неквалифицированных производственных рабочих, %	23,0	25,0	29,9
Фирмы, определяющие отношения в трудовой сфере как главный фактор, определяющий успех бизнеса, %	6,0	9,2	12,5
Фирмы, отмечающие наличие неадекватного уровня образования среди рабочей силы как главный лимитирующий фактор, %	25,4	22,8	27,7
Среднее число лет опыта работы у топ-менеджмента в отрасли	14,7	15,9	16,5

Несмотря на высокий уровень формальной подготовки работников, судя по объемам финансирования, качество ее остается невысоким: в расчете на сотрудника затраты на подготовку и повышение квалификации в европейских странах остаются весьма высокими. Предполагается, что интенсивность инвестирования в человеческий капитал со стороны предприятий напрямую влияет на качество обновления человеческого капитала и его соответствие потребностям модернизации. Инвестиции в подготовку персонала в 2011 году не смогли достичь докризисного уровня, а для промышленных предприятий наблюдается отрицательная динамика инвестирования в человеческий капитал (табл. 3).

Таблица 3

Показатели обучения персонала компаний в России и Европе [5].

Показатель обучения	2007	2009	2010	2011
Доля компаний, осуществляющих расходы на оплату профессиональной подготовки, Россия, %	63,5	64,7	62	63,4
Расходы на оплату профессиональной подготовки, в расчете на одного сотрудника, всего, Россия, рублей	1940	1860	1660	1852
из них на промышленных предприятиях, рублей	—	—	1402	1210
Расходы на оплату профессиональной подготовки, в расчете на одного сотрудника, всего, Европейский Союз, рублей	—	—	—	12470
из них на промышленных предприятиях, рублей	—	—	—	9890
Доля сотрудников, участвующих в непрерывном образовании, Европейский Союз, % (в скобках указан аналогичный показатель для промышленных предприятий)	—	—	—	34 (32)

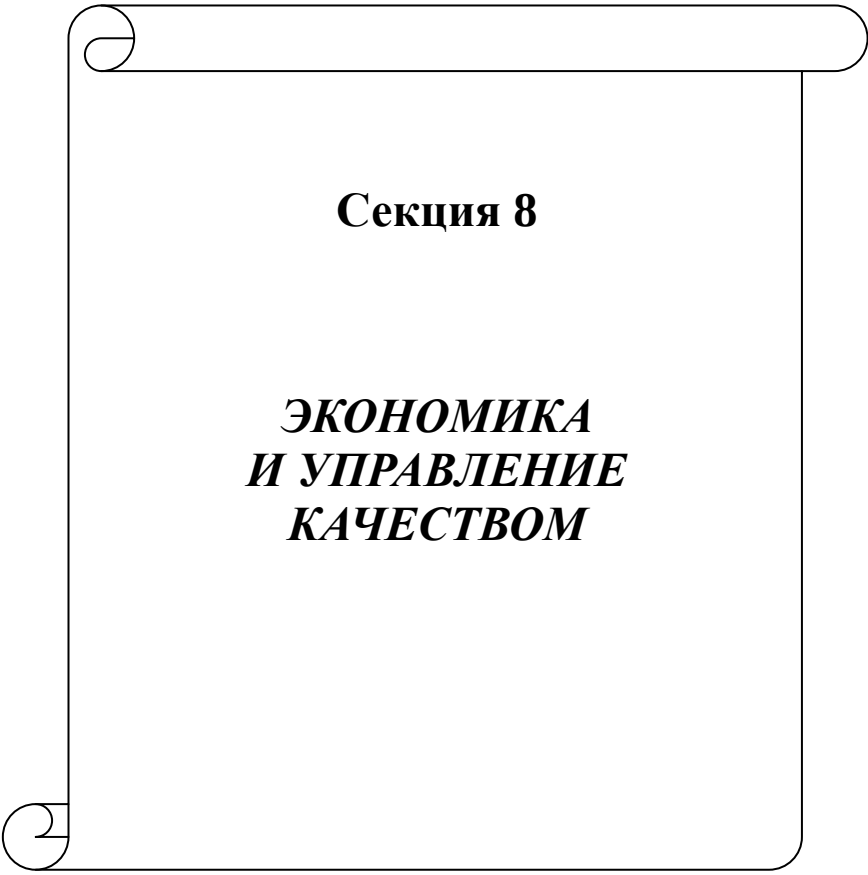
На выявленные статистические неблагоприятные тенденции накладывается ряд отрицательных эффектов, характерных для социально-экономического развития на национальном уровне, касающихся изменений в системе образования и перераспределения занятых между различными секторами экономики. Повышение роли неформального сектора экономики, концентрирующего значительный уровень низкоэффективного человеческого капитала, в последние годы отмеченное некоторыми исследователями, связано с рациональной реакцией предприятий на повышение налоговой нагрузки и понижение качества функционирования институциональной среды. Промышленные предприятия в связи с ухудшающимся деловым климатом и снижением загрузки производственных мощностей продолжают терять значительное количество человеческого капитала.

В заключение отметим, что преодоление негативных тенденций может быть связано с разработкой подходов к управлению человеческим капиталом сотрудников, обеспечивающим соответствие уровня компетенций сотрудников в условиях технологической модернизации и потребностей предприятий в качественно новой рабочей силе [9]. Системы управления человеческим капиталом включают оценку стратегических перспектив развития человеческого капитала в рамках изменения институциональной среды (технологические изменения, изменения на рынке труда, в системе образования и системе здравоохранения и социального обеспечения), а также измерение уровня отдачи от инвестиций в персонал. Применение современных подходов к управлению персоналом, ориентированных на развитие человеческого капитала, позволит обеспечить адекватный уровень воспроизводства человеческого капитала, соответствующего потребностям технологической модернизации.

Список литературы:

1. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) // Экономист. – 2008. – № 9.

2. Душкова Н.А. Предстоящая реиндустриализация России: условия и возможности ее осуществления // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2012. – Т. 8. – № 12-1. – С. 121-125.
3. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? Часть I // Вопросы экономики. – 2013. – № 1. – С. 27-47.
4. Капелюшников Р.И. Сколько стоит человеческий капитал России? Часть II // Вопросы экономики. – 2013. – № 2. – С. 24-46.
5. Мониторинг экономики образования. Информационный бюллетень № 65. Проблемы развития кадрового потенциала на предприятиях и возможности системы профобразования для их решения. – М.: НИУ ВШЭ, 2013. – 64 с.
6. Романова О.А. Неоиндустриализация как фактор повышения экономической безопасности старопромышленных регионов // Экономика региона. – 2012. – № 2. – С. 70-80.
7. Романова О.А. Развитие высокотехнологичных производств в региональных промышленных системах // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 3. – С. 80-92.
8. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 430 с.
9. Черненко И.М., Кельчевская Н.Р. Управление человеческим капиталом промышленного предприятия // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 35. – № 3. – С. 67-74.
10. World Bank. Enterprise Surveys [Электронный ресурс] // Статистические базы данных Всемирного Банка. – Режим доступа: <http://www.enterprisesurveys.org/Data/ExploreEconomies/2012/> (дата обращения: 14.03.2014).

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and vertical lines on the sides. The top-left and bottom-left corners feature circular scroll-like details.

Секция 8

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ АУТСОРСИНГА УСЛУГ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ ISO 9001:2008

© Луцкая Н.В.*

Национальный исследовательский
Иркутский государственный технический университет, г. Иркутск

Статья поднимает актуальный вопрос о применимости стандарта ISO 9001 к сфере услуг. Выделены области для доработок. Приведены результаты анализа сущности термина «service», предложено категорирование услуг на «очные» и «заочные», уточнена специфика применения ISO 9001 к «очным» услугам.

Ключевые слова: услуга, очное / заочное обслуживание, сервис, аутсорсинг, ISO 9000.

Аутсорсинг – передача организацией одной или нескольких своих функций (процессов) как основных, так и вспомогательных сторонним компаниям – получил в последние годы широкое распространение как высокоэффективная форма организации бизнеса. Особенно актуальным управление процессами аутсорсинга становится для компаний, сертифицированных на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001. По своей сути, аутсорсинг – это закупка сервиса, в качестве которого может выступать как производство товара, так и производство (оказание) услуг. Разделение терминов «продукт» и «услуга» в стандартах ISO серии 9000, на сегодняшний день, весьма условно. Имеются трактовки, которые указывают, что услуга является видом продукта [2]. В других пунктах стандарта речь идет об отождествлении данных терминов, и, как следствие, подходов к их управлению. Следуя логики ISO 9001:2008, все требования данного стандарта распространяются равно, как на услуги, так и на продукцию. С целью определить однозначность последнего, автором было проведено более детальное исследование лингвистики и сущности вышеуказанных терминов, которое позволило выявить их различие, а так же идентифицировать требования стандарта ISO 9001:2008, которые не распространяются на услуги. Результаты анализа могут быть полезны и актуальны для организаций, работающих в сфере услуг и сертифицированных по стандарту ISO 9001, так как делают его применение в данной сфере более прозрачным.

Обратимся к стандарту ISO 9001:2008. В разделе 3 сказано: «... Throughout the text of this International Standard, wherever the term «product» occurs, it can also mean «service» [6], что в переводе означает: «... Термин «продукция» может означать также «услугу» [1]. Данная формулировка, с точки зрения ISO, свидетельствует о единых общих механизмах управления дан-

* Аспирант НИ ИрГТУ, руководитель отдела управления качеством ООО Научно производственная фирма «Форус».

ными понятиями. На практике же управления, эти два термина принято подразделять. На аутсорсинг может быть передано как производство продукции, так и процесс оказания услуг.

В английском языке в ISO 9000:2005 [2] терминам продукция и услуги, соответствуют *product* и *service*: 1) Перевод на русский язык термина *product* – продукт; продукция; выработка, изделие – более-менее однозначен; 2) Термин *service*, переведенный на русский язык, как «услуга» требует корректировки, так как не в полной мере точен.

Проведенный анализ вариантов перевода термина *service* в специализированных по отраслям англо-русских словарях, показал, что первым, в 10 из 13 словарей, смысловой перевод термина предлагается, как *служба, занятие, работа*. Определение «услуга» предлагается в качестве значения под номерами 3 и 5. Из 13 словарей, перевод в которых был проанализирован, только в трех, первым переводом термину *service* предлагается значение «обслуживание» или «услуга».

На втором этапе анализа значений термина, выполнен обратный перевод: Проведенный анализ переводов с русского на английский терминов *услуга, обслуживание, сервис*, показал следующее: 1) термин «обслуживание» во всех 13 словарях переводится как «*service*» – в качестве основного перевода; 2) термин «*service*» в 8 словарях переводится как *сервис* в качестве основного и второстепенного переводов; и 3) термин *услуга* переводится как «*service*» – в качестве основного перевода, только в 4 представленных словарях (чаще в качестве перевода предлагаются другие значения, например *goods, todo, offer* и т.д.).

Толковые словари, в качестве определений, предлагают следующее:

- «Услуга – 1) действие, приносящее пользу, помощь другому; 2) бытовые удобства, предоставляемые кому-нибудь» [4];
- «Обслуживать – 1) работать по удовлетворению чьих-то нужд; 2) работать по эксплуатации машин, станков и т.п.» [4];
- «Сервис – то же, что обслуживание (в первом значении)» [4];
- «Услуга – самое дело, помощь, пособие или угождение» [5].

Таким образом, проведенный анализ показал, что более точным вариантом перевода термина «*service*» на русский язык является слово «обслуживание», а не «сервис» или «услуга», как перенесено в ГОСТ ISO 9001-2000 (8). С учетом вышеуказанного в дальнейшем, цитируя переводы на русский язык фраз со словом «*service*» и его производными, будем использовать оборот «обслуживание (оказание услуг)», а не «услуга».

Рассмотрим, как определен термин *service* в русскоязычных стандартах ISO. В ГОСТ ISO 9000: 2000 г., и в последней его редакции 2005 г. не содержится прямого определения термина «*service*» – услуга, тогда как в стандарте ISO 8402: 1994 такое определение было (табл. 1).

Таблица 1

**Анализ положений ГОСТ Р ИСО в отношении терминов
«услуга» и «продукт»**

ГОСТ ISO 8402:1994 [3]	Комментарии Автора
Услуга – Итоги непосредственного взаимодействия поставщика и потребителя и внутренней деятельности поставщика по удовлетворению потребностей потребителя. Примечания: 1) Поставщик или потребитель могут быть представлены при взаимодействии персоналом или оборудованием. 2) Непосредственное взаимодействие потребителя с поставщиком <i>может быть</i> существенным для предоставления услуги. 3) Поставка или использование материальных видов продукции <i>может быть</i> частью предоставления услуги. 4) Услуга <i>может быть</i> связана с производством и поставкой материальной продукции.	Взаимодействие подразумевает активность, активные действия, <i>приводящие к изменениям и созданию чего-то</i> (примером непосредственного взаимодействия может являться пример услуг парикмахера или процесс обучения (получение знаний на уроке)). Вторая часть определения указывает на то, что активного взаимодействия между поставщиком и потребителем <i>может и не быть</i>, но подобное взаимодействие дополняется соответствующей «внутренней деятельностью по удовлетворению потребностей потребителя». Примером может служить пошив одежды в ателье с определенным промежутком примерки или результат сервисного обслуживания автомобиля. Это позволяет сделать вывод, что: «обслуживание (оказание услуг)» может быть как «очным», так и «заочным».
ГОСТ ISO 9000:2005 [2]	Комментарии Автора
Продукт – результат процесса. Примечания: 1) Продукция может быть материальной или нематериальной. 2) <i>Услуга является видом продукции</i>, которая имеет следующие характеристики: – она является нематериальной; – она порождается <i>как минимум одной деятельностью</i>, обязательно выполняемой во взаимоотношении поставщика и заказчика (например, автомобиль, поставленный для ремонта); – она обычно включает внутренние деятельности поставщика в порядке, чтобы отвечать нуждам и ожиданиям заказчика. 3) Продукция может быть внутренним продуктом или предложенным продуктом. 4) Когда в серии стандартов ISO 9000 используется запись «Продукт и / или услуга», то этим подчеркивается применяемость понятие продукта к понятию услуги.	Согласно ГОСТ ISO 9000:2005, услуга может быть только нематериальна и обязательно порождается <i>как минимум одной деятельностью</i>. Данное определение свойственно лишь <i>одной</i> из двух его категорий услуг (по результатам анализу термина в ISO 8402) – «<i>очному</i> обслуживанию (оказанию услуг)» и к нему <i>нельзя</i> отнести «<i>заочное</i> обслуживание (оказание услуг)», при котором отсутствует непосредственное взаимодействие поставщика и потребителя, что, с другой стороны входит в противоречие с приведенным тут же примером: «автомобиль, поставленный для ремонта»; Поэтому стандарт ГОСТ ISO 9000:2005 года в своем определении термина услуга <i>упускает возможность существования заочной формы предоставления услуг</i>.

Таким образом, лингвистический анализ показал, что перевод в стандарте термина «service» как «услуга» не в полной мере точен и сужает его сущность, предполагая существование его «только в очной форме». Далее в статье, автор, в качестве перевода, предлагает использовать термин обслуживание (оказание услуг), а не «услуга» и, рассуждая об особенностях управления данной категорией, рассматривать ее существование в «очной» и «заочных» формах.

Очное обслуживание (оказанием услуг), когда поставщик и потребитель взаимодействуют между собой *непосредственно* – имеет свои особенности. К числу таких особенностей отнесены:

- непосредственное взаимодействие сторон при оказании услуг;
- совпадение во времени процессов производства и потребления услуг;
- осуществление оценки качества услуг непосредственно потребителем;
- невозможность транспортирования, хранения услуг;
- неотделимость услуги от своего источника.

Схематичное изображение процесса очного обслуживания автор предлагает представить в следующем виде (рис. 1). Так как, при оказании очного обслуживания (пример: авиа-перелет / стрижка) его производство и потребление совпадают во времени, то результатом процесса *оказания услуги* является потребленная услуга (услуга, процесс производства и потребления которой завершился).

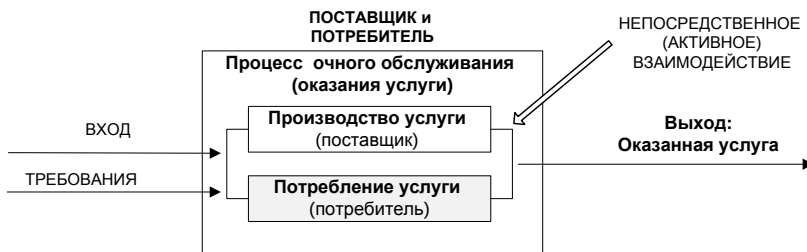


Рис. 1. Описание процесса оказания очного обслуживания

Являясь неотъемлемым свойством «очного обслуживания (оказания услуг)», эти особенности во многом *определяют специфику применения к такому «обслуживанию (оказанию услуг)» требований стандарта ISO 9001:2008*. Так, становятся неприменимы требования стандарта в отношении пунктов 7.5.3.; 7.5.4 и 7.5.5, 8.3; и наоборот, обязательно применение пункта 7.5.2.

Пункт 7.5.3. Идентификация, поскольку очное обслуживание оказывается потребителю лично, при непосредственном взаимодействии и является в большинстве своем уникальным, то перепутать его и предоставить клиенту «другое обслуживание» невозможно.

Пункт 7.5.4. Собственность потребителя, так как производство (оказание услуги) и ее потребление совпадают по времени, а результатом процесса является оказанная услуга, то организация не принимает под свое управление собственность и другие активы потребителя и становится неуместным использование пункта 7.5.4.

7.5.5. Сохранение продукта – из-за невозможности хранения «очного обслуживания (оказания услуг)» к нему неприменимы требования данного

пункта и наоборот, очное обслуживание (оказание услуг) – это заведомо процесс, подлежащий предварительной *валидации* (пп. 7.5.2), так как «результаты такого обслуживания не могут быть проверены посредством последующего мониторинга или измерений и, как следствие, их недостатки проявляются лишь в ходе использования продукта или после того как услуги предоставлены [1]. Такие процессы в стандарте определены термином «специальные». Результативность «специального» процесса (к которым относится очное обслуживание) обеспечивается соответствием действий, выполненных в рамках процесса, установленной технологии, т.е., при построении «специального» процесса необходимо включить в него операции мониторинга соответствия технологии производства, основанные на записях о соблюдении технологии, что и предполагает валидация.

Не применимы и требования пункта 8.3 – *Управление несоответствующей продукцией* (за исключением пункта d) т.к. если услуга оказана, а процесс завершен (с неудовлетворительным качеством) то уже не может быть исправлен.

Перечисленные особенности отсутствуют, когда «обслуживание (оказание услуг)» осуществляется заочно. Заочное обслуживание автор предлагает схематическое представить в следующем виде (рис. 2):



Рис. 2. Описание процесса оказания заочного обслуживания

Через призму определений стандарта ISO 8402:1994 однозначно отделить «заочное обслуживание (оказание услуг)» от «производства продукции» удастся далеко не всегда. Шаги, осуществляемые поставщиком при изготовлении любой продукции, в точности совпадают с признаками «заочного обслуживания (оказания услуг)». В обоих случаях: поставщик продукции / заочного обслуживания принимает заказ, а после завершения работ – передает изготовленную продукцию / результат оказанной услуги, взаимодействуя с ним лишь на этапах принятия и передачи выполненного заказа.

Поставщик продукции в ходе выполнения заказа осуществляет внутреннюю деятельность по удовлетворению потребности потребителя. Именно это же делает и поставщик «заочного обслуживания (оказания услуг)».

На возможность именно такого совпадения указывают третье и четвертое примечания к определению «обслуживание (оказание услуг)» в стандарте ISO 8402:1994. Поэтому деятельность по «заочному обслуживанию (ока-

занию услуг)» по своей сути ничем не отличается от деятельности по «изготовлению продукции» и никаких особенностей в применении требований стандарта ISO 9001 к «заочному обслуживанию» быть не должно. Процессы очного обслуживания, наоборот, имеют свою специфику применения к ним требований, стандарта, что противоречит его третьему пункту о том, что «Никаких особенностей в применении требований стандарта ISO 9001 к категории «услуга» нет».

Подобные положения, ровно, как и неполное определение термина «услуга», могут ввести в затруднение менеджмент организаций готовящихся к сертификации, так и уже сертифицированных на соответствие ISO 9001:2008.

Данные неточности целесообразно устранить при разработки новой версии стандартов ISO серии 9000 с целью большей его адаптации к сфере услуг. На сегодняшний день данная сфера развивается так же активно, как и производственная, на которую, в первую очередь ориентировались эксперты, разрабатывая более ранние версии стандартов ISO серии 9000.

Список литературы:

1. ГОСТ ISO 9001: 2000 (2008). Системы менеджмента качества. Требования.
2. ГОСТ ISO 9000: 2005. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь.
3. ГОСТ ISO 8402: 1994. Управление качеством и обеспечение качества. Словарь.
4. Ожегов С.И. Толковый словарь онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ozhegov.org/>.
5. Даль В.И. Толковый словарь онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovardalja.net/>.
6. ISO 9001: 2008. Quality management systems – Requirements.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ АТТЕСТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОАО «МЕДИА-ХОЛДИНГ ЯКУТИЯ»

© Саввинова К.Е.*

Финансово-экономический институт

Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова,
г. Якутск

Аттестация в настоящее время, является важным механизмом, она не только служит юридической основой переводов, продвижений по службе, наград, увольнений и установления заработной платы, но и осуще-

* Студент кафедры Социологии и управления персоналом.

ствяет ряд важных целей: помогает определить, во-первых, какие работники требуют большей подготовки и, во-вторых, результаты программ подготовки персонала. Она помогает установлению и укреплению деловых отношений между подчиненными и руководителями через обсуждение результатов оценки и, кроме того, она побуждает руководителей оказать необходимую помощь.

Особое значение аттестации в том, что она побуждает персонал работать более эффективно. Наличие соответствующей программы и гласность результатов ее выполнения развивают инициативу, чувство ответственности и стимулируют стремление работать лучше и эффективнее.

Полиграфическая отрасль в Якутии была основана 20 августа 1861 году. Зарождение полиграфии смело можно назвать вехой в истории народов Якутии. Якутская республиканская типография им. Ю.А. Гагарина реорганизована в Государственное издательско-полиграфическое предприятие «Якут-полиграфиздат» с 1 ноября 1991 года, а в 1993 году превратилась в головное предприятие Национальной издательско-полиграфической компании «Сахаполиграфиздат», которое в 2007 году преобразовано в Открытое акционерное общество «Медиа-Холдинг Якутия».

Главное направление деятельности одного из крупнейших полиграфических предприятий в Якутии – выпуск высококачественной печатной продукции.

Целью современного предприятия является удовлетворение общественных потребностей полиграфической продукции, и получение прибыли, обеспечение стабильной работой персонала предприятия.

Предметом деятельности предприятия является производство издательской, полиграфической продукции и распространение республиканских государственных средств массовой информации и других печатных изданий.

Открытое акционерное общество «Медиа-Холдинг Якутия» предоставляет следующие виды деятельности:

- полиграфическая деятельность;
- издательская деятельность;
- производство и реализация печатной продукции, включая газеты, журналы и иные периодические издания;
- производство и реализация продукции наружной рекламы;
- редакционная деятельность;
- рекламная и маркетинговая деятельность;
- розничная торговля периодическими и непериодическими изданиями, печатной продукцией и товарами народного потребления;
- оказание консультативных и посреднических услуг в сфере производства издательской и полиграфической продукции, а также распространение печатных изданий;
- и иные виды деятельности, не запрещенные законодательством.

Проведение аттестации персонала в ОАО «Медиа-Холдинг Якутия» осуществляется на основании Положения о проведении аттестации работников ОАО «Медиа-Холдинг Якутия».

Последняя аттестация проводилась 09 февраля 2009 года. Всего в предприятии аттестации подлежали 5 человек (3 начальника и 2 ведущих специалиста).

Для проведения аттестации работников по решению Генерального директора издается приказ, содержащий положения:

- о формировании аттестационной комиссии;
- об утверждении графика проведения аттестации;
- о составлении списков работников, подлежащих аттестации;
- о подготовке документов, необходимых для работы аттестационной комиссии.

За месяц до начала осуществления аттестации издается приказ о её проведении, утверждается состав аттестационной комиссии; составляется список сотрудников, подлежащих аттестации; подготавливаются аттестационные листы; информируется о сроках проведения аттестации.

Перечень документов, необходимых для предоставления в аттестационную комиссию:

1. Направление.

Направление начальника (руководителя) учреждения на имя председателя аттестационной комиссии с просьбой об аттестации. Печатается на бланке предприятия и регистрируется в кадровом органе. Заверяется круглой печатью.

2. Аттестационный лист.

Аттестационный лист установленного образца. Указываемые сведения в аттестационном листе заверяется специалистом отдела кадров и печатью учреждения. Аттестационный лист включает в себя характеристику, заключение независимого специалиста на отчет (рецензия). Отзыв (рецензия) о работе аттестуемого дается высококвалифицированным специалистом соответствующего профиля, не являющимся непосредственным руководителем аттестуемого, членом аттестационной комиссии (главным специалистом).

3. Аттестационный отчет.

Аттестационный отчет представляет собой анализ показателей профессиональной и служебной деятельности за последний 1 год по всем вопросам своей специальности.

Аттестационный отчет утверждается Генеральным директором учреждения и заверяется печатью.

Процедура аттестации независимо от того, на какую категорию претендует работник, проходит в два этапа.

На первом этапе прохождения аттестации проводится углубленная работа членов комиссии с заявлениями и приложениями к ним. Она предполагает:

- отбор заявлений, содержащих достаточно полные приложения, позволяющие членам комиссии сделать предварительное заключение об уровне квалификации претендента;
- отбор заявлений, требующих дополнительных диагностических сведений для установления квалификационного уровня. В этом случае требуется организация независимой экспертизы для выявления соответствия работника требованиям рассматриваемой квалификационной категории.

Второй этап состоит в работе экспертной комиссии. Предметом экспертизы является коммуникативная культура, профессиональная компетентность и результативность деятельности аттестуемого по трем группам критериев соответствия квалификационным требованиям.

По итогам своей работы экспертная комиссия выносит заключение для аттестационной комиссии, содержащее рекомендацию о присвоении трудового разряда по профессии. При этом на каждого аттестуемого заполняется представление с краткой мотивировкой выводов, сделанных комиссией по всем трем направлениям, с обязательным указанием методов оценки.

Окончательное решение выносит аттестационная комиссия.

Проведя анализ аттестации персонала в ОАО «Медиа-Холдинг Якутия» отметим, что сама процедура в достаточной мере совершенна, четко отработана. Однако, проведение аттестации – достаточно затратный процесс в плане материальных и человеческих ресурсов. В связи с вышеизложенным, в следующей главе работы будет рассмотрен проект развития технологии аттестации персонала ОАО «Медиа-Холдинг Якутия» – внедрение компьютерной обучающе-контролирующей системы.

Аттестационная комиссия рассматривает представление, заслушивает аттестуемого и руководителя подразделения, в котором он работает. Обсуждение работы аттестуемого должно проходить в обстановке требовательности, объективности и доброжелательности, исключающей проявление субъективизма.

В первую очередь аттестуются руководители подразделений общества, а затем подчиненные им работники. Руководители общества проходят аттестацию в комиссиях, организуемых вышестоящими органами по подчиненности. Аттестация членов аттестационной комиссии проводится на общих основаниях.

Профессиональная деятельность работника оценивается на основе определения его соответствия квалификационным требованиям по занимаемой должности, его участия в решении поставленных перед соответствующим подразделением задач, сложности выполняемой им работы, ее эффективности и результативности.

При этом должны учитываться результаты исполнения работником должностной инструкции, профессиональные знания и опыт работы, а при

аттестации работника, наделенного организационно-распорядительными полномочиями по отношению к другим работникам, – также организаторские способности.

Заседание аттестационной комиссии считается правомочным, если на нем присутствует не менее двух третей ее членов.

Решение аттестационной комиссии принимается в отсутствие аттестуемого работника открытым голосованием простым большинством голосов присутствующих на заседании членов аттестационной комиссии. При равенстве голосов работник признается соответствующим занимаемой должности. В случае аттестации работника, являющегося членом аттестационной комиссии, аттестуемый в голосовании не участвует.

Рекомендации

В качестве проекта развития технологии аттестации персонала в ОАО «Медиа-Холдинг Якутия» мы предлагаем внедрить:

1. компьютерную обучающе-контролирующую систему, предназначенную для организации процесса обучения и аттестации персонала в учебных классах специализированных учебных центров или же непосредственно на местах;
2. Уменьшить премию для аттестационной комиссии;
3. Включить в Положение об аттестации персонала ОАО «Медиа-Холдинг Якутия» работников пенсионного возраста

При внедрении проекта будет применяться компьютерные технологии, что позволит применять самооценку. На любом этапе аттестуемый может легко вернуться к предыдущему компоненту, к исходной информации.

Список литературы:

1. Альберт М., Мескон М.Х., Хидоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Юнити, 2004. – 583 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Перев. с англ. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.
3. Аширов Д.А. Управление персоналом: учеб. пособие. – М.: ТК Велби; Изд-во Проспект, 2005. – С. 71-72.
4. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом. – Изд-е 2ое, доп. – М.: Центр Кадровых технологий – XXI век, 2005. – 316 с.
5. Белорусов А.С. Международный менеджмент. – М.: Юристъ, 2000. – 228 с.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and vertical lines on the sides. The top-left and bottom-left corners feature circular scroll-like details.

Секция 9

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЫНКА ЗЕМЛИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© Мешков С.А.

Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, г. Тамбов

Данная статья рассматривает основные проблемы, существующие в настоящее время на земельном рынке: высокие транзакционные издержки, несовершенство законодательного аппарата в области земельного оборота, а также рост преступности в сфере земельных отношений. Также в статье представлены меры сглаживания данных негативных тенденций.

Ключевые слова: земельный рынок, земельные отношения, экономическая безопасность, транзакционные издержки, рейдерство.

Земельные ресурсы сегодня выступают важнейшей категорией экономической жизни любого государства, ведь они составляют уникальную часть принадлежащего богатства, созданного самой природой. Однако рынок земли как явление относительно новое для сегодняшней экономической действительности требует совершенствования регулирования со стороны государственных структур, защиты прав собственности пользователей земель, пресечения растущего числа правонарушений в этой сфере и, как следствие, обеспечения целесообразного и эффективного использования земельных ресурсов. Иными словами, всё в большей мере растёт актуальность вопроса повышения экономической безопасности в сфере земельных отношений.

Данная необходимость продиктована рядом объективных причин, связанных с возникновением на земельном рынке негативных явлений, подрывающих его эффективность и безопасность. К ним можно отнести:

1. Высокие транзакционные издержки защиты прав собственности на землю;
2. Несовершенство законодательной базы, а также органов государственной власти, регулирующих сферу земельных отношений;
3. Неэффективная аллокация прав собственности на землю и связанное с ним явление рейдерства.

К факторам, затрудняющим ход реформы в сфере земельных отношений, относятся затраты на обслуживание уже существующего рынка, т.е. транзакционные издержки. Необходимо отметить, что в российской практике нет определения транзакционных издержек как таковых.

В табл. 1 представлена оценка транзакционных издержек при оформлении прав на земельный участок, находящийся в долевой собственности по состоянию на конец 2012 г. (табл. 1). Как известно, после оформления должным образом прав на земельный участок, собственник имеет полное право

продавать его или сдавать в аренду. Однако, как видно из данных таблицы, в среднем на оформление земельного участка может потребоваться 7 месяцев и 37 тыс. рублей.

Таблица 1

**Трансакционные издержки при формировании земельного участка
из земель долевой собственности (2012 г.)**

Трансакционные издержки	Затраты	
	времени, мес.	денег, тыс. руб.
Поиск информации о кадастровом инженерере	0,5	0,2
Межевание земельного участка	1,0	10,0
Подготовка выписки из органа кадастрового учёта	0,2	0,5
Подготовка выписки из ЕГРП	0,2	0,3
Опубликование в СМИ извещения о месте и порядке проведения межевания	0,2	5,0
Опубликование в СМИ извещения о проведении общего собрания	0,2	5,0
Подготовка проекта межевания	1,0	2,0
Ознакомление с проектом заинтересованных лиц	1,0	—
Проведение общего собрания участников долевой собственности для утверждения проекта межевания	0,1	1,0
Заверения органами местного самоуправления по месту расположения земель либо нотариально удостоверяющих документов	0,2	1,0
Подготовка межевого плана	0,2	10,0
Предоставление документов в орган кадастрового учёта	0,2	—
Постановка на кадастровый учёт земельного участка	1,0	—
Получение документов из органа кадастрового учёта	0,1	—
Сдача документов в управление Росреестра, оплата госпошлины	0,1	2,0
Госрегистрация прав собственности в управлении Росреестра	1,0	—
Получение удостоверяющих права собственности документов	0,1	—
ИТОГО	7,1	37,00

Трансакционные издержки на рынке земли являются весьма значительными. По нашему мнению, в целях сокращения трансакционных издержек на рынке земли за стоимостную оценку земельных участков следует брать их кадастровую стоимость с применением повышающих или понижающих коэффициентов для её приближения к рыночной цене. Кроме этого, действенными мерами сокращения трансакционных издержек на рынке земли состоят в обеспечении доступности информации о земельных участках, привлечение более квалифицированных специалистов по оценке стоимости и измерению земель, грамотное заключение договоров с целью уменьшения случаев уклонения от неисполнения их условий, снижение расходов при решении вопросов собственности в судебном порядке [1].

Следующим негативным явлением на рынке земли является несовершенство действующего законодательства в сфере земельных отношений и проблемы координации органов власти при решении вопросов регистрации прав собственности на землю. Сюда можно отнести непостоянство и несовершенство главного федерального органа, задействованного в осуществле-

нии земельной реформы и менявшего свое название несколько раз. Каждое из озвученных выше изменений в структуре органов власти в сфере земельных отношений было связано с различными изменениями, в том числе и негативными. Несмотря на то, что в целом тенденции к объединению данных уполномоченных органов можно рассматривать положительно, эти процессы не вызвали коренных изменений в методах наполнения реестра прав на земельные ресурсы, т.к. они не включаются в реестр на основе сформированной ранее информации без участия обладателя прав. Поэтому издержки, связанные с трансформацией системы учета прав на земельные участки, возлагаются на правообладателя, что является несправедливым и неэффективным, так как данная ситуация зависит не от него, а от органов государственной власти.

Для решения данных проблем ключевым моментом можно рассматривать сокращение и упорядочение документооборота между структурными подразделениями службы Росреестра при участии самого собственника или землепользователя, а также осуществление выполнения ряда работ, связанных с обновлением картографических материалов, организацией деятельности банка электронных карт за счет бюджетных средств всех уровней [2].

Одним из негативных следствий неотрегулированности имущественных отношений является рост разного рода правонарушений [3]. Сюда, в частности, относится земельное рейдерство. Рейдерство в последнее время довольно широко распространено в России и является одним из видов высокодоходного бизнеса, где рентабельность составляет 1000 %, который наносит серьезный ущерб всем отраслям экономики страны. Рейдерство не утратило себя после окончания приватизации, но еще с большим стимулом продолжает эволюционировать.

Чаще всего к причинам учащающихся рейдерских захватов можно отнести злоупотребление рейдерами низкой правовой культурой в сельской местности и лакуны земельного права. Поэтому важной мерой по противодействию рейдерству в настоящее время является формирование действенной системы барьеров, включающей постоянный мониторинг и инвентаризацию земель сельскохозяйственного назначения, совершенствование механизмов регистрации прав собственности на землю, ужесточение контроля за целесообразным и эффективным использованием земельных участков.

Итак, названные нами проблемы в настоящее время наносят существенный вред земельному рынку. Поэтому формирование эффективной системы противодействия данным негативным явлениям в обозримом будущем должно основываться на координации всех ветвей власти и разработке конкретных мер по решению каждой из этих проблем. Комплексный подход позволит сгладить отрицательные тенденции развития рынка земли и, как следствие, обеспечит экономическую безопасность для его субъектов.

Список литературы:

1. Нечаев В. Оборот сельскохозяйственных земель в России: трансформация институтов и практика / В. Нечаев, Г. Барсукова, К. Юрченко // АПК: Экономика и управление. – М., 2012. – № 7. – С. 30-36.
2. Шагайда Н.И. Оборот сельскохозяйственных земель в России: трансформация институтов и практика / Н.И. Шагайда. – М.: Ин-т Гайдара, 2010. – 332 с.
3. Степичева О.А. Сглаживание социально-экономических последствий теневой деятельности в регионе в контексте обеспечения его экономической безопасности / О.А. Степичева, В.В. Чернова // Социально-экономические явления и процессы. – Тамбов, 2008. – № 3. – С. 74-80.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The border is composed of thin black lines.

Секция 10

***ЭКОНОМИКА
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ***

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ КАК АСПЕКТ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА¹

© Грибова Е.В.*

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики, г. Москва

Качество жизни рассматривается как комплексная характеристика условий жизнедеятельности населения, которая выражается в объективных показателях и субъективных оценках удовлетворения материальных, социальных и культурных потребностей, связанных с восприятием людьми своего положения в зависимости от культурных особенностей, системы ценностей и социальных стандартов, существующих в обществе.

Ключевые слова: качество и уровень жизни населения, общественное благосостояние, материальное потребление, природно-ресурсные блага, экологически устойчивое социально-экономическое развитие.

Качество жизни является многоаспектным, более широким в сравнении с уровнем жизни, охватывающим все сферы жизнедеятельности общества понятием, которое в свою очередь принято рассматривать как совокупность показателей, характеризующих степень реализации личностных социальных стратегий и удовлетворения потребностей людей. Качество жизни характеризует уровень материального и потребления ограниченных природно-ресурсных благ, является категорией не стандартизированной, а вырабатываемой каждой страной самостоятельно, нередко на уровне национальной идеи. В социально-экономическую категорию качества жизни входят трудно поддающиеся количественному измерению составляющие: финансовая безопасность общества, социально-экономические права и свободы, коэволюция человека и природы, состояние окружающей среды, ответственность за свои действия и поступки перед будущими поколениями и пр.

Одна из ключевых целей социальной рыночной экономики – достижение максимально возможного качества жизни граждан, важнейшая предпосылка – эффективная, проводимая в стране политика благосостояния. С одной стороны, формирование государственной, обеспечивающей экологически устойчивое социально-экономическое развитие политики должно учитывать те факторы, которые оказывают непосредственное влияние на рост показателей. Закономерным результатом направленности соответствующей

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 14-06-00003 а.

* Аспирант кафедры Экономической теории и инвестирования.

политики должно стать повышение экономических показателей страны и улучшение социального положения граждан, что в конечном итоге положительно скажется на качестве жизни населения. В данном контексте качество выступает в роли наиболее эффективной стратегии успеха в одновременном удовлетворении запросов потребителей и в снижении необходимых производственных вложений. Что, в свою очередь, отражается на росте доходности самого процесса производства, повышении темпов социально-экономического развития страны и увеличении ее национального богатства. Конечным положительным эффектом такого развития является симбиоз высокой конкурентоспособности страны на внешнем рынке и устойчивость ее экономики на внутреннем. С другой стороны, необходимо постоянно помнить о стимулировании экологизации современной экономической системы хозяйствования и снижении уровня антропогенного воздействия на окружающую природную среду.

В выявлении взаимосвязей и взаимозависимостей между концепцией экологически устойчивого развития и повышением качества жизни населения особую роль играет так называемый социальный эффект, являющийся комплексной мерой содействия решению определенной экономически-значимой проблемы. Модернизируя или расширяя масштабы производства необходимо постоянно помнить об экологической эффективности и поддержании естественной биоемкости, а также проводить оценку результативности отдачи социальной системы, среди важнейших показателей которой можно назвать повышение качества жизни населения и уровня общественного благосостояния. Оценка качества жизни позволяет проанализировать состояние социальной структуры общества, а также выступает одним из ключевых факторов и основных критериев устойчивого развития страны. Не умаляя значимости традиционных макроэкономических показателей уровня и качества жизни государства (таких как ВВП, национальной объем производства продукции, общий уровень цен в стране, уровень процентной ставки, соотношение безработицы и занятости, и др.), подробнее хочется остановиться на более комплексных подходах к оценке общественного благосостояния. Различные социально-экономические индексы отличаются между собой преимущественно системой статистических, выбранных для расчета показателей, методикой вычисления, применением актуальных данных социологических опросов или экспертных оценок. Более предпочтительным подходом к изучению качества жизни населения считается аналитический подход, когда сначала происходит группировка показателей по сферам в соответствии со структурой процессов жизнедеятельности людей, а затем их синтетическое обобщение. Однако до сих пор в мире не выработан единый механизм и общепринятый набор индикаторов для такой комплексной оценки, а число показателей в различного рода исследованиях заметно варьируется в зависимости от угла рассмотрения вопроса. Структура

и состав системы показателей качества жизни населения должна легко приспособляться к трансформирующимся условиям разного характера (социальным, экономическим, экологическим, политическим, правовым и пр.), однозначно интерпретироваться и учитывать как территориальные, так и национальные особенности людей разных стран мира.

Одним из самых широко распространенных инструментов ранжирования стран мира по уровню качества жизни населения выступает Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП или HDI – Human Development Index). Впервые он был опубликован в 1990 году в Программе развития ООН, согласно которой человеческое развитие было определено через постоянный процесс расширения спектра выбора, наиболее важными элементами которого выступили долгая и здоровая жизнь, получение достойного образования, а также удовлетворенность своим уровнем жизни в стране [1]. В ПРООН нашла свое отражение система взглядов, ориентированная на повышение качества жизни населения, а также на расширение и совершенствование возможностей людей во всех сферах их деятельности. Так, концепция человеческого развития прошла стадии развития от классической экономической теории, базировавшейся на показателе валового национального продукта, где человек провозглашался движущей силой экономического развития, а экономический рост – главной целью общественного прогресса, до настоящего времени. В 2010 году семейство индикаторов, характеризующих общественное развитие, было существенно дополнено тремя новыми составляющими, а в Докладе о развитии человека расширена трактовка понятия «человеческое развитие» – по мнению множества экспертов, устойчивое общественное развитие предполагает сохранение наметившихся позитивных тенденций в течение длительного времени. Ключевая идея создания ИРЧП заключалась в том, чтобы иметь возможность судить о социально-экономическом развитии той или иной страны в мире не только по показателям ее экономического роста, но и по достижению в других важнейших, напрямую связанных с качеством жизни сферах. В основу данного подхода к измерению качества жизни населения положены официальные статистические данные, поэтому с определенной долей условности он может считаться объективным.

Сводный интегральный индикатор учитывает следующие социально-экономические сферы: ожидаемую продолжительность жизни, уровень образованности и уровень материальных доходов населения. Другими словами, ИРЧП отражает усредненную величину обеспеченности государства человеческим потенциалом и дает возможность анализа для достижения определенных целей, как то: увеличение средней продолжительности жизни, равенство доступа и охвата населения образованием, рост среднего уровня реальных доходов граждан. При проведении математических расчетов отдельные базовые показатели агрегируются в единую измерительную сис-

тему путем определения достижений страны по каждому из них как относительного расстояния до общей цели. Данный индекс применим для получения оценок и возможностей прогнозирования социально-экономического развития государств, а также для выявления возможных угроз их устойчивому развитию. Однако и он не лишен недостатков – к примеру, при расчете ИРЧП используются национальные средние показатели, которые скрывают асимметричность распределения благ внутри страны, а также не учитывается экологическая обстановка. В связи с изменениями методики расчетов и совершенствованиями международной статистики, ИРЧП за различные временные периоды не являются сопоставимыми. Однако по оценкам самих экспертов ПРООН, страны-лидеры за последние пять лет своих позиций в рейтинге практически не изменили.

В итоговом рейтинге стран мира по индексу человеческого развития за 2013 год первое место с 2009 года и вплоть до настоящего времени принадлежит Норвегии (0,955), следом за которой расположились Австралия и США (0,938 и 0,937 соответственно). Всего в 2013 году в группу стран с очень высоким индексом развития человеческого потенциала вошло 47 государств, что, например, на 5 позиций больше уровня 2010 года. Россия сейчас занимает 55 место среди 186 стран мира (что на 11 пунктов выше прежней 66 строки рейтинга) и с показателем в 0,788 входит в группу с высоким уровнем ИРЧП. Проведем сравнительный анализ компонентов индекса человеческого развития по России, в среднем по всем странам мира, а также среди групп с высоким и очень высоким значением индекса (рис. 1).

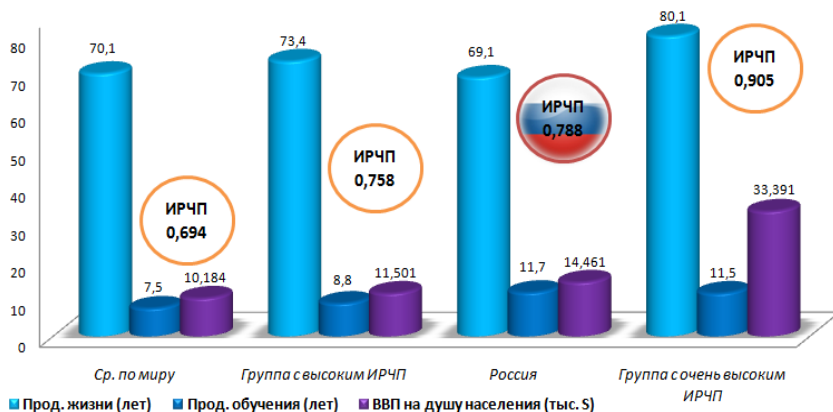


Рис. 1. Сравнительный анализ компонентов ИРЧП, 2013 г.
(построено автором по данным [2])

Для проведения сравнительной оценки положения России в сравнении с другими группами использована система количественных показателей, ха-

рактизирующих состояние каждой входящей в составные компоненты индекса социально-экономической сферы в отдельности. Таким образом, в 2013 году Россия по ожидаемой продолжительности жизни при рождении отставала не только от группы стран с очень высоким ИРЧП (69,1 лет против 80,1), но и от показателя в среднем по миру (70,1 лет). Зато по средней продолжительности обучения наша страна соответствовала уровню государств, находящихся в группе с очень высоким развитием человеческого потенциала (11,7 лет в России в сравнении с 11,5 в обозначенной группе) и значительно опережала среднемировой показатель (7,5 лет). По показателю дохода на душу населения по ППС Россия (11,5 тыс. долл.) заметно опережает как среднемировые значения (10,2 тыс. долл.), так и свою группу с высоким уровнем ИРЧП (11,5 тыс. долл.), однако по уровню материального благосостояния заметно отстает от группы стран мира с очень высоким индексом (33,4 тыс. долл.). Отмечаемая разница между ранжированными по итоговому значению индекса государствами и по уровню материального благополучия населения свидетельствует о том, что в разных странах мира результаты экономического роста неоднородно сказываются на тенденциях к повышению качества жизни общества.

Методология оценки уровня и качества жизни населения выступает в роли важного аналитического инструмента и стратегического ориентира при реализации государственной социально-экономической политики, способствует проведению международных сопоставлений и рейтингов национального развития. Для достижения устойчивого развития необходима реализация следующих подцелей систем обеспечения: повышение общего уровня и качества жизни населения, а также гарантии экологической безопасности. Сюда входит и качество окружающей среды, и состояние природных ресурсов, сохранение самовосстановительной способности биосферы, повышение здоровья населения, уровня общественного благосостояния, эволюцию прав человека и пр., для которых в свою очередь значительно проще сформулировать соответствующие критерии оценки степени их последующей реализации.

Список литературы:

1. Официальный сайт Офиса по поддержке проектов Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) в РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.undp.ru/index.php?iso=RU&lid=1&pid=39>.
2. Human Development Index and its components [Электронный ресурс] // United Nations Development Programme. – Режим доступа: <https://data.undp.org/dataset/Table-1-Human-Development-Index-and-its-components/wxub-qc5k>.

ПЕРЕГОВОРНЫЙ МЕХАНИЗМ В РЕГУЛИРОВАНИИ РЕКРЕАЦИОННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

© Медяник Н.В.*

Северо-Кавказский федеральный университет, г. Пятигорск

Рассматриваются перспективы использования переговорного механизма в решении экстерналийных проблем и имущественного присвоения рекреационных ресурсов и благ, относимых к категории общественных благ и ресурсов совместного применения.

Ключевые слова: переговорный механизм; рекреационное природопользование; экстерналии; общественные блага; ресурсы совместного применения.

В литературе отмечено [1, 5, 6], что в условиях рынка регулирование природопользования в рекреационных системах затрудняется, прежде всего, двумя обстоятельствами: принадлежностью компонентов рекреационной экосистемы к общественным благам и ресурсам совместного применения (РСП), а также наличием внешних отрицательных экологических эффектов, снижающих рекреационную ценность природных ресурсов и благ, следовательно, эффективность функционирования рекреационной системы.

Между тем, несмотря на ограниченность рыночного саморегулирования в процессе рационального использования, охраны общественных благ и ресурсов совместного применения, а также в решении проблемы экстерналий, в ряде случаев представляется возможным.

Так, возможной формой рыночного регулирования экстерналий является организация взаимодействия заинтересованных сторон – производителей и потребителей экстерналий посредством переговоров.

В работах институционалистов, и, прежде всего, Рональда Коуза [3], высказывается мнение о возможности рыночного регулирования экстерналий. В соответствии с теоремой Коуза, субъект загрязнений и его жертва могут выработать определенные договоренности, позволяющие учесть экстерналии.

Полагаем, что в рекреационной системе подобная рыночно регулируемая форма согласования интересов производителей и потребителей, например, отрицательных экологических экстерналий имеет ограниченное применение.

Это связано, прежде всего, с принадлежностью многих природных рекреационных ресурсов и благ к категории общественных (горный воздух, целебный климат, растительный мир, солнечная радиация и пр.), с наличием крупных промышленных загрязнителей среды, занимающих монопольное

* Доцент кафедры Государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук, доцент.

положение на рынке. Например, в субрегионе Кавказских Минеральных Вод (КМВ) – это Кисловодская ТЭЦ, предприятия ЖКХ городов-курортов, аэропорт г. Минеральные Воды и др.

Кроме того, затрудняет использование переговорного процесса в решении экстернальных проблем множественность жертв загрязнения, к которым могут быть отнесены население рекреационной территории, субъекты санаторно-курортной сферы и потребители их услуг, а также объективные сложности в стоимостном выражении экстерналий.

Вместе с тем, переговоры могут быть действенны в согласовании интересов природопользователей в процессе использования рекреационных ресурсов и благ, относимых к категории общественных благ и РСП, и в выработке между ними кооперативной стратегии природопользования, теоретической базой которой является теоретико-игровой подход [8, 9].

Например, в сфере природопользования переговорный процесс получил широкое применение, в частности, при выработке условий международных договоров, определяющих режим совместного использования водоемов (Конвенция по предотвращению загрязнения моря сбросами отходов и других материалов (Лондон, 1972), Конвенция по защите морской среды района Балтийского моря (Хельсинки, 1974)), устанавливающих квоты на вылов морских биоресурсов или на выбросы загрязняющих веществ, создающих глобальные экологические проблемы (Конвенция о трансграничном загрязнении воздуха на большие расстояния (Женева, 1979), Рамочная Конвенция ООН по изменению климата (Киото, 1997), др.

В РФ положительным примером кооперативной стратегии природопользования в рекреационных системах является «Байкальский меморандум», согласующий экономические интересы регионов, в частности, Республики Бурятия, Читинской и Иркутской областей по поводу охраны и рационального использования природных ресурсов уникальной экосистемы озера Байкал.

Между тем, практика рекреационного природопользования демонстрирует очевидные факты преследования рыночными субъектами своих собственных целей и максимизации индивидуальных выигрышей за счет нерегламентированного использования природных общественных благ и РСП, что противоречит экономическим интересам в изучаемом аспекте. Подтверждением этому, например, в рекреационной системе КМВ является кризисное состояние многих природных объектов (лечебных парков, гидро-минеральных месторождений, озера Тамбукан, реки Подкумок, воздушного бассейна и др.).

Средством разрешения указанной ситуации, в рекреационном природопользовании могли бы явиться переговоры и соглашения, касающиеся выработки «правил игры» по поводу совместного использования рекреационных благ и ресурсов, относящихся к категории общественных благ и РСП

(водных объектов, гидроминеральных месторождений, ассимиляционного потенциала среды, лечебных парков).

Однако, прежде, переговорный процесс следует применить на уровне муниципалитетов или регионов, на территории которых осуществляется рекреационное природопользование хозяйствующими субъектами.

Например, в рекреационной системе КМВ сохранению природных ресурсов и благ, в частности, гидроминеральных месторождений и лечебной грязи озера Тамбукан, способствуют заключаемые раз в пять лет соглашения в области природопользования и охраны окружающей среды между администрациями Ставропольского края. Карачаево-Черкесской и Кабардино-Балкарской республик. Подобная форма согласования региональных интересов создает рамочные условия для стимулирования природопользования в рекреационной системе между сопредельными территориями, а также способствует согласованию экономических интересов хозяйствующих субъектов-природопользователей в выработке между ними кооперативной стратегии [4, с. 112].

В экономической литературе, среди факторов достижения подобной координации субъектов в совместном использовании общественных благ и РСП называют следующие: информированность хозяйствующих субъектов; величина издержек для получения необходимой информации; величина транзакционных издержек для достижения заслуживающих доверия обязательств внутри коллектива; правила, определяющие самоконтроль и самомониторинг; санкции к нарушителям правил внутри сообщества; рамочные правила, определяющие кто может использовать общий ресурс, в каких объемах [10, p. 128].

Полное выполнение указанных условий без строгих частнособственных правил и государственного вмешательства возможно только, как справедливо отмечено, при «... обеспечении соответствия совершающих выбор людей идеалу *homo oeconomicus*» [7, с. 134]. Подобное ныне в РФ вряд ли представляется возможным в виду несовершенства правовых норм в природопользовании, недостаточности экологического образования и воспитания экономических агентов, недоступности экологической информации для широких слоев населения.

Между тем, эффективность переговорного процесса как рыночно регулируемой формы стимулирования, равно как и других форм, напрямую зависит от четкой определенности имущественных прав на природные ресурсы и блага.

Важным и значимым направлением регулирования рекреационного природопользования в рыночных условиях является спецификация имущественных прав на природные рекреационные ресурсы и блага, относимые к категории РСП, учитывая их ограниченность.

Это тем более необходимо, поскольку положения ныне действующего законодательства [2], устанавливающие режим государственной собствен-

ности (без разделения на федеральную и региональную) на природные лечебные ресурсы, а в ее рамках – совместное (федерации и субъектов федерации) владение, пользование и распоряжение указанными ресурсами, порождают противоречия в процессе рекреационного природопользования.

Данная ситуация особенно очевидна, например, в рекреационной системе КМВ, с одной стороны, имеющей федеральную принадлежность, а с другой – являющуюся частью известных субъектов РФ. Кроме того, имущественная неопределенность природных ресурсов и благ не создает условий для экономической и финансовой самостоятельности рекреационных систем, а, следовательно, их самовоспроизводства.

В аспекте регулирования природопользования в рекреационных системах в связи с существующей в условиях рынка проблемой использования природных рекреационных ресурсов и благ из категории общественных и РСП, в рамках совершенствования правовых методов государственного регулирования нами предлагается следующее.

Прежде всего, необходимо провести имущественную идентификацию всех природных рекреационных объектов. Например, с учетом статуса КМВ, целесообразно к федеральным отнести все природные ресурсы и блага, имеющие общенациональное оздоровительное и рекреационное значение, а также те, которые не поддаются индивидуализации в качестве определенных объектов (атмосферный воздух, ассимиляционный потенциал рекреационной экосистемы).

Общераспространенные полезные ископаемые, обособленные водоемы, земли селитебных территорий и сельскохозяйственного назначения могут быть отнесены к собственности субъектов федерации или муниципалитетов, территориальную принадлежность к которым имеют рекреационные системы.

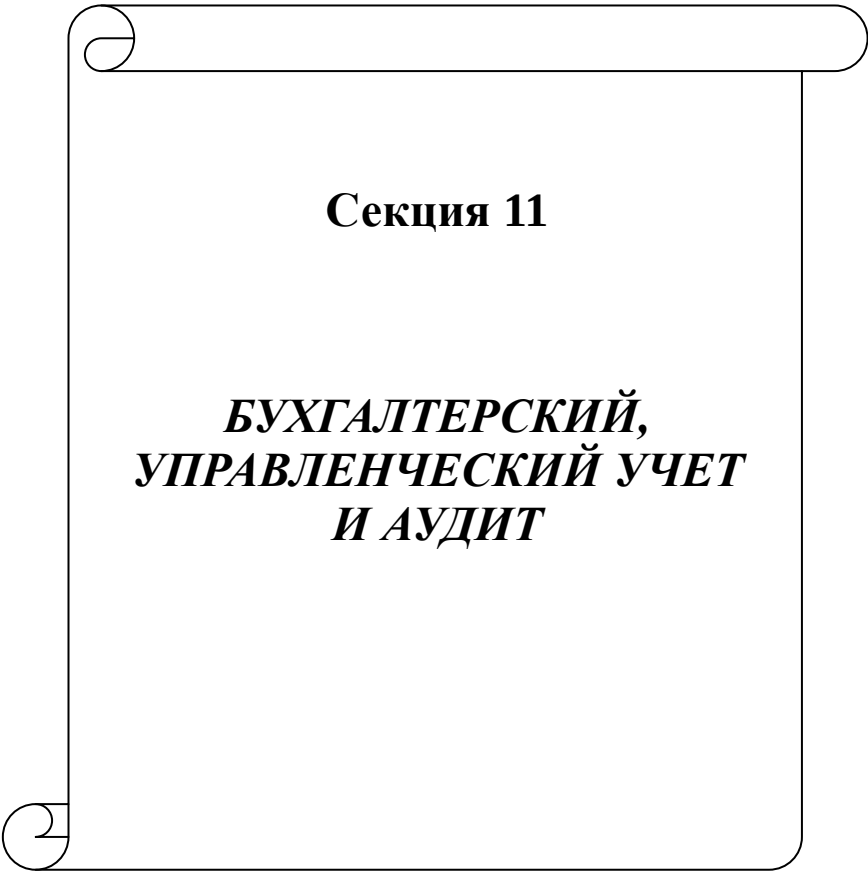
Имущественная определенность в рекреационном природопользовании позволит далее осуществлять спецификацию хозяйственных прав на природные рекреационные ресурсы и блага посредством лицензирования, квотирования, учета и паспортизации природных объектов, их рентной оценки в целях налогообложения природопользователей и др. Это позволит не только стимулировать в рыночных условиях природопользователей к рациональному использованию и охране природных благ и ресурсов рекреационной системы, относимых к категории общественных благ и РСП, но и, придавая последним «черты» частных товаров путем ограничения указанными выше мерами свободы доступа к ним, создать условия для применения рыночно ориентированных форм регулирования рекреационного природопользования.

Полагаем, что переговорный процесс на основе четкой имущественной спецификации природных ресурсов и экологических благ позволит в условиях развитых рыночных отношений не только совершенствовать механизм

регулирования в сфере природопользования с учетом «рыночных провалов», но и наилучшим образом обеспечить реализацию рекреационными системами общегосударственных функций.

Список литературы:

1. Гершкович Б.Я., Михайленко В.И., Михайленко А.В., Слепаков С.С., Довготько Н.А., Поволоцкая Н.П. Устойчивое развитие всероссийского курорта Кавказские Минеральные Воды: вопросы экономики и экологии. – Пятигорск, 2005.
2. Закон РФ «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» от 23.02.1995 г. № 26-ФЗ // СЗ РФ. – 1995. – № 9. – Ст. 713.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
4. Медяник Н.В. Стимулирование рационального природопользования в аспекте реализации стратегических интересов рекреационного субрегиона (на материалах Кавказских Минеральных Вод) // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 2009. – Т. 40. – № 4. – С. 106-115.
5. Медяник Н.В., Михайлюк О.В. Актуальные экономические и экологические проблемы стратегии развития КМВ / ред.-сост.: Н. В. Медяник, О. В. Михайлюк; Федеральное агентство по образованию, ГОУ ВПО «Пятигорский гос. лингвистический ун-т», Администрация Кавказских Минеральных Вод. – Пятигорск, 2009. – 242 с.
6. Медяник Н.В., Михайлюк О.В. Стратегические перспективы развития КМВ: коллективная монография / ред.-сост.: Н. В. Медяник, О. В. Михайлюк; М-во образования и науки РФ, ГОУ ВПО «Пятигорский гос. лингвистический ун-т», Адм. Кавказских Минеральных Вод. – Пятигорск, 2010. – 276 с.
7. Олейник А. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие // Вопросы экономики. – 1998. – № 1. – С. 134.
8. Barrett S.A Theory of Full International Cooperation // Journal of Theoretical Politics. – 1999. – Vol. 11 (4). – pp. 519-541.
9. Hanley N., Jason E. Shogren and Ben White Environmental Economics in Theory and Practice. – N.Y.: Oxford University Press, 1997. – 358 pp.
10. Ostrom E. Governing the commons. – Cambridge, 1990. – 280 p.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top-left and bottom-left corners, showing the inner edge of the scroll.

Секция 11

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

© Дмитриева И.А.^{*}, Горлова Н.А.[♦]

Воронежский государственный аграрный университет им. К.Д. Глинки,
г. Воронеж

В работе рассматриваются вопросы составления и представления бухгалтерской отчетности в отечественной практике. Приводится информация о перспективах развития бухгалтерской отчетности в России по МСФО.

Ключевые слова: бухгалтерская (финансовая) отчетность, МСФО, трансформация отчетности.

На сегодняшний день одним из составных элементов единого экономического информационного пространства являются данные, предоставляемые системой бухгалтерского учета и отчетности. Бухгалтерская (финансовая) отчетность выполняет важную функциональную роль в системе экономической информации.

Существующее общепринятое определение бухгалтерской отчетности подчеркивает важность этой совокупности, которая определенным образом отражает сгруппированную информацию об имущественном и финансовом положении предприятия, финансовых результатах и денежных потоках организации. Кроме того, в экономической литературе очень часто делается акцент на то, что отчетность является неотъемлемым элементом всей системы бухгалтерского учета и выступает завершающим этапом учетного процесса, что обуславливает единство формирующихся в ней показателей с первичной документацией и учетными регистрами.

Мы согласны с существующей позицией, что значение достоверной и объективной бухгалтерской отчетности организации возрастает в современном мире. Это, прежде всего, связано с деятельностью каждого экономического субъекта, который является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования, что предполагает ее публичность. В этой связи анализ показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности позволяет определить истинное имущественное и финансовое положение предприятия.

Если рассматривать международную практику, то на законодательном уровне практически во всех странах действуют обязательные нормы составления отчетности.

^{*} Студент факультета «Бухгалтерский учет и финансы».

[♦] Доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита, кандидат экономических наук, доцент.

В нашей стране подготовка и представление годовой бухгалтерской финансовой отчетности, а также её формы регламентируются рядом нормативно-правовых актов, основными из которых являются:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.;
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99);
3. Методические рекомендации и указания по ведению бухгалтерского учета и составлению бухгалтерской отчетности, а также разъяснения по отдельным вопросам бухгалтерского учета и отчетности, изложенные в письмах Минфина России. Одним из них является Приказ Минфина РФ от 2 июля 2010 г. № 66 н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (ред. от 04.12.2012 г.).

Формы отчетности претерпели в последнее время изменения, согласно Закону № 402 – ФЗ годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность, за исключением случаев, установленных этим законом, состоит из Бухгалтерского баланса, Отчета о финансовых результатах и Приложений к ним [5]. Приложениями к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках являются Отчет о движении денежных средств, Отчет об изменениях капитала, а также Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах.

Достаточно важным в современных условиях является обязательное и рекомендательное применение международных стандартов финансовой отчетности в российской практике применительно к различным типам экономических субъектов. В этой связи вопросы перехода российских предприятий на МСФО приобрели чрезвычайную актуальность. Поэтому одной из ключевых проблем настоящего времени в области бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации является реализация Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с МСФО.

Целью трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности является повышение качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, и обеспечение гарантированного доступа к ней заинтересованных пользователей.

Основополагающим документом для составления отчетности служит МСФО 1 «Представление финансовой отчетности». Цель данного стандарта заключается в регламентации представления финансовой информации общего характера использования. В МСФО 1 сформулирован ряд общих положений, касающихся формирования и представления финансовой компании.

Считаем, что рассматривать проблемы перехода отечественного учета на международные стандарты следует начинать со сравнительной характеристики учетных принципов указанных систем.

Проводя сравнительный анализ, можно выявить расхождения в сфере определения целей и задач отчетности.

Так, целью финансовой отчетности общего назначения является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств компании, полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Финансовая отчетность также показывает результаты управления ресурсами, доверенными руководству компании (п. 7 МСФО 1). Как видно, международные стандарты делают значительный акцент на определенные группы пользователей. В то время как в РСБУ нет четкого указания, что цель финансовой отчетности состоит в представлении информации об организации, полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений [6].

Еще одной отличительной особенностью МСФО и РСБУ является различие требований к формированию баланса.

Тем не менее, и МСФО, и РСБУ предусматривают возможность включения в состав показателей баланса дополнительных статей, если это позволяет сформировать более полное представление о финансовом положении организации. Если в п. 10 ПБУ 4/99 содержится прямое указание на возможность не включения в состав показателей баланса (и других форм отчетности) статей, по которым отсутствуют числовые показатели, то МСФО аналогичного указания не содержит, поскольку, не предписывает порядок или формат, в котором должны представляться статьи, а лишь определяет перечень статей, в разрезе которых должна быть представлена вся имеющаяся информация об организации (ее финансовом положении и результатах деятельности).

Проблемам, связанным с совершенствованием и составлением отчетности по новым требованиям посвящены работы многих отечественных ученых. Одни считают, что такой шаг принесет пользу российской экономике, другие же видят в этом лишь увеличение объема работы и материальных затрат.

Так, по мнению Е.В. Остапенко изменения в бухгалтерской отчетности могут быть «перспективными», затрагивающими данные только отчетных периодов, следующих за датой вступления изменений в силу, или «ретроспективными», при которых потребуется пересчет данных за сравнительный отчетный период. Автор считает, что некоторые изменения могут коснуться не только данных за I квартал 2014 г. и дальнейшие периоды, но и данные за 2013 г. И приходит к выводу, что необходимо заранее проанализировать изменения в стандартах и подготовить информацию по сравнительному периоду. Следует также продумать, какая дополнительная информация может понадобиться для раскрытия в отчетности, поскольку часто изменения в стандартах ведут не только к изменению правил расчета показателей, но и к изменению объема и характера раскрываемой информации. Кроме того, следует проанализировать, какие изменения необходимо будет внести в учетную политику в связи с принятием новых стандартов или изменений к ним, какие новые элементы учетной политики необходимо будет раскрыть в отчетности [2, с. 18].

Аудитор Фомичева Л.П. в своей работе «Трансформация финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО» пишет: «МСФО не содержат образцы форм финансовой отчетности, обязательных к применению, в них имеются только упоминания о статьях, которые должны быть в отчетности, а также об обязательном раскрытии информации в примечаниях к отчетности». Из этого Фомичева Л.П. делает вывод, что индивидуальные формы отчетности, порядок представления в них статей и их детализацию организации разрабатывают самостоятельно с учетом требований, предъявляемых стандартами. Автор отмечает, что составлять отчетность по МСФО можно двумя путями. Первый – параллельное ведение финансового учета по РСБУ и МСФО. Второй – трансформация данных отчетности по РСБУ и МСФО. Самым трудоемким является первый путь – вести два параллельных учета. Основное программное обеспечение, которое можно приобрести, – это либо очень сложные системы учета типа SAP, Cognos и т.п., либо небольшие системы отечественных производителей. Программные продукты очень дороги, их внедрение требует больших материальных и временных затрат, позволить себе могут только крупные компании. В связи с этим практически все организации готовят отчетность по МСФО путем перегруппировки, перекладки отчетных данных бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии с РСБУ. Такая перегруппировка называется трансформацией статей российской отчетности [4, с. 14-16].

В заключении можно сделать выводы, что последствия перехода на МСФО для компаний могут иметь как положительные, так и отрицательные стороны. Среди положительных аспектов внедрения МСФО можно выделить совершенствование внутренней системы управления предприятием за счет использования единых методик учета в целях управления хозяйственной деятельностью, а также повышение конкурентоспособности компании за счет обеспечения надежной и прозрачной информацией заинтересованных пользователей, улучшение сопоставимости показателей и, как следствие, увеличение возможностей для анализа их деятельности и облегчение доступа к международным рынкам капитала. К отрицательным факторам внедрения МСФО можно отнести сложность перехода с РСБУ на МСФО, рост управленческих затрат на ведение параллельного учета по национальным и международным требованиям, а также трудности трансформации бухгалтерской отчетности и другие.

Список литературы:

1. Башкатова Л.И. Новый формат бухгалтерского баланса / Л.И. Башкатова // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 2. – С. 44-50.
2. Остапенко Е.В. Обзор основных изменений МСФО / Е.В. Остапенко // Бухгалтерский учет. – 2014. – № 1. – С. 18.

3. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации». ПБУ № 4 / 99. Утверждено Приказом Минфина РФ от 06.07.99 г. № 43 н. (в ред. Приказа Минфина РФ от 08.11.10 № 142 н).

4. Фомичева Л.П. Трансформация финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО / Л.П. Фомичева // Бухгалтерский учет. – 2013. – № 2. – С. 14-16.

5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2010 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант Плюс. – Режим доступа: www.audit-it.ru/ifrs/.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

© Игнатикова Т.В.*

Сибирский федеральный университет, Красноярск

В статье предлагаются направления, которые могут использовать контрольно-счетные органы муниципальных образований для обеспечения большей эффективности расходования бюджетных средств.

Ключевые слова: внешний финансовый контроль, контрольно-счетные органы, бюджетные средства, муниципальные образования.

Организация системы органов внешнего финансового контроля основана на принципах, закрепленных в декларациях, принятых на международном уровне, принятых Счетной палатой и Ассоциацией контрольно-счетных органов Российской Федерации, которые обеспечивают законность и системность, независимость и объективность, гласность, ответственность и профессионализм органов внешнего финансового контроля по обеспечению эффективности расходования бюджетных средств. Соблюдение данных принципов обеспечивается созданием органов муниципального финансового контроля в структуре органов местного самоуправления, наделением их статусом юридического лица и комплектованием профессиональным составом контролеров.

Правовое регулирование организации и деятельности контрольно-счетных органов муниципальных образований основывается на Конституции РФ, Бюджетном кодексе РФ, Федеральном законе от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Федеральном законе от 07 февраля 2011 г. № 6-ФЗ «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных

* Магистрант кафедры Экономики и информационных технологий менеджмента. Научный руководитель: Аврамчикова Н.Т., профессор, доктор экономических наук.

органов субъектов РФ и муниципальных образований» и иными нормативными правовыми актами РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления, затрагивающими вопросы бюджетно-финансового контроля [5].

Контрольно-счетные органы муниципальных образований в процессе реализации поставленных перед ними задач осуществляют контрольно-ревизионную, экспертно-аналитическую, информационную и иную деятельность, с целью обеспечения единой системы контроля за принятием и исполнением местных бюджетов.

В процессе контрольно-ревизионной и экспертно-аналитической деятельности сотрудники контрольно-счетных органов должны не только выявлять и накапливать доказательства выявленных нарушений, но и оценивать данные доказательства, анализировать финансовые нарушения, ошибки и искажения финансовой информации, а также концентрировать свои усилия на формировании обоснованного аудиторского заключения.

Одним из приоритетных направлений в деятельности контрольно-счетных органов должны стать профилактические мероприятия, направленные на пресечение финансовых нарушений законодательства, предусматривающие реализацию следующих действий:

- проведение по результатам всех контрольно-ревизионных и экспертно-аналитических мероприятий анализа выявленных в их ходе нарушений, их обобщение и выявления среди данных нарушений неоднократных, связанных с недостатками действующего законодательства, неправильным применением либо толкованием законодательства, с субъективными факторами, обнаруженных причин и условий, способствующих их совершению;
- изучение аналогичных аналитических данных контрольно-счетных органов муниципальных образований;
- систематизация данных, выявленных в ходе контрольно-ревизионных и экспертно-аналитических мероприятий и полученных в результате обмена информацией нарушений и составление единого информационно-аналитического документа, предназначенного для использования сотрудниками контрольно-счетных органов муниципальных образований.

Противодействие коррупции является одним из важнейших условий решения стоящих перед муниципальным образованием социально-экономических задач. В этом процессе задействованы все органы местного самоуправления, средства массовой информации, общественные движения и объединения. В решении данной проблемы немаловажную роль играют контрольно-счетные органы, деятельность которых должна быть направлена на последовательное достижение максимальной открытости, прозрачности и достоверности всех операций, в которых задействованы бюджетные средства либо муниципальная собственность.

В целях выявления коррупциогенных факторов, в программу каждого контрольно-ревизионного мероприятия контрольно-счетных органов муниципальных образований необходимо включать анализ нормативно-правовых актов регулирующих проверяемую сферу на предмет наличия коррупциогенных факторов, а также предложения по совершенствованию законодательства в данной сфере.

Важным направлением повышения результативности работы контрольно-счетных органов муниципальных образований является смещение акцента их работы: с контроля над финансовыми потоками к контролю за результатами, которые приносит их использование. Одним из основных инструментов в деятельности органов внешнего муниципального контроля при этом должен стать аудит эффективности, предполагающий не только анализ достижения запланированных результатов, но и разработку рекомендаций по устранению системных причин, которые препятствуют их достижению. Аудит эффективности призван дать оценку качества деятельности контрольно-счетных органов с точки зрения результативности выполнения мероприятий муниципальных программ, обоснованности объемов бюджетных средств, использованных на выполнение программных мероприятий, а также достижения конечных целей и задач данных муниципальных программ [2].

Необходимость аудита эффективности обусловлена спросом общественности и представительных органов власти в достоверной финансовой информации, а также информации по всем показателям деятельности органов муниципального управления. Таким образом, переход на аудит эффективности становится одной из важнейших задач контрольно-счетных органов муниципальных образований. В связи с этим, необходимо выработать методологическую основу аудита эффективности использования бюджетных ресурсов, а также разработать практические рекомендации по его внедрению.

При проверке эффективности использования муниципальных бюджетных средств целесообразно выделить следующие этапы:

1. Стратегическое и текущее планирование проверки. При стратегическом планировании определяются приоритетные задачи, которые необходимо решить контрольно-счетным органом муниципального образования в текущем и будущем периодах. На основе данных задач разрабатывается стратегический план по проведению аудита эффективности, определяющий, какие главные распорядители и получатели бюджетных средств будут подвергнуты проверке. Текущее планирование осуществляется на основе стратегического плана. Для этого этапа характерны выбор конкретных объектов, обоснование целей проверок и оценка их возможных результатов в рамках повышения эффективности использования муниципальных средств. Итогом текущего планирования является программа проверки.

2. Проведение проверки. В процессе проведения проверки сотрудники контрольно-счетного органа муниципального образования осуществляют

сбор необходимой информации и фактических данных для получения аудиторских доказательств в соответствии с целями проверки.

3. Подготовка отчета о результатах проверки. На основании результатов проверки готовится заключение, в котором отражается, в какой степени результаты деятельности проверяемого объекта соответствуют критериям эффективности, а также формулируются выводы по целям проверки. По итогам аудита эффективности даются конкретные рекомендации, направленные на устранение выявленных недостатков и достижение более высоких результатов.

4. Стратегический контроль. На данном этапе контрольно-счетному органу муниципального образования необходимо контролировать результаты реализации рекомендаций, выработанных в процессе аудита эффективности. На этом этапе аудит эффективности не может рассматриваться как завершившееся контрольное мероприятие, так как необходимо получить информацию о его результативности. Следовательно, необходимо рассматривать весь цикл осуществления аудита эффективности от планирования проверки до получения результатов внедрения разработанных рекомендаций [4].

Еще одним направлением развития муниципального финансового контроля является повышение гражданской активности и общественного финансового контроля на местном уровне. Необходимо обеспечить детальное информационное сопровождение при проведении контрольно-ревизионных и экспертно-аналитических мероприятий, а также необходимо организовать плановую информационную деятельность контрольно-счетных органов. При этом необходимо обеспечить качественный уровень исполнения сотрудниками контрольно-счетных органов должностных обязанностей для повышения доверия граждан к органам власти на местном уровне.

Для повышения открытости и публичности деятельности органов внешнего финансового контроля на муниципальном уровне необходимо проведение следующих мероприятий:

1. Реализация принципа гласности – открытости и прозрачности деятельности контрольно-счетных органов, информированности граждан о результатах контрольных и экспертно-аналитических мероприятий и принятых по их поводу решений, о мерах по устранению выявленных нарушений. Данный принцип требует общедоступности результатов финансового контроля. Согласно Федеральному закону от 09.02.2009 г. № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» органам внешнего муниципального контроля необходимо публиковать информацию о своей деятельности в средствах массовой информации и в сети «Интернет» [1].

2. Анализ возможности привлечения к обсуждению результатов мероприятий, проводимых контрольно-счетными органами муниципальных образований, широкого круга представителей общественности. Создание экс-

пертного совета в составе представителей бизнес-сообщества, вузов, научных и общественных организаций для решения насущных проблем муниципальных образований, определенных по результатам контрольно-ревизионных и экспертно-аналитических мероприятий. Организация общественной приемной контрольно-счетных органов для выявления наиболее значимых вопросов и последующего включения в план работы контрольно-счетных органов мероприятий по обращениям граждан.

Следует отметить, что взаимодействие контрольно-счетных органов друг с другом, а именно, оказание методологической помощи, проведение совместных и параллельных контрольных мероприятий, способствует развитию единой системы внешнего финансового контроля [3].

Завершающим этапом формирования целостной системы внешнего финансового контроля в Российской Федерации является становление муниципального внешнего финансового контроля, содействующего реализации финансовой политики государства, а также рациональности и эффективности использования средств местного бюджета. В связи с этим, функционирование системы внешнего финансового контроля на муниципальном уровне связано, в первую очередь, с созданием эффективной организации деятельности контрольно-счетных органов муниципальных образований Российской Федерации. Вступление объединений контрольно-счетных органов муниципальных образований в Ассоциацию контрольно-счетных органов Российской Федерации позволит создать единую систему внешнего государственного и муниципального финансового контроля на территории страны.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 09.02.2009 № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления».
2. Распоряжение Правительства РФ от 30.12.2013 № 2593-р «Об утверждении Программы повышения эффективности управления общественными (государственными и муниципальными) финансами на период до 2018 года».
3. Шевелько Д.А. Особенности правового регулирования деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации // Вестник АКСОР. – 2014. – № 1. – С. 39-43.
4. Лабынцов Н.Т., Бурмистров А.В. Стратегическое планирование и контроль при проведении аудита эффективности расходования бюджетных средств в муниципальном образовании // Вестник АКСОР. – 2014. – № 1. – С. 33-38.
5. Официальный web-сайт Ассоциации контрольно-счетных органов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ach-fci.ru.

УЧЕТ ФИНАНСОВОЙ АРЕНДЫ У АРЕНДАТОРА В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

© Харченко О.Н.^{*}, Тихонович Т.С.[♦]

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

В статье раскрыты особенности учета финансовой аренды у арендатора в соответствии с МСФО, на примере фактических данных действующего предприятия доказано, что неверная квалификация видов аренды приводит к значительным искажениям показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности у арендатора.

Ключевые слова: финансовая аренда, арендатор, справедливая стоимость, международные стандарты финансовой отчетности, бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Применение МСФО в России в настоящее время стало очень актуальным, особенно организациями, составляющими и предоставляющими консолидированную финансовую отчетность. Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. № 160 н МСФО и их Разъяснения официально были введены в действие на территории России [2]. Следовательно, отражение операций по аренде в отечественном учете и отчетности регламентируется, кроме национального законодательства, МСФО (IAS) 17 «Аренда».

Согласно МСФО (IAS) 17 к финансовой аренде относится аренда, предусматривающая передачу практически всех рисков и выгод, связанных с владением активом. Право собственности в конечном итоге может, как передаваться, так и не передаваться.

Данный стандарт в отличие от нормативных правовых актов, принятых в России, предусматривает отражение объектов, переданных в финансовую аренду, только на балансе арендатора вне зависимости от перехода права собственности. Такой порядок отражения финансовой аренды основан на принципе приоритета экономического содержания над ее юридической формой, так как арендатор приобретает экономические выгоды от использования арендованного актива на протяжении большей части срока его экономической службы.

Классификация аренды в качестве финансовой или операционной в большей степени зависит от содержания операции, нежели от формы договора. Финансовую аренду можно классифицировать при следующих обстоятельствах:

- договор аренды предусматривает передачу права собственности на актив арендатору в конце срока аренды;

^{*} Заведующий кафедрой Бухгалтерского учета и статистики, кандидат экономических наук, профессор.

[♦] Магистрант по направлению подготовки «Экономика».

- арендатор имеет право на покупку актива по цене, которая, как ожидается, будет настолько ниже справедливой стоимости на дату реализации этого права, что на дату начала арендных отношений можно обоснованно ожидать реализации этого права;
- срок аренды составляет основную часть срока экономической службы актива, при этом право собственности на актив может не переходить арендатору;
- на дату начала арендных отношений приведенная стоимость минимальных арендных платежей практически равна справедливой стоимости актива, являющегося предметом аренды;
- сданные в аренду активы имеют такой специализированный характер, что только арендатор может использовать их без значительной модификации;
- если у арендатора есть право на досрочное расторжение договора аренды, убытки арендодателя, связанные с расторжением договора, относятся на арендатора;
- прочие доходы или убытки от колебаний справедливой оценки остаточной стоимости начисляются арендатору (например, в форме скидки с арендной платы, равной большей части выручки от продажи в конце срока аренды);
- арендатор имеет возможность продлить аренду еще на один срок при уровне арендной платы значительно ниже рыночного [1].

Учет операций финансовой аренды у арендатора в соответствии с МСФО (IAS) 17 «Аренда» подлежит отражению бухгалтерскими записями, представленными в табл. 1.

Таблица 1

Корреспонденции счетов по учету финансовой аренды у арендатора

Операция	Дебет	Кредит
Признание имущества, полученного по договору финансовой аренды по справедливой стоимости арендованного актива или приведенной стоимости минимальных арендных платежей (если эта сумма ниже)	«Вложения во внеоборотные активы»	«Обязательства по финансовой аренде»
	«Основные средства»	«Вложения во внеоборотные активы»
Оплата инвестиционной части платежа (периодичность оплаты определяется договором)	«Обязательства по финансовой аренде»	«Денежные средства»
Оплата финансовых расходов (периодичность оплаты определяется договором)	«Обязательства по оплате финансовых расходов»	«Денежные средства»
Признание финансовых расходов	«Расходы по финансовой аренде»	«Обязательства по оплате финансовых расходов»
Начисление амортизации по арендованному имуществу	«Расходы организации»	«Амортизация основных средств»

Возможные искажения показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности в связи с неверной классификацией аренды проиллюстрированы на следующем примере.

Фирма ОАО «А» заключила в 2011-2012 гг. с фирмой ОАО «Б» договоры на сдачу в аренду автозаправочных станций. Данный вид аренды был классифицирован арендодателем и арендатором как операционный.

При анализе данных договоров было установлено, что по всем критериям, представленным в МСФО (IAS) 17 «Аренда», аренда является финансовой, а именно:

1. срок аренды является неопределенным, автозаправочные станции являются относительно новыми;
2. сданные в аренду активы имеют специализированный характер;
3. право арендатора на досрочное расторжение договора аренды, убытки арендодателя, в этом случае, относятся на арендатора.

В связи с неверной классификацией аренды, имеет место некорректное отражение операций в учете, и, как следствие, искажение показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности.

В табл. 2 частично представлены показатели бухгалтерского баланса арендатора, которые были искажены по причине неверной квалификации вида аренды.

Таблица 2

Показатели бухгалтерского баланса арендатора, тыс. руб.

Статьи баланса	На 31 декабря 2011 г.	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2013 г.
I Внеоборотные активы	286541	273973	153857
Основные средства	205632	193014	153857
II Оборотные активы	346058	430550	64337
БАЛАНС	632599	704523	744985
III Капитал и резервы	437031	510560	-10938
Нераспределенная прибыль	236954	260872	-10938
IV Долгосрочные обязательства	108324	100745	186528
Прочие долгосрочные обязательства	172985	218091	186528
V Краткосрочные обязательства	87244	93218	42603
Задолженность поставщикам и подрядчикам	15238	12782	26824
БАЛАНС	632599	704523	744985

В табл. 3 представлены изменения показателей бухгалтерского баланса арендатора, полученные после переквалификации вида аренды.

Информация, представленная в табл. 3 свидетельствует о том, что в результате переквалификации договоров аренды изменилась структура бухгалтерского баланса арендатора, в частности, в активе, показатель «Основные средства», что связано с операциями принятия к учету имущества, полученного по договорам финансовой аренды, в пассиве, показатели «Прочие долгосрочные обязательства», «Нераспределенная прибыль», «Задолженность поставщикам и подрядчикам».

Таблица 3

**Изменения показателей бухгалтерского баланса арендатора
после переквалификации вида аренды**

Статьи баланса	Изменения 2011 г.		Изменения 2012 г.		Изменения 2013 г.	
	тыс. руб.	%*	тыс. руб.	%*	тыс. руб.	%*
I Внеоборотные активы	151719	23,98	193623	27,48	153857	20,65
Основные средства	151719	23,98	193623	27,48	153857	20,65
II Оборотные активы	22803	3,60	33574	4,76	64337	8,64
БАЛАНС	174522	27,59	227197	32,25	218193	29,29
III Капитал и резервы	-5100	-0,81	-10575	-1,50	-10938	-1,47
Нераспределенная прибыль	-5100	-0,81	-10575	-1,50	-10938	-1,47
IV Долгосрочные обязательства	172985	27,34	218091	30,96	186528	25,04
Прочие долгосрочные обязательства	172985	27,34	218091	30,96	186528	25,04
V Краткосрочные обязательства	6637	1,05	19681	2,79	42603	5,72
Задолженность поставщикам и подрядчикам	4606	0,73	12782	1,81	26824	3,60
БАЛАНС	174522	27,59	227197	32,25	218193	29,29

Примечание: * – в процентах к валюте баланса по данным аудируемого лица.

В табл. 4 представлены частично показатели отчета о финансовых результатах арендодателя, которые далее были подвержены изменению в связи с переквалификацией вида аренды.

Таблица 4

Показатели отчета о финансовых результатах арендатора, тыс. руб.

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Себестоимость продаж	(223574)	(281783)	(327458)
Валовая прибыль (убыток)	233300	238673	275129
Прибыль (убыток) от продаж	177086	183195	217340
Проценты к уплате	(10285)	(9154)	(9286)
Прибыль (убыток) до налогообложения	97963	111071	127862
Чистая прибыль (убыток)	6588	6980	7345

В табл. 5 представлены изменения в отчете о финансовых результатах арендатора, полученные после переквалификации вида аренды в абсолютном выражении и в процентах к показателям.

Таблица 5

**Изменения показателей в отчете о финансовых результатах арендатора
после переквалификации вида аренды**

Наименование показателя	Изменения 2010 г.		Изменения 2011 г.		Изменения 2012 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Себестоимость продаж	-27781	12,43	-66635	23,65	-77462	23,66
Валовая прибыль (убыток)	27781	11,91	66635	27,92	77462	28,15
Прибыль (убыток) от продаж	27781	15,69	66635	36,37	77462	35,64
Проценты к уплате	9628	-93,61	36158	-395,00	31049	-334,37
Прибыль (убыток) до налогообложения	18153	18,53	30477	27,44	46413	36,30
Чистая прибыль (убыток)	18153	275,54	30477	436,64	46413	631,94

Изменение себестоимости продаж в отчете о финансовых результатах арендатора в сторону снижения за весь анализируемый период (табл. 5) имеют место по причине неверного определения размера арендных платежей, т.е. их завышения.

Проведенный анализ свидетельствует, что «внебалансовое финансирование», то есть отсутствие отражения арендованного актива по договору финансовой аренды на балансе арендатора, приводит к значительным искажениям соответствующих показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Так, «внебалансовое финансирование» привело к банкротству в 1974 г. крупной компании Великобритании «Court Line Group of Companies», чья регулярно публикуемая финансовая отчетность не содержала никакой информации об имевшихся у компании обязательствах по уплате платежей по финансовой аренде на общую сумму около 40 млн. фунтов стерлингов [3].

Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда» [Электронный ресурс]: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
2. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ [Электронный ресурс] // приказ Минфина РФ от 25 нояб. 2011 г. № 160 н: Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».
3. Куликова Л.И. Финансовая аренда в финансовой отчетности арендаторов в соответствии с IAS 17 «Аренда» / Л. И. Куликова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 25. – С. 6-12.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left.

Секция 12

***ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

ПРИБЫЛЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РФ

© Баллиева Х.Ю.^{*}, Губжева М.А.

Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х.М. Бербекова, г. Нальчик

В статье рассмотрены вопросы по эффективному использованию налога на прибыль организаций в качестве источника формирования бюджета и регулятора деятельности хозяйствующих субъектов в экономике.

Ключевые слова: прибыль, налог на прибыль организаций, доходы бюджетной системы

В современной экономической системе налоги представляют собой важнейший элемент экономических и финансовых отношений. Эффективная мобилизация финансовых ресурсов в бюджетную систему посредством налогообложения и оптимальное распределение бремени налогов между экономическими субъектами являются основными вопросами бюджетно-налоговой политики государства.

Одна из основных задач государственной политики на современном этапе – создание благоприятных условий для активной финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и стимулирование экономического роста посредством достижения оптимального сочетания личных и общественных интересов.

Налог на прибыль занимает особое место в национальной бюджетно-налоговой системе, поэтому от эффективности механизма его взимания зависит результативность мер фискального воздействия государства на экономическую активность в стране. Ввиду того, что все большая часть доходов государства формируется за счет налогов, значение данной функции возрастает. Указанное утверждение находит свое подтверждение при изучении динамики поступления налоговых доходов в консолидированный бюджет Российской Федерации. Как показал анализ, налоговые поступления в консолидированный бюджет Российской Федерации ежегодно составляют в среднем около 68 % доходов государства. Что же касается налога на прибыль организаций, то поступления от него в последние десять лет в среднем приносят более 43 % от всех доходов консолидированного бюджета России, что, безусловно, говорит о большом фискальном значении данного налога для бюджетной системы страны. Поступления от данного налога возросли с 398,8 млн. рублей в 2000 году до 2513,1 млрд. рублей в 2008 году, то есть

^{*} Доцент кафедры Экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент.

более чем в 6 раз, и это несмотря на снижение общей ставки налога с 35 % в 2001 году до 24 % в 2008 году. Объем поступлений налога на прибыль организаций имеет устойчивую тенденцию роста с 2009 года и в 2013 г. составил 2754,5 млрд. руб. [5].

Осуществляя фискальную функцию и изымая у налогоплательщиков – организаций определенную часть полученной ими прибыли и зачисляя ее в федеральный бюджет, государство получает средства в свое распоряжение. В дальнейшем указанные денежные средства, будут использованы бюджетами, в которые они зачислены, с целью покрытия расходов, направленных на финансирование государственных и региональных целевых программ, в том числе социальных, научно-технических, экономических, благотворительных. Таким образом, изымая часть денежных средств у одних субъектов, государство фактически передает их другим, менее социально защищенным группам населения. Следовательно, через налогообложение достигается, «поддержание социального равновесия путем уменьшения неравенства между реальными доходами отдельных социальных групп населения» [1].

Кроме того, с помощью налога на прибыль организаций реализуется и иной характер распределения денежных средств – перераспределение финансов между звеньями бюджетной системы государства, то есть бюджетное регулирование государственных доходов для достижения сбалансированности бюджетной системы России.

Согласно НК РФ и БК РФ, налог на прибыль поступает в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Федерации, посредством чего достигается выравнивание финансовой обеспеченности территорий [4]. Таким образом, налог на прибыль не только обеспечивает стабильное поступление денежных средств в государственные финансовые фонды, но, поступая в бюджет, фактически теряет адресата, и с его помощью происходит перераспределение доходов федерального бюджета между территориями Российской Федерации в целях сбалансированности развития всех регионов страны. То есть в рамках осуществления фискальной функции налоги фактически выполняют две важнейшие задачи: аккумуляцию денежных средств в бюджет и распределение (а также перераспределение) данных средств в бюджетной системе страны.

Руководством РФ налоги рассматриваются как средство для регулирования экономических отношений и учитывается возможность стимулирующего воздействия налогов на развитие отношений в сфере предпринимательства [3].

Учитывая огромное значение роли налога на прибыль в формировании доходной базы бюджетной системы РФ наиболее значимой задачей налоговой политики на современном этапе развития российской экономики является обеспечение социально и экономически необходимого уровня поступлений рассматриваемого налога в бюджетную систему РФ.

Перспективы развития экономики государства во многом определяются достигнутым уровнем налоговых поступлений, являющихся результатом налоговой нагрузки, и тем ее предельным уровнем, который возможен в условиях действующей экономической политики и налогового законодательства. Рост государственных расходов требует неизбежного увеличения доходов и соответствующего увеличения налоговой нагрузки. Однако очевидно, что эта тенденция не может быть бесконечной, и существует граница, за которой дальнейший рост налоговой нагрузки социально и политически невозможен ввиду объективных и субъективных причин.

Логика построения налога на прибыль доказывает в значительной степени регулирующую и фискальную функцию налогообложения. Формируя доходную базу федерального бюджета, субъектов Федерации налог на прибыль дифференцированно определяет рост деловой активности с учетом отраслевых и региональных особенностей. Вычисление основных показателей указанной взаимозависимости позволит выработать соответствующие управленческие решения для определения механизма и поиска резервов для совершенствования и повышения эффективности налогообложения в России.

Для анализа ситуации на макроуровне рассмотрим налоговые поступления в 2005-2013 гг. Для объективной оценки налоговых поступлений прибыли необходимо учитывать макроэкономические индикаторы развития страны, прежде всего ВВП. Прибыль является одной из составляющих ВВП наряду с косвенными налогами и доходам, в виде заработной платы в совокупности с налогами, базой которых является заработная плата. Российская налоговая система в целом характеризуется относительно невысоким уровнем перераспределения ВВП с помощью налогов. Удельный вес налоговых доходов в ВВП, характеризующий эффективность налоговой системы, относительно стабилен и не превышает в разные годы 30 %, находясь на уровне развитых зарубежных стран [2] (табл. 1). В то же время следует отметить тенденцию сокращения доли ВВП, перераспределяемой через налоговую систему с 24,28 % в 2005 г. до 19,63 % в 2010 г. Именно в этот период проводились масштабные мероприятия в налоговой системе по снижению налоговых ставок, отмене недостаточно эффективных и нерациональных налогов. К тому же на период 2008-2010 гг. пришелся мировой экономический кризис, который серьезно затронул отечественную промышленность и пошатнул финансовое благосостояние предприятий.

Таблица 1

ВВП и налоговые доходы Российской Федерации [5]

	2005 г.	2008 г.	2010 г.	2013 г.
Валовой внутренний продукт, млрд. руб.	21620	41276,8	45172,7	62357
Налоговые доходы консолидированного бюджета РФ, млрд. руб.	5249,9	9596,3	8868	13335,3
Налог на прибыль в консолидированном бюджете РФ, млрд. руб.	1332,9	2513,2	1774,6	2754,5
Удельный вес налогов в ВВП, %	24,28	23,25	19,63	21,39
Удельный вес налога на прибыль в ВВП, %	6,17	6,09	3,93	4,42

Рассматривая динамику удельного веса налога на прибыль в ВВП можно отметить, что сумма изъятий налога на прибыль за 2005-2013 гг. подвержена сильным колебаниям, что говорит о том, что в это время произошли серьезные изменения в системе налогообложения прибыли.

Налог на прибыль организаций – один из основных источников доходов бюджета. В рассматриваемый период отмечен рост поступлений налога на прибыль организаций. Динамика роста налога на прибыль в абсолютном значении достаточно высока – 128 % и 121 % за последние 2 года. Однако этот факт можно объяснить так называемым «эффектом низкой базы», т.е. когда стартовая позиция отсчета настолько низка, что любое увеличение выглядит внушительным. Удельный вес налога на прибыль в налоговых доходах консолидированного бюджета в рассматриваемом периоде имеет значительные колебания (табл. 2). Это объясняется тем, что в бюджетном законодательстве в этот период произошли интересные изменения. Так согласно пункту 14 статьи 1 Федерального закона № 120-ФЗ «О внесении изменений в бюджетный кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» от 20.08.2012 таможенные сборы и таможенные пошлины из группы налоговых доходов переходят в группу неналоговых доходов федерального бюджета. Соответственно, совокупный объем налоговых доходов консолидированного бюджета РФ уменьшился.

С 2005 по 2008 года наблюдается устойчивая тенденция роста поступлений от налога на прибыль, удельный вес остается на уровне 25-26 %. В 2009 году – резкое падение как в абсолютном так и в относительном выражении поступлений от налога на прибыль.

Мировой финансово-экономический кризис достаточно серьезно отразился на финансовом состоянии организаций абсолютно всех отраслей экономики, в результате чего подавляющее число отечественных предприятий закончило финансовый год с огромными убытками [4].

Таблица 2

Динамика и структура поступлений от налога на прибыль организаций [5]

Показатель	2002	2005	2008	2009	2013
Ставка налога на прибыль, %	24	24	24	20	20
Налоговые доходы консолидированного бюджета РФ, млрд. руб., в т.ч.	3136,8	5249,9	9596,3	7669	13335,5
федеральный бюджет	2035,6	3106,5	5199	3863,9	7132,3
региональные бюджеты	1792,9	3473,6	3586,3	3805,1	6203,2
Темп прироста налоговых доходов консолидированного бюджета РФ, млрд. руб.	133,8	106,2	118,1	79,9	120,4
Налог на прибыль в консолидированном бюджете РФ, млрд. руб., в т.ч.	463,3	1332,9	2513,2	1264,6	2754,5
федеральный бюджет	172,2	377,6	761,1	195,4	413
территориальные бюджеты	291,1	955,3	1752,1	1069,2	2341,5
Темп прироста налога на прибыль в консолидированном бюджете РФ к предыдущему году, %	90,2	153,6	115,7	50,3	121
Удельный вес налога на прибыль в налоговых доходах – всего, %, в т.ч.	14,77	25,39	26,19	16,49	20,66
федеральный бюджет	8,46	12,16	14,64	5,06	5,79
территориальные бюджеты	26,43	44,57	39,84	28,1	37,75

С 2010 года экономика начала понемногу оправляться от последствий кризиса, предприятия начали поправлять свое финансовое положение, поток поступлений от налога на прибыль в бюджетную систему страны начал возрастать.

Следует обратить внимание на налог на прибыль в разрезе бюджетов бюджетной системы РФ. Стоит напомнить, что налог на прибыль поступает в размере 2 % в федеральный бюджет и 18 % в региональные. Такое распределение было не всегда. После снижения с 2009 года ставки налога до 20 % и уменьшения процента перераспределения в федеральный бюджет с 6,5 % до 2 % роль данного налога на федеральном уровне стала незначительной (около 5 % всех налоговых доходов федерального бюджета). Однако на региональном уровне данный налог имеет существенное значение, поскольку с его помощью формируется примерно треть всех налоговых доходов бюджетов субфедерального уровня.

В целом, следует отметить, что проведенный анализ подтверждает наличие «лафферовых эффектов» в экономике. Артур Лаффер разработал кривую зависимости уровня поступлений налога на прибыль от ставок налогообложения прибыли. В форме гиперболической кривой он выразил идею о возможности сохранить или даже увеличить налоговые поступления от прибыли с помощью снижения ставок налогообложения.

На практике изложенную теорию подтверждает анализ зависимости динамики поступления налога на прибыль организаций в консолидированный бюджет Российской Федерации от ставки налогообложения.

Повышение ставки до 35 % привело к непропорциональному увеличению поступлений в бюджет. Резкое снижение ставки до 24 % способствовало открытию прибыли, максимальный эффект от чего наблюдается в 2004 и 2005 гг., когда поступления от налога на прибыль увеличились в период с 2003 года по 2004 год более чем в полтора раза: с 526,5 млрд. рублей до 867,6 млрд. рублей, а в 2004-2005 гг. с 867,6 до 1332,9 млрд. руб. В период 2003-2005 гг. коэффициент собираемости налога на прибыль находился на самом высоком уровне и составлял 98,6 % [5].

Таким образом, проведя статистический анализ динамики и структуры налоговых поступлений от налога на прибыль, можно сделать вывод, что данный налог играет немаловажную роль в доходной части бюджетной системы нашей страны, особенно на региональном уровне.

Список литературы:

1. Перов А.В., Толкушкин А.В. Налоги и налогообложение. – М.: Изд-во «Юрайт», 2012. – С. 88.
2. Попова Л.А. Налоговые системы зарубежных стран: учебно-методическое пособие. – М.: Изд-во «Дело и сервис», 2011. – 721 с.

3. Фишер О.В. Современная налоговая политика России: приоритеты и тенденции // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 28 (70). – С.33-41.

4. Шлафман А.И. Типы государственного регулирования и поддержки предпринимательства // Мир экономики и права. – 2010. – № 11. – С. 54.

5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minfin.ru.

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

© Марченко С.В.*

Пятигорский филиал Российского государственного
торгово-экономического университета, г. Пятигорск

В статье дается оценка влияния основных направлений реформы местного самоуправления на финансовую самостоятельность муниципальных образований. Рассматриваются основные результаты реформы, связанные с сбалансированностью местных бюджетов, ролью местных налогов в формировании собственных доходов, реформированием межбюджетных отношений. Обоснована необходимость дальнейшего совершенствования бюджетного и налогового законодательства РФ.

Ключевые слова: полномочия; местный бюджет; межбюджетные трансферты; муниципальное образование; местное самоуправление.

На протяжении последних лет наиболее остро обсуждаемой в деятельности муниципальных образований является вопрос о необходимом и достаточном их финансовом обеспечении. Острота современных проблем в устойчивом развитии муниципальных образований обусловлена, прежде всего, реализацией на местах реформы местного самоуправления. К наиболее существенным и значительным из последствий реформы, оказывающих серьезное влияние на развитие муниципальных образований, следует отнести преобразования их пространственных границ, упорядочение бюджетного устройства и оформление единых принципов функционирования местного самоуправления. Одной из ключевых заявленных целей реформы местного самоуправления было обеспечение финансово-экономической независимости местного самоуправления, приведение в соответствие экономической и финансовой базы муниципальных образований и объемов полномочий.

За прошедшие годы перечень полномочий муниципалитетов подвергался много раз корректировке и непрерывно расширялся. Несмотря на мас-

* Доцент кафедры Финансов и кредита, кандидат экономических наук.

штабы проделанной работы, процесс разграничения полномочий между уровнями публичной власти в настоящее время нельзя считать завершенным. В ряде областей и сфер общественных отношений такое разграничение полномочий нельзя признать оптимальным и четким.

Так, в ряде федеральных законов на органы местного самоуправления возложены полномочия, выходящие за пределы вопросов местного значения и не переданные в установленном порядке в качестве делегированных федеральных полномочий (например, регистрация трудовых договоров, заключаемых работниками – физическими лицами, не являющимися индивидуальными предпринимателями – ст. 303 Трудового кодекса РФ). Наряду с этим существует ряд полномочий с неопределенной правовой природой, вызывающих сложности в однозначном отнесении к тому или иному вопросу местного значения (например, содействие поиску и устройству безнадзорных животных). В ряде случаев имеет место неопределенность в принадлежности полномочий (например, ситуация со скотомогильниками). Следует также отметить, что реализация делегированных государственных полномочий не стимулирует органы местного самоуправления к эффективному исполнению переданных полномочий, возложенных на них без их согласия и зачастую без достаточного финансового и материального обеспечения.

Как показывает практика, обеспечение соответствия между размером расходных обязательств муниципальных образований по решению собственных государственных полномочий и вопросов местного значения и объемом источников доходов, закрепляемых за местными бюджетами, остается в настоящее время для большинства муниципальных образований одной из основополагающих задач. В результате перераспределения доходных полномочий между уровнями бюджетной системы России, источники собственных располагаемых доходов у местных бюджетов были существенно сокращены. При этом усилилась зависимость муниципалитетов от решения и финансовых ресурсов вышестоящих уровней бюджетной системы.

Как показывают исследования, после завершения переходного периода и реализации реформы местного самоуправления в полном объеме с 2009 года радикального улучшения ситуации в системе местных бюджетов, как экономической основы местного самоуправления, не наблюдается. В целом по Российской Федерации в 2009-2012 годах местные бюджеты исполнены с дефицитом. В 2012 году в общем количестве муниципальных образований 54,0 % исполнены с профицитом, 43,8 % – с дефицитом и 2,2 % сбалансированы по доходам и расходам. Доля межбюджетных трансфертов в доходах местных бюджетов составила около 61,8 % (в 2011 г. – 60,7 %). Следует отметить, что включение в состав собственных доходов бюджетов безвозмездных поступлений из вышестоящих бюджетов создают иллюзию относительно сбалансированности бюджетов после осуществления муниципальной реформы, т.е. речь может идти лишь о сбалансированности «по цифрам».

В рамках проводимых реформ не удалось существенно повысить роль местных налогов в финансировании муниципальных образований. В результате изменений налогового и бюджетного законодательства с 2005 года местных налогов осталось два: земельный налог и налог на имущество физических лиц. В совокупности поступления от местных налогов составляют только несколько процентов от всех собственных доходов местных бюджетов (в 2012 г. 4,8 % от земельного налога и 0,2 % от налога на имущество физических лиц). Такой объем налоговых доходов по местным налогам не может обеспечить финансовую самостоятельность местных бюджетов. Земельный налог, который на поселенческом уровне является во многих случаях значимым источником финансирования местных бюджетов, оказывается таковым за счет средств, взимаемых с предприятий, а не с населения. Основным источником налоговых доходов муниципальных образований всех типов является налог на доходы физических лиц, в 2012 году его удельный вес составил 70,2 % (в 2011 г. – 66,4 %). На администрирование данного налога органы местного самоуправления фактически не имеют возможности оказать влияние. Таким образом, усилия муниципалитетов, предпринимаемые для обеспечения экономического развития, оказывают косвенное влияние на бюджетные доходы муниципальных образований и в основном определяют доходные источники регионального бюджета.

В связи со значительной дифференциацией социально-экономического развития муниципалитетов распределение налоговых доходов по типам муниципальных образований осуществлялось неравномерно: в 2012 году в бюджетах городских округов аккумулировалось 61,0 % налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов – 28,1 % и лишь 10,9 % – в бюджетах поселений. Получается, что наибольшая доля налоговых доходов концентрируется в настоящее время в бюджетах крупных промышленно развитых муниципальных образований, которых всего несколько сотен по России. А самая многочисленная категория муниципальных образований – городские и сельские поселения – имеет очень незначительный объем налоговых доходов, что свидетельствует о низком экономическом потенциале.

Проведенная в нашей стране в 2003-2005 годах реформа межбюджетных отношений завершилась созданием масштабной системы перераспределения бюджетных доходов через систему межбюджетных трансфертов. Однако в их структуре доля средств, передаваемых с целью финансового обеспечения реализации собственных полномочий органов местного самоуправления в 2012 году составила 53,9 % общего объема межбюджетных трансфертов и 46,6 % объема собственных доходов местных бюджетов (в 2011 г. 60,4 % и 48,3 % соответственно). Это свидетельствует о достаточно большой нагрузке на органы местного самоуправления по исполнению переданных государственных полномочий, что, в свою очередь, отрицательно сказывается на качестве решения непосредственно вопросов местного значения.

В последние годы значительная часть трансфертов, поступающих в местные бюджеты, носит целевой характер. Условием получения трансфертов для муниципалитетов зачастую является софинансирование за счет средств местных бюджетов. Т.е. недостаток собственных финансовых средств в местных бюджетах приводит к тому, что органы местного самоуправления муниципальных образований вынуждены руководствоваться при формировании бюджета теми приоритетами, которые определяются вышестоящими уровнями публичной власти. Масштабы и организация перераспределения бюджетных ресурсов таковы, что практически все муниципалитеты поставлены в зависимость от вышестоящих уровней бюджетной системы и не имеют реальной возможности проводить самостоятельную бюджетную политику. Можно сделать вывод, что при такой высокой зависимости от межбюджетных трансфертов разница между собственным бюджетом и сметой, которую имели до реформы сельские и городские администрации, носит чисто технический характер.

Функциональная структура расходов местных бюджетов за годы реформы не претерпела существенных изменений. В большинстве бюджетов поселений основная доля расходов состоит из расходов на оплату коммунальных услуг бюджетных учреждений и выплату заработной платы их работникам. В этих условиях органы местного самоуправления значительной части поселений вынуждены финансировать многие другие расходные обязательства по остаточному принципу. Это свидетельствует о значительной степени предопределенности этих расходов в соответствии с законодательством и отсутствии возможностей для маневра и концентрации ресурсов на каком-либо направлении.

Фактическое отсутствие финансовой самостоятельности приводит к незаинтересованности муниципальных образований в проведении большинства реформ, нацеленных на повышение эффективности управления в общественном секторе, повышение качества и эффективности предоставления услуг населению. В этой связи необходим комплекс мер по совершенствованию бюджетного и налогового законодательства Российской Федерации в целях стимулирования муниципальных образований к наращиванию собственного экономического потенциала.

Список литературы:

1. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/reforms/local_government/monitoring.
2. Марченко С.В. Из опыта межбюджетного регулирования доходов муниципальных образований / ИДНК // Модернизация России в посткризисный период: экономика, общество, политика: материалы междунар. научно-практ. конференции. – Ставрополь: РИО ИДНК, 2010. – С. 115-118.

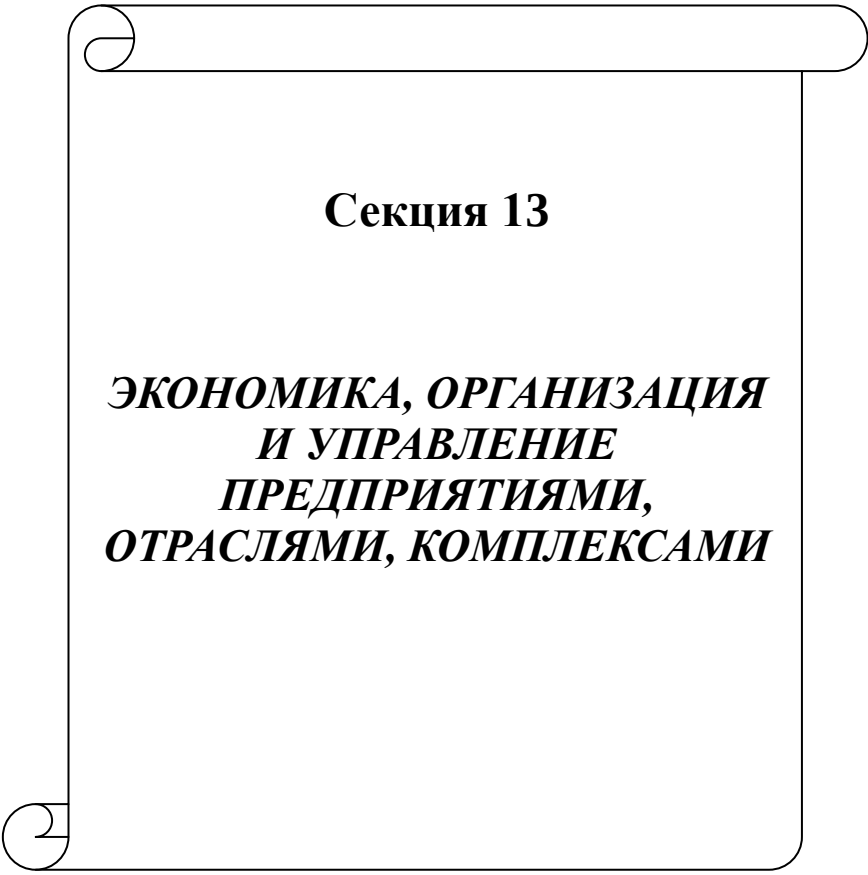
3. Марченко С.В. Совершенствование местного самоуправления в Ставропольском крае / Пятигорский филиал РГТЭУ // Сб. науч. тр. – Пятигорск: РИА-КМВ, 2010. – С. 46-52.

4. Петрова Е.М. Актуальные проблемы развития сельских территорий в контексте муниципальной реформы // Современные гуманитарные исследования. – 2011. – № 6. – С.33-36.

5. Петрова Е.М. Модернизация местного самоуправления как фактор социально-экономического развития территорий // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 77 (03). – С. 969-980.

6. Петрова Е.М. Проблемы социально-экономического развития сельских территорий в условиях муниципальной реформы // Вестник АПК Ставрополя. – 2011. – № 1. – С. 82-86.

7. Петрова Е.М. Социально-экономическое развитие территорий в контексте муниципальной реформы // Европейский журнал социальных наук. – 2011. – № 1. – С. 487-494.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top and bottom, with the ends of the scroll visible on the left and right sides.

Секция 13

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

РАССМОТРЕНИЕ ОПЕРАТОРОВ РАЗМЕРНОСТИ ЧИСЛА m ДЕЙСТВУЮЩИХ ФИРМ В МОДЕЛИ КУРНО

© Волкова Н.А.*

Московский государственный машиностроительный университет,
г. Москва

В статье рассмотрен процесс конструирования операторов в моделях Курно и Штакельберга размерности числа m действующих фирм. Исследованные операторы разительно отличаются от известных «классических» операторов Курно и Штакельберга. Экономический смысл этих операторов и их неподвижных точек неясен, т.к. рассматривался единый образный подход к определению и исследованию данных стратегий.

Ключевые слова: стратегия Курно, стратегия Штакельберга, оператор Курно, оператор Штакельберга, неподвижные точки, «силовые» точки.

Этот подход уже намечен в серии результатов об этих стратегиях [1-2] и подробно изложен в статье [3]. Подход заключается в конструировании операторов размерности числа m действующих фирм в модели, причем операторы имеют нужные свойства. Для двух, трех фирм с целью некоторого упрощения выпуск 1-й фирмы обозначен как x , 2-й фирмы – y , 3-й – z . Для большего числа фирм обозначаем x_i выпуск i -й фирмы.

Стратегия Курно

Основополагающая идея при рассмотрении этой стратегии в том, что фирмы примерно равны по силе, т.е. по объему производства.

Оператор K здесь приводит к стратегии Курно. Он определен на двумерных векторах

$$K \begin{pmatrix} x \\ y \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} (d - y) / 2 \\ (d - x) / 2 \end{pmatrix} \quad (1)$$

Рассмотрю еще несколько операторов

$$K_1 \begin{pmatrix} x \\ y \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} y \\ 2d / 3 - x \end{pmatrix}$$

и

$$K_2 \begin{pmatrix} x \\ y \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} x + x - y \\ 2d / 3 - x \end{pmatrix}$$

также определенных на двумерных векторах. Они имеют неподвижную точку $x = y = d / 3$ являющуюся стратегией Курно.

* Старший преподаватель кафедры «Математические методы анализа экономики».

Определяю теперь подобный оператор для любого числа фирм m . Он, естественно, определен на m -мерных векторах:

$$K_m \begin{pmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \cdot \\ x_m \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} x_2 \\ x_3 \\ \cdot \\ md / (m+1) \end{pmatrix} \quad (2)$$

В этом операторе также присутствует идея равенства фирм $x_1 = x_2 = \dots = x_m$. Этот оператор имеет неподвижную точку, являющуюся решением системы уравнений

$$\begin{cases} x_1 = x_2 \\ x_2 = x_3 \\ \cdot \\ x_{m-1} = x_m \\ x_m = md / (m+1) \end{cases} \quad (3)$$

т.е.

$$x_1 = x_2, x_2 = x_3, \dots, x_{m-1} = x_m, x_m = md / (m+1)$$

Откуда

$$x_1 = x_2 = \dots = d / (m+1)$$

Итак, неподвижная точка оператора K_m есть стратегия Курно для m фирм.

Стратегия Штакельберга

Вначале я рассмотрю случай 2-х фирм. Классический оператор Штакельберга здесь равен

$$S \begin{pmatrix} x \\ y \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} d / 2 \\ d / 4 \end{pmatrix} \quad (4)$$

Определим теперь другой оператор Штакельберга:

$$S_1 \begin{pmatrix} x \\ y \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 2y \\ 3d / 4 - x \end{pmatrix} \quad (5)$$

Этот оператор более пригоден для разных по силе фирм. Здесь прямо указывается, что 1-я фирма более мощная, чем 2-я и способна захватить в 2 раза большую часть рынка: $x = 2y$. Этот оператор можно определить как «силовой». Далее находится неподвижная точка ($x = d / 2, y = d / 4$) которая дает стратегию Штакельберга.

Введу новый оператор для 3-х фирм

$$S_2 \begin{pmatrix} x \\ y \\ z \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 2y \\ 2z \\ 7d/8 - (x+y) \end{pmatrix} \quad (6)$$

который полагает, что 1-я фирма мощнее 2-й, а 2-я – мощнее 3-й. Этот оператор также можно было бы назвать «силовым», но фирмы оставляют свободным часть рынка, что позволяет держать высокую цену на товар. Этот оператор имеет неподвижную точку

$$(z = d/8, y = d/4, x = d/2)$$

которая совпадает с классической стратегией Штакельберга для 3-х фирм

$$S \begin{pmatrix} x \\ y \\ z \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} d/2 \\ d/4 \\ d/8 \end{pmatrix}$$

Для m фирм оператор Штакельберга примет вид

$$S_m = \begin{cases} 2 \cdot x_{i+1}, & i < m \\ x_m = d \cdot (1 - 2^{-m}) - \sum_{i < m} x_i \end{cases} \quad (7)$$

Выражая $x_i, i < m$ через x_m получим

$$\sum_{i \leq m} x_i = x_m (1 + \dots + 2^{m-1}) = x_m (2^m - 1) \quad (8)$$

и, следовательно,

$$x_m (2^m - 1) = d(2^m - 1) / 2^m \quad (9)$$

так что $x_m = d \cdot 2^{-m}$ и по индукции $x_i = d \cdot 2^{-i}, i = 1, \dots, m-1$. Окончательно,

$$x_i = d \cdot 2^{-i}, i = 1, \dots, m \quad (10)$$

Итак, в случае m фирм неподвижная точка совпадает с уже упоминавшейся стратегией Штакельберга.

Таким образом, операторы большей размерности имеют несколько видов неподвижных точек. Число таких видов равно числу действующих фирм. Экономический смысл этих операторов и их неподвижных точек неясен. Но ясно, что исследованные операторы разительно отличаются от известных «классических» операторов Курно и Штакельберга.

Список литературы:

1. В мире научных открытий. – Красноярск: Научно-инновационный центр, 2012. – № 6.1 (30).
2. Волкова Н.А., Громенко В.М. Модель Курно сотрудничества и конкуренции [Электронный ресурс] / Ин-т товародвижения и конъюнктуры оптового рынка // Российский экономический интернет-журнал: Интернет-журнал ИТКОР. – М.: ИТКОР, 2011 – С. 7. – № гос. регистрации 0420600008. – Режим доступа: http://www.e-rej.ru/Articles/2011/Volkova_Gromenko.pdf, свободный.
3. Известия МГТУ «МАМИ». Науч. рецензируемый журнал. – Сер. 5. Социально-экономические науки. – М.: МГТУ «МАМИ», 2013. – № 2 (16). – Т. 5.
4. Бусыгин В.П., Желободько Е.В., Цыплаков А.А. Микроэкономика – третий уровень. – Новосибирск: издание Новосибирского ун-та, 2003.
5. Оуэн Г. Теория игр. – М.: Мир, 1971.
6. Gataullin T.M. Courno model of collaboration and competition / ABSRC 2010 ABSR C_2010_A_091.

АНАЛИЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ВУЗОВ: СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

© Волошина В.Е.*

Киевский национальный университет им. Тараса Шевченко,
Украина, г. Киев

В статье рассмотрены место и роль управления образовательными программами университета в зависимости от специфических условий функционирования и типа последних. Вынесено предположение о том, что в большинстве случаев деятельности университета, основной акцент делается на внутренних показателях и недооцениваются рыночные требования. Предложены основные методы портфельного анализа и указана специфика их адаптации.

Ключевые слова: портфельный анализ, высшее учебное заведение, система оценки высшего образования.

По мере того, как рынки становятся все более динамичными, а изменения неожиданными, организациям приходится выстраивать более открытые и гибкие системы управления. Традиционных методов управления становится недостаточно для управления организацией, ориентированной на повышение или сохранение своей конкурентоспособности.

Помимо общего повышения динамики деятельности, в мире наблюдается повышение уровня глобализации, что в частности, проявляется в ин-

* Аспирант.

тернационализации образования. Интернационализация образования представляет собой процесс расширения сферы деятельности университетов за пределы своей национальной образовательной системы, развитие международных образовательных и научных связей, приведение деятельности вуза в соответствие международным нормам. Последнее способствует формированию благоприятных условий для обеспечения высокого качества образования и развития университетской науки. К основным формам интернационализации университетской среды относятся: индивидуальная мобильность студентов и профессорско-преподавательского состава, формирования новых общепризнанных международных образовательных стандартов, интеграция в программы международного сотрудничества, создание стратегических образовательных альянсов и консорциумов. Для признания за рубежом образовательных программ необходимо обеспечить их конкурентоспособность и правильное представление на рынке.

Основными институтами влияния в данном процессе с европейской стороны является Европейская Ассоциация Университетов, Европейская Сеть с Обеспечения Качества Высшего Образования (ENQA), Европейская Комиссия, Национальный Союз Студентов Европы, а также национальные агентства и ассоциации, университеты и министерства. В Америке главная роль отводится самим университетам (во многих есть собственные центры оценки) и независимым оценочным организациям.

Необходимо отметить, что в странах, где акцент переносится на органы государственного управления и регулирования высшего образования (то есть на внешнее оценивание образовательного процесса) внутренняя оценка и самооценка отходит на второй план. На основе такого группирования можно выделить следующие отличительные характеристики систем. Основное отличие европейских систем оценки высшего образования основывается на полномочиях правительства в формулировке конечных целей оценки, определении ключевых ступеней [11], а также в организации образовательного процесса после применения результатов оценки. Особенностью же американской системы является развитие самооценки [12] и задействование независимых экспертов. В США, профессиональные общественные организации, играют важную роль, они строго оценивают программы университетов, так как заинтересованы в поднятии престижа своих профессий и получении специалистов, уверенно ориентируются в соответствующей сфере деятельности. В Европе такие ассоциации набрали силу позже, но сейчас их влияние увеличивается.

Основными методами оценки, указываемых в процедурах оценивания качества европейского высшего образования являются: оценка, аккредитация, аудит и ранжирование [7]. Использование указанных методов оценки организациями разных стран для оценки программ изображен в табл. 1.

Таблица 1

Виды оценки программ вузов*

Предмет оценки	Оценка	Аккредитация	Аудит	Ранжирование
Программа	21	20	5	7

Источник: [7].

Подробнее рассмотрим два основных метода: оценку и аккредитацию. «Оценка программы» фокусируется на деятельности в рамках учебной программы, которая в данном контексте определяется как учебный процесс, в результате которого студент получает документ об образовании, используется 53 % европейских организаций [1, 7, 10]. «Аккредитация» в сфере высшего образования – это процедура внешнего оценивания и тщательного исследования отдельных образовательных программ и целых университетов для подтверждения качества учебного процесса [5, 7, 10]. «Аккредитацию» в последнее время особенно активно применяется в Европейской системе обеспечения качества образования, в частности в Германии, Норвегии и Нидерландах.

Оценка и аккредитация включают один и тот же методологический элемент, так называемую четырехступенчатую модель. Однако важно отметить, что они не являются тождественными. В упомянутом выше отчете ENQA аккредитация: 1) признает (или нет), что учебный курс в вузах соответствует определенному стандарту; 2) всегда включает в себя оценку на основе ранжирования; 3) полученные в ходе аккредитации данные включают в себя двоичный элемент, это всегда «да» или «нет». Процедуры аккредитации в странах ассоциативных членах, включают в себя как аккредитацию существующих программ, так и планируемых («ex post» и «ex ante»). По мнению ENQA, это дает возможность сделать институты более гибкими в создании новых программ.

Сравнивая указанные методы рассмотрим входные данные анализа (рис. 1). Укажем, что самооценка включается в 94 % процесса оценки, и только в 68 % процесса аккредитации.

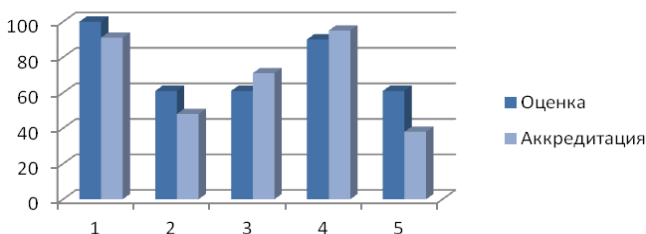


Рис. 1. Источник статистических данных соответствующих методов (в %)

Примечание: 1. Данные о студентах; 2. Главные финансовые показатели; 3. Административный персонал; 4. Преподавательский состав; 5. Статистика рынка труда.

Источник: Составлено автором на основе данных [7, 10].

Как видно из графика наиболее часто используются статистические данные по студентам и преподавательскому составу. Примечательно, что данные рынка труда используются чаще при оценке, чем при аккредитации. В то же время статистика рынка труда является важным показателем адекватности при одобрении новых программ обучения и улучшения уже существующих. Совокупность образовательных программ вузов можно рассмотреть как его портфель бизнесов. Анализ портфеля является одним из важнейших инструментов стратегического управления. Он раскрывает взаимозависимость отдельных частей бизнеса и дает представление о том, что портфель как целое, существенно отличается от простой суммы его частей. Согласно стратегическим зонам хозяйствования каждой программе соответствуют индивидуальные: будущие потребности рынка; технологии (с помощью которых удовлетворяется потребность) и потребители (потребности которых собственно и будут удовлетворяться).

Исходя из приведенных данных и рассматривая вуз, как организацию рынка образовательных услуг, рассмотрим основные возможные методы стратегического анализа портфеля, которые можно использовать для оценки образовательных программ и их адаптации для нужд университета.

Матрица Бостонской консультационной группы (БКГ) – данный подход использует два измерения: рост рынка и долю рынка. Обычно доля рынка является адекватным показателем с точки зрения качества и рыночной жизнеспособности. Адаптированная матрица рассматривает внешний потенциал роста, основанной на относительном размере программы и государственном / региональном росте численности студентов. Модифицированная матрица БКГ «миссия и ключевые компетенции» (Mission and Core Competencies Matrix) позволяет оценить программы с точки зрения их соответствия миссии университета и использования последних для содействия развитию ключевых компетенций вуза. Необходимо отметить, что данные критерии в большей степени носят экспертный (субъективный) характер оценки.

Матрица GE McKinsey – использование данной матрицы предоставляет управлению картину относительной стоимости программ на основе уникальных характеристик собственно программы и учреждения, а также привлекательности программы на рынке. Встроенные в двух измерениях критерии отражают миссии организации, цели, и стратегию, конкурентную среду, соответствующие макро тенденции и отличительные компетенции каждой программы. Примеры составляющих стратегического состояния программы и вуза следующие: доля рынка, её прирост; качество учебной программы; расходы на одного студента; исследования факультета; гибкость факультета в варьировании расписания занятий, их времени и места; сотрудничество с государством / предприятиями. Критериями привлекательности на рынке могут быть: спрос студентов на эту программу, его рост, зависимость от условий рынка; спрос работодателей на выпускников; уро-

вень конкуренции (количество университетов, предлагающих похожую программу); технические и материальные условия обеспечения программы; правовые и политические факторы.

Матрица Ансоффа сводится к рассмотрению распределения инноваций в области маркетинга и инновационных технологий в образовательных и научно-производственных услугах вуза. Высшее учебное заведение имеет четыре варианта выбора в области образовательных услуг и рынков, на которых оно хочет работать: совершенствование деятельности, стратегия развития рынка, товарная экспансия и диверсификация. Например, вуз может поставить цель расширить долю своих образовательных, научно-исследовательских услуг за счет рекламы этих услуг среди потребителей на целевом рынке. А значит, ему необходимо внедрять новые образовательные и исследовательские услуги для уже существующих потребителей – стратегия «разработки новой образовательной услуги» и стратегия «расширения границ рынка».

Соответственно, чтобы получать максимальные преимущества от существующих и будущих программ, в университете должна быть внедрена методология портфельного управления. Использование указанных инструментов является привлекательным из-за относительной простоты и значительной информационной результативности, что обеспечит принятие эффективных управленческих решений. Информация и данные, касающиеся критериев оценки, могут быть доступны с помощью существующих системных процессов контроля, обзора и оценки (т.е. внедрения единой информационной системы).

Список литературы:

1. Гузайров М.Б. Сравнительный анализ образовательных программ в области информатики в университетах США и России / М.Б. Гузайров, М.М. Гаянова, В.А. Козырева // Вестник УГАТУ. – Управление, вычислительная техника и информатика. – Уфа, 2010. – Т. 14. – № 4 (39). – С. 166-174.
2. Коробова Е. Разработка стратегии управления инновационными процессами в учебном заведении / Е. Коробова // Экономические стратегии. – 2011. – № 4. – С. 104-108.
3. Третьякова Т.В. Анализ подходов к оценке качества образования за рубежом / Т.В. Третьякова // Вестник Якутского государственного образования им. М.К. Аммосова. – 2009. – Т. 6. – № 2. – С. 59-64.
4. Campbell C., Rossnyai C. Handbook on Quality Assurance and the Design of Study Programmes. – Bucharest: UNESCO / CEPES, 2002. – 76 p.
5. Акматов А.А. Оценка Качества Образования: обзор международного опыта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.edc.in.kg/conference1/13.doc>.
6. Официальный сайт министерства образования США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ed.gov.

7. Процедуры оценки качества в Европейском высшем образовании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.see-educoop.net/education_in/pdf/enqa-survey-oth-rsn-t02.pdf.

8. Benchmarking in higher education. European Network for Quality Assurance [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.enqa.net/texts/benchmarking.pdf>.

9. Boud D. The move to self-assessment: liberation or a new mechanism for oppression? [Электронный ресурс] // Assessment in Higher Education. Central Queensland University, Australia. – Режим доступа: <http://www.leeds.ac.uk/educol/documents/00002954.htm>.

10. Quality Procedures in European Higher Education [Электронный ресурс] // European Network for Quality Assurance. – Режим доступа: www.enqa.net/texts/procedures.pdf.

11. Tracy Mohr Using Strategic Marketing Methods as a Basis for Graduate Program Portfolio Analysis [Электронный ресурс]. – 2011, May. – Режим доступа: http://oipr.depaul.edu/market_analytics/irmadocs/Program%20Portfolio%20AIR%20presentation.pdf.

12. Wells R. Academic program portfolio model for universities: Guiding strategic decisions and resource allocations [Электронный ресурс] / R. Wells, Charles Wells // Research in Higher Education Journal. – Режим доступа: <http://www.aabri.com/rhej.html>.

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

© Егорова Е.И.*

Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого,
г. Великий Новгород

Сейчас любого рода экономическая деятельность просто невозможна без доступа к кредитным ресурсам. В настоящее время для большинства банков кредитование малого предпринимательства – это один из наиболее приоритетных видов деятельности. В данной статье рассмотрены основные проблемы, которые возникают при кредитовании малого предпринимательства. Также освещены прогнозы экспертов рынка. Стоит отметить необходимость комплексного подхода при решении проблем в вопросе кредитования бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, кредитование, кредитный скоринг, суперкорпорации, стартап, кредитный портфель.

* Студент кафедры Финансов, денежного обращения и кредита.

Малый бизнес занимает важное место в экономике любой страны. Развитие сферы малого предпринимательства необходимо для сохранения темпов роста экономики России. Малые предприятия стимулируют развитие внутреннего платежеспособного спроса, сокращение безработицы, увеличение количества банковских услуг.

Несмотря на то, что за последние годы было принято несколько программ поддержки и развития малого предпринимательства, Россия уступает большинству стран с развитой рыночной экономикой по количественным и качественным показателям его развития. Причиной этого является сложность получения банковского кредита и его высокая учетная ставка, неподъемная арендная плата, сложная и долгая процедура регистрации малых предприятий, неразвитость структуры сбыта и непосильное налоговое бремя.

В настоящее время любого рода экономическая деятельность невозможна без доступа к кредитным ресурсам. Именно поэтому для большинства банков кредитование малого предпринимательства выступает одним из приоритетных видов их деятельности. В то же время выдача кредитов всегда связана с кредитными рисками. Неслучайно для принятия решения о выдаче кредита банки вынуждены запрашивать необходимые пакеты документов [4, с. 47-57].

Если рассматривать проблемы и особенности кредитования малого бизнеса в России, то они вытекают из одной причины – слабое развитие самого этого сектора экономики. Если, например, в Японии доля малых предприятий в ВВП составляет 79 %, а в Англии – более 52 %, то в России доля малого предпринимательства в экономике колеблется около 17 %. В США 90 % экспорта приходится на компании, численность которых не превышает 60 человек. Наш же экспорт, как известно, обеспечивают государственные корпорации и суперкорпорации. Административные барьеры, непосильное налоговое бремя, коррупция, отсутствие комплексной поддержки государства превращают занятие малым бизнесом в нашей стране в весьма рискованное предприятие, особенно хочется отметить такие сферы экономики, как инновации или, например, сельское хозяйство [2].

Что касается структуры малого бизнеса, которая также влияет на особенности кредитования малого бизнеса, то здесь лидирует сфера торговли и общественного питания, на нее приходится более 50% всех предприятий. Далее следует сфера услуг – это $\frac{1}{5}$ часть от общего объема малого бизнеса. Также достаточно много фирм работает в строительстве – это 15-17 % всех малых предприятий. На промышленность приходится около 13 %. А наименьшая доля у сельскохозяйственных предприятий – от 3 % до 7 %. Таким образом, слабое развитие малого предпринимательства в России и нестабильность экономики в целом в первую очередь оказывают влияние на особенности кредитования юридических лиц и определяют основные проблемы кредитования малого предпринимательства в России.

Поднимая проблемы кредитования бизнеса малых предприятий, необходимо понимать, что все имеющиеся на сегодняшний день проблемы тесно связаны между собой и вытекают одна из другой.

Высокие риски при кредитовании малого бизнеса накладывают на банки определенные вынужденные ограничения. Например, на сегодняшний день банки практически не кредитуют стартапы. Также в банках с большим недоверием относятся и к скорринговому кредитованию, предпочитая количеству качество. По статистике в течение 5-7 лет после создания приблизительно 80 % малых предприятий проходят процедуру банкротства [5, с. 45-48].

Более тщательно изучать своих заемщиков банки стали после последнего кризиса. На сегодняшний день заемщик не может просто заполнить анкету, принести пару документов и получить кредит. Ему предстоит пройти тщательную проверку на платежеспособность. Но у этого желанная перестраховка со стороны банков есть и свои плюсы. Для банка отказ от скорринга – это более надежный кредитный портфель и минимум «плохих» кредитов, а для заемщика – это низкие процентные ставки по кредиту, поскольку более тщательная проверка заемщика снижает риски и дает возможность банку снизить процентную ставку.

Также плохое качество залога может послужить причиной отказа в выдаче кредита. На данный момент более предпочтительный банками залог – это залог недвижимости, ликвидность которой всегда достаточно высока.

Финансовая непрозрачность отечественного бизнеса и неграмотное ведение финансовой отчетности также является очень серьезной проблемой кредитования юридических лиц. Часто бывает так, что сам владелец бизнеса плохо представляет состояние своих финансов, не понимает сложности положения бизнеса. Ему кажется, что он столкнулся с чем-то случайным, но если бы он грамотно анализировал свое финансовое состояние, то понял, что проблема носит системный характер и может привести к краху всего предприятия. Более того, при проверке многие банки сталкиваются с тем, что управленческая или финансовая отчетность не ведется вовсе, поэтому плохое состояние отчетности или ее отсутствие является на сегодняшний день наиболее частой причиной отказа [1, с. 92-99].

К проблемам кредитования малого бизнеса также следует отнести отсутствие у многих компаний положительной кредитной истории. И, наконец, плохая информированность о возможностях и способах кредитования также тормозит развитие этого сектора кредитования в России.

Все же, несмотря на существующие на сегодняшний день проблемы кредитования малого бизнеса, объем выдачи кредитов в данном сегменте рыночной деятельности за последние 5 лет вырос на 70 %. И хотя кризис не на долго приостановил рост этого направления кредитования, тем не менее, уже по итогам 2013 года средний кредитный портфель банков малым и средним предприятиям вырос на 24 %. Прогнозы экспертов рынка едино-

душно сводятся к тому, что подобные высокие темпы роста при условии стабильной экономики будут сохраняться и далее [3, с. 61-69].

Также в заключении хочется добавить, что кредитование малого бизнеса – это сложный механизм взаимоотношений между банками и представителями малого предпринимательства. Необходим комплексный подход при решении проблем кредитования бизнеса. Поддержка должна исходить не только со стороны малого бизнеса, но и государства. А основная задача банков в условиях развития кредитования – это повышение доверия предпринимателей к своим банковским услугам.

Список литературы:

1. Бухвальд Е. Кредитование малого предпринимательства // Вопросы экономики. – 2010. – № 4. – С. 92-99.
2. Бурангулов Я. О роли малого бизнеса // Ватандаш. – 2010. – № 1.
3. Ибадова Л.Т. Правовые проблемы банковского кредитования малого бизнеса // Банковское дело. – 2011. – № 1. – С. 61-69.
4. Киевский В. Кредитование малого бизнеса: отсутствие желания или возможности? / В. Киевский, А. Новиков // Аналитический банковский журнал. – 2011. – № 2. – С. 47-57.
5. Марданов Р.Х. Кредитование малого бизнеса: проблемы и перспективы // Экономика и управление. – 2010. – № 5. – С. 45-48.

ПРИМЕНЕНИЕ ВЕКСЕЛЕЙ В ХОЗЯЙСТВЕННОМ ОБОРОТЕ РЕГИОНА

© Кузнецова М.О.*

Поволжский государственный университет сервиса, г. Тольятти

Вексельное обращение один из актуальных вопросов функционирования денежного рынка и рынка ценных бумаг региона. Этот финансовый инструмент, уже несколько столетий применяющийся в мировой практике, осваивается российскими предпринимателями и банками на внутреннем рынке.

Ключевые слова: вексель, хозяйственный оборот региона, источники неплатежей, вексельные банковские расчеты.

Возникновение системы неплатежей между хозяйствующими субъектами региона определяется взаимодействием различных факторов, важнейшим из которых является недостаток собственных оборотных средств предприятий. Увеличение оборотных средств за счет кредита коммерческих бан-

* Старший преподаватель кафедры Финансов и кредита, кандидат экономических наук.

ков предприятию не всегда выгодно из-за высокой процентной ставки, т.к. компенсировать возврат кредита можно лишь при высокой рентабельности предприятия. Разрывы межотраслевых связей в региональной экономике стали еще одним источником неплатежей. Часто формирование цен на продукцию исходит из текущих затрат предприятия, когда доходная часть цены отражает не эффективность производства, а потребности предприятия на данный момент. Завышенные по отношению к платежеспособному спросу цены, в свою очередь, формируют дополнительный источник неплатежей. Перечисленным не исчерпывается перечень источников неплатежей. Основные экономические последствия неплатежей состоят в следующем:

Во-первых, замедляют финансовый и товарный оборот (что, в свою очередь, является фактором дальнейшего развития неплатежей).

Во-вторых, искажаются рыночные сигналы, определяющие экономические мотивы микроэкономических решений, с одной стороны, хозяйствующие субъекты оказываются не в состоянии определить реальный платежеспособный спрос на свою продукцию, с другой, – не имеют возможности адекватно оценить собственное финансовое положение, поскольку значительную часть их активов составляют неплатежи (в большинстве случаев финансово неоформленные, неопределённого срока и качества). В результате – спад производства и несбалансированная ценовая политика предприятий.

По сути, проблема состоит не в изъятии из практики некоторого вида обязательств, не удовлетворяющих своим качеством, а изменения их или замещении другими обязательствами с приемлемыми характеристиками ликвидности, риска. Существующие способы решения проблемы неплатежей, имеющиеся в мировой практике и предлагающиеся для сегодняшней российской экономики – это, прежде всего обычный коммерческий кредит, оформляемый коммерческими векселями предприятий и дополнительной системой обеспечения их ликвидности и страхования рисков (учет векселей, гарантии и поручительства). Можно попытаться решить проблему, используя централизованную квитовку долгов. Однако взаимозачет имеет ряд недостатков. Прежде всего, при проведении централизованных зачетов отсутствует возможность учета качества квитируемых долговых обязательств, в конечном итоге подобный взаимозачет приводит к «амнистии» завышенных цен и неэффективного использования средств. Операция взаимозачета – довольно длительный процесс и представляет собой лишь временное решение проблемы, поскольку не устраняет реальных причин формирования неплатежей, а также не исключает участия (отнюдь не безвозмездного) в этом третьей стороны и не освобождает от уплаты налогов.

В решении проблемы преодоления трудностей в расчетах важнейшую роль могут сыграть надежные коммерческие банки, которые выпускают в оборот «банковские векселя» и используют их в качестве платежного средства в расчетах между предприятиями. По существу – это замещение в обо-

роте коммерческих долговых обязательств банковскими. В прямом смысле – данный вид обязательств не является классическим финансовым векселем, который предполагает привлечение банком пассивов в ходе его размещения. По существу, речь идет о прямой эмиссии некоторого платежного средства ограниченного пользования. Какие преимущества даст подобный подход?

Прежде всего, долговые обязательства предприятий, которыми и являются неплатежи, замещаются в обороте достаточно надежными и однородными, надлежащим образом финансово оформленными, обратимыми и при некоторых условиях сравнительно доходными банковскими долговыми обязательствами – векселями. Тем самым предприятия получают выигрыш по всем основным характеристикам долгов, поступающих в оборот (ликвидности, риску и доходности вложений в соответствующие обязательства). Появляется возможность дифференцированного подхода к различным коммерческим обязательствам, реальной оценки ответственности должников. Банк никогда не станет эмитировать собственные финансовые инструменты, если их обеспечением будут сомнительные обязательства клиента. Таким образом, структуризация межхозяйственных обязательств по их качеству происходит в ходе обычной повседневной работы банка с клиентурой. Развитие вексельных расчетов региона дает возможность преодолеть необоснованное ограничение платежеспособного спроса и способствует росту производственной активности. При этом предприятия, получая на свои активы более надежные и ликвидные обязательства, оказываются в существенно более привлекательном (и, что важно, поддающемся достаточно точной оценке) финансовом положении, что положительно сказывается как на их ценовой политике, так и на качестве формирования производственных программ.

Банковская гарантия снимает необходимость предоплаты, поскольку дает возможность защиты от риска неплатежа, следовательно, появляется возможность для ускорения материального оборота. В целом, реализация механизма расчетов с использованием банковских векселей дает существенный выигрыш по сравнению с альтернативными подходами, прежде всего, с точки зрения характера воздействия на производство. Банк осуществляет не только выпуск собственных векселей, но и разрабатывает схемы их обращения.

Преимущества вексельных банковских расчетов можно подтвердить следующими выводами:

- вексель – платежное средство: векселедержатель может оплатить векселем товар и услуги;
- получение векселя позволяет увеличить оборотные средства предприятия;
- с помощью векселя можно быстро и достоверно рассчитываться с контрагентами, не используя банковские перечисления средств;
- по сравнению с наличными платежами векселями можно оплатить крупную сделку при отсутствии затрат на обналичивание;

- клиент не платит за использование бланка ценной бумаги;
- по желанию клиента может быть выписано на перечисленную сумму несколько векселей одним или различными номиналами;
- по сравнению с безналичными расчетами сроки вексельных расчетов значительно меньше, нет необходимости дополнительного подтверждения оплаты: ее факт очевиден при передаче векселя;
- вексель может быть залоговым средством при получении ссуд.

Банк не просто выпускает собственные векселя и учитывает векселя других эмитентов, у него существуют определенные схемы работы с этими векселями. Самая простая из них заключается в приобретении процентного векселя.

Большинство клиентов банка приобретает процентные векселя с целью получения дохода, и редко кто – изначально с целью передачи, хотя такая необходимость может возникнуть впоследствии. Эта схема наиболее проста: клиент перечисляет средства на свой вексельный счет, подписывает договор о сделке с ценными бумагами, получает вексель банка и через определенный срок предъявляет его к оплате, получая уже не только номинал векселя, но и проценты на расчетный счет. По срокам действия векселя банка делятся на: «в течение двух дней от предъявления» и «по предъявлении, но не ранее число / месяц / год», поэтому величина процентной суммы заранее не определена и зависит от реального срока обращения векселя. Аналогичный процесс при обращении дисконтного векселя, с той лишь разницей, что изначально деньги перечисляются в сумме номинал минус дисконт, а возвращаются клиенту через определенный срок по номиналу. Покупка векселей со скидкой от номинала, обеспечивает увеличение оборотных средств предприятия на сумму, зависящую от срока векселя. Чем больше срок векселя, тем больше скидка от его номинала, и, соответственно, больше доход предприятия-покупателя векселя.

Таким образом, реализация направления применения долговых обязательств в форме векселей будет обеспечивать ликвидность сферы материального производства и банковского сектора экономики. Однако, поскольку российский вексельный рынок еще относительно молод и содержит в себе немало возможностей, то финансово-кредитные учреждения региона постоянно совершенствуют расчеты векселями, а также сочетание их различных форм в целях дальнейшего развития и совершенствования вексельного обращения региона.

Список литературы:

1. Балабанова Ф. Роль банков в организации вексельных программ предприятий: зарубежный опыт и российская практика / Ф. Балабанова // Банковское дело. – 2009. – № 3. – С. 63-69.
2. Банк С.В. Финансовые инструменты как важнейшее условие регулирования хозяйственной деятельности в рыночной экономике / С.В. Банк // Финансы и кредит. – 2010. – № 5. – С. 45-51.

3. Расчеты и долги предприятий: практические рекомендации по работе / сост. Д.А. Равкин. – М.: Банковский Деловой Центр, 2011. – 97 с.

4. Янов В.В. Вексельный оборот: муниципальные особенности / В.В. Янов // Финансы и кредит. – 2002. – № 15. – С. 13-19.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ БАРЬЕР ПРОВЕДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СРАВНЕНИЙ СФЕРЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

© Курячий А.В.*

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

В докладе кратко изложены основные элементы исследования автора о невозможности сравнения сферы жилищно-коммунальных услуг в России и за рубежом, ввиду того, что жилищные отношения и отношения в сфере водозенергоснабжения в мире складывались в рамках институтов, отличных от российских.

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги, жилищно-коммунальное хозяйство.

В России принято объединять услуги многоквартирным жилым домам, водоснабжение и энергоснабжение в единую сферу «жилищно-коммунальных услуг», которые оказываются в рамках такого сектора экономики как ЖКХ. Исследованиям конкретных отраслевых проблем уделяется гораздо меньше внимания. Так, например, с 2006 года докторских диссертаций по тематике ЖКХ и ЖКУ защищалось 18, по экономике водоснабжения – 1, экономике электроснабжения – 1, экономике тепло и газоснабжения – ни одной [2].

В большинстве исследований превалирует разделение ЖКУ на сферу жилищных услуг и сферу коммунальных услуг. Учеными обосновываются признаки, обобщающие эти сферы, раскрывается их естественно-монопольная составляющая, предлагаются различные методы тарифного и концессионного регулирования, раскрываются вопросы распределения прав собственности, принадлежность к категории общественных благ и прочее [1, с. 8]. По отношению к жилищным услугам, научных разработок о социально-экономической природе этой сферы, равно как методик, кардинально отличающейся от современной практики, нами не обнаружено.

* Аспирант кафедры Управления и планирования социально-экономических процессов.

В зарубежном же опыте вообще отсутствует практика объединения сфер услуг многоквартирным жилым домам, водоснабжения и энергоснабжения, за исключением исследований структуры затрат домохозяйств, при этом в такие группировки обычно включаются затраты на аренду жилья, а в их названии не объединяются затраты на водоснабжение и энергоснабжение, то есть отсутствует аналог термина «коммунальные услуги». Единственным исключением является узкое применение термина «utilities» в Северной Америке, который в первоначальной форме означает «полезность». Использование термина «utilities» является следствием видоизменения термина «public utility», означающего предприятие (организацию), предоставляющее «public services» – публичные (общественные услуги) [4]. Общественные услуги – это понятие совершенно иного рода, нежели коммунальные услуги, так как помимо ресурсоснабжения домохозяйств отсылает к общественному транспорту, телефонии, здравоохранению, образованию и прочим видам деятельности, связанным с производством общественных благ. Данное понятие в последнее время подвергается критике и выходит из оборота [6, с. 5].

Распространено также понятие «community amenities», или дословно общинные (коммунальные) блага [5, с. 231], т.е. блага, доступные жителям населенного пункта. Но в данном случае речь идет не о деятельности по снабжению домохозяйств конкретными ресурсами, а о муниципальной инфраструктуре. Также используется термин «housing and community services», который дословно переводится как жилищные и коммунальные услуги, под чем понимается деятельность муниципальных органов власти и некоммерческих организаций по обеспечению жильем малоимущих слоев населения (аналог российского термина «социальное жилье») [7].

Указанный выше барьер становится еще более жестким, если учесть легальную конструкцию правоотношений, ведь в России разделяется понятие ресурсоснабжения и коммунальной услуги, которая означает поставку ресурса либо от общедомового ввода многоквартирного дома до квартиры, либо от источника до частного дома. И такого аналога за рубежом не существует.

На сегодняшний день вопрос объединения услуг водоснабжения и энергоснабжения не является актуальным, а присоединение к ним жилищных услуг никогда актуальным и не было за рубежом. Более того для описания услуг ресурсоснабжения не применяется объединяющий термин, а используется: «водоснабжение, электроснабжение, газоснабжение, централизованное теплоснабжение и хладоснабжение» [2]. Исследования ведутся в конкретно-отраслевом направлении: услуги водоснабжения – в рамках водного сектора, услуги электро / газоснабжение в рамках розничных энергетических рынков, централизованное теплоснабжение – в рамках энергоэффективности.

Проблематика оказания услуг домохозяйствам в зарубежных экономических исследованиях лежит в сфере изучения конкретных конкурентных рынков услуг. Управление многоквартирным жилищным фондом – это вообще тематика юридических и социальных наук и какой-либо уникальной

экономической специфики не имеет. В России же вопрос эффективного управления многоквартирным фондом лежит в центре экономических исследований «жилищно-коммунальных услуг».

Целью отечественной научной деятельности в сфере ЖКУ является определение наиболее эффективных способов обеспечения населения качественными и доступными услугами, тогда как за рубежом идут разнонаправленные поиски методик наиболее эффективной организации множества различных рынков услуг. Ключевое же отличие российских исследований от зарубежных заключается в том, что первые отталкиваются от потребителей услуг, а вторые – от рынков в целом.

Формирование сектора ЖКХ имеет конкретную историческую причину – Великая Отечественная война привела к колоссальной внутренней миграции населения, а традиционные строительные технологии не могли обеспечить страну необходимым приростом ввода нового жилья и коммуникаций. Экономика страны не имела рыночной ориентаций и частного капитала, что приводило к масштабному государственному внедрению универсальных технологий. Это обусловило потребность управляющей системы в технологии быстрого, экономичного и простого строительства жилья, обеспеченного хотя бы минимальными бытовыми условиями, а значит подключенного к инфраструктуре ресурсоснабжения. Учитывая же особенности российского климата, вопрос гарантированности теплоснабжения такого жилья являлся не менее важным, чем остальные. При этом расчетам экономической эффективности, в том числе и затратам на эксплуатацию жилья должного внимания не уделялось и населению многие товары и услуги предоставлялись исходя не из их реальной стоимости, а из социальной значимости.

Эти предпосылки и обусловили создание и распространение технологии строительства микрорайонов (город в городе) в форме жилищно-коммунального хозяйства. Строилась не просто инфраструктура, а целый сектор экономики, обеспечивающий потребность населения в жилье.

Так в России появились малораспространенные или не применяемые в остальном мире технологии и даже отрасли как: централизованное горячее водоснабжение, повсеместная централизация теплоснабжения, отрытые системы теплоснабжения, поквартирная вертикальная стоячковая проводка, зависимые подключения. Для управления ресурсоснабжающими предприятиями были созданы так называемые коммунальные организации, а для обслуживания жилья создавались жилищно-эксплуатационные конторы, которые оказывали весь спектр определяемых государством услуг.

При этом нельзя утверждать, что построение отраслей таким образом было неэффективным решением. Многие технологии полностью выполняли свои функции и были пригодны к тем условиям хозяйствования. И так вновь созданный сектор экономики выполнил ту задачу, которая перед ним ставилась.

С распадом СССР и реорганизацией экономики по либеральным принципам вся система ЖКХ оказалась малоприспособна для рыночных механизмов

хозяйствования, как и многие другие сектора экономики. Новой градостроительной школы в России пока не создано, понимание в ее необходимости также отсутствует. Таким образом мы можем наблюдать разрыв между целями развития сферы ЖКУ и пониманием экономики – как их достичь. Успешного же опыта перехода от ЖКХ к жилищной инфраструктуре, основанной на рыночных отношениях, за рубежом мы не найдем. В любом случае, для того, чтобы осуществить такой переход необходимо целое поколение инженеров, экономистов, предпринимателей и политиков по всей стране, понимающих, что для этого необходимо сделать. Без участия государства такой проект не может быть реализован, поэтому на текущем этапе считаем необходимым определить контуры новой системы управления, степень участия государства и ключевые институты, способные запустить этот процесс.

Формирование сектора ЖКХ имеет конкретную историческую причину – Великая Отечественная война привела к колоссальной внутренней миграции населения, а традиционные строительные технологии не могли обеспечить страну необходимым приростом ввода нового жилья и коммуникаций. Экономика страны не имела рыночной ориентаций и частного капитала, что приводило к масштабному государственному внедрению универсальных технологий. Это обусловило потребность управляющей системы в технологии быстрого, экономичного и простого строительства жилья, обеспеченного хотя бы минимальными бытовыми условиями, а значит подключенного к инфраструктуре ресурсоснабжения. Учитывая же особенности российского климата, вопрос гарантированности теплоснабжения такого жилья являлся не менее важным, чем остальные. При этом расчетам экономической эффективности, в том числе и затратам на эксплуатацию жилья должного внимания не уделялось и населению многие товары и услуги предоставлялись исходя не из их реальной стоимости, а из социальной значимости.

Эти предпосылки и обусловили создание и распространение технологии строительства микрорайонов (город в городе) в форме жилищно-коммунального хозяйства. Строилась не просто инфраструктура, а целый сектор экономики, обеспечивающий потребность населения в жилье.

Так в России появились малораспространенные или не применяемые в остальном мире технологии и даже отрасли как: централизованное горячее водоснабжение, повсеместная централизация теплоснабжения, отрытые системы теплоснабжения, поквартирная вертикальная стоячковая проводка, зависимые подключения. Для управления ресурсоснабжающими предприятиями были созданы так называемые коммунальные организации, а для обслуживания жилья создавались жилищно-эксплуатационные конторы, которые оказывали весь спектр определяемых государством услуг.

При этом нельзя утверждать, что построение отраслей таким образом было неэффективным решением. Многие технологии полностью выполняли свои функции и были пригодны к тем условиям хозяйствования. И так вновь созданный сектор экономики выполнил ту задачу, которая перед ним ставилась.

С распадом СССР и реорганизацией экономики по либеральным принципам вся система ЖКХ оказалась малоприспособлена для рыночных механизмов хозяйствования, как и многие другие сектора экономики. Новой градостроительной школы в России пока не создано, понимание в ее необходимости также отсутствует. Таким образом мы можем наблюдать разрыв между целями развития сферы ЖКУ и пониманием экономики – как их достичь. Успешного же опыта перехода от ЖКХ к жилищной инфраструктуре, основанной на рыночных отношениях, за рубежом мы не найдем. В любом случае, для того, чтобы осуществить такой переход необходимо целое поколение инженеров, экономистов, предпринимателей и политиков по всей стране, понимающих, что для этого необходимо сделать. Без участия государства такой проект не может быть реализован, поэтому на текущем этапе считаем необходимым определить контуры новой системы управления, степень участия государства и ключевые институты, способные запустить этот процесс.

Список литературы:

1. Захарова Е.В. Жилищно-коммунальные услуги как общественное благо: особенности реализации в Российской экономике: автореф. дисс. ... к.э.н.: 08.00.05. – М., 2010.
2. Классификация расходов по целям: КФОГУ, КИПЦ, КЦНО, КРПЦ // Статистические документы. Серия М № 84. ООН. – Нью-Йорк, 2001.
3. Портал Российской национальной библиотеки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nlr.ru>.
4. Портал словаря «Webster» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.websters-online-dictionary.org>.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1999.
6. Brendan. M. What is Public about Public Services? // World Development Report. World Bank. – 2004.
7. Housing and community services corporation portal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hcscorp.org>.

ПРОБЛЕМА ЦЕНОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

© Пшенникова Л.В.*

Олекминский филиал Якутской государственной
сельскохозяйственной академии, г. Олекминск

В настоящей статье рассматриваются актуальные проблемы ценовых отношений на сельскохозяйственную продукцию в Республике Саха

* Старший преподаватель.

(Якутия). Проанализированы индексы цен на промышленные товары и сельскохозяйственную продукцию. Даны основные направления обеспечения стабильности производственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Ключевые слова: индекс цен, диспаритет цен, сельское хозяйство.

Кризисное состояние в агропромышленном комплексе Республики Саха (Якутия) и страны в целом во многом обусловлено нарушением ценового паритета, неконтролируемым повышением цен монополистами, производящими средства производства для села, сокращением спроса на сельскохозяйственную продукцию.

Диспаритет цен – понятие для аграрного рынка не новое. Это явление также имеет место быть в странах с развитой рыночной экономикой. Но высокая эффективность сельскохозяйственного производства и значительные субсидии государства помогают им успешно справляться с такой ситуацией.

В Республике Саха (Якутия) темпы роста цен на промышленную продукцию и услуги ежегодно в период 2005-2012 гг. опережают темпы роста цен на сельскохозяйственную продукцию.

Нарушение паритетности ценовых отношений наглядно можно проследить на примерах отдельных продуктов сельского хозяйства и промышленности. Так, за рассматриваемый период рост цен на тракторы был на 37,0 % больше, чем в базисном 2005 году, а рост цен на молоко – всего на 2,4 %.

Основной причиной сохраняющегося диспаритета остается непрерывный рост цен на основные факторы ценообразования продукции аграрного сектора.

Таблица 1

**Индексы цен на промышленные товары и услуги,
приобретенные сельскохозяйственными предприятиями
Республики Саха (Якутия) (в % к предыдущему году)**

	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Промышленная продукция и услуги, всего	113,3	104,9	114,2	126,6	122,5	105,1	104,4
в том числе							
сельскохозяйственные машины и оборудование для растениеводства	112,3	107,0	105,8	123,9	102,8	101,0	108,2
машины для животноводства и кормопроизводства	112,7	99,3	114,5	120,5	106,2	101,0	105,9
тракторы	108,1	105,5	114,5	119,6	104,0	101,0	107,7
автомобили	103,1	116,5	109,8	128,9	106,4	101,0	105,4
минеральные удобрения	105,3	109,1	126,9	152,6	117,0	106,6	102,0
горючее и смазочные материалы	125,8	117,0	116,0	132,5	117,7	106,3	110,8
комбикорма	109,7	99,8	113,5	125,4	126,2	102,5	102,4
строительные материалы	111,7	111,1	161,7	122,0	134,4	110,0	100,5
лесные материалы	83,6	112,9	118,4	116,1	110,7	108,0	–
электроэнергия (на производственные нужды)	135,4	117,9	117,4	122,4	128,2	116,0	110,4
топливо	131,4	105,5	112,4	131,0	116,0	112,1	109,5
Услуги	119,8	–	112,0	109,5	106,5	102,2	102,8

Для того чтобы объективно оценить все перемены в системе ценообразования, необходимо проанализировать соотношение индексов цен на некоторые виды парной продукции, реализованной сельскохозяйственными производителями и перерабатывающими предприятиями.

Как показывают данные таблицы, по сравнению с 2005 годом к 2011 году темпы роста цен замедлились, как в целом для промышленной продукции, так и для отдельных ее видов. Кроме того, цены на отдельные виды продукции росли неодинаково. Однако на протяжении всего рассматриваемого периода наибольшие темпы роста цен были характерны для топлива, горюче-смазочных материалов, электроэнергии.

Стоимость представленных видов промышленной продукции в той или иной мере находят свое отражение в себестоимости продукции сельского хозяйства. Вследствие этого интенсивное и опережающее изменение цен на топливо, горюче-смазочные материалы, электроэнергию на протяжении всего рассматриваемого периода негативно сказалось на норме прибыли, закладываемой в цену сельскохозяйственной продукции.

Для того, чтобы объективно оценить все перемены в системе ценообразования, необходимо проанализировать соотношение индексов цен на некоторые виды парной продукции, реализованной сельскохозяйственными производителями и перерабатывающими предприятиями.

Таблица 2

**Сравнение динамики индексов цен на основные виды
сельскохозяйственной и продовольственной продукции,
произведенной в Республике Саха (Якутия) за период 2005-2012 гг., %**

Наименование товаров	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Пшеница	93,3	117,7	96,7	103,7	107,3	131,3	127,1	101,1
Хлеб и хлебобулочные изделия	108,6	112,2	115,3	127,6	108,6	101,3	110,3	101,9
Скот и птица (в живой массе)	114,3	119,7	119,7	105,4	116,1	104,3	107,2	105,4
Мясо и птица	130,8	107,1	106,2	121,5	109,2	108,5	106,5	106,3
Молоко	106,2	106,1	97,8	100,7	105,4	104,1	124,9	112,7
Молоко и молочная продукция (переработанные)	111,1	107,0	132,8	100,0	98,2	108,9	111,0	105,0

Оценивая результаты проведенного анализа, следует отметить, что только динамика цен на скот и птицу (в живой массе) опережает динамику цен на мясо и птицу.

При этом динамика цен на пшеницу опережала динамику цен на хлеб 2006 г. и 2010 г., так как цены на хлеб находятся всегда под непосредственным контролем государства и являются некоторым показателем стабильности экономики. Поэтому государственные органы удерживают цены на готовую хлебобулочную продукцию даже при условии падения роста цен на пшеницу.

Что касается других видов продукции, то для них более характерно формирование цен в большей степени в зависимости от рыночной конъюнкту-

ры. В тоже время для них характерно превышение значений индексов цен на товары, реализуемые предприятиями торговли над значениями индексов цен на сельскохозяйственную продукцию лишь на некоторые периоды.

Таким образом, на основе всех представленных данных можно сделать вывод, что сельскому хозяйству Республики Саха (Якутия) в полной мере присуще явление диспаритета цен на продукцию АПК. Причем темпы роста цен на сельскохозяйственную продукцию отстают не только от темпов роста на промышленную продукцию, но и в некоторые периоды на продукты своей переработки.

Если бы сельскохозяйственные товаропроизводители имели возможность увеличивать цены на свою продукцию при любом удорожании промышленной, такого отставания темпов роста цен в сельском хозяйстве от их роста в промышленности не наблюдалось бы.

Для того, чтобы полно представить систему ценообразования на продукцию агропромышленного комплекса, необходимо определить свойственность экономики Республики Саха менее выгодного положения сельского хозяйства по отношению к промышленности, реализующим готовую продукцию конечному потребителю. Данные таблицы показывают, что динамика индексов цен на сельскохозяйственную продукцию отставала от динамики индексов цен на промышленную и потребительскую продукцию в 2005 г. и 2008 г.

Таблица 3

**Сравнительная характеристика индексов в секторах экономики
Республики Саха (Якутия), %**

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Индекс потребительских цен	114,8	115,6	109,7	116,6	107,4	105,7	107,0	105,4
Индекс цен на промышленную продукцию	113,0	103,0	106,9	123,2	108,2	103,9	107,9	109,4
Индекс цен сельскохозяйственной продукции	108,8	108,3	114,8	113,0	108,9	104,9	111,6	107,9

Таким образом, с 2009 г. наблюдается некоторое опережение темпов роста цен на продукцию сельского хозяйства. Однако делать вывод об устойчивой тенденции нельзя. Это объясняется тем, что промышленность находится все-таки в более выгодном положении по отношению к сельскому хозяйству, поскольку именно эта отрасль вызывает ценовые колебания. Кроме того, сельское хозяйство ограничено в возможности маневрирования, так как оно находится в сильной зависимости от закупочных цен, устанавливаемых перерабатывающими предприятиями как основными потребителями сельскохозяйственной продукции и сырья.

Так как диспаритет цен является «провалом» аграрного рынка, решить проблему паритета цен на основе только рыночных механизмов очень трудно, а порой просто невозможно. Поэтому сегодня в большинстве развитых

стран мира эта цель достигается с помощью сложнейшего механизма, сочетающего рыночные методы и государственные программы.

Производство в сельском хозяйстве является более рисковым, одним из наиболее капиталоемких и энергоемких. В связи с этим эта отрасль наименее привлекательна для предпринимателей и инвесторов. В данную отрасль весьма затруднен перелив частного капитала из других отраслей и сфер народного хозяйства.

Поэтому государственное регулирование и поддержка устойчивого развития АПК является объективной закономерностью рыночной экономики.

В целях обеспечения стабильности производственной деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей республики считаем необходимым:

- обеспечение сближения уровня паритетности цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, а по возможности и опережение цен на продукцию сельского хозяйства;
- выработать механизм государственного регулирования цен на сельскохозяйственное сырье и продукцию отраслей, предоставляющих селу оборудование, услуги, ГСМ и прочее;
- следует ввести предельные цены на энергоносители и наиболее значимые виды промышленной продукции, используемой в сельскохозяйственном производстве Якутии.

Список литературы:

1. www.mcx.ru.
2. www.sakha.gks.ru.

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТАРИЯ СТАБИЛИЗАЦИИ ЕГО ЭКОНОМИКИ

© Пяткин В.В.*, Михин М.Н.♦, Колчин А.И.♥

Московский государственный университет
приборостроения и информатики, г. Москва

В статье рассматриваются вопросы формирования многокритериальной модели управления свободными оборотными средствами и ее значение для стабилизации экономического развития промышленных предприятий.

* Доцент кафедры Экономических информационных систем, кандидат экономических наук.

♦ Доцент кафедры Высшей математики, кандидат физико-математических наук.

♥ Старший преподаватель кафедры Экономических информационных систем.

При функционировании промышленных предприятий в рыночных условиях игнорирование ряда факторов, при управлении оборотными средствами может привести к серьезным отрицательным последствиям в виде приостановки производственного процесса, а возможно и банкротства. Актуальность этих вопросов рассматривается, например, в работах [4, 5]. При этом особо важное внимание необходимо уделить управлению той части оборотных средств, которая непосредственно не задействована в производственном и сбытовом процессе – свободных оборотных средств (СОС). Перечень факторов, которые необходимо учесть при управлении СОС промышленных предприятий, должен обеспечивать решение следующих основных вопросов:

1. Обеспечение финансовой устойчивости предприятия (т.е. постоянное поддержание платежеспособности предприятия на уровне достаточном для осуществления плановых платежей, необходимых для организации бесперебойного производственного цикла).
2. Поддержание непрерывного производственного цикла (т.е. обеспечение производства нужным количеством требуемых ему ресурсов – производственных и сбытовых запасов.)
3. Избежание замораживания средств в производственных и сбытовых запасах.
4. Минимизация рисков (существенным риском для оборотных средств промышленного предприятия является потеря стоимости в следствии колебания цен на экономические активы входящие в оборотные средства).
5. Сокращение издержек связанных с обеспечением наличия того или иного количества экономических активов входящих в оборотные средства.

Изложенные факторы, влияющие на структуру оборотных средств промышленного предприятия обуславливают введение соответствующих критериев комплексного управления свободными оборотными средствами. К числу данных критериев можно отнести следующие: минимизация риска (R) от вложений в экономические активы (ЭА), максимизация дохода (D) от вложений в ЭА, максимизация целесообразности (U) вложений в ЭА, минимизация риска нехватки R (N) тех или иных ЭА для нужд производственного цикла, минимизация операционных и налоговых расходов (E) обусловленных наличием в структуре оборотных средств тех или иных активов.

Таким образом, решением данной задачи может являться многокритериальный подход к управлению оборотными средствами промышленных предприятий, целью которого может быть поиск такой структуры оборотных средств, которая наилучшим образом удовлетворяла бы действиям основных факторов (рис. 1).



Рис. 1. МКМ управления свободными оборотными средствами промышленных предприятий

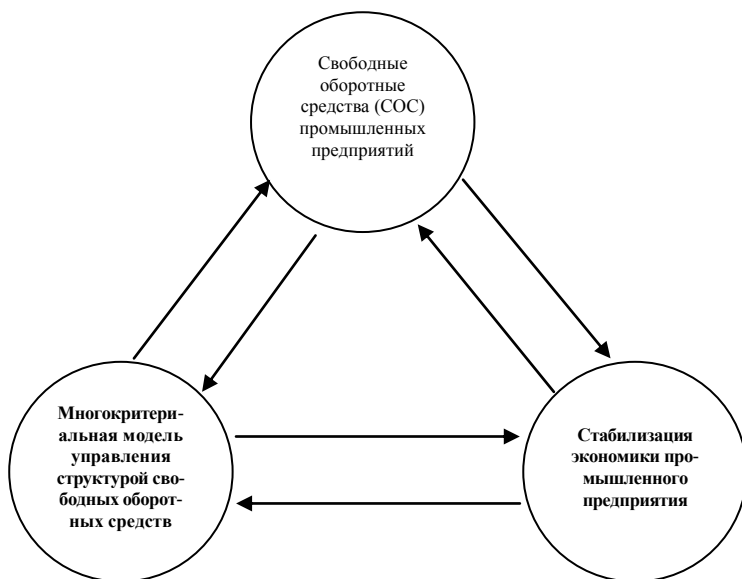


Рис. 2. Взаимосвязь многокритериальной модели и стабилизации экономики промышленного предприятия

Как известно, оборотные средства находятся в постоянном кругообороте, преобразуя одни формы оборотных средств, в другие (деньги в товар, товар в продукцию, продукцию в деньги), вследствие чего не вся сумма оборотных средств доступна для управления. Здесь следует отметить тот факт, что повышения эффективности функционирования промышленного предприятия, и как следствие стабилизации его экономики можно добиться в основном за счет управления той частью оборотных средств, которая временно высвобождена из оборота. Проведенный анализ влияния различных факторов на структуру оборотных средств и, как следствие, на экономику промышленного предприятия в целом позволяет сделать вывод о том, что стабилизация экономики промышленного предприятия невозможна без использования таких методов управления оборотными средствами, которые бы учитывали все возможные последствия влияния данных факторов (рис. 2).

Список литературы:

1. Экономика Предприятия: учебник / под ред. проф. О.И. Волкова – М.: Инфра-М, 2001.
2. Радионов Р.А., Радионов А.Р. Управление сбытовыми запасами и оборотными средствами предприятия. – М.: Дело и Сервис, 1999.
3. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бейли Дж.В. Инвестиции. – М.: – Инфра-М, 1998.
4. Пяткин В.В. Кострицкий В.Я. Об оптимальном управлении оборотными средствами промышленных предприятий / Рецензент д.э.н., профессор Ю.Н. Фролов // Сборник трудов всероссийской научно-практической конференции «Информационные модели экономики». – М.: МГАПИ, 2003.
5. Пяткин В.В., Михин М.Н. Экономический кризис и оборотные средства промышленных предприятий // Сборник научных трудов Sworld. – 2010. – Т. 19. – № 4. – С. 23-25.

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСНЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

© Сайфуллина А.Р.*

Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

В данной статье ставится задача рассмотреть совершенствование форм и методов управления ресурсным потенциалом предприятия, а также пути ускорения оборачиваемости оборотных средств. Показано,

* Студент кафедры Аудита и налогообложения.

что задача управленцев – обеспечить эффективное управление оборотными активами, с целью обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия. Нужно стремиться к обеспечению непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств, а так же ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, оборотный капитал, оборачиваемость оборотных средств, прибыль.

Существуют различные толкования понятия экономического потенциала предприятия – от чрезвычайно узкого его понимания как годового объема производства до таких всеобъемлющих категорий, как социально-экономическая система. Теория потенциала предприятия находится в сфере научных интересов таких авторов, как: О.Ф. Балацкий, Ю.В. Киндзерский, Н.Г. Кузнецова, Е.В. Лапин, А.И. Олексюк, Е.В. Попов, И.М. Репина, С.Г. Тягловая, О.С. Феофанин, З.Е. Шершнева и другие [2].

Все авторы признают, что потенциал должен обеспечить достижение определенной цели.

Ресурсный потенциал предприятия малого бизнеса – совокупность взаимосвязанных элементов движущих сил предприятия, используемых в производственном, торгово-закупочном процессе и направленных на удовлетворение потребностей предприятия, персонала и населения [4].

Ресурсный потенциал – совокупность различных ресурсов, а также способность персонала их использовать для производства, реализации продукции и получения прибыли [2].

Промышленные организации и производственные предприятия, выполняющие важную народно-хозяйственную и социальную задачу обеспечение продукцией разного отраслевого назначения, выполнение работ и оказание услуг, нуждаются в совершенствовании форм и методов управления ресурсным потенциалом. Ресурсный потенциал характеризует экономическую возможность предприятия, которую оно может использовать для достижения целей. В условиях нарастания конкуренции от ресурсного потенциала организации зависят её экономический рост эффективность развития. Управление ресурсами – одна из важнейших задач управления деятельностью организации. Если предприятие осуществляет выбор и комбинацию ресурсов лучше, быстрее, оригинальнее конкурентов, то ему гарантирован конечный рыночный успех.

Творческим развитием теоретических взглядов на сущность категории потенциала предприятия можно считать обоснование экономического потенциала, в общем виде – это запасы, источники, которые являются или могут быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенной цели. На сегодня такая точка зрения тяготеет к ресурсного подхода трактовки категории потенциала предприятия и считается наиболее адекватной условиям конкурентного рынка [1].

В развитии современных представлений о категории потенциала предприятия сформировались следующие направления:

- потенциал как совокупность необходимых для функционирования или развития системы различных видов ресурсов;
- потенциал как система материальных и трудовых факторов, обеспечивающих достижение цели производства.

К потенциалу малых предприятий относят всё то, что входит в имущественный комплекс данной структуры или отражено в каких-либо документах – в виде отчётов, методик, правил и т.д. Например, основные и оборотные фонды, дебиторская задолженность, денежные средства на расчётном счёте и в кассе предприятия, инновационный научный задел, профессионализм персонала, технология производства, система производства и управления.

Важное место в развитии производственной и финансово-хозяйственной деятельности занимает оборотный капитал, как комплексный показатель участвующих в обороте активов и средств организации.

Бланк И.А. определяет политику управления использования оборотными активами как «формирование необходимого объема и состава этого капитала и обеспечение необходимых условий оптимизации процесса его обращения», также отмечается, что управление использованием оборотного капитала предприятия связано с конкретными особенностями формирования его цикла. Именно продолжительность производственного (операционного) цикла существенно влияет на объем, структуру и эффективность использования оборотных активов. Операционный цикл представляет собой период полного оборота всей суммы оборотных активов в процессе, которого происходит смена отдельных его видов [3].

Фактическое наличие оборотных средств, удерживаемое управлениями в достаточном для обеспечения текущей производственной деятельности предприятия объеме, требует эффективной, с одной стороны, и жесткой, с другой, системы учета и контроля.

Для осуществления непрерывного процесса производства необходимо постоянное авансирование определенной стоимости. Авансированные средства выступают в таких экономических формах, как основные и оборотные фонды, которые существенно отличаются по характеру перенесения стоимости на вновь созданный продукт. Экономическая сущность оборотных фондов заключается в том, что они полностью переносят свою стоимость на вновь созданную продукцию в течение одного производственного цикла или нескольких производственных циклов, но не более одного года.

Непрерывной связью между осуществлением процесса производства и оборотным капиталом служит политика управления. Политика управления – это систематическое, целенаправленное воздействие субъекта управленческой деятельности на управляемый объект с целью его упорядочения, сохранения и развития.

Целью политики управления чистым оборотным капиталом является:

- определение объема и структуры оборотных активов;
- источников их покрытия;
- соотношения между объемом оборотных активов и источников их покрытия достаточного для обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия.

Простейший вариант управления чистым оборотным капиталом, сводящий к минимуму риск потери ликвидности приводит В.В. Ковалев: чем больше превышение оборотных активов над краткосрочными пассивами, тем меньше степень риска; таким образом, нужно стремиться к наращиванию чистого оборотного капитала. Действительно, из условия расчета рентабельности, можно сделать вывод, что если денежные средства, дебиторская задолженность и материально-производственные запасы поддерживаются на относительно низких уровнях по сравнению с краткосрочной кредиторской задолженностью, то вероятность неплатежеспособности, или нехватки средств для осуществления рентабельной деятельности, велика [5].

Управление оборотными средствами состоит в обеспечении непрерывности процесса производства и реализации продукции с наименьшим размером оборотных средств. Это означает, что оборотные средства предприятия должны быть распределены по всем стадиям кругооборота в соответствующей форме и в минимальном, но достаточном объеме. Оборотные средства каждый момент всегда одновременно находятся во всех трех стадиях кругооборота и выступают в виде денежных средств, материалов, незавершенного производства (НЗП), готовых изделий.

Одной из важнейших задач управления оборотными средствами является ускорение оборачиваемости оборотных средств, которое в современных условиях достигается следующими путями:

I. На стадии создания производственных запасов:

- внедрение экономически обоснованных норм запаса;
- приближение поставщиков сырья, материалов к потребителям;
- установление прямых длительных связей;
- механизм и автоматизация погрузочно-разгрузочных работ.

II. На стадии НЗП:

- внедрение прогрессивных технологии и техники;
- развитие стандартизации, унификации;
- совершенствование организации производства;
- применение более дешевых конструкционных материалов;
- экономное использование материальных ресурсов.

III. На стадии обращения:

- приближение потребителей продукции к её изготовителям;
- совершенствование системы расчетов, предоплаты;
- своевременная подборка отгружаемой продукции по партиям, ассортименту, транзитной норме.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, прибыль и уровень оборотных активов тесно связаны между собой. При низком значении оборотных активов:

- производственная деятельность не поддерживается должным образом;
- возможная потеря ликвидности;
- периодические сбои в работе;
- потери в объемах производства;
- низкая прибыль.

Определение оптимального уровня оборотных активов, его рационального состава есть задача управления эффективности предприятия.

Неоправданное повышение величины оборотных средств приведет к тому, что:

1. предприятие будет иметь в своем распоряжении временно свободные, бездействующие оборотные активы;
2. излишние издержки их финансирования;
3. снижение прибыли.

Сегодня, в условиях глобализации экономики и ужесточения конкурентной борьбы, в значительной степени возрастает роль инновационной (научно-технической) деятельности для обеспечения конкурентоспособности предприятий. Устойчивое развитие и конкурентоспособность предприятия зависят от уровня и эффективности использования экономического потенциала.

Уровень использования экономического потенциала, с одной стороны, характеризует рациональное использование всех имеющихся ресурсов в настоящее время, с другой стороны, наличие потенциальных возможностей для развития в будущем [6].

Данный потенциал обладает двухкомпонентной структурой. Первая компонента – это достигнутый потенциал, вторая компонента – потенциал развития предприятия. А развитие предприятия всегда подразумевает осуществление инновационной деятельности.

Инновационный потенциал является неотъемлемой частью экономического потенциала.

Эффективное использование экономического потенциала означает возможность для предприятия одновременно и рационально использовать все имеющиеся ресурсы для достижения высоких конечных результатов и удовлетворения потребностей заказчика в качественной продукции.

Таким образом, в постоянном совершенствовании форм и методов управления ресурсным потенциалом заключается успех каждого предприятия. Задача управленцев – обеспечить эффективное управление оборотными активами, с целью обеспечения долгосрочной производственной и эффективной финансовой деятельности предприятия. Нужно стремиться к обеспечению непрерывности процесса производства и реализации продукции с наи-

меньшим размером оборотных средств, а так же ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Список литературы:

1. Балацкий О.Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем: учебник / О.Ф. Балацкий. – ИТД Университетская книга, 2010. – 973 с.

2. Бельмехова Р.К. Управление ресурсным потенциалом аграрного предприятия на основе системного подхода: учебник / Р.К. Бельмехова. – Экономика устойчивого развития, 2013. – 123 с.

3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебник / И.А. Бланк. – Финансы и статистика, 2011. – 258 с.

4. Данилова А.С. Оценка эффективности использования ресурсного потенциала предприятия малого бизнеса: учебник / А.С. Данилова. – Финансы и статистика, 2011. – 273 с.

5. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия: учебник / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2010. – 756 с.

6. Минаева О.А. Инструменты измерения и методы управления экономическим потенциалом промышленной организации [Электронный ресурс] / О.А. Минаева. – Режим доступа: <http://lib.volsu.ru>.

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕСПУБЛИКЕ САХА (ЯКУТИЯ)

© Филиппова Л.А.*

Олекминский филиал Якутской государственной
сельскохозяйственной академии, г. Олекминск

В работе анализируется проблема влияния на результат хозяйственной деятельности инвестиционных вложений. Показано, что экономический рост не возможен без участия отечественного и иностранного капитала, а по темпам инвестиционной активности можно судить о характере воспроизводства в Республике Саха (Якутия). Представлен вывод о процессе формирования и распределения инвестиций в Республике.

Ключевые слова: инвестиции, капитал, основные фонды, эффективность.

Для эффективного и динамичного развития любой экономической системы необходимы инвестиционные вложения. Эффективность, объемы, струк-

* Старший преподаватель кафедры Экономики и управления.

тура использования инвестиций непосредственно влияют на результаты хозяйствования на всех уровнях экономической системы, на состояние и перспективы развития, а также на конкурентоспособность национального хозяйства. Ведущие отечественные и зарубежные ученые в своих трудах доказывают, что экономический рост не возможен без участия отечественного и иностранного капитала, а по темпам инвестиционной активности можно судить о характере воспроизводства в Республике. В связи с этим анализ активности инвестиционного процесса, процесса формирования и распределения инвестиций в Республике вызывает определенный интерес.

Большую роль в экономике Республики играют инвестиции в нефинансовые активы (табл. 1).

Основное место в системе показателей, характеризующих объемы и структуру инвестиций в не финансовые активы, занимают инвестиции в основной капитал. Они включают в себя совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных средств (новое строительство, расширение, а также реконструкция и модернизация объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, приобретение машин, оборудования, транспортных средств, затраты на формирование основного стада, выращивание многолетних насаждений и т.д.).

Таблица 1

Структура инвестиций в нефинансовые активы¹⁾ (в % к итогу)

Год	Инвестиции в нефинансовые активы ²⁾ , всего	в том числе			
		Инвестиции в основной капитал	Инвестиции в нематериальные активы	Инвестиции в другие нефинансовые активы	Затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы
2005	100	81,4	0,01	4,9	0,03
2006	100	96,8	0,03	0,7	0,05
2007	100	98,3	0,02	0,1	0,2
2008	100	90,5	0,004	2,5	0,07
2009	100	99,3	0,005	0,01	0,04
2010	100	98,8	0,05	0,3	0,08
2011	100	95,6	0,2	2,5	0,0
2012	100	95,4	0,03	4,6	0,02

Примечание:

¹⁾ Без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности.

²⁾ Без инвестиций в прирост запасов материальных оборотных средств.

Как видно из приведенной выше таблицы, на протяжении рассматриваемого периода инвестиции в основной капитал составляют более 95 %. Очень низкой остается доля инвестиций по затратам на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. В нынешнее время, когда республика становится на путь инновационного развития. Данный факт вызывает большую озабоченность.

Большой интерес при исследовании инвестиционной активности представляет анализ инвестиций в основной капитал в разрезе экономической деятельности.

Анализ данных за 2005-2012 гг. позволил выделить инвестиционно-востребованные и не востребованные направления. Достаточно большие объемы инвестиций приходятся на добычу полезных ископаемых – 33,2 %; транспорт и связь – 30,6 %; операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг – 12,2 %; производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 8,9 %. На их долю приходится более 78 % объема всех инвестиций. Крайне низкие объемы инвестиции приходятся на сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 0,6 %; рыболовство и рыбоводство – 0,01 %; обрабатывающие производства – 0,8 %; гостиницы и рестораны – 0,2 %; финансовая деятельность – 0,5 %; государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение – 1,6 %; образование – 2,4 %. На их долю приходится около 5 % от объема всех инвестиций.

Для современного состояния инвестиционной деятельности характерно уменьшение роли государства как главного инвестора и развитие частных инвесторов, появление новых институциональных структур, формирование инвестиционной инфраструктуры – коммерческие банки, специализированные кредитно-финансовые инвестиционные институты. Эти процессы постепенно влияют на структуру инвестиционного капитала как по формам собственности. Так и по источникам финансирования. Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности представлена в табл. 2.

Таблица 2

Структура инвестиций в основной капитал по формам собственности¹⁾
(в % к итогу)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе по формам собственности инвесторов:								
российская	99,6	98,7	98,8	98,9	97,7	96,3	98,1	92,8
государственная	44,0	33,1	17,3	17,4	15,2	27,2	23,2	19,5
муниципальная	2,9	4,4	2,9	2,0	2,0	3,6	4,6	4,7
частная	12,4	23,2	55,9	62,3	71,3	51,5	44,2	32,3
общественных и религиозных организаций (объединений)	0,0	0,01	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
потребительской кооперации	0,1	0,1	0,03	0,02	0,0	0,02	0,02	0,01
смешанная российская	40,2	37,9	22,5	17,2	9,2	13,9	26,1	36,3
иностранная	0,2	0,04	0,7	0,7	0,0	0,7	0,5	1,6
совместная российская и иностранная	0,2	1,2	0,5	0,4	2,3	3,0	1,4	5,6

Примечание:

¹⁾ Без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности.

На 2012 г. ситуация в Республике Саха (Якутия) складывается следующим образом: 92,8 % это российская собственность, причем 32,3 % из них является частной, 19,5 % – государственная (в том числе 11,9 % – собствен-

ность субъектов РФ) и 4,7 % – муниципальная; 1,6 % – иностранная и 5,6 % – совместная. Структура инвестиций в разрезе форм собственности свидетельствует о доминировании частных инвестиций и отражает тенденцию повышения интересов частного бизнеса и усиления его позиций в финансировании производственной и непроизводственной сфер. Так, доля частных инвестиций в общем объеме в 2012 г. составила 32,3 %, что практически в 2,5 раза превышает показатель 2005 г. Одновременно наблюдается сокращение государственных инвестиций (с 44,0 % – в 2005 г. до 19,5 % – в 2012 г.) и смешанно российских (с 40,2 % – в 2005 г. до 36,3 % – в 2012 г.). Доля же муниципальных вложений (с 2,9 % – в 2005 г. повысилась до 4,7 % – в 2012 г.) незначительна и не имеет тенденции к устойчивому росту.

При децентрализации инвестиционной деятельности модифицируются некоторые виды внутренних (собственных) источников инвестиций: кроме традиционных используются личные накопления собственников и средств иностранных совладельцев, в качестве внешних (привлеченных и заемных) – кредиты банков и других финансовых институтов, средств бюджетов различного уровня, эмиссия и размещение акций, облигаций, других ценных бумаг и др.

Динамику структуры инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в Республике Саха (Якутия) характеризуют данные, приведенные в табл. 3.

Таблица 3

**Структура инвестиций в основной капитал
по источникам финансирования¹⁾ (в % к итогу)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе								
собственные средства	55,3	54,4	49,1	37,1	27,7	46,3	42,1	43,0
привлеченные средства	44,7	45,6	50,9	62,9	72,3	53,7	57,9	57,0
Из них								
кредиты банков	4,7	9,6	3,1	2,4	1,7	3,2	2,9	2,1
заемные средства других организаций	4,8	3,0	7,8	3,4	3,3	8,7	8,2	8,1
бюджетные средства	28,1	25,4	14,0	13,6	10,3	23,4	21,7	26,1
Из них за счет								
федерального бюджета	4,4	6,3	4,6	6,6	5,0	14,0	15,5	17,2
бюджетов субъектов РФ	22,8	18,7	8,8	6,5	4,8	8,4	5,5	6,8
средств внебюджетных фондов	1,4	0,8	0,2	1,4	0,1	0,2	0,1	0,1
прочие	5,6	6,8	25,8	42,0	56,9	18,2	25,0	20,5

Примечание:

¹⁾ Без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности.

Анализ данных показывает, что в 2012 г. привлеченные средства (57,0 %) преобладают над собственными (43,0 %). Привлеченные средства создают

ся за счет бюджетных средств – 26,1 % и заемных средств других организаций – 8,1 %.

Глобализация мировых хозяйственных связей неразрывно связана с ведущей ролью иностранных инвестиций как источника финансирования инвестиционной деятельности.

Таблица 4

**Объем инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов,
по видам**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего иностранных инвестиций	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе								
прямые инвестиции	3,8	3,7	3,9	3,8	1,1	0,2	1,6	7,3
Из них:								
взносы в уставный капитал	–	–	–	–	0,9	0,1	0,2	0,2
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий	–	–	–	3,8	0,1	0,1	1,4	7,1
портфельные инвестиции	–	–	–	–	30,4	0,2	0,2	0,0
ценные бумаги					30,4	0,2	0,2	0,0
прочие инвестиции	96,2	96,3	96,1	96,2	68,5	99,6	98,2	92,7
из них:								
торговые кредиты	25,5	2,4	7,8	3,1	0,1	1,1	0,4	–
прочие кредиты	70,7	93,8	88,0	92,8	68,3	98,5	97,8	92,7
прочие	–	0,2	0,2	0,3	0,1	0,0	–	–

Анализируя структуру поступающих иностранных инвестиций, можно сделать вывод о том, что основную долю прямых инвестиций в 2012 г. составляют кредиты, полученные от зарубежных совладельцев предприятий (7,1 %). Большую часть прочих инвестиций занимают прочие кредиты (92,7 %).

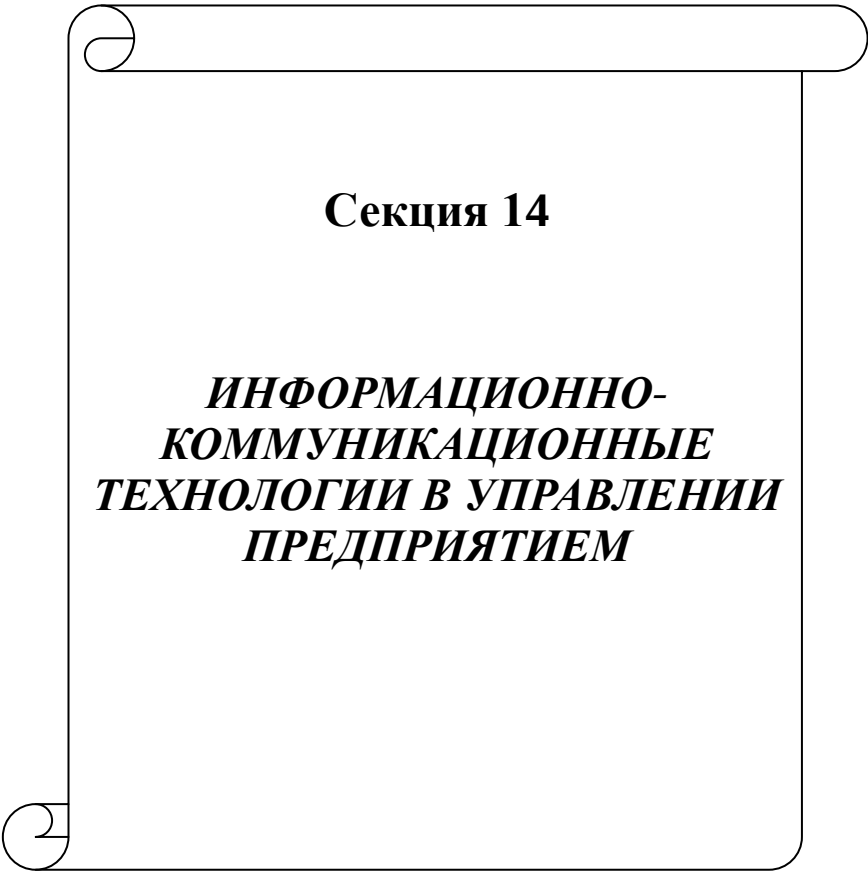
Недостаточная привлекательность отечественных инвестиций обуславливает значительные масштабы оттока российского капитала за рубеж. Это говорит о наличии определенного избытка собственного инвестиционного капитала, который мог бы быть вложен в ее развитие, а также отсутствие механизма трансформации сбережений в инвестиции.

В заключении следует отметить, что основные факторы, способствовавшие повышению инвестиционной активности в период 2005-2012 гг., являются: улучшение финансового положения предприятий; рост спроса на отечественные товары; увеличение инвестиционных ресурсов населения за счет роста реальных располагаемых денежных доходов; снижение процентных ставок рефинансирования Банка России. Основными факторами, сдерживающими инвестиционную активность, являются: наличие административных барьеров для предпринимательской деятельности; слабая правовая защита как отечественных, так и иностранных инвесторов; отсутствие существенных механизмов стимулирования инвестиционной активности налогоплательщиков при сохранении высокой налоговой нагрузки на бизнес;

высокая цена коммерческого кредитования при снижении ставок на финансовом рынке; недоработка эффективных механизмов трансформации сбережений населения в инвестиции.

Список литературы:

1. www.mcx.ru.
2. www.sakha.gks.ru.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top-left and bottom-left corners, showing the inner edge of the scroll.

Секция 14

ИНФОРМАЦИОННО- КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

ТЕХНОЛОГИЯ ВЕДЕНИЯ ДИСТАНЦИОННЫХ ЗАНЯТИЙ

© Борисов Ю.В.*, Лисица А.С.*, Пацук О.В.♦

Сибирский государственный аэрокосмический университет
им. академика М.Ф. Решетнева, г. Красноярск

В настоящее время в образовательных учреждениях приобретает все большую актуальность дистанционное образование. Проводятся различные эксперименты в этой области: открытые лекции, занятия с возможностью дистанционного участия, вебинары. Однако современные технологии не всегда позволяют сделать это удобно и быстро, что вызывает большие трудности при интерактивных проведениях занятий.

Ключевые слова: дистанционное образование, комплекс программных продуктов, клиент-серверное приложение, видеопотоки.

Дистанционное образование сейчас занимает все значительную долю в образовательных услугах, так как в связи с бурным развитием информационных систем появилась возможность использовать новые технологии. Вопросом автоматизации учебного процесса занимались О.В. Олифиоров и Н.М. Войтюшенко, в монографии которых рассмотрены теоретические основы создания информационной системы в высшем учебном заведении [1].

Автоматизированная информационная система (АИС) была разработана «Университет» в Севастопольском государственном университете, которая представляет собой комплекс программ, объединенных в единую информационную среду и позволяющих автоматизировать процессы, связанные с управлением деятельностью ВУЗа [2]. Информационная система «Студент» является одной из первых разработок в области автоматизации управления учебным заведением, и была создана в начале 90-х годов в Санкт-Петербургском государственном университете НИИ информационных технологий [3]. АИС «Электронный Деканат» для высшего учебного заведения предназначена для повышения эффективности функционирования подразделений ВУЗа и улучшения качества образовательного процесса, за счет снижения времени затрачиваемого на процессы сбора, обработки и получения любой запрашиваемой информации [4].

Проводимые исследования в рамках расширения возможностей дистанционного обучения выявили определенные трудности, поэтому был проведен социальный опрос учителей средних школ и преподавателей ВУЗов г. Красноярска на тему доступных и удобных технологий ведения дистанционных занятий. Опрос выявил следующие проблемы:

* Студент.

♦ Доцент кафедры Менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

- неудобство ведения успеваемости и учета посещаемости дистанционных занятий учащимися;
- проблема отсутствия интерактивных возможностей проведения занятий;
- отсутствие подтверждения действительного участника дистанционного процесса обучения;
- недостаток возможностей для имитации «выхода к доске» учащегося;
- высокая стоимость программных продуктов, позволяющих решить часть вышеперечисленных проблем.

В связи выявленными проблемами было решено разработать Проект «Доступное дистанционное образование», который позволит спроектировать комплекс программных продуктов, реализующих возможности электронного ведения посещаемости и успеваемости учащихся при входе в систему дистанционного обучения. Особенность программного комплекса заключается в том, что он будет ориентирован на бюджетные образовательные учреждения.

Возможность электронного ведения посещаемости и успеваемости учащихся реализуется посредством создания клиент-серверного приложения, где для входа участника образовательной системы используется распознавание лиц через веб-камеру. В системе периодически производится анализ получаемого видеопотока с целью контроля присутствия пользователя. На основании полученной информации о вошедших участниках автоматически ведется журнал посещений. В системе предусматривается возможность проведения тестирований для автоматического заполнения таблицы успеваемости учащихся. Также существует возможность ее корректировки преподавателем в случае несогласия с оценкой одной из сторон.

Программный продукт состоит из двух больших модулей: первый отвечает за автоматизацию учебного процесса и носит название «Электронный помощник преподавателя» (рис. 1), второй – отвечает за интерактивность и дистанционность процесса обучения и называется «Виртуальная интерактивная доска».

В первую очередь при запуске приложения сработает модуль интерфейса, предоставляющий персональный вид приложения для университета или школы, а также индивидуальный для каждого преподавателя. На следующем шаге будет произведено подключение к базе данных. К любой персональной информации нужен ограниченный доступ, поэтому следующим сработает модуль защиты. После удачного входа, когда все данные становятся в полном доступе, первое, что отобразится в программе, – это расписание преподавателя, по которому он с лёгкостью выберет необходимую дисциплину или группу / класс для ведения успеваемости учащихся, а также посещаемости ими занятий.

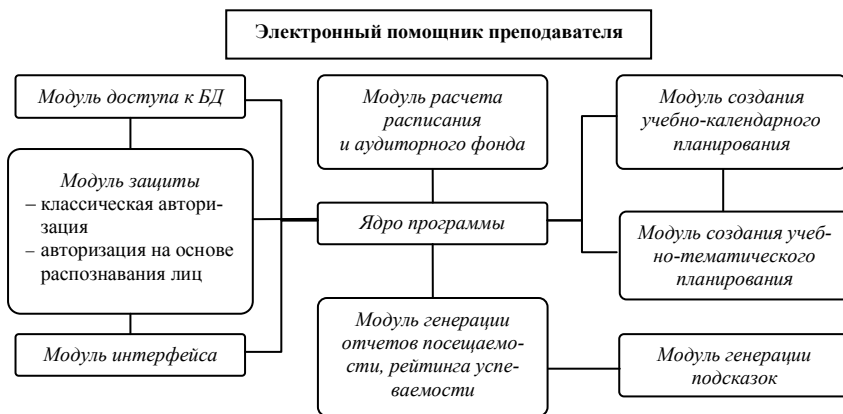


Рис. 1. Модульная структура программы

В ситуации, когда двое докладчиков представляют проект, и демонстрируют на экране пример фрагмента кода, собственную разработку ПО или другие проекты возникает необходимость разделить возможности управления. Таким аналогом может выступать информационная система «Виртуальная интерактивная доска». Составные компоненты данной системы: ПК, проектор, специально разработанное ПО и планшетный компьютер.

Специально разработанное ПО будет выступать в роли программной имитации функционала интерактивных досок. Планшетный компьютер предназначен для удобства управления виртуальной интерактивной доской. Проектор подключается к ПК в режиме расширения рабочего стола, т.е. изображения, посылаемые на экран через проектор, и изображения на мониторе будут разными.

Связи компонентов между экраном и монитором информационной системы «Виртуальная интерактивная доска» служат для передачи информации с экрана монитора на проектор и обратно. На экран проектора каждые несколько миллисекунд посылается снимок монитора (ScreenShot). Дополнительное ПО, реализующее функции интерактивной доски находится на экране, т.е. за пределами монитора. Это обеспечивает удобство при работе двух докладчиков. Пометки, оставляемые на планшете, отображаются только на экране. На мониторе никаких пометок не появляется, что не мешает работе первого докладчика. Связи между экраном и планшетом реализуются посредством Wi-Fi соединения.

Движения стилуса или пальца распознаются программным обеспечением планшетного компьютера и передаются как сигналы от указателя мыши на экран. Программная часть ИС «Виртуальная интерактивная доска» обрабатывает их и передает результат их выполнения обратно на планшет. Связь от экрана к монитору представляет собой обращение приложения к систем-

ным функциям API. Приложение передает функциям координаты курсора, осуществляет необходимые преобразования и имитирует движение мыши на мониторе. Посредством этого реализуется управление ресурсами ПК.

Программный продукт по полученным данным позволит сгенерировать отчеты успеваемости или посещаемости соответственно. В программном продукте будет предусмотрено занесение и хранение данных учебных планов различных дисциплин, по которым с учетом учебных дней формируются планирование. Это является большим плюсом и упрощением ведения документов подобного плана.

Программный продукт конечному пользователю будет представлен в приложениях типа клиент и сервер. Клиентская часть рассчитана непосредственно на преподавателей, заведующих кафедр, учителей, методистов, завучей и директоров. Серверная же часть предназначена исключительно для администратора, который будет все время сопровождать базу данных и само приложение. Для того, чтобы сократить нагрузку преподавателей, всю основную информацию должен заносить администратор, по предоставленным ему данным. В его доступе имеются все необходимые для этого инструменты, предусмотренные программным продуктом. Поскольку информация, которая будет храниться в базе данных, является конфиденциальной, то к ней нужно обеспечить доступ строго лицам организации. В связи с этим было решено использовать несколько способов для доступа к данным:

1. Авторизация с помощью логина и пароля. Это классический тип авторизации, исключающий полную безопасность данных. Поэтому в режиме входа данного типа приложение даст доступ только для чтения некоторой информации.
2. Авторизация на основе распознавания лица. Данный тип авторизации является более надёжным, чем предыдущий, однако не является панацеей, следовательно также не обеспечит максимальную безопасность персональных данных, поэтому доступ разрешен для чтения, как в П1, но с возможностью редактирования своего расписания, учебных планов и успеваемости учащихся.
3. Авторизация на основе распознавания лица с подтверждением логина и пароля. Этот тип входа обеспечит полноценную защиту от несанкционированного доступа к данным, поскольку совместно со вводом пароля происходит идентификация посредством установления личности на основе распознавания лица [5].

Второй модуль – является недорогим аналогом интерактивной доски с некоторыми функциональными дополнениями. Функциональные требования к аналогу интерактивной доски: бесконечное рабочее поле, возможности маркировки и пометок текста (наличие нескольких цветов маркеров), возможность многослойной работы, возможность отменить последнее действие (или несколько), возможность сохранения результатов работы в файл

и использование готового урока в дальнейшем, возможность использования шаблонов геометрических фигур, возможность вставки рисунка из файла, возможность управления ресурсами ПК (управление презентациями, видеороликами, показ фотографий), вывод всевозможных пометок и комментариев напрямую на экран проектора.

Соответственно виртуальная интерактивная доска должна поддерживать возможности по управлению ресурсами ПК. Возникает необходимость через нее открыть на компьютере картинку, видеоролик, презентацию. В дальнейшем открытым материалом нужно управлять: переключать слайды, проматывать видеозаписи, оставлять пометки на картинке. Таким образом, реализация проекта «Доступное дистанционное образование» позволит увеличить государственный бюджет, уменьшить расходы бюджетных образовательных учреждений, сделает работу преподавателей более простой.

Список литературы:

1. Интерактивные доски – современные интерактивные средства для образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://interaktiveboard.ru>, свободный.
2. Семенова Т.В., Солоневичева М.Н., Горюнова М.А. Интерактивные доски и их использование в учебном процессе // ВНУ. – СПб., 2010.
3. Лисица А.С., Орешкина Е.И., Щеголькова Д.В. Технологии реализации виртуальной интерактивной доски // Молодёжь и современные информационные технологии. – Томск, 2012.
4. Лисица А.С., Орешкина Е.И., Щеголькова Д.В. Виртуальная интерактивная доска, управляемая планшетным компьютером // Наука. Технологии. Инновации, НТИ-2012. – Новосибирск, 2012.
5. Использование автоматизированных информационных систем в организации учебного процесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliofond.ru/>. – Загл. с экрана.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XXXVII Международной научно-практической конференции
«АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК»

Подписано в печать 28.04.2014. Формат 84×60X1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!