

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

LV Международной научно-практической конференции

ЧАСТЬ 1

г. Новосибирск, 29 декабря 2016 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



**НОВОСИБИРСК
2016**

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

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

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента 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.

Старкова Н.О., доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета (г. Краснодар), 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.

А 437 **Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов**
LV Международной научно-практической конференции: в 2-х частях.
Часть 1 / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС,
2016. – 192 с.

ISBN 978-5-00068-737-6

ISBN 978-5-00068-738-3 (Часть 1)

В сборник вошли материалы секций: «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Логистика», «Экономика народонаселения и демография».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки eLibrary.ru по адресу: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=38332 (договор на размещение материалов конференции в РИНЦ № 475-08/2013 от 7.08.2013).

Образец оформления ссылки на публикацию для корректного цитирования:

Фамилия И.О. Название доклада // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 55-1. – С. 10-15 (указать диапазон страниц).

**ББК 65я431
УДК 33(063)**

ISBN 978-5-00068-737-6

ISBN 978-5-00068-738-3 (Часть 1)

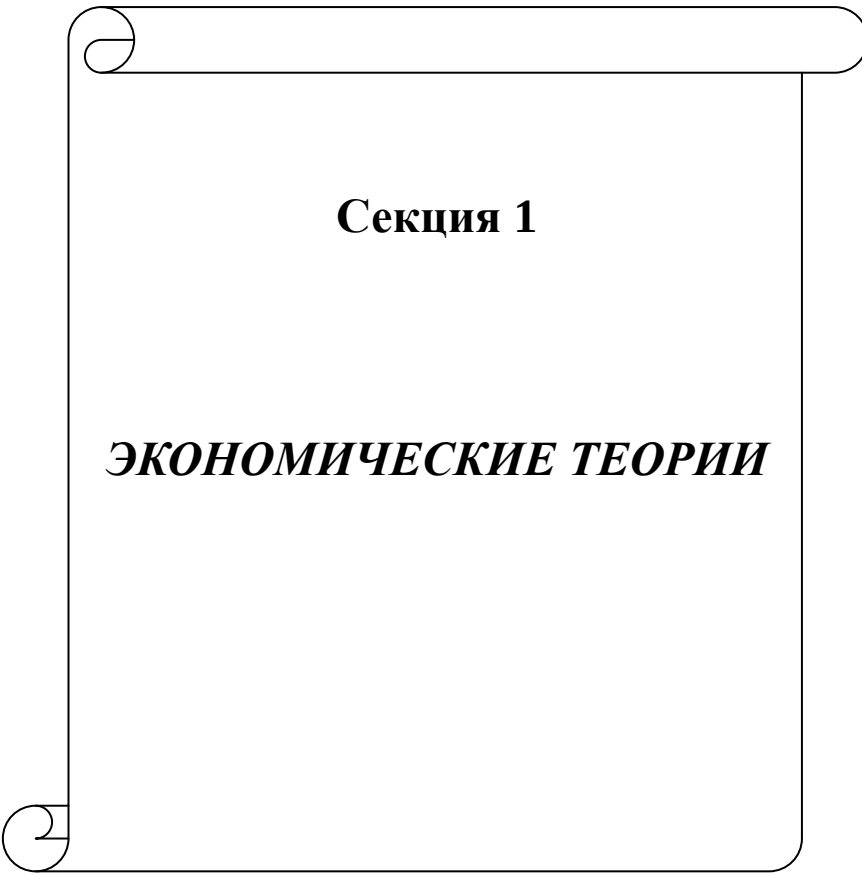
© Коллектив авторов, 2016

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Экономические теории	6
<i>Исламутдинова Д.Ф.</i> Ипотечный кризис в США и антикризисная политика	7
Секция 2. Мировая экономика	11
<i>Бурков И.А.</i> Опыт привлечения иностранных инвестиций в Индии	12
<i>Карпова Н.П., Зеленова Е.С.</i> Особенности хранения подшипниковой продукции на складах	17
<i>Сиянова Т.В.</i> Перспективы развития туристической отрасли в Союзном государстве	20
<i>Тихонович Э.А., Чигарева Т.В.</i> Мировой и российский экспорт сельскохозяйственных товаров в современный период	25
<i>Шалабаева Е.А., Бабич С.Г.</i> Внешняя торговля России со странами СНГ: современное состояние и перспективы развития	29
<i>Шрайнер О.О.</i> Место Грузии в рейтинге условий ведения бизнеса Всемирного банка	35
Секция 3. Менеджмент	41
<i>Вьонг Хыу Бак</i> Количественные методы в риск-менеджменте.....	42
<i>Дремина О.В.</i> Подходы к исследованию проблемы компетенций: зарубежный и отечественный опыт	47
<i>Крестьянскова Е.А.</i> Особенности управления холдингом в условиях экономического кризиса	53
<i>Лумпов Н.С.</i> Проект как объект управления	59
<i>Морозов В.А.</i> Реформы управления со второй половины 20 века до настоящего времени	63
<i>Никитина Д.В.</i> Проблемы стратегического планирования деятельности современного предприятия	75
<i>Николаев Д.В.</i> Формирование стратегии предприятия на основе учета и управления производственно-сбытовыми процессами.....	80
<i>Чадаев Д.Ю., Белова Е.О.</i> Анализ стратегических факторов деятельности предприятия	85

Секция 4. Маркетинг	90
<i>Абазова Л.Х.</i> Особенности маркетинга и его становления в аграрном секторе экономики России	91
<i>Иванчикова Т.А., Капчегашева И.В.</i> Практическое применение партизанского маркетинга в сфере строительных услуг	96
<i>Леонова К.К.</i> К вопросу о конкурентоспособности новостного сайта Vestiprim.ru	99
Секция 5. Управление инновациями и инновационной деятельностью	104
<i>Гаценко А.С.</i> Анализ совокупности факторов, влияющих на эффективность инновационной деятельности, на примере предприятий ОПК России	105
<i>Дуброва Т.А., Шулаева О.В.</i> Цели и стратегии развития: приоритеты малых и средних предприятий, осуществлявших инновации	110
<i>Канцеров А.А., Бабич С.Г.</i> Изучение основных тенденций в сфере подготовки научных кадров в РФ	115
<i>Николаев Д.В.</i> Вопросы оценки экономических рисков в инновациях	120
<i>Сатторов Н.Э., Терладзе Д.И.</i> Инновационное преобразование предприятий	124
Секция 6. Региональная экономика	128
<i>Абазова Л.Х.</i> Проблемы в системе отношений собственности и возможные пути их решения	129
<i>Абазова Л.Х.</i> Проблемы оценки эффективности управления государственной собственностью и меры по ее повышению	133
<i>Абазова Л.Х.</i> Роль и значение государственной собственности в социальной сфере	137
<i>Абазова Л.Х.</i> Современное состояние системы отношений собственности в РФ: содержание и основные направления преобразований	142
<i>Абазова Л.Х.</i> Современное состояние управления государственной собственностью инновационной сферы деятельности	147

<i>Бочарова М.О., Бабич С.Г.</i> Анализ основных показателей развития регионов Крайнего Севера.....	152
<i>Майкова Э.Ю., Симонова Е.В.</i> Сущностные характеристики местного самоуправления	157
<i>Шефатова Ж.В.</i> Проблемы и перспективы развития региональной экономики в условиях санкций	161
Секция 7. Логистика	166
<i>Бандурин С.А.</i> Аутсорсинг в логистике, современные тенденции	167
Секция 8. Экономика народонаселения и демография	172
<i>Баидоо Э.С., Кухаренко А.Ю.</i> Анализ демографической ситуации в Республике Гана	173
<i>Бисакаева М.А., Кузнецова Е.</i> Состояние и тенденции рынка труда Ставропольского края	178
<i>Стерн А.А., Окафор М.Л.</i> Изучение демографической ситуации в Нигерии.....	186

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top-left and bottom-left corners.

Секция 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

ИПОТЕЧНЫЙ КРИЗИС В США И АНТИКРИЗИСНАЯ ПОЛИТИКА

© Исламутдинова Д.Ф.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Югорский государственный университет»

В данной статье рассматриваются предпосылки ипотечного кризиса в США, его развитие и как он повлиял на экономику страны, банки и финансовые институты страны, а так же сделала выводы антикризисной политики.

Ключевые слова: ипотечный кризис, дефицит, экономика, ипотека, антикризисная политика.

Экономические кризисы являются важной частью экономического роста, с периода появления капитализма. Само понятие «кризис» в современной экономике является многозначным и многоплановым. Признаками, свидетельствующими о кризисе, считаются существенные изменения в худшую сторону параметров социальной политики, занятости, инфляции, дефицита бюджета, процентной ставки, падение темпа роста ВВП является свидетельством кризиса.

В экономике существуют различные кризисы. Трансформационный кризис признаками которого является появление новой экономико-политической модели, важной составляющей частью трактуется изменение политики, экономики, идеологии. Кризис принимает облик политико-социалистического переворота, революции.

Структурный (системный) кризис предполагает масштабные технологические сдвиги или как называют «большие циклы конъюнктуры» Н.Д. Кондратьева. Циклы периодом 50-60 лет, хотя сам автор рассматривал свои выводы как гипотезу. Кризисы с неравномерностью технологического прогресса, в анализе процесса развития экономики государства в научных трудах Й. Шумпетера, в теории технологического уклада С.Ю. Глазьева, в научных трудах В.И. Маевского описывающего схему эволюции макроэкономики.

Инвестиционный кризис, в экономической литературе называют циклический кризис проявляется в изменениях инвестиций, занятости, роста ВВП.

Финансовый кризис, представлен в виде валютного, бюджетного и банковского кризиса проявляется в макроэкономической нестабильности.

Кризис внешних шоков, связан с войнами, резким изменением условий торговли, внешней политикой.

¹ Доцент, кандидат сельскохозяйственных наук.

В современной экономике все кризисы наслаиваются друг на друга. На пример трансформационный и структурный кризисы всегда в дальнейшем предполагают финансовый кризис. Кризис внешних шоков проявляется в дестабилизации экономики. Совмещение финансового и инвестиционного кризисов, проявляется болезненно для экономики и более продолжителен.

Ипотечный кризис – появляется резким ростом количества невыплат по ипотечным кредитам, прежде всего с высоким уровнем риска, появляются случаи отчуждения банками заложенного недвижимого имущества, а так же падение цен на ценные бумаги.

Банковская система стала предлагать населению банковский продукт в котором первоначальные платежи переносились в будущее, в других банках при оформлении ипотечного кредита как банковского продукта первоначальный взнос при покупке дома был обнулен. Население как заемщики стали брать кредиты с плавающей ставкой, которая на тот момент казалась невысокой.

Кризис 2000-2002 годов помог начать рецессию, которая наступила в 2001 году. Чтобы исправить ситуацию, находившийся в тот момент на посту главы Федеральной Резервной Системы (далее – ФРС) Алан Гринспен [1]. Он снизил ставку рефинансирования, начиная, с 2001 года по 2003 год с 6-1 % для этого правительство решило увеличить государственные расходы (при снижении налогов), что в последующем привело к стремительному росту дефицита бюджета. При этом выдача ипотечных кредитов на рефинансирование в этот год резко упало, а так же упало в 2000 году выдача новых ипотечных кредитов, и общая выдача всех кредитов тоже упало.

Резко увеличивается рост экономики США в период с 2005 года по 2006 год, составил около 3,2 %, что привело к «перегреву» экономики. Впоследствии чего Алан Гринспен стал постепенно повышать ставку рефинансирования с 1 % на середину 2004 года и к лету 2006 года до 5,25 %. Стали больше выдавать ипотечных кредитов по сравнению с 2000 годами. Экономика страны потихоньку начала выбираться из сложной ситуации. Увеличился выпуск ипотечных ценных бумаг, стоимость которых стала зависеть от выплат по ипотеке и цен на недвижимость. До этого момента рост потребительского спроса в США поддерживался за счет более доступных кредитов, а также за счет постоянного роста цен на все активы, в том числе на жилье. Вскоре стоимость денег возросла, а вот цены на жилье стали снижаться, в то время как долги и финансовые обязательства никуда не делись. Уровень прямых расходов по обслуживанию ипотеки и потребительского кредита в используемом доходе семей поднялся до критического максимума (14,5 %), с учетом обязательств по оплате аренды, страхования, а так же налогообложения жилья аренды автомобилей эти выплаты приблизились к 20 %.

Появление кризиса связывают с моментом, когда New Century Financial Corporation [1], крупнейшая ипотечная компания США, занимающаяся кредитованием ненадежных заемщиков, покинула место с фондовой биржи

Нью-Йорка. Объявив 7 февраля 2007 года о том, что по итогам 2006 года ожидает, значительные убытки от своей деятельности и намерена пересмотреть финансовые результаты предыдущих кварталов. 5 апреля 2007 года эта компания объявила о банкротстве и подала заявление о защите от кредиторов, среди которых были такие банки как Morgan Stanley[2] (долг компании 2,5 млрд. долларов), Credit Suisse Group (900 млн долларов), Bank of America (600 млн. долларов) и другие. В марте акции данной этой компании покинули листинг Нью-Йоркской фондовой биржи, в начале марта New Century Financial Corporation вообще перестала выдавать кредиты.

В течение следующих нескольких месяцев десятки таких же компаний понесли убытки или оказались банкротами. Летом кризис затронул инвестиционные фонды более крупных финансовых компаний. К сентябрю 2007 года на краю банкротства оказались две крупнейшие ипотечные компании («Fannie Mae» и «Freddie Mac»[3]), на долю которых приходилось около 44 % объема ипотечного рынка. Правительство США вынуждено было взять их под свой контроль и фактически национализировать. Потом стали исчезать инвестиционные банки, затем кризис охватил крупнейшие финансовые институты США, такие как: Citigroup, Bank of America и другие.

В 2007 году семьи, которые обдумывали решения об ипотеке, решили взять ее [1]. Цена дома, который был взят в ипотеку, повышалась, позволяя рефинансировать кредит и платить меньше. Так же банки решили выдавать кредиты лицам с плохой кредитной историей. Все семьи, которые решили приобрести жилье, получили. Пузырь рынка недвижимости лопнул и из-за этого цены на жилье перестали расти. За октябрь 2007 года в некоторых штатах недвижимость «просела» на 10,5-11 %, а в среднем по 20 крупнейшим городам на 6,1 % – это было самое значительное падение за 16 лет.

Из-за того что банки не могли рефинансировать кредиты, увеличился процент невыплат, банки очень быстро стали терять свои деньги. Правительству пришлось выделять банкам финансовую помощь, но ее оказалось недостаточно.

Пока миллиарды выделялись на помощь банкам, объемы антикризисных мер по поддержке реального сектора экономики, а так же поддержание покупательной способности населения США оставался весьма скромным. Безработица росла, снижалась покупательная способность, сокращались рынки, и это привело к увеличению рисков банков по кредитам, не способствуя расширению его кредитования.

Поначалу в борьбе с кризисом были разработаны меры при правлении Джорджа Буша в форме Плана Полсона. Потом эту борьбу продолжил президент Барак Обама, его антикризисная политика предусматривала ассигнования на сумму более чем 787 млрд. долларов. Его программа предусматривала увеличение рабочих мест, тем самым ассигнование на борьбу с безработицей, так же он предусмотрел стимулирование потребительского спроса с помощью налоговых льгот. Он хотел направить большие средства на под-

держание крупных банков и корпораций, а еще на стабилизацию банковской системы и инвестиции.

Деньги которые выделились и составили 30 % антикризисных сумм для расширения потребительского спроса (получилось свыше 330 млрд. долларов) и 18 % инвестиционных сумм, которые предназначались для оплаты рабочей силы (примерно 140 млрд.долларов). Конечная сумма составляет 470 млрд. долларов или 42 % антикризисных ассигнований.

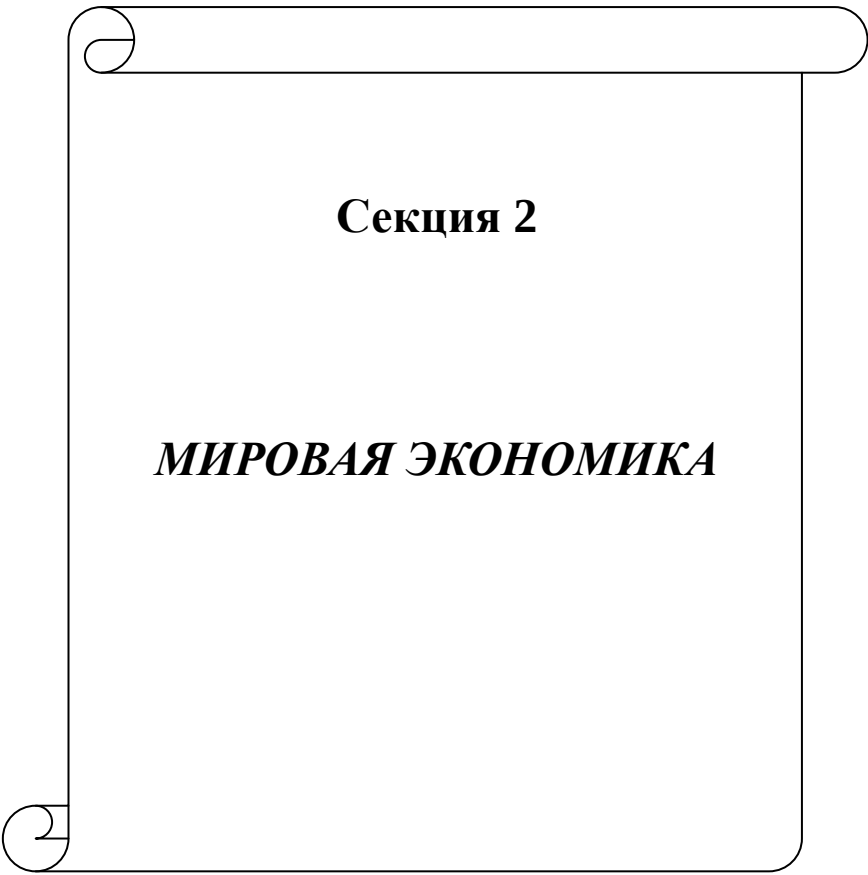
Американские банки, приняли временную программу кредитования Term Auction Facility [1] (TAF), которая была принята в декабре 2007 года, для того чтобы немножко смягчить последствия кризиса на кредитном рынке и взяли у ФРС(федеральная резервная служба) много кредитов. Вся программа была составлена и разработана для нормализации ситуации на денежных рынках. Для того чтобы программа действовала, банки должны были либо привлекать средства на открытом рынке, либо использовать «учетное окно», которое предполагало предоставление ФРС займов по учетной ставке, но уже в декабре банки отказались использовать «открытое окно».

Изменилась политика банковской системы к ипотечному кредитованию. Кредитные организации, помимо повышения процентной ставки, прежде чем одобрить кредит, более тщательно стали проводить проверку своих заемщиков, при одобрении кредита. Кроме того, были упрощены практически все ипотечные программы, которые ранее не предусматривали первоначального взноса

По данным можно предположить, что антикризисная политика в США была направлена не на спасение американской экономики, а на спасение капиталов крупных финансовых инвесторов и сохранение их роли и влияние, как в американской, так и в мировой экономике. Реализовалась только в двух направлениях – повышение ликвидности финансового сектора и повышение потребительского спроса.

Список литературы:

1. Энциклопедия инвестора [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://investments.academic.ru/672/Алан_Гринспен.
2. Исследование компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lloydsbankinggroup.com/media/press-releases/2016-press-releases>.
3. По данным [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://utmagazine.ru/posts/10377-analiz-morgan-stanley-ms>.
4. Исследование компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://betafinance.ru/us_companies/freddie-mac.html.
5. По данным [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://amerikos.com/usa/2007-z>.
6. По данным [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://en.wikipedia.org/wiki/Term_auction_facility.

A decorative border resembling a scroll, with a horizontal bar at the top and a vertical bar on the left, both featuring rounded ends and small loops at the corners.

Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

ОПЫТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ИНДИИ

© Бурков И.А.¹

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

После обретения независимости Индия последовательно шла по пути проведения экономических реформ, обращая при этом пристальное внимание на быструю модернизацию всех отраслей экономики с привлечением иностранных инвестиций. Важная роль в решении этой задачи отводилась экономической дипломатии Индии, которая на двусторонней и многосторонней основе вела переговоры по привлечению зарубежного капитала в страну, изучала опыт зарубежных стран, на базе которого внесением предложений стимулировала реформы по созданию благоприятного инвестиционного климата.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, инвестиционный климат, экономическая дипломатия, социально-экономическое развитие.

История развития политики иностранного инвестирования в Индии.

Важным шагом начала модернизации экономики в первые годы независимости стало принятие правительством Индии Промышленной Политики, которая постоянно модифицировалась в 1956, 1973, 1976, 1980 гг. и послужила базой и отправной точкой разработки инвестиционной политики. Сменявшие друг друга правительства Индии продолжали последовательно расширять и углублять этот процесс, сосредоточив основное внимание на вопросах: модернизации отраслей экономики и либерализации иностранного инвестирования; выработки приоритетных направлений политики иностранного инвестирования и задачи в ней двусторонней и многосторонней экономической дипломатии; разработки законодательной базы и институционализации реализации политики инвестирования.

Обращает на себя внимание тот факт, что в этот период довольно часто под модернизацией индийской экономики имеют в виду индустриализацию. Поэтому во многих документах, где говорится о промышленной политике, мы находим разделы и по реформам в других отраслях.

Программа новых экономических реформ, начатая в Индии в 1991 г., принятием Новой Промышленной Политики, позволила выработать основополагающие новые приоритеты модернизации отраслей экономики и направления иностранного инвестирования. Эта Политика значительно активизировала двустороннюю и многостороннюю экономическую дипломатию Индии и позволила добиться больших успехов по созданию благоприятного инвестиционного климата для иностранного инвестирования и, в свою оче-

¹ Студент.

редь, продвижению реформ. Законодательные и нормативные акты, принимаемые в Индии, с каждым разом упрощали реализацию экономической политики инвестирования, что служило хорошим инструментарием в руках структур, осуществляющих экономическую дипломатию.

В середине 2000 г. была проведена очередная либерализация условий для осуществления иностранных капиталовложений, которая в последующем ежегодно совершенствовалась. Эта мера коснулась, прежде всего, многонациональных компаний в 22-х отраслях, в частности, в автомобилестроении, производстве бытовой электроники, пищевой, кожевенной и табачной промышленности. Разрешив многонациональным компаниям свободно репатриировать свои дивиденды, правительство надеялось привлечь в эти отрасли иностранный капитал. До этого вышеназванным компаниям было разрешено это делать лишь тогда, когда они могли доказать, что получают валюту от экспортных операций.

В 2004 году к власти пришел Объединенный Прогрессивный Альянс (ОПА) Индии. В своей Общей Программе также определил перспективные и стратегические цели экономических реформ, включая направления привлечения инвестиций. При этом правительство ОПА придавало исключительное значение совершенствованию либерализации и созданию модернизированной нормативно-правовой базы в области иностранного инвестирования.

Базируясь на Общей Программе ОПА, правительством был разработан новый модифицированный свод Процедур и Правил по привлечению Прямых Иностранных Инвестиций. Согласно этим Правилам иностранное инвестирование в Индии разрешено практически в каждый сектор, кроме тех, которые имеют стратегическое значение.

Надо подчеркнуть, что в вопросах иностранного инвестирования большее внимание было отведено проведению промышленной политики. Многие области промышленности, ранее принадлежащие государственному сектору, теперь большей частью были открыты для участия инвестиций из-за рубежа. В настоящее время все промышленные предприятия освобождены от получения промышленной лицензии на производство, за исключением следующих: отрасли, относящиеся к государственному сектору; отрасли, в которых необходимо обязательное лицензирование; предметы промышленности, относящиеся к мелкосерийному производству; любые предложения, требующие ограничения местоположения. Промышленным предприятиям, освобожденным от получения промышленной лицензии, необходимо лишь регистрироваться в Списке промышленных предпринимателей.

Важным аспектом экономической дипломатии, осуществляемым МИД Индии, стали в настоящее время создание условий по распространению информации об инвестиционном климате в Индии с подготовкой соответствующих презентаций, организации симпозиумов, семинаров и конференций по поощрению инвестиций, а также содействие в получении необходимых

разрешений и улаживание возникающих проблем с привлечением различных правительственных учреждений. Созданная сейчас законодательная база в области реализации инвестиционной политики стала намного проще, либеральнее и носит более открытый характер.

Основные направления и льготы иностранного инвестирования.

Статус автоматического разрешения. С возрастающей либерализацией индийской экономики, как правило, сегодня не возникает необходимости получать официального разрешения правительства на новые ПИИ, необходимо лишь подать заявку в Резервный банк Индии. Однако в отдельных случаях и в случаях инвестирования в некоторые особые секторы экономики требуется предварительное разрешение. К ним относится гражданская авиация, разведка и переработка нефти, жилищное строительство, атомная энергетика и связанные с ней отрасли, производство вооружений, периодическая печать, телевидение и почтовая служба. Кроме того, это зависит от собственного капитала иностранных инвесторов.

В соответствии с законодательством, Резервный банк Индии предоставляет автоматическое разрешение в том случае, когда процент прямых иностранных инвестиций не превышает определенной нормы. Эта норма составляет 74 % в нескольких областях девяти промышленных групп: добыча полезных ископаемых; цветные металлы и сплавы; производство медицинского и лабораторного оборудования и т.д. Для других производств эта норма составляет 51 %.

ПИИ для новых предприятий. Согласно законодательству Индии, все новые предприятия с прямыми иностранными инвестициями от индийцев-нерезидентов и представительств за границей подпадают под автоматическое одобрение до 100 %, кроме тех, которые требуют отдельного разрешения правительства. Инвестор может сам выбрать – подавать ли ему заявку в Комитет по привлечению иностранных инвестиций или не использовать путь автоматического одобрения [1].

Преференции для прямых иностранных инвестиций.

Одна из наиболее важных преференций, предоставляемых для ПИИ в Индии, относится к сфере налогообложения и ставок налогов, поскольку данные ставки в стране являются достаточно высокими. Налог на прибыль для внутренних производителей составляет 35 % и еще 2.5 % взимается в виде дополнительных налогов. Иностранные компании уплачивают 40 % основного налога и 2.5 % дополнительного. Преференции включают налоговые каникулы или льготы по налогу на прибыль, разрешение осуществлять ускоренную амортизацию, налоговые льготы при осуществлении определенного рода расходов (в т.ч., на НИОКР). Например, Индия смогла привлечь инвестиции в информационно-телекоммуникационный сектор, предложив 10-летние налоговые каникулы. Инвестиции в инфраструктуру, линии электропередач, определенные телекоммуникационные услуги, нефте-

переработку, проекты, связанные с НИОКР, пищевую промышленность попадают под специальную преференциальную систему налогообложения и налоговые каникулы. Так, инфраструктурные проекты – строительство дорог, ирригационные проекты, канализация и водоснабжение, переработка твердых отходов – на 10 лет полностью освобождаются от налогов. Правительство предлагает налоговые каникулы сроком на 5 лет для проектов в области энергетики и фирм, экспортирующих свою продукцию, для ряда отраслей и видов деятельности практикуется также возмещение налоговых платежей.

Актуальной задачей Индии сегодня стало и привлечение иностранных инвестиций в сектор малых предприятий, который координируется также со стороны Министерства малого предпринимательства в промышленности и Министерства аграрного и промышленного производства в сельской местности. Руководствуясь принятыми законодательными актами, эти ведомства выражают и защищают интересы малых предприятий, представляют их в различных органах власти, других министерствах, администрациях штатов, сотрудничают с международными и неправительственными организациями, заинтересованными в развитии малого бизнеса. Политика по отношению к малым предприятиям предусматривает, что участие в них других предприятий, включая иностранное, допустимо до доли в 24 %. Однако верхний предел иностранного участия не предусмотрен, если предприятие намеревается выйти из статуса малого. В случае если доля иностранных инвестиций превышает 24 % в малом предприятии, то должна быть получена промышленная лицензия, предусматривающая экспортное налогообложение в 50 % [2].

Динамика поступления прямых иностранных инвестиций в экономику Индии представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Поступление ПИИ в Индию млрд. долл. [3]

На рисунке, мы можем увидеть значение инвестиционной политики в Индии. Так с начала века прямые иностранные инвестиции выросли в 22 раза и продолжают активно расти: в 2015 году Индия получила 44 млрд. долл. инвестиций, что на 25 % больше по сравнению с 2014 годом.

Поощрение иностранных инвестиций в штатах Индии позволило вести целенаправленную работу экономической дипломатией по привлечению ПИИ в конкретные штаты страны. По законодательству обычно штат финансирует определенную часть затрат на инвестиционный проект. Различные штаты распределены по категориям «А», «В» и «С» в соответствии с их уровнем развития. Уровень участия штата в инвестиционном проекте варьируется в зависимости от характера индустрии, развитием которой штат заинтересован больше всего. Некоторые штаты предлагают льготы для предприятий или приоритетных отраслей в соответствии с их промышленной политикой. Подобные инициативы включают, например, ценовые привилегии для товаров, производимых малыми предприятиями, при закупке их правительственными организациями, освобождение от выплаты таможенного налога на некоторый определенный период и другие. Также имеются различные средства поощрения на энергетические тарифы, предлагаемые правительствами штатов. Реальные поощрения различаются для разных штатов и для разных отраслей промышленности и зависят от сферы деятельности, в которой работает данное предприятие.

В проведении и разъяснении этой политики инвестирования в штаты широко и активно задействованы все дипломатические представительства Индии, получающие информацию об инвестиционном потенциале штатов через МИД и другие министерства. За рубежом дипломатические представительства Индии ведут работу не только с официальными государственными структурами, но и с крупными торгово-промышленными палатами, что приносит несомненный успех для страны.

Также надо отметить и то, что сегодня Индия, являясь обширным рынком с миллионами потребителей среднего класса с возрастающей покупательной способностью, имеет и следующие преимущества при вложении инвестиций: ставка на высокие технологии и инновации; значительные запасы неиспользованных природных ресурсов: перспективное будущее в сфере информационных технологий и биотехнологической промышленности. Созданию хорошего институционального климата для иностранных инвесторов способствуют также: развитая банковская система, сеть коммерческих банков, поддерживаемых рядом международных банков, страхованием, совместными предприятиями и финансовыми учреждениями национального и государственного значения; динамичный рынок капитала и другие.

В целом опыт и достижения Индии в привлечении иностранных инвестиций свидетельствуют, что добиться существенного успеха в этой сфере ей позволило стремление правительства и парламента постоянно сохранять преем-

ственность и своевременно совершенствовать законодательные акты, направленные на содействие в реализации политики иностранного инвестирования.

Список литературы:

1. Политика регулирования иностранных инвестиций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kisi.kz/ru/categories/ekonomika-i-energetika/posts/tendencii-razvitiya-ekonomicheskoy-diplomatii-indii-v-p/>.
2. Преференции для ПИИ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pp2009r05.pdf>.
3. Динамика поступления иностранных инвестиций в экономику индии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldinvestmentreport.org/ru/>.

ОСОБЕННОСТИ ХРАНЕНИЯ ПОДШИПНИКОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА СКЛАДАХ

© Карпова Н.П.¹, Зеленова Е.С.²

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет»,
г. Самара

Для безотказной работы подшипников необходимо правильно организовать их приемку и хранение на складе.

Ключевые слова: склад, логистика, подшипниковая продукция, сохранность, особенности хранения.

Логистические процессы современных компаний достаточно сложны, что обусловлено потоком поставок и продаж ценностей. Посредством этих потоков предприятия взаимодействуют с внешними системами. В свою очередь, внутри предприятий выделяются процессы продвижения, манипулирования, хранения, транспортирования и поддержания запасов, что обеспечивается логистической инфраструктурой [1, 3]. Важный элемент инфраструктуры – склад, на котором хранятся необходимые запасы.

В последнее время роль и значение складских комплексов в экономических отношениях возросли. Доступ к складским мощностям и последним новациям в данной отрасли является важной составляющей конкурентной борьбы между производителями, оптовыми и розничными торговыми посредниками в желании доставить товар до конечного потребителя с наимень-

¹ Профессор кафедры Маркетинга, логистики и рекламы, доктор экономических наук, доцент.

² Студент 4 курса Института «Коммерции, маркетинга и сервиса», направление «Менеджмент», профиль «Логистика».

шими издержками, но получить при этом как можно больший доход [2]. Грамотное управление складским технологическим процессом играет важную роль в процессе сохранения рабочих характеристик любых запасов, особенно важному и аккуратному хранению подлежит подшипниковая продукция, которая используется в машиностроительной отрасли.

Подшипники считаются прецизионными деталями, которые требуют аккуратности при их приемке, а так же сборке и остальных манипуляциях. В зависимости от назначения и типа подшипников существует большое количество их видов: шариковые, роликовые, игольчатые, конические, линейные и т.д. Поэтому для их безотказной работы необходимо правильно организовать приемку и хранение деталей на складе. Рассмотрим непосредственно сам процесс складирования подшипников.

Готовые и упакованные в гофроящики подшипники поступают на склад потребителей на поддонах или паллетах. Затем их перемещают на стеллажи или оставляют на полу в горизонтальном положении, при этом высота хранения не должна превышать трех ярусов. Помещения, в которых хранятся подшипники, должны соответствовать ГОСТу, а именно быть закрытыми от попадания солнечных лучей, отапливаемыми, иметь вентиляцию с защитой от проникновения агрессивных газов. Важно также соблюдать температурный режим на складе хранения подшипниковой продукции. Так, температура помещения должна быть $20 \pm 5^\circ$ и $\leq 60\%$ соответственно. Не разрешается убирать пыль с гофроящика и стеллажей, на которых хранятся подшипники влажной тряпкой. Необходимо хранить подшипники в оригинальной нераспечатанной упаковке до того момента, пока не будет произведен их монтаж, что позволяет избежать попадания загрязняющих веществ в изделие и образования там коррозии. Место хранения не должно подвергаться посторонней вибрации.

Распаковывать подшипники необходимо только при непосредственном монтаже. Перед установкой сам подшипник покрывают антикоррозийным составом (если это необходимо, иногда сама конструкция имеет смазочный материал, что исключает надобность смазки подшипника). Данная процедура помогает защитить поверхность изделия в течение пяти лет.

Весь срок хранения подшипников не должен превышать срока, который указан в договоре, сопровождающем продукцию с даты изготовления с учетом времени хранения у производителя, срока поставки, транспортировки и т.д.

Для еще большего обеспечения сохранности подшипников должны соблюдаться следующие правила:

1. Пустота между подшипниками при их укладке в ящик для транспортировки или хранения должна быть заполнена соответствующими материалами не вызывающая порчу продукции;
2. Открывать крышку гофроящика нужно точно по линии указанной сверху, далее извлечь сопроводительные документы и уплотнения между самими подшипниками;

3. Транспортировка подшипников не допускается без их защиты от атмосферных осадков;
4. Во время перевозки груза на склад необходимо избегать резких маневров на дороге, чтобы подшипники не были повреждены вследствие падения или столкновения, что может нарушить целостность груза;
5. При доставке подшипников на склад в зимнее время, необходимо распаковать груз и оставить его распакованным на 24 часа, чтобы избежать возникновения конденсата, который в несколько раз увеличивает вероятность появления коррозии.

Соблюдая данные правила, можно увеличить срок хранения и эксплуатации подшипниковых узлов. Важную роль при этом играет не только правильная транспортировка и хранение, а так же устройство складских помещений, предназначенных для их временного размещения. Каждый склад для хранения подшипников должен удовлетворять следующим требованиям:

1. Расположение склада должно быть вдали от складов, на которых хранятся химические вещества;
2. Вход на склад с улицы должен иметь тепловую завесу или тамбур;
3. На складе должна быть установлена автоматическая пожарная сигнализация, вентиляция и водопровод;
4. Склад не должен содержать незэкранированных искусственных источников магнитных полей;
5. Полы склада могут быть плиточными, асфальтными, или бетонными. Стены в обязательном порядке должны быть окрашены в светлый цвет; средств;
6. Для обеспечения въезда в помещение склада устанавливаются пандусы шириной 800 мм., больше самой ширины транспортных средств;
7. При въезде на склад ворота должны иметь автоматический механизм открывания и закрывания ворот.

Таким образом, грамотное обращение с подшипниками обеспечивает их надежную работу и сохранение основных показателей качества. Этого можно достичь при помощи осуществления систематического контроля запасов.

Правильно оборудованный склад для подшипников – залог успешного хранения продукции. Бережное хранение подшипников в складских условиях в значительной степени определяет их безотказную работу в автомобильной промышленности.

Список литературы:

1. Карпова Н.П. Инфраструктура логистических процессов [Текст] / Н.П. Карпова // Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. – Самара, 2011. – № 3 (77). – С. 26-29.
2. Карпова Н.П. Автоматизация управления складским технологическим процессом [Электронный ресурс] / Н.П. Карпова, А.А. Шеховцов //

Современные научные исследования. Выпуск 2 – Концепт. – 2014. – ART 54901. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2014/54901.htm> – Гос. рег. Эл № ФС 77-49965. – ISSN 2304-120X.

3. Карпова Н.П. Стратегическая логистика снабжения [Текст]: монография / Н.П. Карпова. – М.: Креативная экономика, 2011. – 168 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В СОЮЗНОМ ГОСУДАРСТВЕ

© Сиянова Т.В.¹

Астраханский государственный университет, г. Астрахань

В статье рассматриваются различные аспекты экономической интеграции в Союзном государстве, затрагиваются вопросы развития сферы туризма как важнейшей составляющей в деле формирования единого социокультурного пространства. Автором рассматриваются ключевые вопросы функционирования Союзного государства в совокупности его положительных и отрицательных сторон. Подчёркивается важнейшая роль Союзного государства России и Белоруссии в развитии Евразийского Союза, создании мощного полюса силы на постсоветском пространстве, решении задач создания нового устройства для оптимального развития наций и политических, экономических и туристических связей.

Ключевые слова: интеграция, Союзное государство, Таможенный союз, Единое экономическое пространство элит внутри Евразийского Союза, туризм, культурное сотрудничество.

Рост влияния Союзного государства России и Республики Беларусь, развитие и укрепление братских отношений свидетельствуют об успехе проекта единого экономического, торгового, культурного пространства. Официальные лица политических элит России и Белоруссии связывают будущее своих стран с успешным развитием проекта Союзного государства и ростом его влияния на международной арене: «Мы должны обеспечить России и Беларуси достойное место в мире XXI в. Союзное государство позволяет последовательно и эффективно, а главное – совместно работать для достижения этой цели» [2].

В условиях глобализации и роста геополитической напряжённости интеграционные процессы становятся одним из реальных механизмов по стабилизации и умиротворению мировых и региональных конфликтов, а интеграция синонимом мира и стабильности. И напротив, дезинтеграция указывает на кризис и рост конфликтности в системах.

¹ Студент III курса факультета Мировой экономики и управления, специальность «Туризм».

Россия и Беларусь, руководствуясь волей своих народов к единению и опираясь на общность их исторических судеб, заботясь о жизненных интересах своих граждан, образуют Союзное государство, будучи уверенными в том, что это позволит объединить усилия в интересах социального экономического прогресса обоих государств.

«Новейшая политическая история Союзного государства России и Беларуси насчитывает всего лишь полтора десятилетия и свидетельствует о начавшемся процессе интеграции двух братских народов и двух близких по духу и уровню развития демократических институтов политических систем» [1]. Основными приоритетными направлениями развития Союзного государства на среднесрочную перспективу (2015-2017 гг.) являются торгово-экономическое сотрудничество, согласованная промышленная политика, развитие агропромышленного сектора, важнейшим направлением сотрудничества является также туризм.

«В настоящее время в условиях активных интеграционных процессов в Евразийском пространстве особый интерес вызывают экономические модели, которые позволяют в значительной степени повысить уровень экономического развития, усилить развитие наукоёмких производств, выйти на мировой уровень развития технологий в странах Таможенного союза» [3].

Сегодня важнейшим вектором сближения России и Республики Беларусь следует назвать политический вектор. И для России, и для Беларуси важно осознать глобальность Союзного государства, его важнейшие приоритеты, важно суметь преодолеть экономические разногласия и выстроить единую линию поведения, безусловно, с учетом национальных интересов. Следует признать, что Запад не перестанет предпринимать попытки разобщить наши страны, развести их по разные стороны, разъединить путем искусственно выстроенных препятствий.

«Очевидно, что одна из целей внешнего вмешательства стран Запад в дела суверенного государства Восточной Европы заключается в ограничении пространства геополитического влияния России на постсоветском пространстве. И не только на территории Украины, что очевидно, но и за счет других стран – бывших советских республик, которым посредством использования информационно-идеологических ресурсов и институтов, развернутых в последние десятилетия, внушается субъективное, искаженное восприятие роли России в мировой политике» [5].

Важнейшим моментом отношений является то, что 2018 год в Союзном государстве может быть объявлен Годом туризма. Идея была высказана еще летом в ходе Третьего форума регионов, который принимал Минск. На сегодняшний день вопросам, касающимся развития туристической отрасли в Союзном государстве, уделено особое внимание: Беларусь заключила договоры о постоянном взаимодействии в данном направлении с более чем 20 субъектами России, были разработаны и функционируют трансграничные маршру-

ты. На данный момент времени ведется обсуждение возможности размещения туристической информации о Беларуси в российских центрах [4].

Существует широкий круг вопросов, требующих серьезного обсуждения на уровне межгосударственных отношений. Эти вопросы развития туристского потенциала двух стран: рынок туристских услуг в Союзном государстве, особенности законодательства Беларуси и России в этой сфере, научная база и образовательный потенциал туристской индустрии, государственно-частное партнерство в сфере туристских услуг.

Туристские потоки между Беларусью и Россией растут из года в год. Средняя продолжительность пребывания российских туристов в Республике Беларусь и белорусских туристов в Российской Федерации составляет более четырех дней – это уровень туристского обмена между странами Восточной и Центральной Европы. А чтобы въездной туризм Союзного государства был выгодным, исполнителям структурам необходимо активнее привлекать профессионалов. Полагаем, нужен пул туроператоров, специализирующихся на предоставлении услуг по оздоровительному и медицинскому туризму на территории Союзного государства. В Концепции социального развития Союзного государства на 2011-2015 годы создание единого туристического пространства определено – это составная часть союзного строительства. Чтобы союзный туризм был не формальной, а реальной прибыльной статьей, нужно, чтобы в создании инфраструктуры и сфере оказания тур услуг максимально заработал малый и средний бизнес.

Нужны совместные программы, направленные на развитие внутреннего туризма, создание и развитие интересных трансграничных туристских маршрутов, таких как разработаны к 200-летию победы в Отечественной войне 1812 года по Витебской и Минской областям и Смоленщине.

В настоящее время в Союзном государстве реализован целый ряд научных и образовательных проектов: каждый год проводится туристический слет учащихся Союзного государства, слет юных экологов Беларуси и России и многое другое. Совместно с туристическими ведомствами Союзное государство проводит рекламные и презентационные туры. Активная работа по продвижению информации о туристском потенциале Беларуси и России ведется СМИ Союзного государства, а пресс-туры для российских, белорусских и союзных журналистов предусматривают обязательно посещение историко-культурных объектов [4].

Безусловно, в интеграционном проекте России и Республики Беларусь есть ряд проблем, которые косвенным образом влияют и на сферу туризма. «Специалисты отмечают, и мы с их мнением полностью солидарны, что «российско-белорусские отношения в данном смысле предстают своеобразной экспериментальной моделью для пространства СНГ. Проблема, однако, заключается в том, что полностью устранить имеющиеся препятствия, учитывая особенности социально-экономической и политической систем, территориальной

организации обоих государств, невозможно. Следовательно, первостепенное значение в российско-белорусской интеграции в политической плоскости имеет нахождение максимально возможного для обеих стран предела сближения, без разрушительного воздействия на их внутреннее устройство, легитимного в представлении политических элит и населения РФ и РБ» [1].

Следует отметить положительные факты, которые дают возможности для полномасштабного развития российско-белорусского туризма. Приоритетные сегодня для России направления развития видов туристической деятельности – культурно-познавательный, деловой и агротуризм.

Дальнейшее развитие сотрудничества в области туризма между Республикой Беларусь и Российской Федерацией позволит удовлетворять потребности граждан в туристских услугах, а также внести весомый вклад в развитие народного хозяйства за счет налоговых поступлений в бюджет стран, притока иностранной валюты, увеличения количества рабочих мест, сохранения и рационального использования культурного и природного наследия двух стран.

В социальной политике государств существенно возрастает значение туризма как средства по организации досуга и оздоровления населения, создания новых рабочих мест и развития сферы услуг, являющейся на современном этапе важным и перспективным направлением экономического развития.

Однако существуют и факторы, сдерживающие возможности для динамичного роста:

- туризм пока не стал отраслью экономики, привлекающей необходимые для инвестирования в экономику валютные ресурсы, и составляет незначительную долю в доходной части бюджета стран-участниц Союзного государства;
- создание новых рабочих мест за счет развития туризма значительно отстает от аналогов за рубежом;
- развитие туризма в недостаточной мере отражается на динамике малого предпринимательства в сфере гостиничного сервиса и других туристских услуг, связанных с индустрией гостеприимства;
- несовершенство нормативной правовой базы, регулирующей трудовые отношения в сфере туризма как отдельного сектора национальной экономики;
- услуги туристского бизнеса зачастую малодоступны для социально уязвимых слоев населения;
- отсутствие реальных возможностей и понятных юридических правил для покупки земельных участков, их длительной или бессрочной аренды, в особенности на территориях туристско-рекреационного назначения.

Необходимо также разработать унифицированные нормативные правовые акты по организации деятельности в области туризма:

- туристская путевка;
- единый реестр туроператоров;
- административный регламент по предоставлению государственной услуги по информированию туроператоров, турагентов и туристов об угрозах безопасности туристов в стране пребывания.

Основными направлениями работы в ближайшее время станут сближение и гармонизация законодательства и координация усилий по продвижению турпродукта Союзного государства на международном рынке. Таким образом, в перспективе главными задачами являются координации совместной деятельности в сфере сближения и гармонизации законодательства в области туризма; по созданию конкурентоспособных туристических продуктов; по созданию совместного реестра санаторно-курортных объектов; по гармонизации стандартов профессионального образования и научно-методического обеспечения при подготовке и повышении квалификации кадров; по совместному изданию рекламных буклетов на русском и английском языках о туристических возможностях России и Беларуси; по разработке совместных туристских маршрутов и концепции создания туристских центров.

«Нарастающие миграционные потоки в Россию свидетельствуют о том, что накопленный за период совместного проживания в едином государстве (даже с учётом накопившихся исторических обид и противоречий) потенциал российской привлекательности и притягательности для бывших союзных республик используется далеко не в полную силу» [5].

И для России, и для Беларуси важно осознать глобальность Союзного государства, его главные приоритеты, суметь преодолеть экономические разногласия и выстроить единую линию поведения, безусловно, с учётом национальных интересов. Отношения России и Республики Беларусь являются важнейшими, определяющими весь вектор развития Евразийского Союза, и позволяют создать мощный полюс силы на постсоветском пространстве. Создание данного Союза – не самоцель, а движение к возвращению оптимальных взаимоотношений, складывающихся веками на пространствах Евразии. Причём особая роль отводится российским и белорусским элитам как важнейшему двигателю интеграции. Это глобальный проект восстановления общего пространства, общего дома для многих народов в эпоху разединения, культуры, экономики, нравственности на европейском пространстве.

Список литературы:

1. Гаврилина Н.Е. Союзное государство России и Белоруссии: история и современные проблемы интеграции: монография. – Астрахань 2016.
2. Свиридов А.А. Союзное государство Белоруссии и России: геополитический аспект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.geopolitics.ru/2012/12/soyuznoe-gosudarstvo-belorussii-i-rossii-geopoliticheskij-aspekt/.
3. Гаврилина Н.Е. Экономические модели и перспективы частно-государственного партнёрства в странах Таможенного союза // Актуальные про-

блемы современной науки: экономики, права и образования: материалы международной научно-практической конференции. – Астрахань, 2015.

4. Дектерёва Е.В. Союзное государство Белоруссии и России – фундамент ЕАЭС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rumol.org/2018-god-mozhet-stat-godom-turizma-v-ramkax-soyuznogo-gosudarstva/>.

5. Киселев С.Г. Трансформации мировой геополитической модели: последствия для России // Среднерусский вестник общественных наук. – 2015. – № 2.

МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ В СОВРЕМЕННЫЙ ПЕРИОД

© Тихонович Э.А.¹, Чигарева Т.В.²

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

В статье рассматриваются направления развития мировой торговли сельскохозяйственными товарами в современный период, а также тенденции экспорта сельскохозяйственных товаров Российской Федерации с использованием коэффициента эластичности внешнеторгового оборота.

Ключевые слова: экспорт сельскохозяйственных товаров, импорт сельскохозяйственных товаров, коэффициент эластичности внешнеторгового оборота, темпы роста экспорта сельскохозяйственных товаров.

Согласно исследованию World Trade Statistical Review географическая и товарная структура мировой торговли в последние 10 лет значительно изменилась. В 2012-13 гг. высокий спрос на импортные товары и услуги со стороны Китая и других развивающихся стран стимулировал рост ВВП, заметно замедлившийся вследствие низкого спроса на импорт в развитых странах, особенно в странах еврозоны. Однако, в 2015 г. восстановление импортных потоков в Европе и Северной Америке компенсировало снизившийся спрос на импорт в развивающихся странах, особенно странах-экспортерах природных ресурсов и развитых азиатских экономиках.

Объем мировой торговли в 2015 г. колебался, резко снижаясь во втором квартале, прежде чем начать рост во второй половине года. Понижение на 1,4 % мировой торговли во 2 квартале было полностью компенсировано в 3 и 4 квартале до такой степени, что показатели в конце года оказались выше начального уровня. Снижение экспорта и импорта в развитых экономиках

¹ Доцент кафедры Мировой и региональной экономики, кандидат экономических наук, доцент.

² Старший преподаватель кафедры Корпоративных финансов и банковской деятельности.

во 2 квартале было меньше, чем среднемировые показатели, однако замедление внешней торговли в различной степени ощутили все экономики.

Азия внесла больше, чем какой-либо другой регион, в восстановление мировой торговли после финансового кризиса 2008-2009 гг. Однако, влияние региона на мировой спрос на импорт уменьшилось в 2015 г., так как Китай и некоторые другие азиатские экономики стагнируют. Азия внесла 1,6 % в повышение на 2,3 % объема мирового импорта товаров в 2013 г., или 73 % мирового роста импорта, но в 2015 г. регион составил всего 0,6 % в глобальном увеличении на 2,4 % или 25 % мирового роста импорта.

В отличие от Азии, Европа приостановила рост торговли, начиная с финансового кризиса, внося отрицательный вклад в глобальный рост импорта в 2012 г. и 2013 г. Однако, к 2015 г. вклад Европы стал снова положительным, составив 1,5 % увеличения до 2,4 % мирового объема импорта в течение года или 64 % роста международной торговли. Отрицательный вклад был зарегистрирован в 2015 г. со стороны Южной Америки и Центральной Америки (-0.2 %) и других регионов, включая Африку, Ближний Восток и СНГ (-0.6 %), при этом Северная Америка внесла позитивный вклад в мировой рост импорта в 2015 г. (1,1 %).

Для повышения объемов мирового товарного экспорта, «производственное предприятие Азия» сделало больше, чем какой-либо другой регион в период между 2011 и 2014 гг., однако, его вклад был ниже доли Европы в 2015 г. Доля Азии составила 1 % в повышении на 3 % мирового экспорта товаров в 2015 г., или 35 % росте экспорта, тогда как доля Европы на 1,3 % составила 44 % повышения благодаря оживлению торговли в Европейском союзе. Доля Северной Америки в росте экспорта была близка к 0 в 2015 г. вследствие замедления спроса на товары из США в Канаде, Азии и Южной и Центральной Америке. Между тем, Южная и Центральная Америка внесли небольшой позитивный вклад в рост объемов экспорта в 2015 г.

Все географические регионы в различной степени были затронуты снижением торговли в первой половине 2015 г. Замедление импорта ресурсных экономик (главным образом, в Южной и Центральной Америке и других регионах) было обусловлено падающими доходами от экспорта, тогда как импорт индустриальных регионов (Европа, Северная Америка, Азия) начал частичное восстановление во второй половине 2015 г.

Разбивка роста мировой торговли на товарные составляющие в объемных показателях в 2015 г. не доступна, но такой анализ возможен для стоимостной структуры мировой торговли товарами. Топливо и сырье отвечают за большую часть падения мировых цен в 2015 г., но замедление торговли промышленными товарами и сельскохозяйственными продуктами также внесло свой вклад в общее снижение. Среди промышленных товаров к продуктам с наибольшим снижением мировых цен в 2015 г. относятся офисное оборудование и оборудование для телекоммуникаций, оборудование для

химической промышленности и другое машинное оборудование, при этом одежда и текстиль напротив внесли небольшой позитивный вклад в рост мировой торговли.

Долларовая стоимость торговли товарами упала на 13 % в 2015 г. Это было, главным образом, вызвано падением ценности мирового экспорта топлива и добывающих продуктов, уменьшившихся на драматическом уровне (-25 % по сравнению с 6 % в 2014 г.). Экспорт сельскохозяйственных товаров упал на 11 %, в то время как экспорт промышленных товаров уменьшился на 5 %.

Снижение цен на товары в 2015 г. было особенно заметно для топливно-энергетических товаров. Для стран-экспортеров это снижение было частично компенсировано ростом обменного курса доллара (краткосрочные колебания между долларом США, и товарными ценами часто отрицательно коррелируемые). Но снижение товарных цен происходило также из-за замедления китайской экономики и увеличения мирового предложения. Финансовая изменчивость также ответственна за более высокую неопределенность и низкие объемы инвестиций во всем мире, приводя к их дальнейшему сокращению, несмотря на потребность в них в секторе полезных ископаемых и нефти.

Рейтинг лучших шести экспортеров сельскохозяйственных продуктов в 2015 г. остался неизменным по сравнению с предыдущим годом. В то время как Таиланд и Австралия улучшили свой рейтинг, Индия опустилась на два места до девятой позиции. Аргентина осталась на десятой позиции. Все крупнейшие экспортеры сельскохозяйственных продуктов испытали снижение экспорта в 2015 г., при этом у Индии самое значительное падение (-19 %), а у Китая – самое незначительное снижение (-2 %). Первая десятка экспортеров составила 72,7 % мирового экспорта сельскохозяйственной продукции в 2015 г., что на 0,2 % ниже, чем в 2014.

Таблица 1

**Страны-лидеры мирового экспорта
сельскохозяйственной продукции, 2014**

Страна	Доля в мировом экспорте (72,7)
ЕС	37,1
США	10,4
Бразилия	5,1
Китай	4,6
Канада	4,0
Индонезия	2,5
Тайланд	2,3
Австралия	2,3
Индия	2,2
Аргентина	2,2

Источник: составлено по: [2].

Таблица 2

**Страны-лидеры мирового импорта
сельскохозяйственной продукции, 2014**

Страна	Доля в мировом импорте (69,7)
ЕС	35,0
Китай	9,5
США	8,8
Япония	4,4
Канада	2,3
Республика Корея	2,0
Индия	1,6
Мексика	1,6
Россия	1,6
Гонконг, Китай	1,1

Источник: составлено по: [2].

Участие в международной торговле Ближнего Востока, Южной и Центральной Америки и Содружества Независимых Государств все еще в основном тяготеет к сельскохозяйственным продуктам, энергии и другим товарам, таким образом, их торговля наиболее уязвима для динамики цен демонстрируемой международными рынками. Их общий экспорт составил 841 млрд. долларов США, 540 млрд. долларов США и 500 млрд. долларов США соответственно в 2015 г. По сравнению с 2014 г. их экспорт, уменьшился на 35 %, 21 % и 32 % соответственно.

Экспорт товаров – с точки зрения покупательной способности доллара США – от развивающихся стран и наименее развитых стран был наиболее подвержен влиянию низких мировых цен на топливно-энергетические товары в 2015 г. В то время как экспорт из развивающихся стран упал на 14 %, экспорт из наименее развитых стран пострадал сильнее, продемонстрировав 25 % снижение. Доля наименее развитых стран в мировом экспорте составляет менее 1 % с 2007 г.

В России доля экспорта сельскохозяйственных товаров в страны СНГ в период 2000-2014 гг. в общем объеме экспорта неуклонно снижалась (от 45,5 % до 27,1 %) (см. табл. 3).

Таблица 3

**Показатели структуры экспорта сельскохозяйственной продукции
из РФ (в фактически действовавших ценах)**

Показатель	2000	2005	2010	2014
Экспорт – всего, млн. долл. США	1623	4492	8755	18981
Экспорт в страны СНГ, млн. долл. США	739	2184	2771	5150
Экспорт в страны дальнего зарубежья, млн. долл. США	884	2308	5984	13832
ВВП РФ, млн. долл. США	2060000	2774000	3301000	3364000

Источник: составлено по: [1].

При этом коэффициент эластичности внешней торговли сельскохозяйственными товарами в страны СНГ свидетельствует о том, что торговля росла быстрее, чем внутреннее производство, т.е. внешнеэкономические связи развивались быстрее, особенно в период 2010-2014 гг. (за исключением периода 2005-2010 гг.) (см. табл. 4).

Таблица 4

Показатели структуры экспорта сельскохозяйственной продукции из РФ (в фактически действовавших ценах)

Показатель	2000	2005	2010	2014
Темп роста экспорта, %	-	176,77	94,90	116,80
Темп роста экспорта в страны СНГ, %	-	195,53	26,88	85,85
Темп роста экспорта в страны дальнего зарубежья, %	-	161,09	159,27	131,15
Темп роста ВВП, %	-	134,66	118,99	11,91
Коэффициент эластичности внешнеторгового оборота со странами СНГ	-	1,45	0,23	7,21
Коэффициент эластичности внешнеторгового оборота со странами дальнего зарубежья	-	1,17	1,33	11,01

Источник: рассчитано автором.

Аналогичная ситуация наблюдается и для внешней торговли со странами дальнего зарубежья, при этом в данной группе не наблюдается такого провала в период до 2010 г., как в торговле со странами СНГ.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что российский экспорт сельскохозяйственных товаров следует общемировым тенденциям последних лет, демонстрируя постоянный рост.

Список литературы:

1. Российский статистический ежегодник. 2015: стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 728 с.
2. World Trade Statistical Review 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_toc_e.htm.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ СНГ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© Шалабаева Е.А.¹, Бабич С.Г.²

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Москва

В статье рассматривается динамика торгового оборота между РФ и странами СНГ; изучена товарная структура внешнеторгового оборота,

¹ Студент 2 курса Факультета математической экономики, статистики и информатики.

² Доцент кафедры Статистики, кандидат экономических наук, доцент.

экспорта и импорта между странами. Выявлены государства, являющиеся основными торговыми партнерами нашей страны и изучена динамика развития торговли с данными странами; сформулированы выводы о перспективах развития внешних связей со странами СНГ.

Ключевые слова: внешнеторговый оборот, экспорт, импорт, динамика, структура.

Внешняя торговля – это торговые отношения страны с другими государствами, которые включают в себя как ввоз (импорт) товаров и услуг, так и их вывоз (экспорт). В экономике любой страны внешняя торговля играет значительную роль, как один из факторов, способствующий инновационному росту и повышению деловой активности.

По данным Федеральной таможенной службы РФ в 2015 г. совокупный внешнеторговый оборот России составил 530,4 млрд. долл. США (66,8 % к 2014 г.). При этом экспорт составил 345,9 млрд. долл. США, сократившись на 31,1 %, а импорт 184,5 млрд. долл. США, снизившись на 36,7 %. Сальдо торгового баланса при этом сократилось на 48,9 млрд. долл. США. Одной из главных причин данной тенденции стало снижение цен на нефть. Вследствие избыточного предложения, нефть марки Brent к концу 2015 г. подешевела с 55 до 33 долларов за баррель, что оказало существенное влияние на объёмы экспорта России и вызвало резкое сокращение денежных поступлений в федеральный бюджет страны. Вслед за снижением цен на нефть последовала девальвация рубля – в декабре 2015 г. доллар превысил отметку в 70 рублей, а евро – в 80 рублей. Высокие цены в валюте стали причиной снижения объёма импорта, сократился спрос на многие зарубежные товары и сырьё, а также услуги, оказываемые иностранными компаниями. При этом структура торговли по группам стран изменилась незначительно – на долю стран дальнего зарубежья в 2015 г. приходилось 87,5 % товарооборота России (в 2014 г. – 87,7 %), на долю стран СНГ – 12,5 % (в 2014 г. – 12,3 %) [10].

Несмотря на то, что в 2015 г. был провозглашен курс на активизацию торговли со странами постсоветского пространства и дальнейшее развитие ЕАЭС, товарооборот между Россией и странами СНГ сокращается. Общий объём торговли сократился на 32,23 % по сравнению с 2014 г., что составило наибольшее снижение за весь рассматриваемый период. При этом объём экспорта сократился на 19,17 млрд. долл. США (на 29,86 %) и составил по данным ФТС РФ 45,02 млрд. долл. США. Объём импорта за аналогичный период сократился на 12,25 млрд. долл. США (36,8 %).

Относительно данных 2011 г. снижение внешнеторгового оборота составило 46,85 %. Экспорт и импорт России со странами СНГ сократился на 43,3 % и 53,1 % соответственно (табл. 1).

Несмотря на то, что доля СНГ в общем товарообороте России составляет около 12 %, именно страны Содружества являются значимым рынком сбыта машиностроительной, топливно-энергетической, минеральной и лес-

ной продукции. В исследуемом периоде именно в торговле этими видами продукции наблюдается значительное сокращение объема товарооборота со странами СНГ.

Таблица 1

Динамика товарооборота России со странами СНГ за 2011-2015 гг.
(млн. долл. США)

Год	Внешнеторговый оборот	В том числе	
		Экспорт	Импорт
2011	124 275,60	79 435,10	44 840,50
2012	119 749,00	78 106,60	41 642,40
2013	112 927,90	73 940,00	38 987,90
2014	97 473,00	64 185,80	33 287,20
2015	66 055,60	45 018,30	21 037,30

В структуре экспорта можно отметить следующие изменения: объем минеральных продуктов снизился с 45,1 % в 2014 г. до 40,8 % в 2015 г., топливно-энергетических товаров – с 43,4 % до 39,3 %, древесины и целлюлозно-бумажных изделий – с 4 % до 3,8 %. Доля металлов и изделий из них в экспорте в страны СНГ в 2015 г. составила 10,7 % (2014 г. – 10,3 %). Стоимостный и физический объемы экспорта этих товаров снизились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 27,1 % и 5,2 % соответственно [14]. Доля экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства сократилась на 17,9 %.

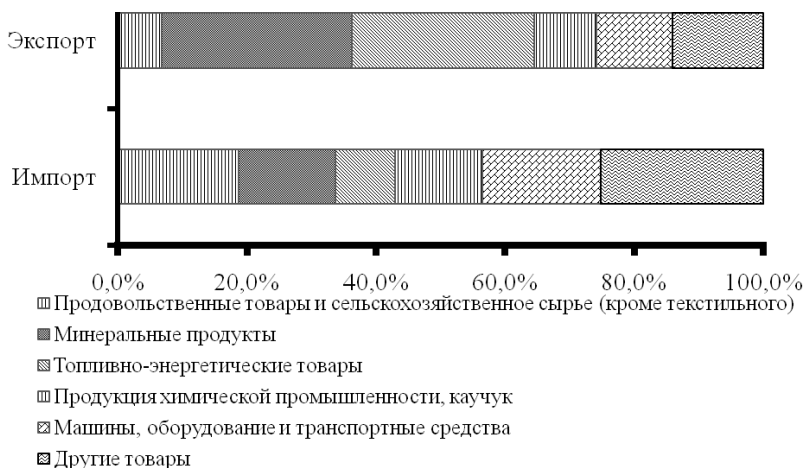


Рис. 1. Структура экспорта и импорта Российской Федерации со странами СНГ в 2015 г. по товарным группам

В то же время наблюдается снижение объёмов импорта транспортных средств и оборудования (с 25,7 % до 20,2 %) и металлов и изделий из них (с 14,9 % до 12,5 %). Удельный вес продовольственных товаров и сырья для их производства возрос на 12,4 %. Доля импорта топливно-энергетических товаров снизилась на 24,1 %. Удельный вес продукции химической промышленности снизился на 19,0 %. Удельный вес текстильных изделий и обуви снизился на 29,2 % (рис. 1).

Основными торговыми партнёрами России среди стран-членов СНГ являются Белоруссия, Казахстан и Украина, на долю которых приходится наибольший процент всего товарооборота с Содружеством (рис. 2).

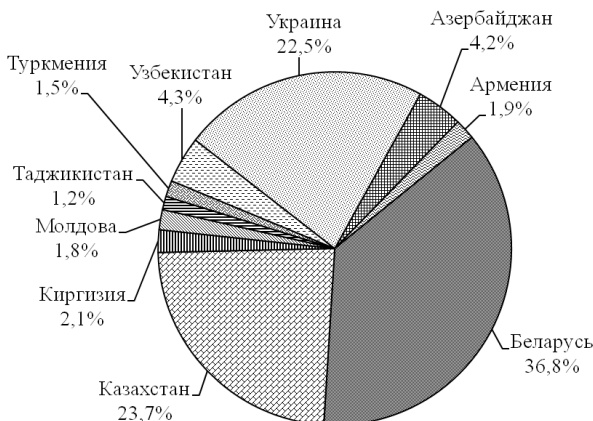


Рис. 2. Структура внешнеторгового оборота России со странами СНГ в 2015 г.

Беларусь является крупнейшим торговым партнером России среди стран Содружества. Несмотря на общее сокращение объёма экспорта, доля Республики Беларусь в торговле России со странами СНГ выросла с 35,8 % до 36,8 %, а общий торговый оборот составил 24,47 млрд. долл. США (табл. 2). Сокращение, главным образом, затронуло поставки углеводородов, машиностроительной продукции и удобрений. Используя введенное Россией эмбарго в отношении стран ЕС и США, Беларуси удалось нарастить объёмы импорта продовольственных товаров. Основной рост зафиксирован по «санкционным» товарам: на 87,2 %, вырос ввоз в Россию овощей (объём импорта увеличился до 262,5 млн. долл. США), на 64 % – поставки фруктов (171 млн. долларов), на 44,1 %, рыбы и морепродуктов было поставлено на 138,2 млн. долл. США [11].

Торговля с Казахстаном – вторым по величине торговым партнером России, за анализируемый период сократилась, однако торгово-экономиче-

ские отношения развиваются. По данным, предоставленным Министерством экономического развития, в 2015 г. товарооборот между Россией и Казахстаном снизился на 26,9 %. Тогда как в физических объемах наблюдается рост поставок из России в Казахстан на 9,8 % и незначительное уменьшение объемов поставок из Казахстана в Россию – на 6,2 %. Объем товарооборота России и Казахстана в физических объемах снизился на 2,3 %. Основу российского экспорта в Казахстан (более 30 %) составляют машины, оборудование и транспортные средства, а остальные его составляющие – металлы и изделия из них, минеральные продукты, продукция химической промышленности – по 15 %. Казахстанские поставки в Россию состоят в основном из минеральных продуктов (более 50 %), продукции химической промышленности (около 20 %), металлов и изделий из них (17 %) [12].

Из всех стран СНГ больше всех сократился товарооборот России с Украиной: в 2015 г. по сравнению с 2014 г. экспорт сократился на 45,5 % и на 47,2 % импорт.

Основной причиной данного падения являются санкции, введенные в отношении России в 2014 г. после присоединения Республики Крым, и началом военных действий на Донбассе.

Наибольшее снижение показали такие статьи российского экспорта, как природный газ, нефть (на 71,6 %), а Украина, в свою очередь, снизила поставки сельскохозяйственной продукции (в 3,6 раз) [2].

Таблица 2

Динамика торгового оборота России и СНГ за 2014-2015 гг.
(млн. долл. США)

Страна	Экспорт, млн. долл. США			Импорт, млн. долл. США		
	2014 г.	2015 г.	отн. изм. %	2014 г.	2015 г.	отн. изм. %
Азербайджан	3 373,1	2 287,1	-32,2	635,9	517,2	-18,7
Армения	1 094,0	1 048,2	-4,2	314,2	196,6	-37,4
Беларусь	20 605,0	15 537,9	-24,6	15 346,3	8 935,2	-41,8
Казахстан	14 112,8	10 835,3	-23,2	7 396,4	4 879,5	-34,0
Киргизия	1 743,2	1 299,1	-25,5	73,8	71,2	-3,5
Молдова	1 480,3	1 036,4	-30,0	316,1	185,8	-41,2
Таджикистан	891,0	762,6	-14,4	37,3	52,2	39,9
Туркмения	1 155,9	913,7	-21,0	90,9	73,5	-19,1
Узбекистан	3 121,0	2 235,4	-28,4	875,3	601,8	-31,2
Украина	17 061,8	9 294,9	-45,5	10 749,3	5 671,2	-47,2
Итого	64 638,1	45 250,6	-30,0	35 835,5	21 184,2	-40,9

По оценкам МВФ, экономика РФ демонстрирует признаки стабилизации и стремится адаптироваться к двойному шоку от низких цен на нефть и санкций. Некоторое улучшение ситуации в России, как ожидается, будет поддерживать экономики в других странах Содружества, особенно в странах – чистых импортерах энергоресурсов, учитывая тесные связи между

ними через торговлю и денежные переводы. Тем не менее, прогноз роста ВВП в России и других странах СНГ на 2017 г. остается на низком уровне с учетом сохраняющихся структурных проблем экономик государств Содружества и влиянием санкций на производительность труда и инвестиции [1].

В настоящее время ведётся активная политика по поддержанию и укреплению экономических связей между Россией и странами СНГ, направленная, в первую очередь, на технологическую модернизацию, формирование условий для дальнейшей интеграции и преодолению сложившейся кризисной ситуации. В связи с этим в 2016 г. запланирован запуск программ, нацеленных на развитие отдельных отраслей экономики. Например, в аграрной промышленности: развитие общего аграрного рынка государств – участников СНГ в 2016-2020 гг. на базе межгосударственной кооперации и специализации в аграрной сфере, разработка и реализация совместных мер по борьбе с деградацией сельскохозяйственных земель. Аналогичные мероприятия предусмотрены и для транспортной, лесной, промышленной, энергетической и прочих областях экономики [13]. Кроме этого, в будущем предполагается расширение инвестирования в некоторые страны-члены СНГ. Так, например, в 2016 г. только на рынке в Казахстане запланировано около 160 бизнес-миссий, направленных на поддержку российского экспорта [12].

Список литературы:

1. :IMF. World Economic Outlook [Электронный ресурс]. October 2016. (дата обращения 02.12.2016).
2. Информационное агентство России ТАСС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tass.ru/ekonomika/2565919> (дата обращения 03.12.16).
3. «Таможня для всех» – информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/2016/02/05/0008> (дата обращения: 29.11.2016).
4. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=24161:2016-&catid=53:2011-01-24-16-29-43 (дата обращения: 30.11.2016).
5. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=22570 (дата обращения: 28.11.16).
6. РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rbc.ru/economics (дата обращения: 01.12.2016).
7. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia/ (дата обращения: 02.12.2016).
8. РИА Новости [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20160318/1392359364.html> – статья в Интернете (дата обращения: 04.12.2016).

9. Информационно-аналитическое сетевое издание ПРОВЭД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://провэд.рф/analytics/research/32060-itogi-vneshney-topgovli-possii-v-2015-godu-tsifpy-i-fakty.html> (дата обращения: 29.11.2016).

10. Таможенный портал – все для участников ВЭД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customsonline.ru/3796-statistika-vneshney-torgovli-rossiyskoy-federacii-za-2015-god.html>. (дата обращения: 01.12.2016).

11. РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/business/31/03/2015/5519640f9a79472b603f5e14> (дата обращения: 05.12.2016).

12. РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/business/31/03/2015/5519640f9a79472b603f5e14>. (дата обращения: 05.12.2016).

13. Министерство экономического развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/foreigneconomicactivity/department/2015211203> (дата обращения: 04.12.2016).

14. Министерство экономики Республики Молдовы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mec.gov.md/sites/default/files/planul_de_masuri_etapa_a_iii_2016-2020_csi.pdf (дата обращения: 02.12.2016).

15. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://customsonline.ru/3728-eksport-import-vazhneyshih-tovarov-za-yanvar-dekabr-2015-goda.html> (дата обращения: 03.12.2016).

МЕСТО ГРУЗИИ В РЕЙТИНГЕ УСЛОВИЙ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА ВСЕМИРНОГО БАНКА

© Шрайнер О.О.¹

ФГБОУ ВО «Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского»,
г. Омск

Доклад «Ведение бизнеса» является ежегодным исследованием группы Всемирного банка, которое оценивает с помощью 11 показателей простоту осуществления предпринимательской деятельности в 190 странах, в том числе и в Грузии. Рассматриваемая страна существенно улучшила свои позиции по всем основным индикаторам. Положительная тенденция подтверждает то, что курс развития страны и проведенные в последние годы реформы стратегически правильны. В статье автором проанализированы основные изменения по ряду индикаторов рейтинга Всемирного банка в области ведения бизнеса в Грузии.

Ключевые слова: международный рейтинг, Грузия, индикаторы, реформы, условия ведения бизнеса.

¹ Студент 4 курса факультета Международного бизнеса.

В настоящий период времени к большим изменениям в системе международных отношений привели такие процессы, как глобализация, а также информатизация. Безусловно, это обуславливает рост торгово-экономической взаимосвязи государств.

Рассматривая данный процесс, необходимо обратиться к словам А.В. Толкунова, который достаточно лаконично и полно описал настоящие изменения: «Образно говоря, время «евклидовой геометрии» в мировой политике закончилось. Пришла пора куда более сложных и многомерных политических уравнений, причем их многие переменные и по сей день окончательно не определены» [9]. Таким образом, одной из определяющих характеристик международных отношений становится их трансформация.

Грузия – страна с развивающейся экономикой, вошедшая в первую десятку международного рейтинга Doing Business 2013. Начиная с 2005 года Грузия осуществила около 35 реформ как с точки зрения усовершенствования институциональной, так и регулирующей среды, и улучшила свои позиции во многих показателях [3]. Структурные реформы, направленные на повышение эффективности государственных расходов, должны способствовать укреплению бизнес-среды.

Рассмотрим ситуацию в Грузии с точки зрения легкости ведения бизнеса. Для этого необходимо обратиться к рейтингу Всемирного банка. Относительно легкости ведения бизнеса Грузия занимает 24 место в 2016 году. Отметим, что в 2017 году авторы исследования поменяли методологию, пересчитав по ней и показатели 2016 года [5]. Мы видим, что в 2016 году по каждому показателю Грузия имеет определенные изменения, сравнивая с 2015 годом (см. табл. 1).

Таблица 1

Позиция Грузии в рейтинге Ведения бизнеса

Показатель	2016	2015	Изменение в рейтинге
Регистрация предприятий	6	4	–2
Получение разрешений на строительство	11	11	Нет изменений
Подключение к системе электроснабжения	62	70	+8
Регистрация собственности	3	3	Нет изменений
Получение кредитов	7	6	–1
Защита миноритарных инвесторов	20	20	Нет изменений
Налогообложение	40	40	Нет изменений
Международная торговля	78	78	Нет изменений
Обеспечение исполнения контрактов	13	18	+5
Разрешение неплатежеспособности	101	105	+4

Источник: Всемирный Банк // Данные // Грузия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org> (дата обращения 15.11.2016).

Так, например, в области подключения к системе электроснабжения наблюдается положительное изменение, связанное с тем, что Грузия сделала

процесс подключения легче за счет упрощения процесса подключения новых потребителей к распределительной сети и снижение платы за подключение (с 2013 года). В 2015 году стоимость (% от дохода на душу населения) по этому показателю составляла 503,8, уже в 2016 – 461,8. Индекс надежности электроснабжения и прозрачности тарифов (0-8) в прошлом году составил 3, в 2016 – 4 (как известно, по данному индексу выставляются оценки от 0 до 8 баллов: чем выше оценка, тем выше уровень надежности энергоснабжения и «прозрачности» тарифов).

По показателю «Обеспечение исполнения контрактов» Грузия поднялась на 5 позиций. Индекс качества системы судопроизводства (0-18) в 2015 году составлял 12, в 2016 – 13. Положительный процесс наблюдается ввиду того, что страна сделала процедуру легче за счет упрощения и ускорения судебных разбирательств по коммерческим спорам. Это укрепило систему обеспеченных сделок путем внесения поправки в Гражданский кодекс, позволяя право залога распространяться на продукцию, доходы, и замены залога (с 2013 года) в соответствии с Информационным бюллетенем «Ведение бизнеса – 2013». Восточная Европа и Центральная Азия». Процедура обеспечения исполнения договоров также упростилась за счет внедрения электронной системы для судебных пользователей (с 2016 года).

Анализируя показатель «Разрешение неплатежеспособности», стоит также отметить положительное изменение рассматриваемой страны. Так, Грузия поднялась на 4 позиции. Коэффициент возврата средств (центов за доллар), который показывает, сколько центов на доллар удастся взыскать заявителям требований (кредиторам, налоговым органам и сотрудникам) с неплатежеспособной компании, в 2015 году составил 38,7, в 2016 – 39,9. Этому способствовало несколько изменений. Во-первых, упрощение правил аукционных продаж (с 2011 года). Во-вторых, ускорение процесса решения проблем неплатежеспособности предприятий (с 2013 года). Хотя позиция страны по этому показателю в большей степени на низком уровне. Это можно объяснить тем, что темп реформ в этом направлении остается более низким, чем в других сферах, определяющих состояние делового климата. Отчасти это можно объяснить сложностью вопроса, а также воздействием факторов более широкого порядка, таких как потенциал системы правосудия и иных участников экосистемы признания неплатежеспособности. Правовая база в этой сфере по-прежнему сильно отстает от передовой практики. В частности, речь идет о приостановлении судебных процедур, ведущихся против должника.

Перейдем к рассмотрению отрицательных изменений в рейтинге «Ведение бизнеса» относительно Грузии.

По показателю «Регистрация предприятий» Грузия занимала 4 место в 2015 году, в 2016 году ситуация изменилась, рейтинг страны снизился на две позиции (см. табл. 2). Так, данный показатель состоит из следующих

индикаторов: процедуры (количество), время (дней), стоимость (% от дохода на душу населения), минимальный уставный капитал (% от дохода на душу населения).

Таблица 2

**Позиция Грузии в рейтинге Ведения бизнеса по показателю
«Регистрация предприятий»**

Страна	Рейтинг легкости ведения бизнеса	Регистрация предприятий
Новая Зеландия	2	1
Македония, БРЮ	12	2
Канада	14	3
САР, Гонконг, Китай	5	4
Армения	35	5
Грузия	24	6
Азербайджан	63	7
Литва	20	8
Ямайка	64	9
Сингапур	1	10

Источник: Всемирный Банк // Данные // Грузия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org> (дата обращения 15.11.2016).

По результатам анализа рейтинга Всемирного банка не было выявлено определённых реформ, которые могут способствовать снижению данного показателя, таким образом, нынешнюю ситуацию необходимо трактовать как негативное влияние со стороны других стран, которые более активно улучшают индикаторы данного показателя, несмотря на то, что в 2012 году Грузия упростила процесс регистрации предприятий, отменив требование посещать банк для оплаты за регистрацию.

Так, например, САР Гонконг КНР поднялся на 4 позиции, занимая в 2015 году 8 место, в 2016 – 5, Канада в 2015 году занимала 5 место, в 2016 – 3 место.

Таблица 3

**Позиция Грузии в рейтинге Ведения бизнеса по показателю
«Получение кредитов»**

Страна	Рейтинг легкости ведения бизнеса	Получение кредитов
Новая Зеландия	2	1
Колумбия	54	2
Руанда	62	2
США	7	2
Австралия	13	5
Мексика	38	5
Гондурас	110	7
Грузия	24	7
Канада	14	7
Коста-Рика	58	7

Источник: Всемирный Банк // Данные // Грузия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org> (дата обращения 15.11.2016).

Стоит отметить позицию Грузии относительно показателя «Получение кредитов» (см. табл. 3). Так, данный показатель состоит из следующих индикаторов: индекс уровня защиты кредитных операций (0-12), индекс кредитной информации (0-8), охват кредитным реестром (% взрослого населения), охват кредитным бюро (% взрослого населения).

Относительно показателя «Получение кредитов» Грузия также опустилась на одну позицию, занимая в 2016 году уже 7 место (см. табл. 3). Данную ситуацию также можно объяснить тем, что есть другие государства, более активно развивающие индикаторы данного показателя, несмотря на то, что в Грузии в 2011 году был улучшен доступ к кредиту за счет введения централизованного залогового реестра с доступной в режиме «онлайн» электронной базой данных, в 2012 был расширен доступ к кредитам, изменив гражданский кодекс и расширив категории имущества, которые могут использоваться в качестве залога в 2014 году была улучшена информационная система кредитных операций за счет внедрения нового закона «О защите персональных данных». В рассматриваемом случае это Мексика, которая в 2015 году занимала 12 место по этому показателю, в 2016 – 5. Также стоит сказать о том, что за простыми и привлекательными условиями получения кредитов, кроется исключительно высокая процентная ставка, которая составляет около 30 % в месяц [2].

Таким образом, мы видим, что показатели Грузии в отношении реформирования деловой среды – одни из лучших в регионе. Так, страна занимает достаточно высокие позиции по многим показателям (регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, регистрация собственности и другие). Власти Грузии активно осуществляют реформы, которые призваны улучшить условия предпринимательской деятельности в стране.

Список литературы

1. Civil Georgia // Внешняя торговля Грузии в 2013 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.civil.ge/rus/article.php?id=25614> (дата обращения: 20.11.2016).
2. Бизнес Грузия // В Грузии рынок онлайн кредитов неконтролируем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizzone.info/finance/2015/1450473629.php> (дата обращения: 18.11.2016).
3. Бизнес Грузия // Грузия в мировых рейтингах 2012 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bizzone.info/stats/EFVZFIEAFE.php> (дата обращения: 20.11.2016).
4. Григалашвили Е.Г. Результаты реформы налоговой системы Грузии и перспективы ее развития // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 10. – С. 361-365.
5. Новостной портал РБК // Россия заняла 40-е место в рейтинге Doing Business [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/25/10/2016/580f7fb49a7947e7d14fd28c> (дата обращения: 20.11.2016).

6. Павлиашвили С. Мировой экономический кризис и Грузия // Кавказ и глобализация. – 2011. – № 3. – С. 64-73.

7. Портал «Грузия Online» // Основные направления внешней политики Грузии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apsny.ge/2013/pol/1362718907.php> (дата обращения: 19.11.2016).

8. Официальный сайт Группы Всемирного Банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org> (дата обращения: 15.11.2016).

9. Торкунов А.В. Современные международные отношения. – М.: «Российская политическая энциклопедия», 1999. – 584 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top-left and bottom-left corners.

Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ В РИСК-МЕНЕДЖМЕНТЕ

© **Вьонг Хыу Бак**¹

ФГБОУ ВО Ростовский государственный экономический университет
(РИНХ), г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются методы оценки рисков в риск-менеджменте организации, было проведено обзор основных количественных методов оценки рисков и дается их краткая характеристика.

Ключевые слова: оценка рисков, риск-менеджмент, количественный метод, риск.

Учет фактора рисков играет важнейшую роль в процессе управления финансами предприятия, эффективность которого во многом зависит от выбора способов оценки уровня финансовых рисков. Для того, чтобы правильно выбирать соответствующие каждому виду рисков способы их оценки необходимо понимать сущность всех методов анализа и учета. Анализ и учет рисков выступают первым этапом процесса управления финансовыми рисками. Под анализом и учетом рисков понимается определение вероятности их возникновения, величины потерь в случае проявления, а также установление уровня каждого идентифицированного риска [1, с. 62]. На этапе, связанном с оценкой риска, устанавливается степень предпринимательского риска, влияющего на результаты предпринимательской деятельности. Оценка риска заключается в сравнении уровня риска с уровнем приемлемости. Основанием для отнесения к группе приемлемых рисков служит система параметров, различная для каждого портфеля риска. Методика оценки должна отвечать следующим требованиям: достоверности и объективности заключений; точности; экономической целесообразности [9, с. 251]. На выбор методов оценки рисков влияют: возможность количественной оценки, возможность качественной оценки, простота расчетов, доступность информации, возможность оценки в динамике.

Под степенью риска понимается вероятность наступления случая потерь, размер ущерба от него [4, с. 54]. Уровень риска предстает в виде оценки возможных последствий управленческого решения, который в агрегированной форме отражает меру реальности наступления как благоприятных, так и неблагоприятных последствий. Анализ риска подразделяют на два взаимно дополняющих друг друга вида: качественный и количественный.

При этом, количественные методы оценки рисков поводятся на основе результатов, полученных от качественного анализа. Количественный анализ –

¹ Студент магистратуры кафедры Финансового менеджмента.

это процесс определения точного размера финансового ущерба каждого вида финансового риска и в их совокупности. При использовании количественного метода для оценки финансовых рисков необходимо рассматривать риск в относительном выражении, так как величины потенциальных потерь отнесены к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние предприятия, либо общие затраты ресурсов, либо ожидаемый доход (прибыль). Тогда потерями считаются случайные отклонения дохода, прибыли, выручки в сравнении с плановыми величинами. Отсюда количественный анализ финансовых рисков связан с определением потерь в численном виде или математических и статистических параметрах.

Количественные методы оценки рисков позволяют определить математические и статистические параметры и выделить группы финансовых потерь, которые носят наиболее вероятности возникновения для их дальнейшего анализа. Выбор групп математических и статистических параметров, отражающих степени потерь определит модель количественного анализа финансового риска. Выделяются математические, статистические (оценка вероятности ожидаемого ущерба) [6, с. 38] и интегральные (аналитические) модели. При этом, в экономических литературах, существуют основные группы модели, которые позволяют проводить количественный анализ финансовых рисков таких как:

- Статистические модели: вероятностные методы, вероятностно-матричные методы оценки финансовых рисков, методы экспертных оценок вероятности, метод стоимости под риском (Value at Risk – VaR);
- Математические модели: анализ финансового состояния компании, анализ эффекта финансового и производственного рычага, дерево решений, расчетно-аналитические методы [3, с. 269].
- Аналитические модели: имитационные моделирование, сценарные анализ, оценка финансовых рисков в прогнозах денежных потоков, метод расчета риска изменения денежного потока, метод Revenue-at-Risk, анализ чувствительности.

Таким образом, в практике популярно используется вероятностные методы. Суть вероятностного метода стоит в измерении двух статистических критериев: среднеожидаемое значение (математическое ожидание) и колеблемость рассмотренных переменных как вероятность возникновения определенного уровня потерь. В качестве этих переменных могут быть выступать цена, рентабельность продукции, величина прибыли, доходы предприятия и т.п. При этом, сравнение полученного результата со среднестатистической за весь анализируемый период отражает степень риска. Среднее ожидаемое значение – это то значение величины события, которое связано с неопределенной ситуацией. Колеблемость переменной – это степень отклонения ожидаемого значения переменных от их средней величины. Для этого на практике используют две критерии: дисперсию и среднеквадратическое

отклонение. Рассчитывается оно как средневзвешенное для всех возможных величин перемены по следующим формуле [3, с. 270]:

$$\bar{x} = \frac{\sum_{i=1}^n x_i f_i}{\sum_{i=1}^n f_i}, \quad (1)$$

где x_i – ожидаемое значение для каждого случая величины; $\bar{x}$ – среднее ожидаемое значение; i – порядковый номер; n – число случаев наблюдения; f_i – частота i -ого случая величины.

Дисперсия можно рассчитывать по формуле [3, с. 269]:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{X}}, \quad (2)$$

где σ^2 – дисперсия; x_i – ожидаемое значение для каждого случая величины; i – порядковый номер; $\bar{X}$ – среднее ожидаемое значение; f_i – частота i -ого случая величины.

Среднеквадратическое отклонение определяется по формуле [3, с. 269]:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2 \cdot f_i}{\sum_{i=1}^n f_i}}, \quad (3)$$

где σ – среднеквадратическое отклонение.

Для анализа так же применяет коэффициент вариации, которая выражает соотношение среднеквадратического отклонения и среднего ожидаемого значения.

$$V = \frac{\sigma}{\bar{X}}, \quad (4)$$

где V – коэффициент вариации; σ – среднеквадратическое отклонение; $\bar{X}$ – среднее ожидаемое значение.

Оценки финансовых рисков вероятностным методом заключает в том, что чем больше значение коэффициента вариации V тем более степени рисков в деятельности предприятия, то есть большое значение V отражает большую изменчивость (или вариабельность) исследуемого показателя (на пример, доход), а тем он больше, тем меньше вероятность попадания в заданную точку, тогда увеличивает степень риска.

Базирует на теории вероятности так же существует вероятностно-матричный метод оценки финансовых рисков. Используя этого метода для

оценки финансовых рисков при принятии управленческих решений в условиях неопределенности. Сущностью вероятностно-матричного метода является построение матрицы вариантов вложения капитала. Затем используются разные критерии для принятия стратегических решений. В число критериев входят критерия Лапласа (ориентируйся на среднее); критерия Сэвиджа (рассчитывай на лучшее); критерия Вальда (рассчитывай на худшее); критерия Гурвица (компромисс); критерия крайнего оптимизма (верь в удачу).

Для оценивать различные рыночные факторы (например, цена), которые могут последовать финансовый потерь предприятия (снижение дохода), чаще всего использован метод VaR – Value-at-risk (стоимость под риском). Это выраженная в денежных единицах оценка величины, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода потери с заданной вероятностью. VaR – это величина убытков, которая с вероятностью, равной уровню доверия (например, 95 %), не будет превышена [8, с.210]. Для того чтобы определить VaR необходимо построить функцию распределения перемены который выступает в качестве случайной величины (цена продукции, доход). Существует три основных метода определения параметров этой функции распределения: исторический метод, аналитический и метод симуляции.

Особенный интерес представляет анализа риска на основе анализа эффекта финансового и производственного рычага. Эффект финансового рычага позволяет оценить чувствительность чистой прибыли $\Delta T_{\text{чп}}$ к изменению прибыли до вычета процентов и налогов $\Delta T_{\text{ЕВТ}}$ через формулу [5, с. 13]:

$$\mathcal{E}FP = \frac{\Delta T_{\text{чп}}}{\Delta T_{\text{ЕВТ}}}. \quad (5)$$

Финансовый риск при использовании заемных средств можно рассматривать как риск, связанный с недостатком средств для выплаты процентов и погашения долгосрочных ссуд и займов. Эффект финансового рычага так же можно рассчитать по следующей формуле [7, с. 309]:

$$\mathcal{E}FP = (1 - t) \cdot (RONA - \%) \cdot \frac{D}{E}. \quad (6)$$

Налоговый корректор финансового рычага $(1 - t)$, показывающий в какой степени проявляется эффект финансового рычага в связи с различным уровнем налогообложения прибыли. Дифференциал финансового рычага $(RONA - \%)$, характеризующий разницу между рентабельностью активов и средней ставкой процента за кредит. Плечо финансового рычага (D/E) , отражающее сумму заемного капитала, используемого предприятием, в расчете на единицу собственного капитала. Знание механизма воздействия финансового рычага на уровень прибыльности собственного капитала и сте-

пень финансового риска позволяет целенаправленно управлять структурой капитала предприятия. Чем больше финансовый рычаг, тем выше финансовый риск, так как увеличивается сумма процентов, выплачиваемая по заемным средствам.

Эффект производственного рычага рассчитывается следующим образом [2, с. 12]:

$$\begin{aligned} \text{ЭПР} &= (\text{выручка} - \text{пере-ые затраты}) / \text{Прибыль} = \\ &= (\text{прибыль} + \text{пос-ные затраты}) / \text{Прибыль} \end{aligned} \quad (7)$$

При этом чем больше ЭПР, тем более изменчива прибыль до вычета процентов в зависимости от изменения выручки от продажи продукции поэтому тем более степень рисков.

Метод «дерево решений» и метод сценариев базируются на вероятностной оценке конкретного события и обычно используется для анализа рисков проектов, имеющих обозримое или разумное число вариантов развития. Метод сценариев позволяет перейти от детализированного описания стратегических и оперативных рисков, характерных для каждого вида деятельности предприятия (Бизнес 1, Бизнес 2 и т.д.), к проработке, вероятного, пессимистического и оптимистического вариантов развития. По методу процентной ставки для более рискованных проектов применяют повышенную ставку дисконтирования, под более высокий процент предоставляют кредиты – с учетом премии за риск.

Таким образом, рассмотрение много различных способов оценки финансового риска показывает, что каждый метод имеет свои преимущества и недостатки. Поэтому для правильного и эффективного анализа финансовых рисков необходимо использовать комплекс методов, соответствующих степени доступности информации конкретного предприятия.

Список литературы:

1. Богданова А.Е. Управление финансовыми рисками на предприятиях по производству пищевых продуктов: дисс. к.э.н. / ФГБОУ ВПО «Волгоградский государственный аграрный университет». – Волгоград, 2014.
2. Васькина М.А. Эффект производственного рычага в условиях малых ремонтных предприятий // Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. – 2013. – № 91. – С. 12.
3. Гемина Г.А. Анализ методов оценки рисков в менеджменте предприятий // Теория и практика общественного развития. – 2013. – № 5. – С. 269.
4. Золотарев В.С. Финансовый менеджмент: учебник. – М.: Изд. Перспектива, 2009. – С. 54.
5. Ласкина Л.Ю. Финансовый риск: терминологические проблемы и измерение // Финансы и кредит. – 2010. – №46. – С. 13.

6. Неровня Ю.В., Казеев А.В. Способы оценки финансового риска в электроэнергетических компаниях // Российский экономический интернет-журнал. – 2013. – № 4. – С. 38.

7. Рубаха М.В. Анализ рисков и факторов формирования структуры финансового капитала субъектов предпринимательства // Бизнес Информ. – 2013. – № 11. – С. 309.

8. Танана Д.Б. О свойствах показателя VaR (Value-at-risk) // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2013. – № 4-2. – С. 210.

9. Шумилова В.М. Выбор оптимальной методики оценки финансовых рисков для нефтегазодобывающей компании // Проблемы современной экономики. – 2010. – N 3 (35). – С. 251.

ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ ПРОБЛЕМЫ КОМПЕТЕНЦИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ

© Дремина О.В.¹

Администрация губернатора Пермского края, г. Пермь

В статье описываются основные подходы к исследованию проблемы компетенций и их особенности.

Ключевые слова: компетенция, компетентность, подходы.

Традиционные гаранты успеха, такие как диплом об образовании и прошлые достижения в условиях неопределенности и высокой динамики настоящей действительности не прогнозируют успешность и эффективность. Прогноз успешности в неопределенном будущем лежит в основе идеи компетенций.

Компетенции являются предметом социального конструирования в области организации профессиональной деятельности, они именно как конструкты включены как в организационную практику, так и в системы образования – во все социальные институты, значимые для большинства людей.

Теория компетенций имеет несколько стартовых точек. Первые исследования в области компетенций были проведены N. Chomsky в области лингвистики. N. Chomsky показал, что существует разница между языковыми правилами и нормами, с одной стороны, и способами их употребления конкретным человеком в своей практике – с другой стороны. Компетенция в этом смысле – индивидуальные знания языка, которые только в идеальной

¹ Ведущий консультант.

ситуации полностью разворачиваются в конкретных случаях языкового употребления. Компетенция здесь выступает как потенциал, который реализуется в реальной практике. Другой отправной точкой развития идеи компетенций послужили исследования в области психологии. Критически оценивая психологические теории мотивации, R. White в 1959 г. впервые использовал термин «компетенция» для объяснения аспектов эффективного взаимодействия субъекта с окружающей средой.

Несмотря на почти полувековую историю термина «компетенция» и сотни исследований в области компетентностного подхода, среди ученых до сих пор нет единого общепринятого понимания значения данного термина. Компетенция соседствует с компетентностью, которая одними авторами определяется как гарант минимально допустимых результатов, другими – как свидетельство гарантированных достижений [2, с. 51].

В определениях компетенций обнаруживается то психологический, то социальный контекст, в компетенциях видится и объективный инструмент, и субъективное свойство, их связывают с рефлексией, но при этом подчеркивают, что на них можно оказать воздействие извне. При отсутствии единого общепризнанного определения понятия компетенция, в широком смысле слова компетенции определяют успешность и эффективность деятельности.

Выделяют два основных подхода в изучении проблемы компетенций: американский поведенческий и британский функциональный. Каждый из них имеет свои традиции применения идеи компетенций, отражающие социально-экономические, культурные, политические тенденции.

1. Идея компетенций как особого ресурса формирования эффективности первоначально появилась в рамках американского поведенческого подхода.

Основаниями для развития идеологии компетенций в рамках этого подхода послужило представление о том, что наиболее результативные, успешные, эффективные работники обладают внутренним (психологическим) ресурсом, способствующим росту производительности и качества их труда.

Один из основателей данного подхода Д. МакКлелланд выдвинул идею о том, что компетентность, а не интеллект, составляет основу эффективной работы. Компетенции, как характеристики превосходного выполнения работы, формируются через различные виды развития и обучения.

Исследования Д. МакКлелланда были посвящены определению поведения успешных руководителей, анализу путей достижения эффективной работы, а также методам оценки компетенций.

В 1980-х гг. Р. Бояцис дал определение компетенции как «основной характеристики личности, которая лежит в основе эффективного или превосходного выполнения работы» [4, с. 25]. В компетенцию, по Р. Бояцису, могут входить мотивы, особенности, навыки, видение себя и социальная роль, а также знания [3, с. 7]. К факторам, влияющим на эффективность деятельности, кроме компетенций, он отнес организационную среду и требования, предъявляемые к работе.

Спенсеры Л. и С. предложили модель «айсберг компетенций», состоящую из двух частей. В верхней части располагаются знания, умения, навыки, в глубинной части – способности, индивидуальные черты, мотивы, ценности. Характеристики верхней части легко корректируются под внешним воздействием, характеристики глубинной части не поддаются прямому воздействию извне и практически не могут быть изменены.

Под компетенцией Л. и С. Спенсеры понимают базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и/или наилучшему на основе критериев исполнению в работе или в других ситуациях.

В целом американский поведенческий подход связан с решением вопроса гарантий эффективности деятельности через отбор и удержание лучших работников. При этом в американском подходе большое значение придается личным целям, мотивам и ценностям работника и предполагается, что человек не будет успешен в работе, если не реализует в ней свои базовые ценности и устремления. В таком понимании компетенция – структура, в которой сочетаются нужные для данной деятельности мотивы и цели, умения и способы действия и получаемые при их применении результаты. Данный подход предполагает, что все необходимые профессиональные знания, техники и процедуры уже освоены персоналом, а компетенции – это особая связка мотивации и личных умений добиваться нужного результата.

В отличие от американского подхода, где основной акцент в исследовании компетенций был сделан на их актуализацию и применение с целью удержания лучших работников, европейские специалисты акцентируют внимание на превентивном развитии трудового потенциала с целью соответствия меняющимся требованиям социально-экономической среды.

Ориентация на компетентностный подход в Европе была определена созданием и внедрением системы профессиональной квалификации, которые реализовал Национальный совет по профессиональной квалификации Великобритании. В системе профессиональной квалификации были выделены уровни (всего пять) компетентности решения профессиональных задач соответственно требованиям работодателей различных сфер деятельности. Главные цели данного классификатора заключаются в предоставлении последовательной классификации уровней компетентности и содействии в продвижении и переходе как в рамках одного уровня, так и между разными уровнями. В это же время в Европе стали популярными идеи саморазвития, образования в течение всей жизни, подчеркивающие важное значение неофициального и неформального обучения. Внедрение компетентностного подхода в европейскую практику повлиял на изменения характера и содержания трудовой деятельности, трансформацию системы профессионального обучения и образования, политику в области труда, образования [4, с. 10].

2. Центром европейского изучения компетенций является Великобритания. Точкой отсчета британского функционального подхода выступают не качества работника, а требования к деятельности.

В 1980-ых годах в Великобритании при создании общенациональной единой системы производственных квалификаций к профессионально-техническому образованию и обучению был применен компетентностный подход. Квалификации были определены на базе профессиональных стандартов компетентности.

Профессиональные стандарты компетентности – это список технических, специальных способностей, которые сосредоточены на предмете работы.

Данные стандарты определяют минимальные приемлемые уровни и основаны на изучении должностей.

Компетенция, согласно британскому подходу, – это способность применять знания, умения и навыки, демонстрировать (проявлять) действия, соответствующие заданным профессиональным стандартам.

Стандарты выступают в качестве независимой переменной, а следованием им, отмечаемое внешними наблюдателями, – как зависимая переменная, отражающая особенности личности.

Читхэм Г. и Чиверс Дж., изучая опыт применения представленных подходов и анализируя характер компетенций, разработали целостную модель профессиональной компетентности, включающую когнитивные, функциональные, личностные, этически и метакомпетенции.

В 1998 году модель компетенций претерпела изменения. В новом варианте предлагалось учитывать влияние таких факторов, как масштаб организации и окружающая среда.

В конце 1990-ых гг. в Великобритании понятие «компетенция» стало рассматриваться шире, помимо функциональных компетенций, зависящих от специфики деятельности, в него теперь включены базисные знания и личностные характеристики.

Особенностью британского подхода в исследовании проблем компетенций является потребность в обеспечении социально ответственной деятельности (как в сфере бизнеса, так и в сфере государственного управления).

Исследования проблемы компетенций проводятся не только в США и Великобритании, но и во Франции, Германии, Швеции, Нидерландах и других странах.

Вслед за Великобританией Франция встала на путь реформ в области профессионального образования. Для Франции идея компетенций оказалась не такой очевидной, так как в данной стране по традиции используется квалификационная модель.

Как показала практика модели компетенций могут приходить в противоречие с моделями оценки квалификации.

Идея компетентностного подхода, однако, нашла свое применение в отдельных компаниях, таких как Renault, Sollac, Propharm. Данные компании применяют идеи компетентностного подхода в области управления персоналом, в системе оплаты труда.

В целом французские исследователи различают три элемента модели компетенций – знания (теоретические знания), практические (осведомленность) компетенции и социальные компетенции.

Немецкие представления о компетенциях в большей степени разрабатываются в системе образования. Компетентностный подход в немецкую систему профессионального образования был внедрен в 1996 году.

Немецкая образовательная модель включает в себя три кластера: профессионально-технические и предметные; личностные; социальные.

Компетенции профессионально-технической деятельности включают в себя способность выполнять задачи, решать профессиональные задачи и готовность оценивать результаты в зависимости от поставленных целей. Через личностные компетенции описаны способность понимать, анализировать и давать оценку возможным направлениям развития работника. Также в них отражены такие личностные свойства, как надежность, уверенность себе, независимость, ответственность. К социальным компетенциям отнесены способность взаимодействовать с другими честными способами, готовность и способность создавать и поддерживать отношения, определять и выгоду и угрозы во взаимоотношениях.

Над этими компетенциями выстраиваются методологические компетенции (способность к переносу навыков, решение проблем, креативность) и образовательные компетенции (способность к обучению, развитию учебных навыков).

В целом немецкие модели тяготеют к стандартизации и изменяются медленно. Неактивное применение идеи компетенции в профессиональной среде обусловлено исторически сложившейся практикой использования квалификационных стандартов.

Общие европейские тенденции в понимании сущности компетенций позволяют выделить три компонента их структуры: внешние условия, независимые от субъекта труда (объективная сторона) – функции, задачи, стандартные требования; внутренние условия деятельности – способности, мотивы, ценности; актуальная ситуация поведения (наблюдаемое поведение) – действия, отношения.

Значительный вклад в развитие компетентностного подхода в образовании внесли современные российские ученые: И.А. Зимняя, В.И. Байденко, Ю.Г. Татур и др. Исследования, посвященные проблеме компетенции и компетентности, проводили ряд ученых: А.К. Маркова, Н.В. Кузьмина, А.В. Хуторской и др.

Российские специалисты обратились к идее компетенций в начале 1990-ых гг., когда стране требовались новые концепции в области развития экономики, социального строительства, развития образования.

Первопроходцем в изучении проблемы компетенций является И.А. Зимняя, исследовавшая проблемы компетенций в сфере образования.

Именно исследования И.А. Зимней явились основой современной российской профессионально-образовательной системы, основанной на компетентностном подходе (компетенции предусмотрены федеральными государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования третьего поколения).

Компетентностный подход в управлении персоналом для отечественной практики является достаточно новым, так же как и понятия «компетенция» и «компетентность». Традиционно использовалась категория «профессионально важные качества», как характеристика особенностей работника, прежде всего психофизиологических, способствующих его профессиональной успешности. Кроме того, учитывались качества работника, которые являлись нежелательными или даже противопоказанными для конкретного вида профессиональной деятельности [4, с. 5].

Что касается профессиональной деятельности в области управления, то здесь практически до сих пор оценка работников осуществляется на базе квалификационного метода, основанного на единых системах классификации должностей, учитывающей традиционное сочетание знаний, умений, навыков.

Интерес к компетентностному подходу в России проявляют, прежде всего, организации, производящие высокотехнологичные услуги в таких сферах деятельности, как банковская сфера, консалтинг, инжиниринг и др., а также в совместных западно-российских организациях.

В настоящее время в России наибольший интерес к компетентностному подходу проявляют профессиональные сообщества и работодатели в связи с формированием профессиональных стандартов. Российским союзом промышленников и предпринимателей (РСПП) сформирована Комиссия по профессиональным стандартам, которая рекомендовала к применению уже более 800 профессиональных стандартов в различных областях деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что в России компетентностный подход в управлении персоналом организации только начинает получать признание, так как позволяет оптимизировать работу с персоналом, сделать ее более эффективной и результативной.

Таким образом, как отмечает J. Winterton, до сих пор существуют концептуальные различия в подходах к пониманию и использованию компетенций. Различия определяются не только языковым барьером, мешающим сформировать единство понимания и использования концептов (компетенция и компетентность), но и принципиальными расхождениями в культурных традициях формирования навыков. Кроме различий в национальных моделях наблюдается рассогласование в представлениях о компетенциях между отраслями и отдельными профессиональными направлениями. С одной стороны, развиваются образовательные механизмы, за которые готовы нести ответственность государства. С другой стороны, активность про-

являют работодатели, демонстрируя роль рынка как регулятора процесса развития профессионализма. Фактически сложилась ситуация, при которой все механизмы профессионального развития разделяются по двум основаниям – по тому, где именно проходит обучение (на рабочем месте или в специальной образовательной организации), и по тому, как регулируется процесс (государством или рынком).

Список литературы:

1. Кудрявцева Е.И. Управленческий потенциал: функции против институций. Монография. – СПб.: Социально-гуманитарное знание, 2015. – 196 с.
2. Кудрявцева Е.И. Компетенции и менеджмент: компетенции в менеджменте, компетенции менеджеров, менеджмент компетенций. Монография / Сев.-Зап. Ин-т упр. – фил. РАНХ и ГС. – СПб.: ИПЦ СЗИУ РАНХ и ГС, 2012. – 340 с.
3. Чуланова О.Л. Управление персоналом на основе компетенций: монография. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 122 с.
4. Чуланова О.Л. Методология исследования компетенций персонала организаций. Монография. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 120 с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ХОЛДИНГОМ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

© Крестьянскова Е.А.¹

Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, г. Саранск

В статье представлены основные проблемы управления холдингами в условиях кризиса.

Ключевые слова: холдинги, преимущества холдингов, чистые холдинги, финансовые холдинги, государственные холдинги, частные холдинги.

Холдинговые концепции были знакомы еще юридической науке имперской России, и отдельные холдинговые черты прослеживаются в государственных предприятиях СССР. Однако холдинги получили свое развитие в России только в начале 90-х гг. XX в., когда началась реструктуризация и приватизация государственных предприятий в соответствии с Законом РСФСР от 3 июля 1991 г. «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» и со Временным Положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества, утвержденным Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. N 1392 [10, с. 2].

¹ Студент 3 курса кафедры Менеджмента.

Вслед за прошлогодним приростом количества компаний в России примерно на 200 тыс. Одновременно официальная статистика зафиксировала, что бизнесы в 2016 году чаще закрываются, чем создаются. Как показывают данные ФНС, за первое полугодие 2016 года вновь созданных коммерческих компаний оказалось меньше, чем прекративших существование, – 218,5 тыс. против 242,4 тыс. [9].

К 10 крупнейшим холдингам России относят:

1. «Газпром».
2. ЛУКОЙЛ.
3. «Роснефть».
4. Сбербанк России.
5. Российские железные дороги.
7. Сургутнефтегаз.
8. Магнит.
9. Росатом.
10. X5 RetailGroup [6].

Под холдингом или группой компаний понимают форму предпринимательского объединения, представляющую собой группу организаций, основанную на отношениях экономического контроля. Участники группы организаций, сохраняя формальную юридическую самостоятельность, в ходе своей предпринимательской деятельности подчиняются одному из участников группы – холдинговой компании (головной организации холдинга). Холдинговая компания владеет преобладающей долей участия в уставных капиталах, а также оказывает влияние на принятие решений другими участниками группы [10, с. 13].

Основные черты холдинга: состоит из формально самостоятельных юридических лиц; консолидировано выступает на рынке; является неравноправным объединением, основанным на экономическом контроле, осуществляемым холдинговой компанией по отношению к другим участникам; осуществляет согласованную политику в сфере интересов своих участников; создание и прекращение деятельности холдинга не требует государственной регистрации [10, с. 30].

Существуют различные виды холдингов. Например, в зависимости от содержания деятельности основного общества, как правило, выделяют чистые и смешанные холдинги. В чистом холдинге основное общество владеет контрольными пакетами акций и выполняет лишь управленческие функции, в смешанном холдинге основное общество также занимается самостоятельной предпринимательской деятельностью. Исходя из формы собственности, лежащей в основе формирования уставного капитала головной организации, выделяют государственные и частные холдинги. Государственным называют такой холдинг, в котором участие государства в формировании имущества или уставного капитала головной организации позволяет государству контролировать такое объединение. Частными являются холдинги, где уставный капитал основного общества состоит из вкладов частных лиц – ком-

мерческих организаций или граждан. По формам производственно-хозяйственной организации различают горизонтальные, вертикальные и диверсифицированные холдинги. В горизонтальных холдингах участники взаимодействуют друг с другом в одном секторе рынка, в вертикальных холдингах участники осуществляют разнопрофильную деятельность в единой цепочке производства товаров. В диверсифицированных холдингах (конгломератах) участники принадлежат различным сферам деятельности, технологически между собой не связанным. С точки зрения функционального направления деятельности основной организации выделяют финансовые и финансово-управляющие холдинги. В финансовом холдинге важнейшей функцией деятельности служит формирование портфеля долевого участия основного общества в дочерних, в управляющем холдинге основное руководство осуществляет единое экономическое руководство дочерними обществами. С точки зрения масштабов деятельности выделяют национальные и транснациональные холдинги. В национальных все участники располагаются на территории одного государства и подчиняются единому правовому режиму, в транснациональных юридические лица ведут совместную предпринимательскую деятельность на территории нескольких стран [10, с. 41-59].

Холдинговая модель организации имеет свои преимущества.

- Синергетический объект холдинговой системы.
- Устойчивость и стабильность холдинга.
- Гибкость и мобильность холдинговой структуры.
- Экономия затрат в системе холдинга.

Основное преимущество заключается в синергетическом эффекте холдинговой системы, т.к. происходит умножение возможностей всех организаций, входящих в холдинг [10, с. 88]. Синергетический эффект особенно заметен в области маркетинговой деятельности, инновационной деятельности и в административной поддержке предприятий, которые входят в состав холдинга [1, с. 2]. Холдинги, как предпринимательское объединение, устойчивы и стабильны, что обусловлено его сущностью, заключающейся в наличии отношений экономического контроля основных компаний над дочерними. Наряду с качеством стабильности, холдинг характеризуют также гибкость и мобильность: в холдинге имеется достаточная свободы выбора действия для выбора организационно-правовых форм участников объединения, а мобильность подразумевает под собой то, что образование холдинга не влечет за собой регистрационных процедур. В холдинге возможна централизация целого ряда функций и тем самым происходит экономия затрат, которая возникает на крупнооптовых закупках сырья и материалов одновременно для нескольких участников холдинга [10, с. 89-93].

Наряду с преимуществами в управлении холдингами в условиях кризиса есть немало проблем:

- Несогласованная работа дочерних компаний и главного холдинга. Последствия – поиск новых компаний-подрядчиков.

- Дефицит квалифицированного персонала в связи с сокращением штата. Внимание руководителей машиностроительных предприятий в основном сосредоточено на решении технических и финансовых проблем, в то время как человеческим ресурсам незаслуженно уделяется крайне мало внимания.
- Потеря управляемости (неповоротливая структура; запоздалое решение / принятие неверных решений). Все решения принимаются наверху, при этом, как правило, информация необходимая для принятия решения приходит с опозданием, в искаженном виде и не отражает реальной ситуации, соответственно страдают оперативность и точность принятия решений.

В настоящее время наша страна переживает очередной экономический кризис. Кризис повлиял на многие сферы деятельности людей. В том числе, кризис коснулся и Российских железных дорог (РЖД).

Холдинг «Российские железные дороги» является ведущей железнодорожной компанией России и одной из крупнейших акционерных компаний в мировом транспортном секторе.

ОАО «РЖД» выполняет 44,5 % грузооборота и 30,6 % пассажирооборота всей транспортной системы страны, обеспечивает формирование 1,7 % ВВП России, 1,5 % налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации, около 4 % от общего объема капитальных вложений в России.

Одной из основных проблем в условиях мирового финансового кризиса конкретно для РЖД стала несогласованная работа дочерних компаний (вагоноремонтные компании) и главного холдинга. Она проявляется в том, что сектор пассажирских железнодорожных перевозок столкнулся с серьезными ограничениями для развития:

- средств на обновление парка пассажирских вагонов и локомотивов будет недостаточно;
- скорость дальних железнодорожных перевозок не будет возрастать из-за инфраструктурных ограничений, конкурентоспособность железнодорожного транспорта будет снижаться.

В первую очередь, финансовая напряженность отразится на масштабах транспортировки ОАО РЖД: вследствие уменьшения транспортировки металлов, лома, цемента и кокса, может случиться так, что государственная монополия сократит свой доход примерно на 30 млрд. руб. Индивидуальные компании также отмечают падение спроса, а экономисты считают, что он будет продолжать падать [7].

Для того, чтобы достичь одну из стратегических целей а именно обеспечить планомерное обновление активов с использованием инновационных технологий, руководство РЖД начало тесное сотрудничество с ОВК (Объединенная вагонная компания). Т.к. на сети «РЖД» много морально устаревших вагонов с очень низкой продуктивностью. В процессе их замены на инновационные число вагонов, необходимых для перевозки того же объема груза, снижа-

ется на 10-20 %. Но для полного замещения старого парка на новый нужно минимум 10 лет. В 2015 г. появляются первые признаки изменения ситуации, роста доходности операторов. Есть сезонность: обычно в мае-июне парк, который нужен для перевозок, увеличивается. Но самое главное – в эти два года сокращалось число коммерчески пригодных исправных вагонов и увеличивалось число вагонов, требующих ремонта. Если раньше РЖД пользовалась услугами УВЗ (Уралвагонзавод), то теперь они начали использовать инновационных вагонов. В инновационном вагоне можно перевезти больше груза, чем в обычном, – на 6-7 тонн, или на 8-10 %, в зависимости от модели. Поэтому в силу особенностей тарифа каждая тонна груза обходится дешевле.

Эти вагоны могут эксплуатироваться с большей интенсивностью. На это влияет и повышенная надежность конструкции (вагоны отцепляются в 30 раз реже), и увеличенные гарантийные плечи (возможность движения вагона на расстояние до 6000 км без осмотров). В результате грузовой состав идет без лишних остановок, сокращается время оборота вагона: так, на перевозке угля из Кузбасса в порты Дальнего Востока можно сэкономить до двух суток. Таким образом, сотрудничество РЖД с ОВК помогло решить проблему несогласованной работы дочерних компаний и главного холдинга [4].

В период мирового финансового кризиса в 2009 году РЖД сократили численность управленческого аппарата на 3 %, при этом в компании отмечали, что сокращений персонала основных специальностей не планируется, [3] но проблемы профессионального обучения кадров в ОАО РЖД в значительной степени обусловлены также современным состоянием молодежного рынка труда, характеризующегося следующими чертами:

- несформированность профессиональных интересов у молодежи;
- деформация профессионального стремления нового поколения;
- отсутствие механизма корректировки структуры профессионального обучения;
- отсутствие программ трудовой адаптации молодых специалистов;
- ограниченные финансовые возможности молодежи для трудовой мобильности на рынке труда;
- возрастающие масштабы платного образования;
- дисбаланс спроса и предложения;
- несоответствие уровня квалификации требованиям работодателей;
- отсутствие госзаказа на выпускников учреждений профессионального образования;
- низкая оплата и неудовлетворительные условия труда, низкое качество рабочих мест в государственном секторе.

В ОАО РЖД в настоящее время образована уникальная система непрерывного образования для всех категорий и уровней работников, в основе которой лежит компетентный подход. Для совершенствования системы подготовки персонала в 2012-2013 гг. проведено реформирование структурных образовательных подразделений ОАО «РЖД». На базе дорожных технических

школ и учебных центров созданы 15 учебных центров профессиональных квалификаций железных дорог, имеющих в своем составе 62 подразделения.

В соответствии с утвержденной программой обучения кадров в 2013 г. на базе вузов железнодорожного транспорта и других образовательных учреждений были проведены следующие мероприятия:

- по рабочим профессиям и должностям служащих прошли переподготовку и обучились новым и вторым профессиям 57,0 тыс. человек (103,8 % от годового плана), повысили квалификацию 154,3 тыс. рабочих (114,8 % от годового плана), в том числе 25 тыс. рабочих повысили свой квалификационный разряд;
- повысили квалификацию 83,3 тыс. руководителей и специалистов компании [2].

Чтобы избежать проблемы потери управляемости, совещательные органы, состоящие из руководителей ОАО «РЖД» и ключевых ДЗО, обеспечивают выработку предложений по основным направлениям деятельности Холдинга для представления правлению ОАО «РЖД». Корпоративный центр прорабатывает стратегические решения, разрабатывает на основе принятых стратегических решений и в интересах их достижения единые корпоративные политики, нормы, правила и стандарты, обеспечивает контроль и анализ исполнения стратегических решений, достижения целей, организует текущее распределение наиболее важных и ограниченных ресурсов, а также обеспечивает координацию взаимодействия филиалов и ДЗО между собой и с «внешней средой» на всех уровнях управления и работоспособность системы контроля. Кроме того корпоративный центр организует корпоративное управление и контроль дочерних и зависимых обществ.

Для сохранения управляемости на всех уровнях железные дороги – филиалы ОАО «РЖД» входят в Корпоративный центр и реализуют часть его функций на региональном уровне. Ответственность за результаты и эффективность хозяйственной деятельности несут бизнес-единицы – филиалы, структурные подразделения, ДЗО ОАО «РЖД». При безусловном соблюдении корпоративных политик, норм, стандартов и регламентов бизнес-единицам предоставляются широкие полномочия по принятию оперативных решений, определению способов достижения установленных целей, финансовых и нефинансовых показателей.

ОАО «Российские железные дороги» – один из наиболее ярких показателей экономического положения страны. И то, как поведет себя железнодорожная отрасль в сложившейся ситуации, с какими потерями или же, наоборот, перспективами, будет стараться выйти из экономически трудного состояния, напрямую повлияет на общий потенциал состояния экономики страны в целом [7].

Список литературы:

1. Глушченко М.Е. Синергия как цель интеграции в холдингах // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2012. – № 15. – С. 1-3.

2. Наумов А.И., Мраморнова О.В.. – Проблемы профессионального обучения персонала на железнодорожном транспорте // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. – 2015. – № 3. – С. 270-276.

3. Сайт «Газета.ру» «Кого в России уволят в этом году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gazeta.ru/business/2016/01/21/8034341.shtml.

4. Сайт «РБК». «Годовой отчет РБК за 2014 год» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pics.v2.rbcholding.ru/rbcholding_pics/media/files/5/61/87967565871081435589638532615.pdf.

5. Сайт «РЖД». «Отрасль – в кризисе, но точка разворота пройдена» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://press.rzd.ru/smi/public/ru?STRUCTURE_ID=2&layer_id=5050&id=287298.

6. Сайт «РБК». «Рейтинг 500 крупнейших компаний по выручке с подробной характеристикой и данными о финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbc500/>.

7. Сайт «РЖД». «Стратегия развития холдинга «РЖД» на период до 2030 года (основные положения)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://doc.rzd.ru/doc/public/ru%3FSTRUCTURE_ID%3D704%26layer_id%3D5104%26id%3D6396.

8. Сайт «РЖД». «Формирование целевой системы управления» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://ar2013.rzd.ru/ru/corporate-governance/corporate-governance-principles/management-system/>.

9. Сайт «РБК». «Число новых компаний в России сократилось впервые с 2014 года» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/20/07/2016/5784a50b9a794760487cda6b>.

10. Шиткина И.С. Холдинги. Правовое регулирование экономической зависимости. Управление в группах компаний. – М.: Волтерс Клувер, 2008. – 284 с.

ПРОЕКТ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

© Лумпов Н.С.¹

ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева», г. Самара

В статье определена значимость проекта и использования методологии управления проектами на современном этапе. Дано определение проекта, выявлены основные признаки. Проанализированы подходы к понятию проекта в России и на Западе.

Ключевые слова: проект, управление проектами, основные характеристики проекта, проектное управление.

¹ Бакалавр.

Управление проектами осуществляется повсеместно: в науке, культуре, предпринимательской деятельности, государственном управлении. Объектом в проектной деятельности является сам проект. Внедрение проектного управления требует серьезных изменений в деятельности любого предприятия. Оно может дать компании серьезные преимущества, поскольку позволяет быстро реагировать на меняющиеся условия внешней среды [13, с. 175].

Начнем с того, что же представляет собой определение проекта. По мнению автора А.Б. Борисова проект – замысел, идея, воплощенная в форму описания, обоснования, расчетов, чертежей, раскрывающих сущность замысла и возможность его практической реализации [3]. С другой стороны, ученый В.В. Бузырёв считает что проект – это некоторая задача с определенными исходными данными и требуемыми результатами, целями, обуславливающими способ её решения. Проект включает в себя замысел, средства его реализации и получаемые в процессе реализации результаты [3, с. 50]. Для себя я выбрал общее и наиболее четкое определение понятия «проект», проект – план исследований и разработок, целью которых является решение актуальных теоретических и практических задач.

Но, как известно, многие понятия в России и на Западе могут различаться. Таким образом, в России под проектом понимают в узком смысле – какую-либо идею, или замысел с итоговым результатом. На Западе же проект представляет собой некоторую задачу с определенными исходными данными и требуемыми результатами, обуславливающими способ ее решения.

Проект в своем понимании, должен состоять из:

- Выявленной проблемы (задачей);
- Способа ее решения;
- И итогового результата.

Проекты могут быть не связаны между собой, а развиваться и выступать в качестве объекта управления по отдельности. Если создаются все необходимые условия, то проекты могут объединяться для систематизации в программу. Программа может так же выступать в качестве объекта управления, но подходы для ее осуществления должны быть комплексными и включать в себя все аспекты каждого проекта. Чтобы добиться максимальной прибыли от всей программы необходимо осуществлять ее полностью, а не концентрировать внимание на отдельно взятых проектах [4, с. 12].

Проект как объект управления обладает такими признаками как:

- Изменчивость;
- Ограниченность конечной цели;
- Ограниченность продолжительности;
- Ограниченность бюджета;
- Ограниченность нужных ресурсов;
- Новизна и актуальность для целевой аудитории и рынка в общем;
- Правового и организационного обеспечения;
- Обособленность от других проектов.

Субъектами выступают активные участники, которые взаимодействуют между собой в процессе принятия управленческих решений.

Управление проектом – это процесс регулирования человеческими и другими нематериальными ресурсами на протяжении всего цикла развития проекта.

К наиболее важным характеристикам проекта относятся его технико-экономические показатели, такие как объемы работ, прибыль, убытки, качество и пр.

Определить цели проекта и провести его обоснование позволяют различные методы управления. Так же эти методы позволяют подобрать исполнителей путем процедур торгов и конкурсов. После чего появляется возможность определить объёмы и источники финансирования. Таким образом правильно выбранная методология управления поможет контролировать и вовремя реагировать на возможные проблемы на протяжении всего жизненного цикла проекта.

На первоначальных стадиях ведения проекта необходимо концентрировать внимание на потребительский рынок, а не на итоговый вид продукта, поскольку об окончательном результате можно судить только исходя из показателей успеха на рынке. Окончательный продукт в свою очередь должен соответствовать тенденциям, нормам качества, и обоснованной ценой. Так же у проекта существуют ограниченные временные рамки, по истечению которых проект должен быть сдан. В том числе руководству проекта важно создавать комфортные условия для эффективной работы команды проекта.

Проект не существует сам по себе, а находится в динамичной внешней среде и подвержен влиянию различных факторов.

Управление проектом – динамический процесс, поэтому вся система должна быть достаточно гибкой, чтобы была возможность учитывать всяческие изменения по ходу выполнения заданной цели. Выбранная система управления зависит от многих факторов [12, с. 169].

Таким образом, качественное управление проектом осуществляется за счет использования проектного подхода к управлению экономической деятельностью. Здесь видны четко определенные цели и впоследствии результаты этих проектов, необходимые работы, ресурсы, участники, а так же учтены влияния окружающей среды, с помощью которых менеджеры проектов смогут рассчитать это влияние, учесть его в последующих проектах, провести анализ и обоснованные на этих расчетах планы реализации проектов.

Список литературы:

1. Белинская М.Н. Национальное налоговое регулирование / М.Н. Белинская // Межвузовский сборник статей «Экономика, финансы и управление в современных условиях» Выпуск 7 (9). – Самара: «Самарский университет», 2011. – С. 5-18.

2. Берестнева Е.А., Термелева А.Е. Специфика управления финансовыми рисками на промышленном предприятии в современных условиях // Математика, экономика и управление. – 2015. – Т. 1, № 4. – С. 79-83.

3. Бузырев В.В. Экономика строительства: учебник для ВУЗов. – Питер, 2009 – 167 с.

4. Дубровина Н.А., Термелева А.Е. Управление проектами: учебное пособие. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2014. – 80 с.

5. Заводчикова Т.Б. Организационные аспекты развития внутренней корпоративной социальной ответственности // Стратегические ориентиры развития экономических систем в современных условиях: межвуз. сб. ст. – Самара: Изд-во «Самарский университет», 2014. – Вып. 2. – С. 58-64.

6. Лапа Е.А. Стратегическое управление регионом // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2016. – № 35. – С. с. 30-36.

7. Лапа Е.А., Ермолаева Е.В. Качество жизни как показатель социально-экономического развития региона (на примере Самарской области) // Журнал «Экономика и предпринимательство». – 2016. – № 11-3 (76-3). – С. 476-479.

8. Лаптева Н.В. Анализ формирования системы профессионального образования в России // Современные проблемы управления: Сборник научных статей / под ред С.А. Ключникова. – Самара: Издательство «Глагол», 2013 – С. 184-190.

9. Лаптева Н.В. Принцип преемственности в системе непрерывного образования // Вестник Самарского государственного университета / Издательство «Самарский государственный университет». – 2010. – № 7 (81). – С. 111-115.

10. Рыбакова С.С. Информационно-коммуникационные технологии в деятельности регионального парламента // В сборнике: От земских учреждений к местному самоуправлению в России: традиции, опыт, перспективы (к 150-летию Земской реформы). Материалы Международной научно-практической конференции. – Саратов, 2014. – С. 117-119.

11. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.

12. Термелева А.Е. Инвестиционные проекты как инструмент инновационного развития Самарской области // Научные исследования и разработки молодых ученых. – 2016. – № 14. – С. 156-163.

13. Термелева А.Е. Сравнительный анализ подходов управления проектами и традиционного менеджмента // Стратегические ориентиры развития экономических систем в современных условиях: межвуз. сб. ст. / под общ. ред. Н.А. Дубровиной. – Самара: Издательство «Самарский университет», 2015. – Вып. 3 – С. 173-179.

14. Термелева А.Е., Термелева Е.Е. Специфика инновационного развития Самарской области // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11-3 (76-3). – С. 484-487.

15. Термелева Е.Е. К вопросу о содержании понятия «инновация» // Стратегические ориентиры развития экономических систем. Вып. 2: Сборник научных статей / Под ред. Н.А. Дубровиной. – Самара: Издательство «СамГУ», 2014. – С. 179-185.

16. Термелева Е.Е. К вопросу об эффективности государственной власти и методов ее оценки // Современные проблемы управления. Выпуск 6: Сборник научных статей / Под ред. С.А. Ключникова. – Самара: Издательство «СамГУ», 2013. – С. 184-191.

17. Рыбакова С.С. Regularities of activity of bodies of legislative (representative) authorities of subjects of the Russian Federation // Modern approaches to the management of economic systems in the conditions of global transformation. – (St.-Louis, Missouri, 1th February, 2016). – St.-Louis, Missouri, USA: Science and Innovation Center Publishing House. – 156 p. (p. 128-134).

РЕФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ СО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЫ 20 ВЕКА ДО НАСТОЯЩЕГО ВРЕМЕНИ

© Морозов В.А.¹

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова,
г. Москва

В статье лапидарно рассмотрена методология и направления развития управления, реформаторские периоды советского и после советского периодов с образованием новых школ и течений. Представлена зарубежная политика «хорошего управления» с целью укрепления верховенства закона, повышения эффективности и подотчетности государственного сектора и усиления сектора борьбы с коррупцией.

Ключевые слова: реформы, управление, направления, менеджмент, управление частным сектором.

Вторая мировая война в корне изменила международное пространство в экономическом, политическом и культурном планах. Новые реалии требовали от правительств всех государств изменений «правил» взаимоотношений, решения внутренних задач преодоления последствий войны и формирования концепций будущего развития в новых исторических условиях. Исследователи разных научных школ отмечают, что война привела к взрыву технологических внедрений в экономиках большинства воевавших государств, способствовала появлению новых отраслей знаний и производств, подстегнула развитие новых научных направлений: химических техноло-

¹ Старший научный сотрудник кафедры Философии и методологии экономики, доктор экономических наук, профессор.

гий, физики атома, ядерных реакций, теоретической и практической космонавтики, микроэлектроники, ЭВМ и др. В мире появилось принципиально новое оружие – атомное и водородное. Для всех стран, независимо от их социально-политического устройства, определяющую роль стали играть общие технологические и организационно-экономические тенденции. Начался очередной этап НТП. Потребовались единые критерии оценки развития и новые стандарты хозяйственной деятельности. Эти реалии повлекли за собой масштабные реформы, осуществлявшиеся правительствами различных государств в целях обеспечения эффективного функционирования национальных экономик и их взаимодействия. Реформаторство приобрело беспрецедентный размах во всем мире и проходило с той или иной степенью интенсивности в трех группах государств. В *первой группе* – в странах рыночной экономики (в США и странах Западной Европы, позднее – Японии, Южной Кореи и ряде других государств); *Вторая группа* – в странах нерыночной экономики (в СССР и странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), Китае, Северной Корее, Монголии, позднее – на Кубе, во Вьетнаме); *Третья* – в странах «третьего мира» (государствах, приобретавших независимость в ходе антиколониальной борьбы, развернувшейся после Второй мировой войны на всех континентах) с различной степенью приверженности либо к рыночной модели, либо к ее альтернативе.

Реформы осуществлялись в зависимости от базисных оснований – экономических, политических и идеологических. Для каждой страны существовала специфика конкретных исторических контекстов:

- институционального (институты собственности, управления, политики);
- общеэкономического (природный, научно-технический, людской потенциал);
- национально-исторического и культурного (ментальность, нормы социального поведения, религиозность и т.д.);
- динамического (скорость движения страны по пути реформ, которая, в конечном счете, зависела от первых трех групп факторов);
- мирового (внешние условия государств, взаимоотношения с соседними государствами, тенденции мировых рынков, циркуляции идей).

Такая комбинация контекстов обуславливала характер реформ и их эффективность. Учет (не учет) контекстных особенностей реформируемого объекта со стороны реформаторов обуславливал выбор темпов реформ, две модели которых в обобщенном виде получили названия «шоковой терапии» или «градуалистской модели». Реформы в мире во второй половине XX века осуществлялись в форме двух крупных проектов.

Капиталистический проект – формировался на основе кейнсианских представлений о «государственном контроле во имя полной занятости», доминировавших в правительственных кругах Запада с начала 1930-х до сере-

дины 1970-х гг. Эти представления были стержнем экономической политики англоязычных стран (Великобритании, Канады, Австралии), а также ряда малых стран Западной Европы. Различные модификации кейнсианства (в Японии, в скандинавских странах) исходили из централизованного правительственного регулирования хозяйственных процессов. Капиталистический реформаторский проект обеспечил быстрый рост экономик стран Запада, общий подъем жизненного уровня населения, формирование самодостаточных общественных отношений, восприимчивость к НТП и широкое вовлечение его результатов в производство. При этом в США реализовывался более радикальный вариант рыночной модели, т.е. минимальная степень социальности государства (американская либеральная модель). В Западной Европе рыночная модель выступала в виде демократического корпоративного и социально-рыночного вариантов. В целом, с точки зрения осуществления реформ, между ними не было большой разницы.

Начиная с середины 1970-х гг. кейсианская модель развития стран рыночной экономики исчерпала себя и была заменена на монетаристскую модель, в основе которой лежали идеи ухода государства из экономики, свертывание социальных программ, массовая приватизация собственности, расчет на универсальность регулятивных способностей рынка. Реформированию подлежало все капиталистическое пространство, о чем свидетельствовал рост количества международных организаций (с 1945 по 1982 гг. их численность увеличилась с 50 до 3002). Национальные истории экономического и политического развития стран рыночной экономики продемонстрировали эффективность реформ, их конструктивный характер, обеспечивший модернизацию «снизу», органичную и соответствовавшую институциональным, общеэкономическим, национально-культурным контекстным условиям.

Второй – социалистический проект базировался на марксистской концепции бестоварного производства и развития во имя конечной цели – построения бесклассового коммунистического общества с принципами коллективистской морали. Эта концепция, интерпретированная И. Сталиным и принявшая форму государственной политики в СССР, стала стержневой для стран ЦВЕ, а более радикальные ее интерпретации – для ряда стран Азии (Китай, Северная Корея, Северный Вьетнам, Камбоджа) и Латинской Америки (Куба). В первые послевоенные два с половиной десятилетия Советский Союз реализовывал сталинскую модель развития, в результате, достиг высоких показателей в машиностроении, приборостроении, химической, добывающей отраслях, ВПК, космонавтике. Жизненный уровень населения возрастал, особенно высокого качества достигли советское образование и наука. С середины 1970-х гг. СССР, также как и Запад, исчерпал возможности прежней модели развития, вступил в стадию активного сотрудничества с Западом, особенно по линии торговли нефтью и другими ресурсами после мирового экономического кризиса 1973-1974 гг. Достаточно четкой идеи

преобразований, адекватной монетаристской западной модели в СССР разработано не было. В странах социализма поиски обновления моделей социализма шли по линии ревизии марксизма и ленинизма-сталинизма, разработки концепций рыночного социализма, социализма с «человеческим лицом». Были предприняты попытки их реализации (Пражская весна 1968 г.). Но советские идеологии, выступая главными хранителями «истинного марксизма», пресекали эти поиски, хотя также шли по пути ревизии наиболее устаревших идеологических догм. Неадекватности реальностей социализма рассматривались как отклонения от идеальной марксистской схемы, которые можно устранить путем структурных реформ. Компенсационный характер такого реформирования предопределял и модернизацию «сверху».

Реформы как инструмент реализации обоих проектов выполняли функцию механизма конструирования социального, экономического и культурного пространства. При этом мировая история продемонстрировала, что в мире не было ни одной крупной реформы, проведенной с одинаковыми целями, способами и результатами. Мировым контекстом, как капиталистических, так и советских реформ стало идеологическое противостояние между США и СССР, зафиксированное в формуле «холодная война». Поэтому реформы были не только средством преобразований послевоенного мира, но и необходимостью в условиях конфронтационного соревнования двух макросистем обеспечивать управляемость мировым развитием.

Мотивы разработки реформ были тесно увязаны с военным потенциалом США и СССР и их союзников. Перестройка была подчинена задачам развития военной промышленности. «Не боясь преувеличения, можно сказать, – писал российский историк В. Лельчук, – что в это время все основные силы науки были сконцентрированы на тех направлениях, от которых зависел оборонный потенциал СССР». Перестройка уже в первые послевоенные годы сопровождалась трансформацией элиты, вызванной не только фактом борьбы за власть между несколькими группами партийных и государственных чиновников высшего ранга, но и приоритетами дальнейшего развития страны (Программы Л. Берии, Г. Маленкова). «Коридор» возможностей в советском реформаторстве был чрезвычайно узким: реформаторству не подлежали ни формы собственности (государственная и переходная – колхозно-кооперативная), ни формы власти (Советы). Единственной сферой возможных реформ была система управления. Именно в этой сфере и происходили основные перемены.

В период 1960-х годов происходило структурное оформление огромной американской зоны влияния в мире. США нарастили военный потенциал и укрепили НАТО, американско-японский договор, в Западной Европе помогали восстанавливать свои позиции Западной Германии – самой мощной индустриальной силе региона. В этот период наука Союза была переведена из статуса «надстройки» (по Марксу и Ленину) в статус «непосредственной производительной силы», что позволило власти привнести в экономико-

политическую лексику антимарксистские понятия вроде «прибыли» при социализме и осуществить попытку Косыгинской реформы в 1965 г. Эта реформа заложила основы для будущего реформирования социалистической собственности, преодоления табу на пересмотр основы всего социализма как социально-экономической системы. Эта реформа придала динамизм процессу самостоятельности предприятий, обретшей очевидную форму уже в период перестройки второй половины 1980-х гг. Реформа была свернута, хотя и обеспечила высокие темпы роста (до 7 % в год). Этот момент советского реформаторства повлек цепную реакцию реформ в странах социализма. В 1970-е гг. начался новый виток НТП. Научные открытия и принципиально новые технологии открыли новые возможности для изменения условий труда и производства (микропроцессоры, волоконно-оптическая передача информации, промышленные роботы, биотехнологии, сверхбольшие и объемные интегральные схемы, сверхпрочная керамика, компьютеры пятого поколения, геновая инженерия, термоядерный синтез).

Указанные изменения побудили западные страны к перестройке всей системы международных отношений, в первую очередь в сфере экономики и торговли. Значительно расширилась деятельность международных организаций. Если в первый период они еще были сравнительно маломощными, занимавшимися восстановлением Западной Европы или регуляторами режимов в странах третьего мира, то в 1970-1980-е гг. они превратились в мощные центры принятия обязательных решений по формированию институционально – правового неолиберального реформаторского процесса.

К концу 20-го века управленческая мысль уже достаточно сильно отличалась от тех базовых понятий научного управления, заложенных Тейлором в его работах на стыке 19-20-ых веков и классических административных идей, представленных Файолем и Вебером несколькими десятилетиями позже. Школа «человеческих отношений», концентрирующая свое внимание на взаимодействии человека и удовлетворении его потребностей, занимавшее важное место в управленческой мысли 20-го века, также была в достаточной мере изучена и проработана.

Что же нового случилось в теории управления, позволившего ей в последствии эволюционировать столь быстрыми темпами? Основной причиной этому – быстрый научно-технический прогресс, в значительной мере расширивший возможности применения математических и статистических методов. Кроме того, появление такой науки как кибернетика ознаменовало собой возникновение совершенно новых способов решения управленческих задач. Кибернетика позволила расширить возможности и существующих инструментов. Благодаря этой науке появилась возможность обрабатывать большие массивы данных в сравнительно быстрые сроки (стоит отметить также, что с течением времени объемы анализируемых данных неизменно продолжают расти, а скорость их обработки постоянно уменьшается).

Вычислительные возможности компьютеров оказали огромное влияние на развитие всех отраслей науки и на жизнь людей в целом: были осуществлены смелые, считавшиеся до этого нереальными, проекты; повысилось качество оказываемых медицинских услуг и так далее. Отметим, что управленческая теория не стала исключением. Компьютеры внесли свой вклад во все ее сферы, будь то государственное или муниципальное управление, управление организацией или любое другое. Однако и без влияния кибернетики и компьютеров в конце 20-го – начале 21-го произошло множество значительных изменений в сфере управления, делающих выбранную тему крайне актуальной в условиях необходимости постоянного развития управленческой мысли.

В этой статье осуществляется попытка провести анализ реформ, связанных с управлением на различных уровнях, в обозначенном выше временном периоде. Мы рассмотрим реформы на иностранных примерах, таких как New Public Management и Good Governance, а в дальнейшем мы перейдем к изменениям, затронувшим Россию.

Рассматривая иностранные управленческие реформы и говоря об иностранных реформах в сфере управления, в первую очередь вспоминается инициация New Public Management или нового общественного менеджмента, который в дальнейшем мы будем называть сокращенно NPM. Чем же является эта концепция? NPM представляет собой особый подход к управлению общественными организациями как на государственном, так и на муниципальном уровне. Впервые это название появилось в конце 80-х годов для обозначения нового курса в управлении организациями, взятого вначале в Великобритании, а затем в США, Австралии и других странах. Суть нововведений заключалась в том, чтобы сделать государственные службы более похожими на бизнес, что в свою очередь означало переход к более эффективному управлению и использованию практик, применяемых в частном секторе. При такой модели, представители гражданского общества становились клиентами или потребителями, а государственные служащие – так называемыми «государственными менеджерами» (что позволяло рассматривать эти взаимоотношения как бизнес-модель).

Первые реформы, связанные с NPM, пришлось на бытность Маргарет Тэтчер во главе Великобритании и нацеливались на сферы гражданской службы, трудовых отношений и других. Эти реформы были направлены на «граждан, бывших получателями услуг государственного сектора» и предполагали децентрализацию принятия управленческих решений, связанную с повышением важности и ответственности локальных органов власти. Главными идеями NPM стали «финансовый контроль, прибыльность, повышение эффективности, точная постановка целей, отслеживание результата, рассредоточение власти между более низкими звеньями власти и другие». Повсеместно стали применяться инструменты «электронного правительства»,

появившееся в результате научно-технического прогресса, направленные на ускорение и упрощение процесса коммуникации с государственными институтами. Это позволило сократить расходы и повысить общую полезную отдачу.

Кристофер Худ, один из теоретиков NPM, разделил практику на семь различных аспектов, каждый из которых будет рассмотрен ниже:

- Менеджмент. В связи с важностью изменения управленческой мысли, необходимо иметь акцент на управление посредством вовлечения в практические методы. Свобода в принятии решений вместо бюрократической волокиты значительно повышает эффективность управляющих кадров;
- Стандарты производительности. Важно четко расставлять стандарты и оценочные критерии для трудовых коллективов. Этот аспект способствует уточнению целей, задач и показателей прогресса;
- Оценка результатов. Определившись с вводными стандартами, необходимо выбрать правильные способы оценки результата, основанные как на качественных, так и на количественных методах;
- Децентрализация. NPM основывается на отказе от полной зависимости от одного главного менеджера, увеличивая полномочия и ответственность низших звеньев;
- Конкуренция. Как и в любой другой области конкуренция в государственных органах позволяет достичь более высокого качества работы отдельных субъектов;
- Управление частным сектором. Этот аспект акцентирует внимание на важности установления краткосрочных трудовых договоров, разработке корпоративных планов, разного рода соглашений и заявлений. Он также подразумевает прозрачность в отношениях государства с исполнителями его заказов;
- Снижение затрат. Неофициальный девиз NPM звучит примерно следующим образом: «делать больше с меньшими затратами». Все реформы, проводимые в новом курсе, направлены на уменьшение затрат и поддержание высокой эффективности.

В дальнейшем, практики NPM получили развитие благодаря так называемой «Инициативе Следующих Шагов» (Next Steps Initiative), запущенной следующими премьер-министром Великобритании Джоном Мейджором, которая длилась вплоть до начала 21-го века, а именно 2002 года. Другие «Инициативы» Мейджора касались максимизации эффективности учета ресурсов, составления бюджета, финансирования частного сектора и других областей. Был сохранен курс на развитие «государственных менеджеров», что во многом сказалось на сохранении экономического роста страны и успешном преодолении рецессии начала 90-ых годов. Реформы показали настолько хороший результат, что некоторые элементы NPM стали использо-

ваться в том числе и частными компаниями, особенно теми, оказывавшими услуги, сходные с государственными (например, коммунальные).

Также в 90ые годы NPM был назван «золотым стандартом для административных реформ», так как позволял уйти от привычной бюрократии к более рациональным принципам, основанным на бизнесе. Полезность подхода была доказана, например, в сферах образования и медицины. В них были созданы квазирынки, что позволило повысить общую эффективность и улучшить распределение услуг за счет появления конкуренции среди участвующих субъектов.

Второй важной иностранной управленческой реформой была Good Governance, которую в точности перевести на русский язык не представляется возможным. Наиболее ближайший вариант «хорошее управление» или «качество государственного управления». Мы же для удобства будем далее пользоваться сокращением GG.

Под GG понимается предложенная в 1997 идея государственного управления, основанная на верховенстве закона, децентрализации власти и ее сменяемости и других демократических ценностях. Максимизация эффективности выполнения задач, связанная с ускорением самого процесса и снижением затрат, также играет ключевую роль в концепции.

Изначально предполагалось, что GG сможет реформировать три института: государство, частный сектор и гражданское общество. Однако практически сразу стало понятно, что состав и цели этих реформ могут изменяться в зависимости от конкретной страны или организации.

В конце 90-ых годов Международный Валютный Фонд принял политику «хорошего управления» с целью укрепления верховенства закона, повышения эффективности и подотчетности государственного сектора и усиления сектора борьбы с коррупцией. ООН не осталась в стороне, также взяв курс на реформирование в пользу GG. Кофи Аннан, будучи тогда генеральным секретарем организации, заявил, что для укрепления демократических ценностей ООН будет придерживаться следующих положений:

Ориентация на консенсус;

- Участие;
- Верховенство закона;
- Эффективность и полезность;
- Ответственность;
- Прозрачность;
- Отзывчивость;
- Справедливость и инклюзивность.

Что касается Всемирного Банка, в нем основную озабоченность вызывали проблемы контролирования экономических и социальных ресурсов. В начале 90-ых годов Банк выделил основные аспекты, влияющие на выше обозначенные явления: политический режим в стране, заинтересованность

руководства государства в экономическом и социальном развитии, а также возможностей государств по разработке эффективных политических решений и их осуществлению.

Как правило, в основном GG осуществляется по четырем основным направлениям, каждое из которых мы рассмотрим детально:

- Международные отношения. Сюда относятся отношения между государством и рынками, гражданами, частным сектором, а также между выбираемыми народом и назначаемыми вышестоящим руководством чиновниками. Всевозможные типы сравнений, включающие анализ управления в практическом смысле, могут давать GG различные определения, суть которых, однако, остается одинаковой;
- Корпоративный сектор. Здесь речь идет о взаимодействии государства с менеджерами корпораций, рабочими стандартами и коррупции на рабочих местах. Примером реформы GG в корпоративном секторе может быть принятый в США в 2002 году Закон Сарбейнза-Оксли, значительно ужесточивший регулирование финансовой деятельности и требующий увеличения прозрачности отчетов;
- Органы местного самоуправления. В этом случае хорошее управление необходимо в связях государства и граждан с повышенными полномочиями, районных и общественных советов и управ. GG стремится увеличить уровень вовлеченности граждан в политические процессы с целью поиска более выгодных общественных решений и благ;
- Научные исследования. Организации должны проходить специальные оценочные мероприятия, чтобы доказать, что их исследования не противоречат морально этическим нормам и носят практический характер. Важно оценить вероятность появления и степень влияния рисков, просчитать возможные последствия, а также удостовериться, что существующие правила и нормативы нарушены не будут. Так, например, прежде чем провести испытание в сфере геоинженерии, ученым будет необходимо доказать, что их эксперимент и его последующее влияние не будут вредны для окружающей среды и что все возможные исходы уже просчитаны.

Роль GG заключается в том, чтобы сделать вышеописанные процессы максимально быстрыми, удобными для участников и экономически эффективными. Модель подразумевают отказ от бюрократических задержек в пользу повышения полномочий отдельных исполнителей и, как следствие, более оперативное и продуктивное управление. Однако, как уже было сказано выше, подход может отчасти изменяться в зависимости от культурных и социальных особенностей страны или организации. Оценка GG ведется как внутри государства, так и на общемировом уровне. Так, например, во втором случае с 1996-го года используется система WGI (Worldwide Gover-

nance Indicators, мировые индикаторы государственного управления). Качество управления измеряется в более чем 200 странах и ведется по следующим направлениям:

- Вовлеченность населения в государственные процессы;
- Политическая стабильность и отсутствие насилия;
- Эффективность государственных органов;
- Качество законодательства;
- Верховенство закона;
- Контроль коррупции.

Если посмотреть на показатели контроля за коррупцией (обозначающий насколько эта форма преступности преследуется государством), мы увидим, что во всей Северной Америке и практически всей Западной Европе этот показатель находится на уровне 90-100 %, что дает отличный результат. В то же время ситуация в России и странах бывшего СНГ гораздо хуже: в этих странах показатель находится в пределах 10-50 %. Во многом это было предопределено государственными преобразованиями, случившимися в начале 90-ых годов, затронувших все сферы жизни, в том числе и различные области управления. Более подробно российские реформы будут рассмотрены в следующей главе.

В этой части статьи делаем вывод о том, что реформы, связанные с NPM и GG, внесли значительный вклад в развитие управленческой мысли на рубеже веков. Начавшись в 80-ых годах и закончившись в уже начале 21-го века, они позволили значительно повысить эффективность как государственных органов в целом, так и отдельных организаций в частности.

Остановимся на рассмотрении управленческие реформы России после указанного выше послевоенного периода в СССР. Развитие управленческой мысли на стыке веков в СССР и России было тесно соединено с постепенным появлением предпринимательства, повсеместно запрещенного вплоть до середины 80-ых годов 20-го века, поэтому нам будет необходимо проанализировать некоторые этапы становления российского бизнеса. Далее мы рассмотрим ряд реформ и связанных с ними законодательных актов, условно разделенных для удобства на шесть шагов.

Отправной точкой развития предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации (тогда СССР) считается появление «Закона об индивидуальной трудовой деятельности» в 1985 году. Вместе с признанием индивидуальной трудовой деятельности, частная собственность получила производственный характер и начала составлять определенную долю в создании товаров и услуг. Период с 1985 г. по 1987 г. можно выделить как первый этап в становлении отечественного предпринимательства, которое тогда еще носило скорее экспериментальный и спорадический характер и имело совсем небольшое количество участников.

Следующим важным этапом становления бизнеса стало принятие «Закона о кооперации» в 1987 году. Этот закон создал правовую базу для ле-

гального функционирования в негосударственном секторе экономики, а также для формирования частных малых предприятий. Кооперативы занимались различными видами деятельности и занимали очень важное место в экономике того времени. Таким образом, 1987-1988 гг. формируют второй этап, характерной особенностью которого является активизация деятельности кооперативов.

Третий этап проходил в 1989-1990 гг. Он был обусловлен принятием законодательных актов, направленных на развитие малых предприятий. К таким актам относятся закон «О предприятиях в СССР» и постановление «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». Предпринимательская деятельность наконец-то получила официальное признание. Однако стоит отметить, что возникновение сколько-нибудь массовой основы для предпринимательства заняло еще около пяти лет.

В 1991 году административно-плановая экономическая система окончательно разрушилась. Шел процесс создания условий для становления рыночной модели общества. Эта модель предполагала радикальные изменения в области отношения к таким экономическим явлениям, как конкуренция, частная собственность и предпринимательство. К таким относят знаменитую шоковую терапию 1992 года. Количество малых предприятий в различных формах и отраслях росло очень быстро. Период с 1991 по 1992 года мы можем выделить в четвертый этап.

Пятый этап, к которому мы отнесем 1993-1994 гг., озаглавлен широкомасштабной приватизацией, а также развитием всех видов предпринимательства и зарождением рыночных отношений. В 1993 году началось правовое и организационное обеспечение малого бизнеса, внедрявшегося в новые сферы; вышло постановление «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации». Среди негативных моментов того периода можно выделить развитие теневой экономики, а также свертывание предприятий в капиталоемких и научных отраслях.

С 1995 года начинается шестой этап. Для него характерна тенденция к централизации и концентрации капиталов. Темпы роста малых предприятий существенно снизились, на что повлиял процесс перерегистрации этих предприятий, в ходе которого они принимали новые организационно-правовые формы либо ликвидировались. Реформы затронули все аспекты жизнедеятельности государства. Изменениям подверглись как сфера бизнеса (которая по сути было создана с нуля), так и государственный сектор.

Дальнейшие серьезные реформы пришлось уже на начало 21-го века и были вызваны приходом новой власти. Так, например, для повышения эффективности государственного управления были созданы 7 федеральных округов, что ознаменовало старт реформ местного управления. Каждый округ возглавлял назначенный президентом полномочный представитель. Эти манипуляции позволили в кратчайшие сроки оптимизировать местные законы и

учредить ряд важных государственных институтов, то есть иными словами укрепить Федерацию. Именно эффективное управление на государственном уровне позволило России справиться с багажом экономических, социальных и многих других проблем, оставленных от прошлого правительства.

Управленческие реформы в России являются постоянным процессом, поскольку в связи с небольшим возрастом государства многие институты еще действуют не с максимальной эффективностью.

Ранее проанализированы иностранные управленческие реформы, такие как New Public Management и Good Governance.

Первый подход был направлен на создание условий для работы государственных организаций. Впервые он был предложен в Великобритании в 80-ые годы и в дальнейшем распространился на США, Австралию и другие государства. NPM основывался на следующих принципах: качественный менеджмент, стандарты производительности, оценка результатов, децентрализация, конкуренция, управление частным сектором и снижение затрат.

Good Governance предназначался немного для других целей. Его направлением было повышение качества работы государственных органов и международных организаций, например, ООН, МВФ или Всемирного Банка, в которых в 90-ых годах прошли реформы для повышения качества управления. Курс был взят на улучшение взаимодействия государства и отдельных представителей в рамках следующих направлений: международные отношения, корпоративный сектор, органы местного самоуправления и научные исследования.

Что касается реформ русской управленческой мысли, мы проанализировали их с позиции развития предпринимательской деятельности, которое началось в 1985 году, и законодательных актов, которые эту деятельность стимулировали. Период становления бизнеса и важных реформ был разделен на шесть периодов, первый из которых, как уже было сказано, начался в 1985 году, а последний, шестой, десять лет спустя, в 1995 году. Далее мы обратили внимание на государственные реформы начала 21-го века, основой которых стало изменение местных органов управления и укрепления федеративного устройства страны.

Проведен комплексный анализ основных реформ, затронувших конец 20-го и начало 21-го века. Конечно, данная тема слишком обширна, чтобы уместить ее в текст этого реферата, однако, главные направления развития управленческой мысли были выделены и исследованы.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ от 30.11.1994.
2. Конституция РФ от 12.12.1993.
3. Уголовный Кодекс РФ от 24.05.1996.

4. Закон РСФСР «О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации» от 07.12.1991.
5. Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» от 19.11.1986.
6. Постановление Совета Министров СССР «О создании кооперативов по производству товаров народного потребления» от 05.02.1987.
7. Закон СССР «О кооперации в СССР» от 26.05.1988.
8. Закон РФ «О государственной поддержке предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.1995.
9. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента. – 2 изд. – Таганрог, 2003.
10. Мильнер Б.З., Архипов А.И., Городницкий А.Е. и другие. Государственная поддержка предпринимательства; концепция, формы, методы // Общество и экономика. – 2004.
11. Современная экономика / Под ред. О.Ю. Мамедова. – Ростов-н/Д: «Феникс», 2002.
12. Становление российского предпринимательства в историческом аспекте // Доклад на VII Международных Ильинских научно-богословских чтениях. – Екатеринбург, 2009.

ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Никитина Д.В.¹

ФГОУ ВО «Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева», г. Саранск

В статье рассмотрена проблема стратегического планирования на предприятиях, ошибки, допускаемые руководством при организации планирования.

Ключевые слова: стратегическое планирование, стратегический менеджмент, стратегия, стратегический план.

На данный момент актуальность проблемы стратегического планирования очень велика, так как для многих предприятий сама система стратегического планирования нова, не понятно ее функционирование и можно сказать, что стратегические планы делаются для галочки.

Необходимость составления планов определяется многими причинами, например, такими как: неопределенность будущего, оптимизация экономических последствий. Для того чтобы уменьшить ожидаемое негативное влия-

¹ Студент 3 курса направления подготовки Менеджмент.

ние одних факторов и, наоборот, увеличить ожидаемое позитивное влияние других факторов, применяется планирование, в рамках которого эти факторы идентифицируются, а их влияние оценивается и в дальнейшем, по возможности регулируется.

В любой компании разрабатывается множество планов, однако основными из них являются стратегический, производственный и финансовый. Стратегический план подразумевает формулирование цели, задач, масштабов и сферы деятельности компании [3, с. 113].

Термин «стратегическое планирование» пришел к нам в 1970-е гг. в переводных трудах западных специалистов. В плановой практике тех лет в нашей стране использовался термин «долгосрочное перспективное планирование». Между этими двумя понятиями существовало принципиальное различие. Так, главной идеей, лежащей в основе разработки долгосрочных планов, была парадигма «Сегодня лучше, чем было вчера, а завтра будет лучше, чем сегодня» и отрицалась какая-либо неопределенность. Акцент делался на анализ внутренних возможностей и ресурсов организации. При таком подходе все, что организация может определить на основе анализа своих внутренних возможностей, – это то, какое количество продукта она может произвести и какие издержки при этом она понесет. Но объем производства, и величина издержек не дают ответа на вопрос о том, насколько созданный продукт будет принят рынком, который в то время в традиционном понимании в нашей стране отсутствовал [2, с. 14].

Стратегический план, характеризующий деятельность организаций, работающих в рыночных условиях, использует другую парадигму: «Завтрашний день обязательно будет лучше сегодняшнего». В основу разработки стратегического плана ложится анализ перспектив развития организации при определенных предположениях об изменении внешней среды, в которой она функционирует. Важнейшим элементом этого анализа является определение позиции организации в конкурентной борьбе за рынки сбыта своей продукции. На основе такого анализа формируются цели развития организации, отдельные направления производственно-хозяйственной деятельности и выбираются стратегии достижения целей.

На первом этапе – с конца 1960-х до конца 1970-х гг. – стратегическое планирование получило широкую, почти безграничную признательность. В эти годы акцент делался на разработку процессов и процедур планирования, обеспечиваемых различными приемами анализа. Фатальная ошибка этого подхода состояла в том, что штабной персонал забрал функцию разработки стратегии у линейных менеджеров. Не имея стратегической основы для планирования, линейные менеджеры принимали решения в основном тактического характера, учитывая главным образом краткосрочно действующие факторы.

На третьем этапе (с середины и до конца 1980-х гг.) снова произошел решительный поворот к стратегическому планированию (оно получило новое название «стратегический менеджмент»). Ответственность за стратеги-

ческое планирование на данном этапе была передана управленческим командам на уровне организации в целом или отдельной стратегической хозяйственной единице. В начале 1990-х гг. наступил четвертый этап в виде набора новых подходов, включая комплексное управление качеством, ключевые компетенции, реинжиниринг.

В 1996 г. деловой журнал Business Week провозгласил наступление пятого этапа, дав анонс «Стратегическое планирование возвращается!». Акцент делался на специалистов со стратегическим видением новых перспектив. С началом эры Интернета стратегическое планирование, особенно в успешно действующих бизнес-единицах, резко ускорилось и стало более краткосрочным. Ряд компаний в настоящее время рассматривают его как непрерывный, эволюционный процесс [3, с. 15-18].

В своем развитии теория и практика стратегического планирования прошла огромный путь, характеризующийся то повышением, то снижением внимания к нему в различные периоды времени [5, с. 243].

Современный ведущий практик стратегического планирования американская компания «Дженерал Электрик» дважды предпринимала неудачные попытки, прежде чем был успешно внедрен процесс, применяющийся в настоящее время общим руководством фирмы. Среди многих критических замечаний в адрес стратегического планирования фундаментальным является утверждение, что система является слабым нововведением и, будучи даже правильно внедренной и используемой, не ведет к улучшению деятельности фирмы. Критики, которые выдвинули этот аргумент, утверждают, что, когда развитие окружающей обстановки поддавалось прогнозированию на основе экстраполяции, долгосрочное планирование было безвредным и даже могло приносить некоторую пользу. Но когда окружающая обстановка стала изменчивой, фирмам было рекомендовано избегать формального планирования и принимать решения органически на основе управленческой интуиции и опыта. В настоящее время стратегическое планирование заняло свое место в ряду функций менеджмента. Во многом оно приобрело новое содержание, обогатилось за счет синтеза с гуманизированным подходом. Сегодня, наряду с формальными, количественными методами, стратегическое планирование использует творческий, интуитивный подход. Не являясь универсальным способом достижения успеха в бизнесе, оно в то же время создает основу для успешной деятельности фирмы [1, с. 610].

Проблемы стратегического планирования сегодня актуальны и для современного предприятия Республики Мордовия – ООО «Саранскабель». Общество с ограниченной ответственностью «Саранскабель» – современное высокотехнологичное предприятие, идущее в ногу со временем. Во времена госзаказов и рыночной экономики оно успешно работало и работает, ориентируясь на потребительский спрос. Здесь выпускают кабельно-проводниковую продукцию различного назначения, более 13 000 видов марко-размеров, в том числе для нужд оборонно-промышленного комплекса Рос-

сии, атомной энергетики, железнодорожного транспорта, для объектов связи, строительства, коммунального хозяйства, добычи угля, нефти, газа, судостроения, авиации. Стратегическое планирование является инструментом, с помощью которого формируется система целей функционирования ООО «Сарансккабель» и объединяются усилия всего коллектива предприятия по ее достижению.

Стратегию развития сообщества определяет совет директоров. Также он обеспечивает эффективный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью сообщества [4].

ООО «Сарансккабель» на 2015-2020 гг. ставит такие стратегические цели как: к 2020 году войти в тройку лидеров среди производителей КПП в России и странах СНГ, эта главная задача предприятия. Далее задачи делятся на финансы, клиенты, процессы и обучение. В этих блоках поставлены конкретные задачи: ежегодное увеличение стоимости компании на 10 %, Выявление целевых клиентов и сегментов рынка, обслуживание которых повысит конкурентоспособность предприятия, сюда входят такие подцели: 1) Увеличение рыночной доли и выход на новые рынки с помощью увеличения активной клиентской базы на 10 %; 2) Удовлетворение клиентов, обеспечивая 100 % выполнение контрактных обязательств и предоставив наилучшее на рынке предложение для ключевых клиентов (цены, сроки изготовления, условия оплаты), также обеспечить сбор данных от клиентов как по характеристикам продукта, так и по уровню сервиса, внедрить новую версию системы менеджмента качества. Производить продукцию точно в срок, со 100 % качеством и минимальными затратами. Для этого необходимо: снизить технологические потери материалов в производстве на 3 %, снизить себестоимость продукции на 5 % за счет оптимизации технических процессов и конструкторских решений, создать единую информационную среду при взаимоотношениях компании с потребителями, поставщиками, партнерами, довести охват целевой аудитории до 100 %, довести уровень выхода годной продукции с 1-го предъявления до 97 %, обеспечить объем переработки металлов, не менее: Алюминия – 7500 т, меди – 4000 т, довести показатель ежемесячного выполнения заказов до 95 %, а коэффициент фондоотдачи увеличить на 15 %. В задачах к блоку обучения поставлена задача: обеспечить рост на основе высоко профессионализма и мотивации, путем достижения уровня знания сотрудников, соответствующих стратегическим планам не менее 50 % от общей численности, увеличения коэффициента автоматизации бизнес-процессов на уровне 90 %, формирования кадрового резерва по линейным менеджерам, менеджерам среднего звена, разработать систему оплаты труда, имеющую прямо пропорциональную зависимость от достижения стратегических целей, до 2017 года.

Одним из самых важных недостатков организации планирования на предприятии является то, что оно организовано только «сверху – вниз». Главной задачей планово-экономического отдела считается доведение заказов до

цехов посредством составления планов. Сами же цеха никакой плановой деятельностью не занимаются и только исполняют полученные задания. Руководство фирмы не всегда может увидеть и учесть потенциальные возможности низовых звеньев. К тому же, недостатки планирования или текущей работы фиксируются именно низовыми звеньями, которые далеко не всегда имеют возможность донести эту информацию до руководства. Поэтому необходимо, чтобы низшие звенья понимали значение стратегического планирования, доносили достоверную информацию до руководства с целью получения актуального и конкурентоспособного стратегического плана.

Необходимо иметь полный объем данных, приступая к стратегическому планированию, которые можно подвергнуть анализу и на основе которого можно сделать выводы. Но это предполагает, что существует определенная методика получения от организации и от отдельных менеджеров информации, относящейся к разработке стратегии, которая затем преподносится лицам, отвечающим за разработку стратегии в виде некоего комплекта упорядоченных данных. На ООО «Сарансккабель» эта система не доведена до идеала, следовательно, нужно разработать конкретную методику по передаче информации.

Главная проблема при попытке увязать причину и следствие состоит в том, что при разработке стратегии учитывается также и поведение конкурентов. Решения принимаются не только в условиях непредсказуемого развития событий, таких как цикл деловой активности и рост рынка; при их принятии приходится учитывать противоборство других компаний, каждая из которых стремится к достижению конкурентного преимущества. Если компания способна выполнить анализ рыночных условий, то, само собой разумеется, и другие компании могут сделать так же, и в их распоряжении вполне может оказаться точно такая же информация. В этом случае стратегические решения могут превратиться в подобие игры на отгадывание, в которой менеджеры пытаются предугадать действия конкурентов вместо того, чтобы проанализировать варианты, вытекающие из экономической и финансовой оценки. В результате тщательно продуманная и сложная стратегия, основанная на последних достижениях мыслителей в деловых дисциплинах, может привести к неудаче, поскольку основной конкурент предпринял какие-то совершенно неожиданные действия. Предприятию необходимо пересмотреть свою конкурентную стратегию, делать упор на преимуществах своей продукции, возможно уменьшение издержек, путем производства комплектующих изделий на самом ООО «Сарансккабель», разрабатывать новые технические усовершенствования продукции, выходить на новые рынки.

Общекорпоративный масштаб овладения знанием о подходе к стратегическому планированию, а также о процессе его разработки, может иметь положительное влияние на распределение ресурсов внутри компании, содействуя минимизации ненужных конфликтов и обеспечивая общее «чувство направления». Для менеджеров было бы сложно ощущать себя частью команды, работающей для достижения общей цели, если эта цель для них не-

ясна, и они не понимают, каким образом их индивидуальные действия помогают в ее достижении. Четко поставленная цель, ясная всем сотрудникам организации, ее активная, так скажем, «пропаганда», работа на эту главную цель, путем постановок множества целей, непротиворечащей главной, а также мотивация рабочих играет не маловажную роль, все это необходимо для любого предприятия.

Чтобы сохранить и увеличивать свои позиции на рынке, предприятие не только должно соответствовать требованию потребителей, но и опережать эти требования по своим производственным возможностям и технической оснащенности.

Список литературы:

1. Богданов И.В. Теоретические основы стратегического планирования организации, управление деятельности предприятий спорта / И.В. Богданов // Молодой ученый. – 2016. – № 11. – С. 609-617.
2. Голубков Е.П. Стратегический менеджмент: учебник и практикум для академического бакалавриата / Е.П. Голубков. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – С. 14-18.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Конспект лекций с задачами и тестами: учебное пособие. – М.: Проспект, 2011. – С. 113.
4. ООО «Сарансккабель» [Электронный ресурс] // Официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.saranskskabel.ru>.
5. Ушакова О.А. Развитие стратегического планирования в мировой и российской практике / О.А. Ушакова // Вестник Оренбургского государственного университета (ОГУ). – 2014. – № 6 (167). – С. 243.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВЫМИ ПРОЦЕССАМИ

© Николаев Д.В.¹

Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

Стратегическое направление развития производственного предприятия зависит от внешних рыночных альтернатив и внутренних ресурсов предприятия, что предполагает внедрение информационной системы учета оперативного контроля за текущим состоянием производственных процессов и необходимых для них ресурсов.

¹ Доцент кафедры Налогообложения и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук.

Ключевые слова: стратегический выбор, учет и управление производственно-бытовыми процессами.

Стратегический выбор, стратегическое направление производственного предприятия – продукт внешних рыночных альтернатив (потребностей и ограничений) и внутренних факторов-ресурсов и потенциальных возможностей предприятия. Ориентация предприятия с учетом рыночных потребностей, характера потребителей, особенностей товара и наличия конкурентного преимущества выражается в его корпоративной миссии (ее называют хозяйственной, генеральной миссией, или функцией, концепцией бизнеса). В основе корпоративной миссии лежат, как известно, задачи удовлетворения потребностей и запросов потребителей, осуществляемые на определенном рынке исходя из круга удовлетворяемых специфических потребностей совокупности конкретных потребителей, определенных товаров, реального конкурентного преимущества предприятия.

Корпоративная миссия производственного предприятия определяет его организацию, конкурентную стратегию и управление деятельностью во всех основных сферах:

- организацию коммерческой деятельности и коммерческую стратегию, в том числе:
- маркетинговую стратегию;
- бытовую стратегию на товарных рынках (рынках сбыта);
- стратегию обеспечения на рынках факторов производства (рынках ресурсов);
- организацию производственной деятельности и производственную стратегию (включая исследования и разработки).

Концепция корпоративной миссии отражает, по сути, существующую на рынке возможность удовлетворения потребностей конкретного вида потребителей конкретной категории товарами определенного вида и назначения в условиях конкуренции с определенной группой конкурентов. Потребности, их структура определяют рыночный спрос. Рыночный спрос зависит, как известно, от ряда определенных факторов. Потребности, лежащие в основе спроса, отличаются относительно постоянным характером, в то время как спрос изменяется в зависимости от способности товаров удовлетворять его.

Конкурентное преимущество определяет конкурентоспособность позиции предприятия на рынке либо в отрасли и характеризует основной источник, способ ее достижения. Если направленность стратегии выражается в достижении содержания и уровня удовлетворения потребностей более предпочтительного и превышающего таковые у конкурента, то конкурентное преимущество отражает способ достижения этих стратегических целей. Создание конкурентного преимущества определяется степенью дифференциации товаров и выбором товарных рынков – рынков сбыта, а также уровнем издержек производства товаров (услуг).

Организация производственного предприятия определяется его корпоративной миссией и избранной конкурентной стратегией. Степень дифференциации в ориентации на определенные рынки, определенных покупателей, определенные товары и товарные группы обуславливает дифференциацию функциональной деятельности и организации предприятия. Конкурентная стратегия предприятия в итоге проявляется в их интеграции.

Товар (продукция, услуги) производственного предприятия является одной из составляющих его корпоративной миссии. Степень его дифференциации и уровень издержек отражают конкурентную стратегию предприятия. Сам товар определяется конкретными потребностями конкретных потребителей и отражает степень соответствия им. Конкурентоспособность товара – одна из составляющих конкурентоспособности предприятия. Последняя в конечном итоге проявляется именно в предлагаемом товаре – ценности (стоимости и потребительной стоимости) с учетом всех особенностей и преимуществ его реализации, потребления и обслуживания.

Рынки как сфера, определяющая формирование и проявление корпоративной миссии и конкурентной стратегии производственного предприятия определяются конкретными видами потребностей и приоритетными целевыми группами потребителей. В качестве одного из последних производственное предприятие выступает на рынках факторов (ресурсов) производства. Такая связь производственного предприятия с рыночной средой обуславливает системный логистический подход к анализу и синтезу процесса создания товара (ценности).

Конкурентная стратегия производственного предприятия взаимосвязана с его корпоративной миссией и определяет управление функциональной деятельностью предприятия. Конкурентная стратегия распадается на функциональные стратегии в соответствии с функциональной организацией предприятия: маркетинговую, сбытовую, производственную и обеспечения. Каждая из них также имеет свою структуру.

Сбытовая стратегия представляется следующими ключевыми составляющими: стратегией управления, стратегией охвата и стратегией проникновения (продвижения) – коммуникационной стратегией. Эта совокупность ключевых стратегий характеризует, по сути, стратегию сбыта как стратегию взаимодействия двух ключевых потоков: материального (товарного) и информационного – в общей логистической системе сбытовой деятельности.

Стратегия управления направлена на достижение, организацию и осуществление приемлемого, целесообразного и эффективного управления всей сбытовой деятельностью, сбытовой системой производственного предприятия. Именно организация сбытовой системы, сбытовой сети и структура каналов сбыта являются основой воплощения избранной (планируемой) стратегии управления сбытом. Базовыми стратегиями управления сбытовой системой являются стратегия прямого управления, которая основывается на

административном подходе и стратегия так называемого косвенного управления, которая основывается на экономическом подходе.

Стратегия охвата рынка направлена на достижение определенного (максимально широкого) доступа покупателей (потребителей) к товару. Стратегия охвата определяет (и, в свою очередь, определяется им) выбор структуры сбытовой сети, структуры и параметров (длины и ширины) каналов сбыта. Более того, стратегия охвата определяет выбор характера и размаха сбыта. По этому критерию сбытовая стратегия делится на интенсивную (интенсивный сбыт), избирательную (избирательный, или выборочный сбыт) и исключительную (исключительный, или эксклюзивный сбыт) стратегии. Выбор той или иной стратегии сбыта конкретного товара определяется факторами самого товара, целями предприятия и его конкурентной позицией на рынке (в отрасли).

Методической основой формирования стратегии производственного предприятия и концепции политики обеспечения ресурсами производственной программы предприятия может служить корпоративная ERP-система, в которой для выполнения задач учета и управления производственно-сбытовыми процессами можно найти специализированные функции. Однако в большей степени они распределены между различными задачами системы управления оборудованием, качеством, персоналом, снабжением материалов, складами и планированием производством.

Необходимо отметить, что функции управления в этих задачах ориентированы на управление всей корпорацией и предназначены для общих корпоративных отделов и служб (отдела главного механика, энергетика, кадров, материально-технического обеспечения).

Это обстоятельство и является тем «ограничением» учетных функций в ERP – системах, поскольку не учитывается реальное состояние производственных ресурсов, то, что они постоянно меняются. На цеховом же уровне учет должен осуществляться в режиме реального времени для оперативного планирования и обнаружения фактического состояния запасов.

Другим «ограничением» становится тот факт, что на разных временных уровнях меняются и объекты учета, контроля и управления. Таким образом, в связи с несовпадением этих объектов и отсутствием обратной связи между ними в режиме реального времени, происходит некорректное определение структуры запасов, не соответствующего определению времени операционного цикла, нечеткое управление и бюджетирование.

Итак, информационная система учета должна обеспечить оперативный и точный контроль за текущим состоянием производственных процессов и необходимых для них ресурсов. То же самое касается и системы управления.

Для этого необходимо сформировать подсистему учета производства и сбыта продукции с соответствующими модулями и комплексом задач, своевременно устанавливая «узкие места» производства, формировать проблему и пути ее решения.

На основе этой учетной информации необходимо в режиме реального времени управлять загрузкой оборудования и персонала, а также восстановлением ресурсов.

Подсистемы – это объекты учета, построенные по принципу ресурсно-целевой корпоратизации.

Модули задач помогают подсистемам в этой работе, то есть обеспечивают не только данными, но и прямо выполняют некоторые информационные заказы подсистем.

Информационная подсистема учета должна базироваться на интегрированной сети предприятия и иметь в своем составе не менее 3 модулей и 100 пользователей.

Указанная подсистема предназначена для компьютеризации учета производства и сбыта основной продукции и другой товарной продукции, что позволяет реализовать:

- Управление стратегией производства и сбыта основной продукции;
- Управление маркетингом и внешнеэкономической деятельностью;
- Оперативное управление расчетными операциями;
- Управление производством и реализацией дополнительной продукции;
- Организацию документооборота;
- Управление производственной деятельностью бизнес-единиц;
- Оперативное получение информации и принятие решений высшим менеджментом.

Таким образом, подсистема «Учет производства и сбыта продукции» – это такая компьютеризированная система учета, которая в режиме реального времени предоставляет информацию для оптимизации производственно-сбытового процесса корпорации от получения заказа, через процесс производства до сбыта продукции.

Принципиальным здесь является то, что подсистема оперирует в другом временном пространстве и с другими учета и управления – а отсюда, дополнительно расширяет функции существующих автоматизированных систем учета.

Список литературы:

1. Долганов А.В. Теоретические подходы к исследованию управления инновационным научно-технологическим развитием / А.В. Долганов // Научное обозрение. Серия 1. Экономика и право. – 2014. – № 4. – С. 16-22.
2. Игнатова Т.В. Инновационное развитие обрабатывающих предприятий России: теория, методология, практика: Монография / Под ред. проф. Т.С. Рябовой и проф. А.С. Чижика. – 2013.
3. Мишурова И.В. Организационные факторы управления сбытовой деятельностью промышленного предприятия // Инновационные стратегии и механизмы управления экономикой. Материалы XIV ежегодной междуна-

родной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, молодых ученых и студентов / Ростовский государственный экономический университет (РИНХ). – Ростов н/Д, 2014. – С. 190.

АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Чадаев Д.Ю.¹, Белова Е.О.²

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный технологический университет»,
г. Краснодар

На данный момент представлено много методик анализа внешних и внутренних стратегических факторов деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что любому предприятию в данное время не обойтись без использования методик, которые анализируют и прогнозируют деятельность их предприятия, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: SWOT, PEST, SPACE, SNW, TEMPLES, LoNG, Marketing Mix.

Самыми популярными и часто используемыми считаются такие, как: SWOT, PEST, SNW и SPACE-анализ [1]. Данные методики очень хороши и являются основой любого анализа, но есть малоизвестная методика, под названием Т.Е.М.Р.Л.Е.С., которая расшифровывается как (Technology, Economics, Market, Politics, Laws, Ecology, Society) [2]. Данная методика похожа на PEST-анализ, но включает в себя, куда большее количество факторов для анализа и может служить отличным подспорьем для проведения SWOT анализа.

Актуальность данной модели заключается в:

- комплексном подходе;
- важности составляющей Technological в настоящее время;
- важности отдельного оценивания политических и законодательных факторов;
- важности введения оценивания рыночных факторов с возможностью их рассмотрения, как в описании рыночных характеристик, так и с точки зрения рыночных характеристик по модели М. Портера;
- необходимости добавления информационной модели в рассматриваемую методику [3].

¹ Студент.

² Доцент кафедры Производственного менеджмента и экономики отраслей народного хозяйства, кандидат экономических наук, доцент.

Таким образом, методика принимает вид TEMPLES+I (Technology, Economics, Market, Politics, Legal, Ecology, Society + Information) – технологические, экономические, рыночные, политические, правовые, экологические, социально-демографические и информационные факторы.

Одним из сложных вопросов так же является процесс анализа факторов макросреды при учете деятельности компании. Ученые, которые рассматривают данную проблему, предлагают проводить оценку на 3-х уровнях: локальном уровне, национальном и глобальном уровне [4].

Одной из методик, которая систематизирует этот процесс, является модель LoNG. Под каждым из уровней в этой методике рассматривают соответственно Lo (local) – локальный, N (national) – национальный и G (global) – глобальный уровни анализа [5]. В таблице 1 представлены характеристики совмещенного TEMPLES + LoNG анализа.

Таблица 1

TEMPLES + LoNG – анализ

Факторы	LOCAL (локальный уровень)	NATIONAL (национальный уровень)	GLOBAL (глобальный уровень)	Вывод по общему влиянию фактора
Технологические	Совершенствование технологий	Технологические возможности	Международные достижения	
Экономические	Доход	Ставки по процентам	Экономический рост	
Рыночные	Рыночное окружение	Рыночная среда	Состояние рыночной среды	
Политические	Предоставление услуг	Субсидии	Торговые соглашения (международные)	
Правовые (юридические)	Разрешение на лицензии	Законодательство	Международные соглашения	
Социальные	Рост населения	Изменение демографии	Миграция	
Экологические	Проблемы утилизации отходов	Погодные условия	Изменение климата	
Информационные	Информационная доступность	Информационное обеспечение страны	Доступность международной информации	
Вывод по влиянию на уровне				

Недостатком данной методики является рассмотрение ситуации исключительно на модели маркетингмикс (Marketing Mix). Для полного анализа, необходимо дополнительно рассматривать факторы с точки зрения их расширения такими составляющими, как: Place, People, Profit, Personnel (место, потребители, прибыль, персонал) [6].

В дополнение к данным, которые приводятся в табл. 1, элементами Marketing Mix и построение модели для определения факторов для анализа макросреды могут рассматриваться с позиции полного анализа по трем плоскостям: факторы TEMPLES+ LoNG + I + Marketing Mix. Полученный результат можно рассмотреть с точки зрения полной оценки и представлять собой подобная модель, представленная на рис. 1.

Данная модель дает возможность провести описание с точки зрения выделения характеристик с оценкой влияния факторов макросреды на анализируемые составляющие элементов Marketing Mix страны, отрасли и предприятия [7].

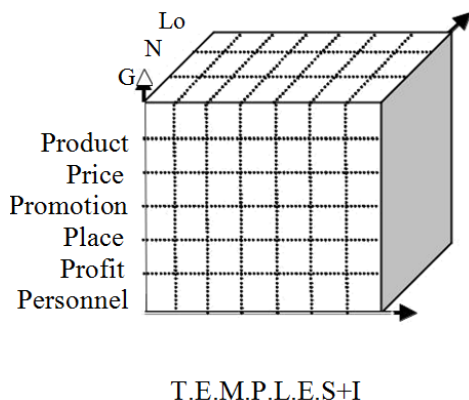


Рис. 1. Модель описания факторов внешней среды
TEMPLES + I + LoNG + Marketing Mix

Для решения проблем предлагается модель совмещенного TEMPLES+LoNG + I + Marketing Mix-анализа в форме таблицы. Плюсами является наличие качественного и количественного анализа факторов, в следствие чего можно формировать выводы по полученным результатам и рассматривать их в динамике с учетом проведения расчетов по текущему периоду (t), и составлении значений прогноза (t+1). Процесс анализа макросреды происходит по схеме «фактор-предприятие-отрасль-страна», а полученные результаты, оформляются в виде таблицы, которая включает в себя факторы макросреды и оценку их влияния. Оценка характеристик происходит при помощи метода экспертных оценок, который отнесен к категории нечетких методов оценки, где сила влияния фактора рассчитывается по формуле: $Z = I \cdot D \cdot P \cdot E$, где I – влияние фактора (10 – max, 1 – min); D – опасность/возможность «-/»»; P – вероятность наступления события (3 – max, 1 – min); E – оценка фактора (10 – max, 1 – min). В качестве примера рассмотрим действие факторов макросреды на русское предприятие розничной торговли ПАО «Магнит» (табл. 2).

Важность факторов информационной среды проявляется в приведенном примере количественно (см. табл. 2), а также показывает усиление положительного влияния на данную сферу деятельности. Суммарное положительное влияние этих факторов сказывается и на изменении всего влияния макросреды на рассматриваемое предприятие.

Таблица 2

Анализ факторов макросреды ПАО «Магнит»

Составляющие среды / группы факторов	Оценка фактора	Текущий период (t)				Будущий период (t+1)				Значение фактора		
		Важность фактора	Опасность/возможность	Вероятность события		Оценка фактора	Важность фактора	Опасность/возможность	Вероятность события	Оценка фактора	По текущему периоду max(t)	(t)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Технологические факторы:												
Создание упаковочного оборудования	10	8	1	2	4	6	1	2	5	240	64	60
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Совершенствование технологии хранения продукции	10	7	-1	1	3	8	-1	1	6	-210	-21	-48
ИТОГО:										210	61	42
8. Факторы информационной среды:												
Пропаганда здорового образа жизни	10	5	1	1	6	6	1	2	7	150	30	84
Распространение качества о снижении качеств продаваемой продукции	10	4	1	1	4	4	1	2	4	120	16	32
Широкое развитие сети Интернет	10	4	1	1	3	4	1	2	6	120	12	48
ИТОГО:										390	58	164
Всего:										-300	-200	-47

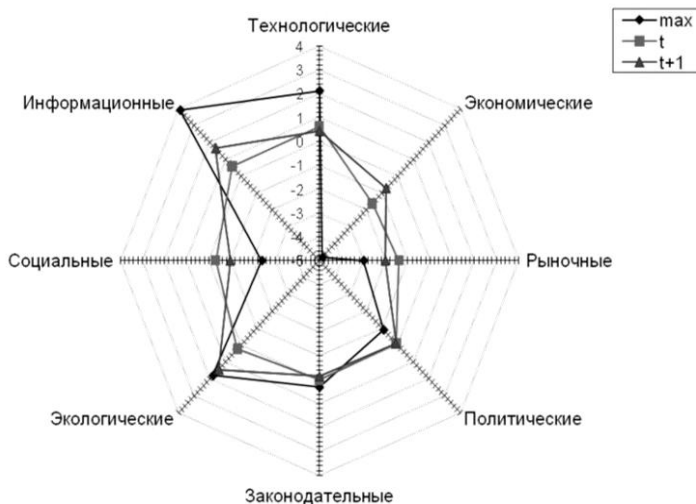


Рис. 2. Диаграмма полученных данных из таблицы 2

Для повышения эффективности работы с полученными данными в ходе проведения анализа, используя современные методы представления количе-

ственной информации, целесообразно использовать диаграммы (образец представлен на рис. 2 по данным, рассмотренным в табл. 2).

Учитывая скорость, с которой происходят изменения окружающей среды, активную деятельность компаний на рынках макросреды и аспекты глобализации, важно грамотно провести комплексный анализ факторов макросреды. Вследствие чего, результаты анализа макросреды позволяют провести оценку внешней экономической ситуации, что является важной составляющей комплексного маркетингового анализа [8]. Предлагаемая в статье модель, не только позволит использовать различные способы представления и оценки факторов макросреды, но и применять качественные и количественные способы для оценивания динамики изменений, которые в свою очередь необходимы для мониторинга состояния маркетинговой макросреды и подготовки обдуманных и качественных управленческих решений.

Список литературы:

1. Управление конкурентоспособностью предприятий, отраслей, регионов / Алуян В.С., Белова Е.О., Гавриш Е.С., Гришин И.Ю., Кобозева Е.М., Ковалёва Н.В., Коломыц О.Н., Клочко Е.Н., Прохорова В.В., Скульчес Д.В., Тимиргалеева Р.Р., Урманов Д.В., Черникова В.Е., Шелудько Е.Б., Шутилов Ф.В., Боярчук Н.К., Гайдагов А.В., Казак А.Н., Ланковская Е.К., Лукьянова Е.Ю. и др. Коллективная монография. – Майкоп, 2016.
2. Чурлей Э. Использование TEMPLES+I-анализа для проведения комплексной оценки в международном маркетинге // Журнал международного права и международных отношений. – 2011. – № 4. – С. 87-92.
3. Караченцева А.А., Белова Е.О. Оценка конкурентной позиции организации // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса ФГБОУ ВПО «КубГТУ». – Краснодар, 2015. – С. 159-161.
4. Шутилов Ф.В. Стратегическое управление и государственная поддержка развития промышленных кластеров // Вестник Адыгейского государственного университета. Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 5. Экономика. – 2013. – № 4 (131). – С. 275-280.
5. Белова Е.О., Веселова Н.Ю. Менеджмент. – Краснодар, 2011.
6. Белова Е.О. Разработка стратегии развития предприятия пищевой промышленности // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2015. – № 3 (35). – С. 3.
7. Прохорова В.В., Илющенко Н.А. Стратегические приоритеты региональной экономической политики // Бизнес в законе. Экономико-юридический журнал. – 2010. – № 4. – С. 251-254.
8. Mindlin Y.B., Zhukov B.M., Prokhorova V.V., Shutilov F.V., Belova E.O. Main stages of the formation of an economic cluster // International Journal of Economics and Financial Issues. – 2016. – Т. 6, № S1. – С. 261-265.

Секция 4

МАРКЕТИНГ

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГА И ЕГО СТАНОВЛЕНИЯ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

© Абазова Л.Х.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г. Нальчик

В статье рассматривается значение маркетинга в сфере АПК, особенности агромаркетинга, определяемые спецификой сельского хозяйства, факторы, обуславливающие более высокую чувствительность, восприимчивость, адаптивность, самоорганизация, самоуправление системы агромаркетинга по сравнению с системами других видов маркетинга.

Ключевые слова: маркетинг, агромаркетинг, агробизнес, маркетинг в АПК.

При реформировании современной российской экономики возник ряд проблем, важнейшей из которых является повышение эффективности агропромышленного производства как стратегически значимой сферы деятельности, во многом предопределяющей уровень жизни населения России. В настоящее время агропромышленные предприятия функционируют в условиях нестабильности в силу несовершенства хозяйственного механизма, недостатка коммерческой информации, слабого анализа факторов внешней среды (поведения покупателя, изменения рыночной конъюнктуры, появления новых товаров и др.), отсутствия практического опыта работы на рынке. В связи с этим требуется пересмотр и активизация исследований, направленных на эффективное доведение сельскохозяйственной продукции до потребителя.

В определения направления развития агромаркетинга необходимо рассмотрение особенностей маркетинга в деятельности АПК.

В агромаркетинге первый потребитель может быть и конечным, так как многие сельскохозяйственные продукты или не подлежат переработке, или их перерабатывают сами производители. Кроме того, при реализации продукции от первого до конечного потребителя используется уже не агромаркетинг, а другие виды маркетинга (промышленный, коммерческий и т.д.).

Маркетинг, связанный с продуктами сельского хозяйства, сложнее промышленного и тем более других видов маркетинга, что определяется мно-

¹ Доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление», кандидат экономических наук, доцент.

гообразием методов, приемов и способов его осуществления из-за большого количества производимых продуктов, их целенаправленности, необходимой значимости. Одни из них являются товарами первой необходимости, вторые дополнением в гармонии полезности и потребности, третьи служат для удовлетворения высокого уровня жизни, ее эстетики. Нельзя не отметить такую специфическую особенность агромаркетинга: в формировании малого бизнеса его функции выполняют не обученные этому специалисты, а сами предприниматели. Таким образом, многообразие объективных и субъективных условий эффективного агромаркетинга в сравнении с промышленным и обуславливает его сложность [3].

Особенности агромаркетинга определяются спецификой сельского хозяйства [2].

Первая особенность – зависимость экономических результатов от природных условий. Производство сельскохозяйственных продуктов взаимосвязано и определяется основным средством производства – землей, т.е. ее качеством и интенсивностью эксплуатации. Земля может улучшаться, если с ней правильно и бережно обращаться. Так, разумное применение химических средств борьбы с вредителями и болезнями или вообще их неиспользование, замена их биологическими методами, использование эколого-щадящих технологий создают возможности производить экологически чистую продукцию. В то же время нерациональная обработка почвы отражается на уровне продуктивности растений и качестве продукции. Существует тесная связь использования земли с развитием отраслей животноводства. Данное условие определяет объем, ассортимент и качество продукции. Все это налагает на агромаркетинг определенную специфику в процессе его организации и проведения.

Природные и экономические процессы в агробизнесной деятельности интегрируются и образуют новые условия для производства, а также для организации маркетинга.

Вторая особенность – роль и значение товара. Специалисты или службы маркетинга имеют дело с товаром первой жизненной необходимости. Следовательно, они должны своевременно и в необходимом объеме и ассортименте, а также с учетом возраста, пола, национальных традиций, состояния здоровья потребителей удовлетворять их нужды, потребности, интересы. Товар, как правило, скоропортящийся, поэтому необходима оперативность поставки, целесообразная и безопасная упаковка, сервисное и эстетическое обслуживание.

Третья особенность агромаркетинга – несовпадение рабочего периода и периода производства. Например, продукцию растениеводства получают 12 раз в год, а рабочий период длится целый год. В связи с этим специалисты по маркетингу должны очень хорошо знать диалектику спроса потребителей, уметь прогнозировать тенденцию его удовлетворения, рыночную конъюнктуру и т.д., так как от этого зависит эффективность агромаркетинга.

Четвертая особенность сезонность производства и получения продуктов. С этим связана специфика маркетингового обеспечения изучения рынка сбыта и продвижения продукта.

В связи с тем, что потребитель может быть последним, возникает целесообразность маркетинговой деятельности по переработке продукции (первичной или окончательной) непосредственно производителем (предпринимателем) в хозяйстве (объединении), по выполнению функций, которые реализуются в других видах маркетинга между первым и конечным потребителем, т.е. дистрибьюторами.

Особо следует выделить именно переработку (первичную или окончательную). Часто первичная переработка имеет целевую направленность сохранение продукции и ее качества, а не повышение ее потребительских свойств, и гуманизация производственной и маркетинговой деятельности.

Именно переработка продукции, ее сервисное обеспечение и конкурентоспособность с аналогичной импортной продукцией в фермерских хозяйствах и других формированиях малого агробизнеса, а также в их объединениях еще не отвечает современным требованиям потребителей.

Это объясняется следующим:

- агробизнесные формирования работают на дефицитном рынке;
- у них нет достаточного опыта и традиций организации предпринимательства и маркетинговой деятельности;
- многие данные формирования при своем становлении не имеют достаточных денежных и материальных средств;
- государство достаточно финансирует и кредитует данное направление предпринимательства;
- наука и промышленность неудовлетворительно подготовлены и недостаточно эффективно обеспечивают данное направление деятельности формирований малого бизнеса.

Пятая особенность многообразие форм собственности в системе АПК на землю, средства производства, реализуемый товар. Это предопределяет многоаспектную конкуренцию, которая управляется только спросом потребителей и его удовлетворением. Отсюда разнообразие и диверсификация стратегий, тактик, форм, методов, приемов агромаркетинга. Например, только с учетом фактора конкуренции маркетинговые стратегии, по нашему мнению, могут быть следующими: конкурентной борьбы; сотрудничества; конкретности дела, товара, маркетинга; кон версификации; синхро-конкурентности товара, маркетинга; диверсификации; джампинговой пенетрации. При этом количество форм, видов тактик, методов, способов возрастает в настоящее время значительными темпами.

Шестая особенность многообразие организационных форм хозяйствования. С учетом форм собственности образуются системы агромаркетинга, различные с точки зрения организации, функционирования, самоуправления

ния, а главное восприимчивости и адаптивности к нуждам, запросам и интересам потребителей.

Сельское хозяйство, как ни одна отрасль экономики, характеризуется разнообразием организационно-хозяйственных форм совхозы, колхозы, межхозы, объединения, агроконсорциумы, фермерские, крестьянские хозяйства и т.д. Отсюда и различные формы агромаркетинга, начиная с целевой программы маркетинговой деятельности и заканчивая результативностью агробизнеса. Первостепенной задачей агромаркетинга, ставящего целью гармоничное удовлетворение спроса потребителей является создание целостной системы агромаркетинга в масштабе России, которая обеспечит необходимые условия для реализации возможностей каждого агромаркетингового формирования.

Сложным аспектом организации агромаркетинга является отражение диалектики организационно-хозяйственных форм в связи со стохастичностью этого процесса. На современном этапе во всех государствах СНГ, в том числе и в России, определенное распространение получает фермерское движение, но в силу ограниченности материальных (особенно стартовых) возможностей процесс осложняется, но маркетинг, тем не менее, должен адаптироваться к рациональному фермерскому хозяйствованию.

Седьмая особенность агромаркетинга неравномерность, неравнозначность и различный уровень осуществления маркетинговой деятельности. Это касается всей системы маркетинга агробизнеса, включая производство, переработку и реализацию товара (до конечного потребителя). Недостаточный уровень маркетингового обеспечения только лишь в одном звене этой цепочки приводит к неудовлетворительному маркетингу. Это снижает эффективность агробизнеса.

Например, очень трудно своевременно реагировать на перспективу изменения спроса потребителей на этапе определения производственной программы. Ведь процесс производства сельскохозяйственной продукции длится месяцы, а иногда и годы. Также очень сложно сельскому предпринимателю повысить конкурентоспособность продукции уже отлаженного производства в сравнении с предпринимателями зарубежных государств, вышедших с новым товаром в данный сегмент рынка. Ежегодно запросы и интересы потребителей к качеству товара, сервисному и эстетическому обеспечению маркетинга возрастают, но удовлетворить их отечественным предприятиям АПК и формированиям малого бизнеса очень трудно из-за неразвитости сферы предпринимательства, маркетинга и агробизнеса.

Восьмая отличительная особенность агромаркетинга, более высокая чувствительность, восприимчивость, адаптивность, самоорганизация, самоуправление системы агромаркетинга по сравнению с системами других видов маркетинга.

Это обусловлено следующими факторами:

1. Спрос потребителя имеет палитру детерминированных и стохастических нужд, запросов, потребностей, интересов, поэтому система агромаркетинга должна в обязательном порядке удовлетворить первичные потребности и гибко реагировать на «неуправляемые» запросы и интересы. Причем даже детерминированный спрос очень разнообразен в сервисном, инфра товарном, эстетическом аспекте или имеет окраску моды, каприза и т.п.
2. Существует острая конкуренция на рынке сельскохозяйственной продукции из-за идентичности товаров. Поэтому выигрывают предприятия (формирования), имеющие конкурентоспособную систему не только в своем сегменте, но и за рубежом.
3. Производство многих видов продукции зависит от погодных условий, следовательно, необходима самоорганизация системы агромаркетинга, от уровня и скорости адаптивности которой зависит результативность предпринимательства или агробизнеса.
4. Система агромаркетинга должна быстрее адаптироваться к государственным и другим директивным решениям из-за многообразия конкурентных организационно-правовых форм.

Девятая особенность практического агромаркетинга более низкий уровень науки и искусства маркетинговой деятельности в сравнении с другими видами маркетинга.

Данное положение обусловлено многими факторами:

- производители имели и имеют дело с продуктами первой необходимости, да еще на дефицитном рынке, поэтому руководители сельскохозяйственных предприятий и формирований уделяли мало внимания агромаркетингу, вследствие чего у них почти нет опыта в этой области;
- до настоящего времени не сформировалась наука об агромаркетинге и, следовательно, отсутствуют научно обоснованные рекомендации по его осуществлению.

Таким образом, обозначенные особенности агромаркетинга позволяют продолжить наметившиеся положительные тенденции дальнейшего развития служб маркетинга, которые вынуждены работать больше по инерции и на интуитивно эмпирической основе.

Список литературы:

1. Алексунин В.А. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014.
2. Кириенко Н.В. Формирование эффективной системы маркетинга в агропромышленном комплексе. – М.: ИНФРА-М, 2012.
3. Цыпкин Ю.А. Агромаркетинг и консалтинг. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ПАРТИЗАНСКОГО МАРКЕТИНГА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

© Иванчикова Т.А.¹, Капчегашева И.В.²

Хакасский технический институт – филиал
Сибирского федерального университета, г. Абакан

В статье рассмотрены инновационные методы рекламы, а также использование методов партизанского маркетинга в рекламе строительной организации.

Ключевые слова: партизанский маркетинг, реклама строительных организаций, методы и идеи партизанского маркетинга, практический маркетинг в строительстве.

Маркетинг сегодня безграничен. Каждую секунду маркетологи сообщают своей целевой аудитории о предоставляемых товарах и услугах. Количество рекламных сообщений в день, направленных на одного человека достигает 1500-2000. В таких условиях любой здравомыслящий мозг перестанет обращать на рекламу внимание. Срабатывает так называемый инстинкт «самосохранения». Не удивительно, что большинство вездесущей рекламы воспринимается как «спам».

В таких условиях очень важно использовать нестандартные методы воздействия. Быть первым для своего потребителя. В сегодняшней битве за умы все большую популярность обретают такие методики как: вирусный маркетинг, скрытый маркетинг, шокирующий маркетинг, «эмбиент медиа» (ambientmedia), «лайфплейсмент» (lifeplacement). Все они являются составляющими партизанского маркетинга.

Главная особенность партизанского маркетинга – взаимодействие с целевой аудиторией в неожиданных местах и ранее не задействованных сферах рекламы. При этом используются малозатратные или бесплатные методы воздействия. Время и нестандартное мышление – вот основные составляющие партизанского маркетинга.

Партизанский маркетинг базируется на психологии индивидуума. Например, если взять группу студентов, привлечет внимание и запомнится тот студент, который задает нестандартные вопросы или одет неординарно. Миссией партизанского маркетинга является создание креативных, небанальных методов привлечения потенциального потребителя и достижение наивысшей, моментальной отдачи при минимальных затратах [3, с. 13].

Автором партизанского маркетинга является американский маркетолог Джей Конрад Левинсон. В прошлом креативный директор агентства рекла-

¹ Студент.

² Доцент кафедры «Экономика и менеджмент», кандидат педагогических наук.

мы Leo Burnett. В 1984 году Джей Конрад Левинсон опубликовал книгу – «Партизанский маркетинг». В России партизанский маркетинг появился, в большей степени благодаря Александру Левитасу, автору книг «Экспресс маркетинг» (2012 год) и «Больше денег от вашего бизнеса» (2013 год).

Александр Левитас считает, что «В партизанском маркетинге побеждает не героизм, а много маленьких правильных усилий» [4, с. 129].

Пол Хенсли утверждает, что партизанский маркетинг – это маркетинг удовольствия, а не потребности. В традиционном маркетинге во главе стоит «потребность», сначала надо заставить человека почувствовать себя плохо, указать на какую-то проблему, а потом предложить пути решения. В партизанском методе совсем наоборот, сначала заставляют человека почувствовать себя хорошо, а потом подталкивают его к покупке «от удовольствия» [6].

К преимуществам партизанского маркетинга можно отнести следующее:

- минимальные затраты. Следовательно, доступность любой организации, а так же отказ от размещения рекламы в традиционных СМИ;
- мгновенный либо быстрый эффект;
- скрытность маркетинговых приемов защищает от использования готовых идей конкурентами;
- реклама становится не количественной, а качественной. Четко прослеживается персонализация потребителя;
- стратегией партизанского маркетинга является не устранение конкурентов, а действия направленные на создание и закрепление партнерских отношений.

Однако, наряду с преимуществами, партизанский маркетинг имеет и недостатки. Во-первых, чтобы маркетинговая кампания прошла с полной отдачей и были достигнуты ожидаемые результаты, необходимо найти профессионалов в данной области и положиться на них, что весьма затруднительно в условиях рыночной экономики. Во-вторых, есть опасность, что креативная идея может быть не принята большинством потребителей. Поэтому, перед применением в деятельности каких-то приемов следует проводить исследования [1, с. 211].

Рассмотрим практическое применение партизанского маркетинга на примере организации по установке натяжных потолков в городе Минусинске. Целью применения партизанского маркетинга является увеличение частоты заказов натяжных потолков на 20 %.

Перед исследованием целевой аудитории был проведен анализ, направленный на составление формулы продаж (формула 1):

$$Пр. = П_{к.} \cdot C_v \cdot Cр.чек. \cdot K_{конв.} \cdot M,$$

где $П_{к.}$ – лиды, количество потенциальных клиентов;

C_v – коэффициент конверсии;

$Cр. Чек$ – средний чек;

$K_{конв.}$ – коэффициент конверсии.

Перед применением партизанского маркетинга был произведен анализ 487 договоров, заключенных компанией по установке натяжных потолков «Престиж» города Минусинска, а также офисных визитов и входящих звонков. Целью анализа являлось определение целевой аудитории. Основные составляющие характеристики целевой аудитории: В 28 % случаев выбором компании по установке натяжных потолков являются женщины, 18 % случаев мужчины. Возрастные характеристики с 45 до 72 лет. Все клиенты являются собственниками квартир и домов.

Партизанский маркетинг предусматривает поиск ситуации, в которой целевой аудитории нужен рекламируемый товар или услуга.

В данном случае ситуацией является ремонт, в стадии завершения.

Исходя из вышеперечисленных данных и опираясь на «партизанские» советы, были применены маркетинговые ходы, указанные в таблице 1.

Таблица 1

Маркетинговые ходы

Советы по партизанскому маркетингу	Практические рекламные ходы компании «Престиж»	Затраты за месяц
Контакты с нужными людьми. 76 % новостей либо создаются на заказ, либо «подбрасываются». Установите контакты с людьми, которые могут обеспечить известность вашей фирме [3]	Заключение партнерских соглашений, по взаимной рекламе, с дизайнерами, риэлторами и строительными магазинами.	Печать визиток 1000 руб. (за 1000 визиток)
Популярное издание. Выпустите в свет бесплатную поваренную или какую-нибудь иную полезную книгу, и люди запомнят ваше имя [3]	Статья в местных газетах. Статья обучающего характера, не содержит прямой рекламы, указывает преимущества надежных компаний. (Некоторые из преимуществ, есть только в нашей компании.)	бесплатно
	«Муж на час» после монтажа натяжных потолков, мастера по желанию клиентов, могут прикрутить ручки к дверям, повесить полку и т.д.	500 рублей к заработной плате монтажников
	Размещение рекламы на обороте товарных чеков строительных магазинов.	Затраты на распечатку 40 000 экз. А5 формата обошлись в 7 000 рублей.
Раздача сувенирной продукции [3]	Раздача ручек с контактной информацией.	Стоимость изготовления ручек 2000 руб.
Активно участвуйте в общественной жизни, чтобы ваше имя и ваша фирма приобрели большую известность [3]	Спонсорство городских детских мероприятий. Участие в жизни города.	3000 рублей
	Организация он-лайн голосования на сайте.	бесплатно
	Ведение скрытой и вирусной рекламы в социальных сетях. Затраты равны нулю.	бесплатно
ИТОГО:		15 000 рублей

Перечисленные маркетинговые ходы способствовали достижению поставленной цели, уже спустя месяц после начала применения.

К сожалению, партизанский маркетинг в России еще не достиг западного уровня, но те отечественные производители, которые в своей деятельности используют его приемы, уже убедились, насколько это эффективно и как

это помогает обойти своих конкурентов. Причем грамотное новаторство дает моментально ощутимые результаты [4, с. 247].

Концепция партизанского маркетинга и инновационный подход, по мнению ведущих маркетологов имеет большие перспективы. По статистике 2015 года 90 % маркетологов используют давно устаревшие, шаблонные методы и лишь 10 % ищут новые, креативные методы реализации своих целей. В отличие, от привычных инструментов маркетинга, «партизанские» методы позволяют достигнуть желаемого эффекта в короткие сроки.

Список литературы:

1. Каден Р.Дж. Партизанские маркетинговые исследования. – Эксмо, 2010. – 368 с.
2. Ковалевский Д. Тайные тропы к сердцу клиента, или. Партизанский маркетинг как средство продвижения // Практика рекламы. – 2007. – № 1. – С. 20-23.
3. Левинсон Дж.К. Партизанский маркетинг. Простые способы получения больших прибылей при малых затратах. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 432 с.
4. Левитас А. Больше денег от вашего бизнеса. Партизанский маркетинг в действии. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 320 с.
5. Левитас А. Экспресс маркетинг. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 320 с.
6. Петрук Г.В., Балдина Ю.В. Основы менеджмента и маркетинга: учебное пособие. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. – 184 с.
7. Серповиц Э. Сарафанный маркетинг. Как умные компании заставляют о себе говорить. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 210 с.
8. Степанова К.С., Сычева Т.А., Черепанова О.В. Искусство «убивать» информацией, или партизанский маркетинг // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки. – 2012. – № 6. – С. 89-96.
9. Халилов, Д. Маркетинг в социальных сетях. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 210 с.

К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НОВОСТНОГО САЙТА VESTIPRIM.RU

© Леонова К.К.¹

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В настоящее время Интернет-ресурсы имеют все более массовое распространение в современном мире. Именно поэтому крайне важно по-

¹ Студент кафедры Международного маркетинга и торговли, бакалавр 4 курса.

нимать, что изучение конкурентоспособности различных Интернет-порталов представляет собой актуальную тему для исследования.

В данной работе рассмотрены ключевые моменты конкурентоспособности новостного сайта Vestprim.ru с точки зрения его привлекательности для рекламодателей.

Ключевые слова: новостной портал, новости, Интернет, конкурентоспособность, привлекательность.

Для построения грамотного анализа исследуемого сайта и его привлекательности необходимо изначально провести первичное исследование рынка новостных Интернет-порталов, которые преобладают в Приморском крае.

Среди других площадок, принадлежащих компании Farpost, ресурс NewsVI.ru является одним из самых посещаемых сайтов. Ежемесячно этот портал просматривают более двухсот тысяч пользователей, а количество страниц, содержащих информационные материалы и новости Владивостока, превышает один миллион.

Стоит также отметить, что многочисленная аудитория сайта NewsVI.ru сформировалась не из узких специалистов в определенных областях, а из представителей средних социальных слоев, среди которых много читателей из России и других стран постсоветского пространства. Также сайт регулярно посещают читатели из Японии, Китая, США, Германии.

Еще одним крупным источником публикации новостных ресурсов является портал «Приморье 24».

Популярность информационного агентства «Приморье 24», обуславливается оперативной публикацией свежих и актуальных материалов. Информация, размещаемая на этом сайте, затрагивает не только город Владивосток, но и Приморский край в целом.

Аудитории этого новостного ресурса интересны все темы, о чем говорит статистика просмотра всех рубрик и разделов, и такой широкий тематический охват себя оправдывает, так как на сайте отсутствуют так называемые «мертвые» страницы с нулевым или небольшим посещением.

Сотрудники агентства «Приморье 24» руководствуются одним принципом: все материалы должны не только своевременно размещаться, но и соответствовать требованиям качества, содержать достоверную информацию и ссылаться на выводы и данные от авторитетных экспертов и источников.

Согласно статистике на сайт ежедневно заходят от пяти до десяти тысяч пользователей, что делает сайт агентства не только ценным информационным ресурсом, но и полноценной рекламной площадкой, на которой материалы рекламодателя ежедневно будут видеть тысячи людей.

Далее рассмотрим характеристики портала Primorye.ru

Работу ресурса обеспечивает компания ПАО «Ростелеком» (www.rostelecom.ru), которая является лидером по предоставлению информационных и коммуникационных услуг в России. Помимо этого «Ростелеком» предостав-

ляет населению услуги подключения к платному телевидению: на данный момент по статистике абонентами компании являются более 9 миллионов человек. Сам же портал «Приморье» имеет достаточно удобный интерфейс для работы пользователей и свежие, актуальные информационные данные [6].

Успехи подобных новостных ресурсов в значительной степени стали возможны благодаря межрегиональному медиахолдингу PrimaMedia, который активно работает в десяти регионах РФ. В настоящее время география активности этой компании растет: чуть больше чем за десять лет существования PrimaMedia, начав работать только в Приморском крае, уже объединяет информационное пространство многих городов, а новые и дополнительные подразделения холдинга открываются в разных населенных пунктах ежегодно.

Журналистское движение в Приморском крае развивается не без помощи PrimaMedia. Холдинг способствовал этому еще в 2013 году, а сегодня компания не только обеспечивает журналистам возможность работать, он и защищает их интересы, способствуя укреплению института свободы слова на территории государства. По данным официальных исследований, проведенных компанией TNS, на сегодняшний день PrimaMedia объединяет более миллиона пользователей в возрастной категории от 25 до 44 лет, при этом социальная принадлежность и род деятельности в основном связаны как с различными СМИ, так и с коммерческими и политическими структурами.

PrimaMedia помимо активности в сети также организует встречи в реальной жизни: такие мероприятия проходят в формате круглых столов и конференций, а также осуществляются в виде международных и региональных форумов (экологический форум «Природа без границ», Дальневосточный МедиаСаммит и другие).

Помимо этого холдинг оказывает широкий спектр услуг в области маркетинговых коммуникаций, а специалисты компании «Центр репутационных технологий», которая входит в холдинг, также предлагают услуги в сфере дизайна (от работы с веб-сайтами до полиграфической деятельности).

Такое внимание к интернет-ресурсам и желание крупных компаний и холдингов иметь собственных специалистов в этой области обусловлено эффективной работе сайтов в качестве средства для привлечения информации пользователей. При наличии качественно выполненного сайта у пользователей возникает желание подробно изучить его содержимое, а кроме того совершить ряд других действий: зарегистрироваться, подписаться на уведомления, поделиться ссылкой на своих страницах в социальных сетях. От того, насколько удобен интерфейс, в данном случае и зависит желание человека остаться на сайте или искать альтернативные варианты [5].

На этом фоне функциональность сайта, удобный интерфейс и оптимальный дизайн являются главными факторами, привлекающими внимание пользователя и повышающими конверсию любого интернет-ресурса. Для

новостных сайтов это особенно важно, так как удобная форма предоставления информации способствует тому, что пользователь остается на сайте, а не станет искать первоисточник или другой, более удобный для ознакомления ресурс.

Руководствуясь такими соображениями, специалисты провели исследования по оценке конкурентоспособности сайта Vestiprim.ru. Основной целью этой работы было выяснить, согласны ли рекламодатели размещать на таком ресурсе свою рекламу, считая его привлекательным для посетителей. Здесь очень важно сопоставлять эффективность рекламы именно с внешним видом сайта, так как от удобства ресурса и его привлекательности для потенциальных клиентов рекламодателей зависит и конверсия [2, 3, 4].

В результате выяснилось, что сайт vestiprim.ru можно оценить как хороший, но не лучший сайт в данной области, и в данном случае необходимо искать преимущества сайтов-конкурентов, которые находятся по этим показателям выше объекта исследований. Лидером по посещаемости оказался сайт NewsVI.ru, к которому большинство рекламодателей относятся лояльно и готовы размещать свою рекламу на такой площадке.

Привлекательным для целевой аудитории этот сайт делают не только свежие и актуальные новости, но и различные фотоматериалы, которые позволяют наглядно знакомиться с контентом, а это немаловажный показатель для многих пользователей. При этом все статьи доступны для комментирования, и пользователи с удовольствием используют такую возможность выразить свою точку зрения относительно того или иного события [1].

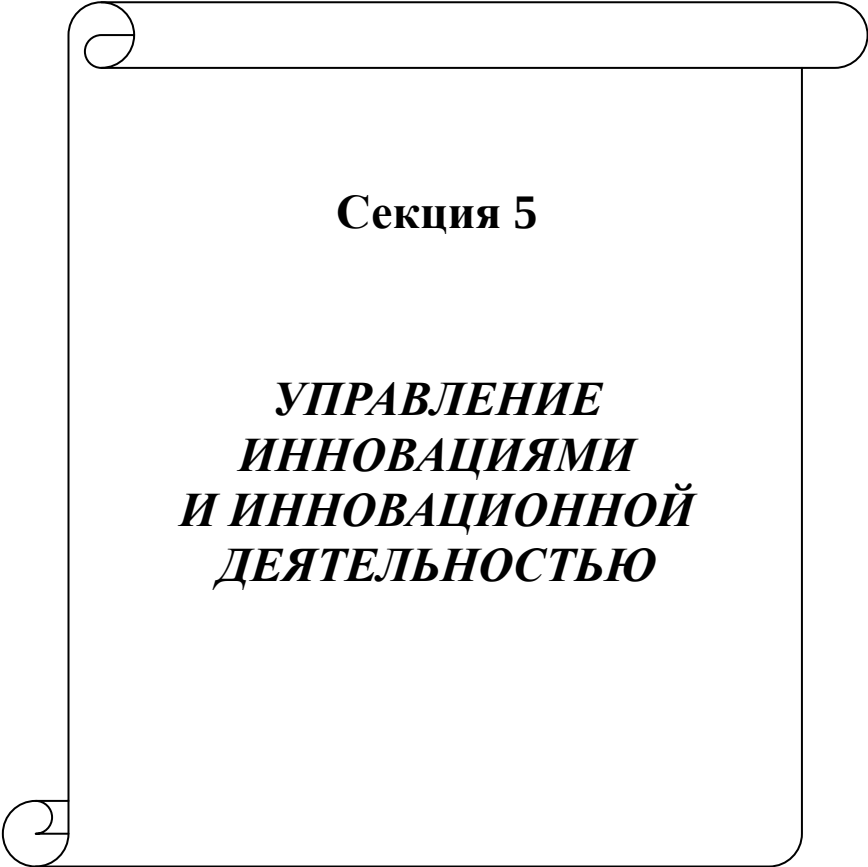
На втором месте в списке стоит сайт медиахолдинга PrimaMedia, который благодаря большому количеству внешних ссылок на опубликованные материалы относится к категории популярных сайтов. Дальше в списке привлекательности для рекламодателей и пользователей идет ресурс Primorye, однако на этом сайте публикуется только реклама его владельца – компании «Ростелеком», поэтому при всей своей конкурентоспособности конкурентом такой ресурс быть не может.

Показатели сайтов Vestiprim и Primorye24 практически одинаковые, разве что отличается количество внешних ссылок, которых у Vestiprim заметно меньше. Но ресурс Primorye24 пользуется большей популярностью у рекламодателей, что можно объяснить возрастом сайта и уровнем доверия к нему со стороны пользователей. Это позволяет ресурсу выставить высокую цену за рекламное место, а в качестве гарантии эффективности и оправданности таких вложений служит именно авторитет портала, наработанный с годами.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что анализируемый новостной сайт представляет собой довольно привлекательный способ рекламирования продукции крупных и малых компаний. Такой вывод можно сделать, судя по высоким трафикам и заинтересованности потребителей Приморского края, в поиске информации на данном ресурсе.

Список литературы:

1. Дочкин С.А. Информатизация дополнительного профессионального образования профессионально-педагогических кадров: организационно-педагогический аспект: монография / С.А. Дочкин. – СПб.: Арден, 2013. – 226 с.
2. Кметь Е.Б. Маркетинговые коммуникации: теория, практика, управление [Электронный ресурс]: учебник для магистрантов / Е.Б. Кметь; Дальневост. федерал. ун-т. – Электрон. дан. – Владивосток: Дальневост. федерал. ун-т, 2016. – 1 CD-ROM. – Систем. требов.: процессор с частотой 1,3 ГГц (Intel, AMD); оперативная память от 256 МБ, Windows (XP; Vista; 7 и т.п.). – Загл. с экр. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/97102029.pdf>.
3. Кметь Е.Б., Ким А.Г. Управление маркетингом [Текст]: учебник / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2015. – 308 с.
4. Кметь Е.Б. Маркетинговые коммуникации: учебное пособие. – Владивосток: Дальрыбвтуз, 2005. – 190 с.
5. Соловьев Г.М. Место маркированной лексики в рамках современного медиадискурса / Г.М. Соловьев // Язык. Текст. Дискурс. – 2014. – № 8. – С. 375-380.
6. Образовательный портал [Электронный ресурс] / Гос. НИИ ИТ и ТК «Информика». – Режим доступа: <http://tm.ifmo.ru/db/doc/presentation>.

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 5

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

АНАЛИЗ СОВОКУПНОСТИ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОПК РОССИИ

© Гаценко А.С.¹

Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого,
г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты внедрения на предприятии эффективной инновационной деятельности, базирующейся на принципах непрерывности осуществления данного вида деятельности, достаточности и своевременности осуществления финансирования инноваций, а также с учетом оптимизации организационной структуры и проведения прочих необходимых организационно-управленческих и финансовых инноваций.

Ключевые слова: инновационная деятельность (ИД), эффективность инновационной деятельности, малая инновационная организация (МИО), финансирование инноваций, организационно-управленческие инновации, финансовые инновации, инновационный проект.

В настоящее время все больше научных школ, создаваемых на базе ВУ-Зов России с целью решения основных задач в области научной деятельности, в частности, развития актуальных направлений научных исследований как основы для создания новых знаний, приобретают черты МИО, представляющих собой малые инновационные организации, как организационную форму малого инновационного предпринимательства.

В нашей стране под **малой инновационной организацией (МИО)** понимается «организация, которая в течение последних трех лет имела завершенные инновации – новые или значительно усовершенствованные продукты (услуги, методы их производства, производственные процессы), внедренные на рынке» [1, с. 225].

Целью создания МИО выступает необходимость проведения научных и прикладных исследований, а также осуществление полного цикла «исследования – серийное производство – реализация», что позволяет им демонстрировать высокий *уровень эффективности инвестиций* в инновационную деятельность (ИД).

Именно создание МИО позволяют сократить и исключить возможный и часто наблюдаемый на практике разрыв между научными исследованиями и непосредственно технологией производства.

¹ Аспирант.

Специфика финансирования инновационной деятельности заключается в следующем:

1. Высокий риск невозврата вложенных в инновации средств обуславливает высокую стоимость заемных финансовых ресурсов.
2. Возрастающая роль господдержки инноваций (финансирование из средств федерального и/или регионального бюджетов).
3. Анализ возможности и целесообразности привлечения зарубежного финансирования (капитала).
4. К совокупным затратам на инновации прибавляются затраты на проведение маркетинговых исследований, оформление и обслуживание патентов на изобретения (технологии).
5. Инновационные проекты отличаются в большинстве случаев от обычных инвестиционных проектов существенно удлиненными сроками расчетной окупаемости.

Таким образом, от качества т.н. *финансово-инвестиционной составляющей* зависит успех всей инновационной деятельности предприятия. Постановка четкого планирования траншей капиталовложений и ожидаемых притоков денежных средств обеспечит достижение плановой точки безубыточности инновационных проектов и своевременный возврат вложенных средств.

Действительно, «финансовое обеспечение инновационной деятельности основывается на его целевой ориентации и множественности источников финансирования» [1, с. 203].

Структура источников финансирования инновационной деятельности может быть представлена следующим образом:

1. Собственный капитал предприятия, в т.ч. средства, полученные от реализации патентов (через инструмент патентования).
2. Заемный капитал (средства коммерческих банков, венчурных фондов, единичных инвесторов и проч.).
3. Целевые государственные субсидии и гранты.
4. Иностранный капитал.

Следует отметить, что в сложившихся условиях исключительная роль, отводимая частным инвестициям в вопросе финансирования инновационной деятельности компаний (за исключением предприятий ОПК), заменяется на все возрастающее значение государственной формы поддержки инноваций, как *прямой*, через непосредственное перечисление средств из бюджета, так и *косвенной*, в форме создания благоприятных налоговых режимов, строительства бизнес-инкубаторов и проч.

Применительно к наукоемким предприятиям ОПК ожидается снижение объемов обязательного финансирования посредством размещения Госзаказа, а также рассмотрение возможности осуществления целевого финансирования непосредственно инновационной составляющей (НИОКР), а не всей текущей деятельности предприятия.

Таким образом, факторами успеха инновационной деятельности в России будут являться:

На микроуровне:

- **Организационно-управленческие инновации**, направленные на оптимизацию методов управления, корректировку организационной структуры организации, введение новых бизнес-процессов по ведению инновационной деятельности:

 - Изменения на уровне *стратегического планирования* – через включение в стратегические карты новой стратегической задачи «Развитие и рост эффективности инноваций»;
 - Изменение *мотивационных схем* в политике управления персоналом (в т.ч. с использованием таких передовых инструментов, как КПЭ) с целью повышения производительности труда и лояльности персонала, раскрытию творческого потенциала сотрудников;
 - Активизация *маркетинговой функции* с позиции мониторинга рынка по анализу потребностей и предпосылок для внедрения инновационных продуктов (услуг), а также для сбыта готовых продуктов – конечных инноваций.

- **Финансовые инновации**, сущность которых сводится к следующему:

 - Модификация управленческого учета (детализированного финансового учета) для целей детальной оценки эффективности конечных инноваций;
 - Введение принципов управления кредитным портфелем, включая оптимизацию стоимости внешнего финансирования с учетом условий предоставления, стоимости и принципа диверсификации источников заемных средств (коммерческих банков, венчурных фондов, единичных инвесторов – «бизнес-ангелов» и проч.);
 - Расширение и усложнение функции *инвестиционного планирования* с позиции введения группы инновационных проектов, а также расширения горизонтов прогнозирования по отдельным проектам, внедрения новых программных продуктов для ИП.

На макроуровне:

- Совершенствование налогового законодательства, в частности, в области предоставления налоговых льгот предприятиям, активно занимающихся инновационной деятельностью (по аналогии с вновь создаваемыми и малыми предприятиями);
- Совершенствование законодательства в сфере патентования и контроля (учета) изобретений, с целью ускорения процесса практического внедрения инноваций;
- Разработка законодательных актов, направленных на поддержку малого инновационного предпринимательства;

- Разработка легальных прозрачных схем финансирования инноваций, в том числе упрощение порядка получения государственных субсидий и грантов на цели осуществления инноваций.

Эффективным представляется создание на научно-производственных предприятиях, в частности, как это внедрено на предприятии оборонно-промышленного комплекса России НИИ «Феррит-домен», научных отделов (бюро) в каждом подразделении, как *локальных центров инноваций* (см. схему на рис. 1).

Как отражено на рис. 1, наличие организационной структуры данного вида позволяет добиться процесса ИД т.н. «замкнутого цикла» в виде слияния процессов изобретений и апробирования на производстве новых товаров, снижая до минимума разрыв данных бизнес-процессов. Единая схема построения структурных подразделений предприятия включает: управление (менеджмент) подразделения, специализированную научно-исследовательскую лабораторию, а также производственный участок для последующих испытаний и массового производства.



Рис. 1. Локальные центры инноваций на базе предприятия ОПК (фрагмент организационной структуры)

Анализируя схему на рис. 1, можно сделать вывод о том, что ведение инновационной деятельности организовано по отдельным направлениям, что нашло отражение в разграничении НПК по ключевым видам продукции, выпускаемой предприятием ОПК.

Таким образом, на примере реально действующего предприятия отражен принцип непрерывности осуществления ИД, выражающийся во взаи-

мосьязи всех основных этапов ИД: зарождение идеи, проработка идеи, создание нового продукта (модификация, усовершенствование ранее производимого продукта), испытательские работы (тренировочный запуск в производство), массовое производство на базе существующих и новых мощностей производственных цехов (участков).

По нашему мнению, только в крупных организациях целесообразно выделять и вводить новую должность *менеджера инновационной деятельности* с координирующими функциями, отвечающего за анализ и контроль прохождения ключевых этапов инновационных проектов.

Так, в практической деятельности менеджером инновационной деятельности может являться руководитель создаваемой Рабочей группы по инновациям или Заместитель Генерального директора по науке и инновациям. В рассмотренной выше схеме организационной структуры в качестве главного менеджера инновационной деятельности можно рассматривать *Заместителя ГД по научной работе*.

На наш взгляд, для вывода инновационной деятельности на новый более высокий уровень в организационную схему рассмотренного предприятия ОПК необходимо включить структурные подразделения – *отдел маркетинга*, возможно, на базе модификации отдела внешнеэкономической деятельности, а также должность *патентоведа* (инженера-патентоведа, *патентный отдел* на крупных предприятиях).

Таким образом, более эффективной с практической точки зрения является система управления инновационной деятельностью в рамках модифицированной организационной структуры предприятия.

На практике успех инновационной деятельности зависит от скоординированной работы специалиста по управлению инвестициями (специалиста по инвестиционному планированию), маркетолога, финансового директора, начальника производства, а также технического директора предприятия.

Следует отметить также необходимость проведения сопутствующих организационно-управленческих и финансовых инноваций, без которых невозможно внедрение высокоэффективной инновационной деятельности на предприятиях любого вида бизнеса.

Список литературы:

1. Асаул А.Н. Введение в инноватику: учебное пособие. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2010. – 280 с.
2. Глухов В.В., Осеевский М.Э. Инновационное развитие экономики мегаполиса: учебное пособие. – СПб.: Издательство «Лань», 2010 – 384 с.

ЦЕЛИ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ: ПРИОРИТЕТЫ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯВШИХ ИННОВАЦИИ

© Дуброва Т.А.¹, Шулаева О.В.²

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, г. Москва

На основе обобщения российского и зарубежного опыта показана важность использования «сигнальной» информации, полученной на основе опросов руководителей предприятий, осуществлявших инновационную деятельность, с целью расширения возможностей мониторинга развития инновационных процессов. В работе проведен анализ целей и стратегий развития малых и средних предприятий Европейского Союза, осуществлявших инновационную деятельность. Сопоставлены приоритетные направления развития предприятий, относящихся к различным размерным группам, а также проведен сравнительный анализ наиболее значимых целей и стратегий развития малых и средних предприятий как осуществлявших, так и не осуществлявших инновационную деятельность в исследуемый период. Представлен краткий обзор целей и стратегий развития российского среднего быстрорастущего технологического бизнеса.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, инновации, цели, стратегии.

Стратегическое планирование — это неотъемлемая часть процесса управления предприятием. Постановка целей и разработка плана их достижения служат инструментом для поэтапного развития предприятия. Для предприятий сектора малого и среднего бизнеса постановка целей развития, разработка бизнес-плана и стратегий достижения целей актуальны в не меньшей степени, чем для крупных предприятий.

Во многих странах комплексным и всесторонним исследованиям деятельности малых и средних предприятий (МСП) уделяется большое внимание. Мониторинг широкого спектра показателей, отражающих процессы, происходящие на стадиях создания и функционирования МСП, позволяет государствам оперативно реагировать на проблемы и корректировать программы содействия и поддержки предпринимательства, включая его инновационную деятельность.

В отечественной статистической практике информация о целях и стратегиях развития МСП не собирается на систематической основе, но ее мож-

¹ Профессор кафедры Математических методов в экономике, доктор экономических наук, профессор.

² Ведущий научный сотрудник Факультета электронного обучения.

но встретить в исследованиях и опросах, проводимых государственными структурами или коммерческими организациями. В исследовании российского среднего быстрорастущего технологического бизнеса, выполненного АО «РВК» [3], отмечается, что подавляющее большинство опрошенных компаний планирует в пятилетней перспективе выйти на новый уровень развития. Среди таких компаний наиболее популярная цель – создание принципиально новых, технически сложных продуктов (60 % опрошенных, планирующих выйти на новый уровень развития компании в ближайшие годы).

Обобщение факторов, тормозящих инновационную деятельность МСП [4], свидетельствует, что для российских МСП основным препятствием расширения инновационной активности является недостаток финансовых средств (как внутренних, так и внешних), следовательно, поиск источников роста выручки, увеличения прибыли и снижения затрат является весьма актуальной задачей. Кратное увеличение выручки планируют 49 % опрошенных представителей среднего быстрорастущего технологического бизнеса, существенное повышение рентабельности – 31 % [3]. Также помимо недостатка финансирования, предприятия сталкиваются с проблемой недостаточного спроса на инновационную продукцию, инструментом решения которой может быть выход на мировой рынок. Такую цель развития отмечают 28 % опрошенных [3].

Материалы The Community Innovation Survey (CIS 2012) [1] наряду с официальными статистическими данными содержат результаты опросов предприятий Европейского Союза, расширяющие информационные возможности и средства мониторинга состояния различных категорий и групп предприятий [2].

Так, результаты CIS 2012 позволили на основе данных двадцати стран ЕС-28, по которым доступна информация, оценить степень важности представленных ниже целей развития для предприятий, осуществлявших инновации в исследуемый период (таблица). Не рассматривались данные по Чехии, Дании, Ирландии, Испании, Франции, Люксембургу, Финляндии, Великобритании. Анализ показал, что как для малых, так и средних предприятий (и сектора МСП в целом), результаты ранжирования указанных целей по степени важности совпадают.

Наиболее значимой задачей считается увеличение выручки – 59,7 % МСП, осуществлявших инновации, в том числе 58,5 % предприятий с численностью занятых 10-49 человек и 64,1 % предприятий с численностью занятых 50-249 человек. Однако для крупных предприятий с численностью занятых не менее 250 человек эта задача уходит по значимости на вторую позицию, уступив лидерство цели снижения затрат (68,1 % предприятий, что на 3,1 п.п. выше удельного веса крупных предприятий, указавших на важность увеличения выручки).

Таблица 1

Важность целей развития предприятий, осуществлявших инновации, с учетом размерных групп на основе численности занятых (% предприятий, указавших важность данной цели, от числа предприятий рассматриваемой размерной группы, осуществлявших инновации)

Цели развития	Размерные группы на основе численности занятых			
	10-49 человек	50-249 человек	Не менее 250 человек	10-249 человек
Снижение затрат	52,6	61,8	68,1	54,7
Увеличение доли рынка	38,7	46,2	51,8	40,4
Увеличение прибыли	48,5	56,0	61,2	50,2
Рост выручки	58,5	64,1	65,0	59,7

Источник: на основе данных [1].

Сопоставление показателей предприятий, осуществлявших в исследуемый период инновации и не осуществлявших (рис. 1), позволяет сделать вывод, что в любой размерной группе предприятий – малых (с численностью занятых 10-49 человек), средних (с численностью занятых 50-249 человек) и крупных (с численностью занятых не менее 250 человек) – доля предприятий, осуществлявших инновации и считающих рассматриваемые цели развития очень важными, выше, чем доля предприятий, не осуществлявших инновации.

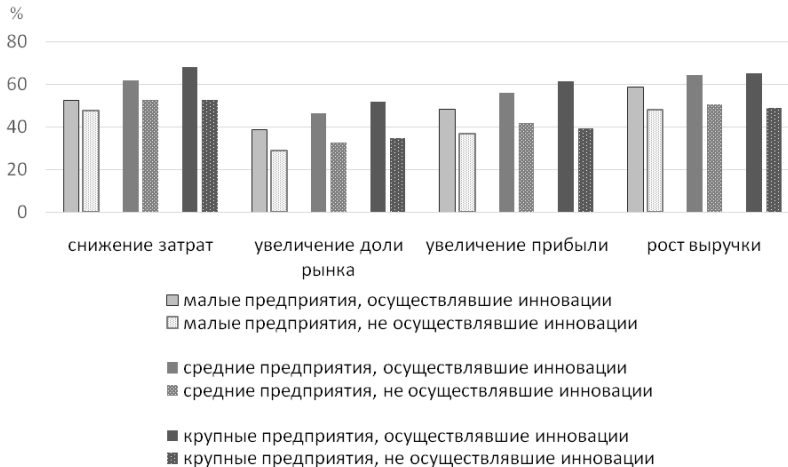


Рис. 1. Цели развития предприятий, осуществлявших / не осуществлявших инновации (% предприятий, указавших важность данной цели, от числа осуществлявших / не осуществлявших инновации предприятий в рассматриваемой размерной группе)

Источник: на основе данных [1].

Эта тенденция отмечается по каждой из четырех целей развития предприятия. Такая разница может составлять около 20 п. п. у показателей крупных предприятий (цель – «увеличение прибыли») и около 14 и 12 п. п. у показателей средних и малых соответственно.

Также по двадцати странам ЕС-28 представлены результаты опроса предприятий о приоритетных стратегиях дальнейшего развития. Как в случае с рассмотренными ранее целями, во всех размерных группах предприятий, практически по всем категориям стратегий, предприятия, осуществлявшие инновации, отмечают большую важность каждой стратегии, за исключением стратегии «создание альянсов» (рис. 2). Для предприятий, не осуществлявших инновации, эта стратегия представляется более привлекательной.

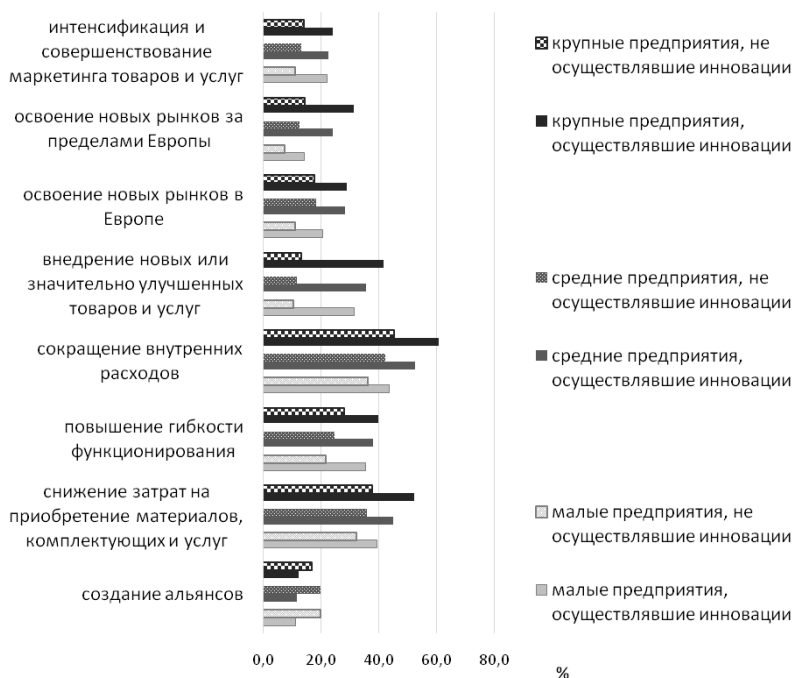


Рис. 2. Стратегии развития предприятий, осуществлявших / не осуществлявших инновации (% предприятий, указавших важность данной стратегии, от числа осуществлявших / не осуществлявших инновации предприятий в рассматриваемой размерной группе)

Источник: на основе данных [2].

Как для предприятий сектора МСП, так и крупных предприятий, осуществлявших инновации в исследуемый период, наиболее значимыми пред-

ставляются стратегии, связанные с сокращением внутренних расходов (более 60 % для крупных предприятий, более 50 % – средних и более 40 % – малых) и снижением затрат на приобретение материалов, компонентов (комплектующих) или услуг. Эти стратегии занимали лидирующие позиции для всех рассматриваемых размерных групп предприятий.

Два следующих места занимают стратегии, направленные на внедрение новых или значительно улучшенных товаров или услуг и повышение гибкости функционирования. Почти для трети крупных предприятий, осуществлявших инновации, отмечена высокая важность стратегий, направленных на освоение новых рынков как в Европе, так и за ее пределами. Также высок удельный вес средних предприятий, осуществлявших инновации, указавших на значимость этих стратегий развития. Однако лишь для каждого пятого предприятия с численностью занятых 10-49 человек, осуществлявшего инновационную деятельность, важна стратегия освоения новых рынков в Европе, менее чем для 15 % – за ее пределами. Менее перспективным представляется для всех анализируемых размерных групп предприятий, осуществлявших инновации, создание альянсов, эта стратегия устойчиво занимает последнюю позицию.

Таким образом, можно отметить, что информация о целях и стратегиях развития в разрезе различных размерных групп предприятий и групп, отличающихся по инновационной активности, является значимой и может использоваться для разработки и улучшения программ поддержки предпринимательства. Опросы предпринимателей позволяют выявить перспективные стратегии развития инновационной деятельности, укрепления позиций предприятий на рынке.

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 16-02-00716.

Список литературы:

1. The Community Innovation Survey (CIS), 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/science-technology-innovation/data/database>.
2. Есенин М.А. Анализ состояния и тенденций развития инновационной деятельности малых и средних предприятий в странах ЕС / М.А. Есенин, Т.А. Дуброва // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 11 (ч.1) (76-1). – С. 908-916.
3. Медовников Д.С. Кандидаты в чемпионы: что такое средние технологические компании в России и как их может поддержать государство [Электронный ресурс] / Д.С. Медовников, С.Д. Розмирович, Т.К. Оганесян // Доклад. РВК. – 2015. – Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analitics/docs/doclad_techup.pdf.

4. Шулаева О.В. Барьеры развития малого и среднего инновационного предпринимательства: российский и зарубежный опыт // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2016. – № 17. – С. 50-56.

ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В СФЕРЕ ПОДГОТОВКИ НАУЧНЫХ КАДРОВ В РФ

© Канцерова А.А.¹, Бабич С.Г.²

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», г. Москва

В статье рассмотрены основные показатели подготовки научных кадров в федеральных округах РФ, а также изучена динамика и структура численности аспирантов и докторантов по основным направлениям их подготовки.

Ключевые слова: наука, аспиранты, докторанты, финансирование, динамика, структура.

В условиях инновационного развития экономики большое внимание уделяется развитию науки и возвращению России в число мировых научных держав. Для этого необходимо восстановить процесс воспроизводства кадрового потенциала науки. В 2015 г. по сравнению с 2011 г. численность аспирантов в РФ снизилась на 41862 чел. (на 27,21 %) и по данным Росстата составила 112010 чел., а численность докторантов сократилась на 2186 чел. (на 52 %) и составила 2018 чел. [3]. Присоединение Крымского федерального округа не оказало существенного влияния на изменение численности научных кадров.

В течение рассматриваемого периода наблюдалось сокращение числа аспирантов и докторантов во всех федеральных округах РФ. В течение рассматриваемого периода численность аспирантов в наибольшей степени снизилась в Центральном федеральном округе – на 17827 чел. (на 28,96 %), а в наименьшей степени – в Северо-Кавказском федеральном округе на 1548 чел. (на 28,81 %).

Наибольшее сокращение числа докторантов также отмечалось в Центральном федеральном округе – на 779 чел. (на 50,95 %), составив по данным Росстата 750 чел., а в наименьшей степени – в Дальневосточном федеральном округе на 21 чел. (на 30,43 %) до 48 чел. (табл. 1).

¹ Студент 2 курса Факультета математической экономики, статистики и информатики.

² Доцент кафедры Статистики, кандидат экономических наук, доцент.

Таблица 1

Численность аспирантов и докторантов в федеральных округах РФ

Федеральные округа	Число аспирантов, чел.		Число докторантов, чел.	
	2011 г.	2015 г.	2011 г.	2015 г.
Центральный	61567	43740	1529	750
Северо-Западный	18949	14596	620	255
Южный	10203	7531	354	191
Северо-Кавказский	5374	3826	129	42
Приволжский	24967	18003	650	354
Уральский	9981	7841	198	106
Сибирский	18265	13066	655	266
Дальневосточный	4566	2987	69	48
Крымский	-	420	-	6

Число выпускников аспирантуры в РФ без защиты диссертации в 2015 г. по сравнению с 2011 г. снизилось на 6455 чел. (на 22,04 %) и по данным Росстата составило 22829 чел. Наиболее существенно сократилось число аспирантов без защиты диссертации в таких отраслях науки как экономические (на 1668 чел. или на 30,2 %) и юридические (на 1033 чел. или на 41,42 %).

За изучаемый период времени число выпускников докторантуры в РФ без защиты диссертации в 2015 г. по сравнению с 2011 г. увеличилось на 69 чел. (на 6 %), составило по данным Росстата 1208 чел. В большей степени возросло число докторантов, не защитивших диссертации, в технических (на 64 чел. или 18,6 %) и физико-математических (на 18 чел. или 20,7 %) отраслях науки.

Число выпускников аспирантуры, защитивших диссертации, по всем научным направлениям в 2015 г. по сравнению с 2011 г. снизилось на 4984 чел. (на 52 %). За изучаемый период времени наиболее существенно сократилось число аспирантов с защитой диссертации при выпуске в таких отраслях науки как, экономические (на 1094 чел. или на 65 %) и технические (на 870 чел. или на 44 %), а в наименьшей степени численность аспирантов с защитой диссертации снизилась в сельскохозяйственной отрасли (на 131 чел. или 34 %).

Число докторантов с 2011 г. по 2015 г., успешно защитивших результаты проведенного исследования, сократилось на 201 чел. (на 53 %). В наибольшей степени число докторантов с защитой диссертации уменьшилось в технических на 47 чел. (на 45,6 %), экономических на 37 чел. (на 56 %) и педагогических сферах на 15 чел. (на 48,4 %). В наименьшей степени сократилось число выпускников психологического направления (на 2 чел. или на 50 %).

Наибольший удельный вес числа аспирантов без защиты диссертации в 2011 г. приходился на технические (26 %) и экономические (19 %) направления подготовки. В 2015 г. наибольший удельный вес также отмечался в технических (25,6 %) и экономических (13,6 %) сферах.

Наибольший удельный вес числа докторантов, проводивших исследования, в 2011 г. приходился на технические (30 %) и экономические (19 %) сферы. В 2015 г. наибольший удельный вес также имели технические (34 %) и экономические (13 %) направления (табл. 2).

Таблица 2

**Удельный вес аспирантов и докторантов
по отраслям подготовки в РФ, %**

Отрасли наук	Удельный вес аспирантов (%)		Удельный вес докторантов (%)	
	2011 г.	2015 г.	2011 г.	2015 г.
физико-математические	7	5	8	9
химические	3	2	4	3
биологические	6	5	5	3
технические	26	29	30	34
сельскохозяйственные	4	4	3	2
исторические и археология	3	4	5	6
филологические	5	5	8	8
психологические	3	2	2	3
экономические	19	17	14	13
педагогические	7	7	10	11
юридические	9	6	3	2
медицинские	10	11	8	7

Удельный вес аспирантов и докторантов, не защитивших научную работу, отличается от удельного веса аспирантов и докторантов с защитой диссертации. Так наибольший удельный вес аспирантов с защищенной исследовательской работой в 2011 г. и 2015 г. пришелся на техническую (23 % и 26 % соответственно) и экономическую (19 % и 14 % соответственно) отрасль.

Наибольший удельный вес докторантов в 2011 г. с защитой диссертации наблюдался в технических (31 %) и экономических (20 %) отраслях науки. В 2015 г. наибольший удельный вес также приходился на техническое (34 %) и экономическое (13 %) направление.

В течение рассматриваемого периода наблюдаются увеличение удельного веса аспирантов, завершивших обучение с защитой диссертации, в технической, физико-математической, сельскохозяйственной и медицинской сферах. А, например, доля аспирантов, успешно защитивших результаты проведенного исследования экономического направления, сократился на 5,0 п.п.

Доля докторантов, защитивших результаты своего исследования, в 2015 г. по сравнению с 2010 г. в большей степени возросла по физико-математическому, техническому и сельскохозяйственному направлениям, что, по нашему мнению, будет способствовать модернизации и техническому перевооружению производства (табл. 3).

Таблица 3

**Удельный вес аспирантов и докторантов с защитой диссертации
по отраслям подготовки в РФ, %**

Отрасли наук	Удельный вес аспирантов (%)		Удельный вес докторантов (%)	
	2011 г.	2015 г.	2011 г.	2015 г.
физико-математические	5	6	7	9
химические	3	3	4	2
биологические	5	5	2	2
технические	23	26	31	34
сельскохозяйственные	4	6	3	5
исторические и археология	4	3	4	5
филологические	6	6	7	7
психологические	2	2	1	2
экономические	19	14	20	20
педагогические	7	7	9	11
юридические	6	5	4	1
медицинские	14	17	8	7

Возвращение России в число мировых научных держав начинается с талантливых молодых научных кадров, склонных к исследовательской работе. Российский сектор исследований и разработок насчитывает более 3,5 тыс. организаций, где работает около 750 тыс. человек, примерно половина из которых – исследователи [2]. Необходимо оказывать поддержку, как возникающим научным школам, так и сохранившимся, привлекать к подготовке научных кадров ведущих российских и зарубежных ученых.

Немаловажным фактором развития науки считается финансирование со стороны государства, которое на данный момент в России является низким по сравнению с не только наиболее развитыми странами, но и с претендующими на лидирующие позиции развивающимися странами. Максимального уровня (370-380 млрд. руб. в год) бюджетное финансирование науки в России достигло в 2013-2014 г. Согласно федеральному бюджету на 2016 г., расходы на науку сократились на 14 % (составили 306,3 млрд. руб.) по сравнению с 2015 г., а это при росте суммарных расходов бюджета на 4,4 % (680 млрд. руб.) [4]. Хотя рост государственных вложений в науку постепенно увеличивается, средства расходуются нерационально, а это свидетельствует о необходимости совершенствования механизмов государственного финансирования.

В соответствии с разработанной стратегией «Инновационная Россия – 2020», для повышения эффективности и результативности государственных расходов на фундаментальные и прикладные исследования Правительство РФ планирует продолжать развивать механизм конкурсного финансирования фундаментальных и прикладных исследований, обеспечивающих формирование стимулов для повышения научного и технологического уровня проводимых работ [2].

Стратегической задачей на данный момент является создание благоприятных условий и стимулов для прихода в науку молодых кадров, расширение базы исследований, открытие новых приоритетных направлений и, конечно же, увеличение финансирования науки, как одной из основных факторов развития научных исследований в стране. Также необходимо создавать отрасли генерации знаний, способной проводить прорывные фундаментальные и прикладные исследования по актуальным для мировой экономики и науки и приоритетным для России направлениям, востребованные и российскими, и международными компаниями.

В условиях инновационного развития российской экономики стратегической задачей в части развития науки является возвращение России в число ведущих мировых научных держав, создание сектора исследований и разработок, способного проводить фундаментальные и прикладные исследования по актуальным для мировой экономики и науки и приоритетным для России направлениям, востребованные российскими и международными компаниями [7]. А это возможно только при повышении качества научных кадров и обязательной координации научного сектора и бизнес-среды.

Список литературы:

1. Бедный Б.И., Миронос А.А. Подготовка научных кадров в высшей школе. Состояние и тенденции развития аспирантуры: монография. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2008. – 219 с.
2. Бюджет 2016 и наука [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=b4fee3e3-ce3c-4225-8939-22dbf5c8d08f> (дата обращения: 7.12.2016).
3. Еникеева А. Проблемы российской аспирантуры [Электронный ресурс] // Наука и технологии РФ. – Режим доступа: http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=34750 (дата обращения: 10.11.2016).
4. Правительство России: Документы: Инновационная Россия – 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/17169/> (дата обращения: 15.11.2016).
5. Серга М.Ю. Подготовка научных кадров в России: объективные и субъективные проблемы аспирантов / М.Ю. Серга // Фундаментальные исследования. – 2011. – № 8. – С. 559-562.
6. Федеральная служба государственной статистики: Наука, инновации информационное общество: Наука и инновации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 15.11.2016).
7. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/5ac991004a1cf754ac94fc2f7584aa35/strategiya_2020.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=5ac991004a1cf754ac94fc2f7584aa35 (дата обращения: 25-26.12.2016).

8. Статистика для бакалавров с основами бизнес-статистики: учебник / Отв. ред. Е.В. Зарова. – М.: ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2014. – 440 с.

ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РИСКОВ В ИННОВАЦИЯХ

© Николаев Д.В.¹

Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Ростов-на-Дону

Система управления рисками должна быть обязательной составной частью системы управления предприятием, что обусловлено требованиями внешней среды. Для выбора оптимального решения при внедрении инноваций предлагается использовать критерий математического ожидания.

Ключевые слова: типология рисков, риск-менеджмент, оценка экономических рисков.

Современные проблемы и тенденции развития риск-менеджмента в последнее время все больше привлекают внимание руководителей преуспевающих компаний. Компании в течение своей деятельности сталкиваются с многочисленными рисками, связанными с рыночными изменениями курсов акций, валют, сырьевых материалов и т.п. Жесткая конкуренция также вызывает дополнительные сложности у хозяйствующих субъектов.

Причины, заставляющие внедрять в своих компаниях систему управления рисками, обусловлены следующими факторами:

- возрастающая активность финансовых рынков;
- периодические кризисы и потрясения;
- давление регулирующих органов;
- совершенствование механизмов управления.

Решение компаний поставленных задач дает возможность быть более привлекательной для клиентов, активно работать на международном рынке, увеличивать доходы и, как результат, повышать стоимость компании. Сюда можно отнести следующие задачи:

- оптимизация ожидаемых прибылей и убытков;
- снижение непредвиденных убытков;
- уменьшение волатильности прибыли;
- повышение финансовой устойчивости и т.д.

¹ Доцент кафедры Налогообложения и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук.

Управление рисками включает в себя совокупность методов и нейтрализации факторов рисков, объединенных в систему планирования, мониторинга и корректирующих воздействий.

Управление рисками позволяет увеличить стоимость компании за счет следующего:

- риск-менеджмент значительно уменьшает величину возможных потерь в результате наступления финансовых кризисов за счет уменьшения вероятности наступления экстремальных потерь;
- риск-менеджмент уменьшает сумму налоговых отчислений за счет уменьшения волатильности доходов;
- и многих др.

Концептуальный подход к управлению риском включает в себя следующие этапы: выявление последствий деятельности экономических субъектов в ситуации риска; умение реагировать на возможные отрицательные последствия этой деятельности; разработку и осуществление мер, при помощи которых могут быть нейтрализованы или компенсированы негативные результаты деятельности.

Процесс управления риском, реализуемый в виде определенной последовательности мер, состоит из ряда этапов, исходными среди которых являются: определение цели рискованных действий, анализ рисков, оценка сравнительной эффективности методов воздействия на риски и выбора наилучшего.

В результате выбора оптимального метода воздействия на конкретные риски появляется возможность разработки стратегии управления риском.

Заключительными этапами управления рисками являются применение выбранного метода, контроль и корректировка результатов выбранной стратегии. Непосредственное воздействие на риск возможно следующими способами: сохранением, снижением и передачей риска.

В области социальных рисков многие приемы риск-менеджмента имеют ограниченное применение, поэтому важную роль играет система превентивных мер по снижению рисков.

Разработка количественных критериев профилактических и страховых мероприятий позволит оценить эффективность риск – менеджмента для корректировки управляющих воздействий.

«В терминах риск-менеджмента можно сказать, что бизнес есть сознательное принятие риска за адекватное вознаграждение в виде прибыли. Каждая организация вынуждена принимать на себя риски для достижения своих целей, и риск-менеджмент призван оптимизировать набор рисков» [1].

Численность и масштабы рисков на финансовых рынках в мире постоянно возрастают, увеличивая значимость риск-менеджмента для бизнеса. «Особенность российского финансового рынка, характеризующегося высоким уровнем странового, политического, законодательного, правового риска, значительными колебаниями цен, кризисными явлениями, также убеждает в необходимости управления рисками» [1].

Для макроуровня характерен страновой риск – возможность изменения текущих и будущих экономических, социально-политических и фискально-монетарных условий большой системы и ее составляющих в той степени, в которой они могут повлиять на способность государства, отдельных отраслей и фирм отвечать по взятым на себя обязательствам перед иностранными кредиторами или могут прямо или косвенно ущемить права собственности зарубежных инвесторов.

«Экономический риск на макроуровне подразделяется на внешне- и внутриэкономические, предсказуемые и непредсказуемые риски в рамках целевой установки достижения общеэкономического равновесия такой системы и темпов роста ее ВВП через выпуск конкурентоспособной продукции на мировом рынке, выборе рационального сочетания форм и сфер производства, осуществление эффективных мероприятий с использованием государственного антициклического регулирования» [2].

Оценка риска совершенно необходима для расчета выбора оптимального решения. Любое экономическое решение предполагает риск. И чем больше неизвестность, тем выше риск. В отношении научно-технического нововведения всегда существует вероятность, что проект окажется неопределенным с технической точки зрения или технически успешный проект потерпит неудачу.

Несмотря на это, меры по повышению заинтересованности во включении в план заданий по новой технике должны носить комплексный многосторонний характер, предполагать как положительные, так и возможные негативные последствия и нейтрализовать их.

Необходимо разработать и реализовать на практике систему мер по снижению производственного риска, сведению к минимуму возможностей нарушения поставок при переходе на новую продукцию, а также нейтрализации их возможных последствий для предприятия и народного хозяйства в целом.

В ситуации риска для выбора оптимального решения (введение новшества или сохранение прежнего режима работы) можно использовать критерий математического ожидания, который имеет следующий вид:

$$K = \max M(C_{ij}),$$

где $M(C_{ij})$ – математическое ожидание, исчисленное для каждой строки;

C_{ij} – матрица риска (табл. 1);

i – номер строки матрицы и одновременно номер варианта решения;

j – номер столбца, или номер состояния среды.

Поскольку i – номер строки матрицы, то приведенная формула требует выбрать максимальное математическое ожидание из исчисленных для отдельных строк. При этом для каждой отдельной строки математическое ожидание исчисляется по формуле:

$$M(C_{ij}) = \sum P_{ij} e_{ij}$$

$$M(C_{ij}) - \text{opt}$$

Таблица 1

Матрица риска

	S1	S2	S3
X1	P11/e11	P12/e12	P13/e13
X2	P21/e21	P22/e22	P23/e23

где X1 – введение инновации;

X2 – сохранение прежнего режима работы;

S1 – улучшится;

S2 – не изменится;

S3 – ухудшится;

P_{ij} – вероятность осуществления X_i решения в состоянии S_i;

e_{ij} – эффективность X_i решения в состоянии S_i;

P_{ij} / e_{ij} = C_{ij} – элемент матрицы риска

В нижеприведенных таблицах 2 и 3 представлены примеры оценки вероятностей ($\sum P_{ij} = 1$) и эффективности (оценена по 10-ти бальной шкале) трех экспертов (Э1, Э2 и Э3) для технического нововведения:

Таблица 2

Экспертная оценка вероятностей

	S1			S2			S3		
P _{ij}	Э1	Э2	Э3	Э1	Э2	Э3	Э1	Э2	Э3
X1	0.7	0.55	0.85	0.2	0.4	0.1	0.1	0.05	0.05
X2	0.25	0.31	0.33	0.35	0.35	0.35	0.4	0.34	0.32

Таблица 3

Экспертная оценка эффективности

	S1			S2			S3		
e _{ij}	Э1	Э2	Э3	Э1	Э2	Э3	Э1	Э2	Э3
X1	7	8	8	4	6	7	2	3	2
X2	5	4	6	2	3	2	3	2	3

Усреднив мнение экспертов, получим данные, которые можно представить в виде таблицы (табл. 4):

Таблица 4

Усредненное мнение экспертов

	S1	S2	S3
X1	0.7/8	0.23/6	0.07/2
X2	0.33/5	0.35/2	0.35/3

$$M(X1) = 0.7 \cdot 8 + 0.23 \cdot 6 + 0.07 \cdot 2 = 7.12;$$

$$M(X2) = 0.33 \cdot 5 + 0.35 \cdot 2 + 0.35 \cdot 3 = 3.4.$$

Максимум дает первое решение, что предписывает введение инновации в нашем примере.

Новые тенденции в экономике заставляют руководство использовать риск-менеджмент интегрировано, непрерывно и расширенно. Следовательно, развитие различных рискованных ситуаций в настоящее время и в будущем должно отслеживаться и контролироваться, иными словами организация должна внедрять в управление систему внутреннего контроля, что является на сегодняшний день одной из самых актуальных задач для большинства предприятий.

Список литературы:

1. Гольдштейн Г.Я., Гуц А.Н. Экономический инструментарий принятия управленческих решений. – Таганрог: ТРТУ, 2013. – С. 418.
2. Цай Т.Н., Грабовый П.Г., Марашда Б.С. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. – М.: «АЛАНС», 1997. – С. 234.
3. Мишурова И.В. Применение методов риск-менеджмента в развитии риелторской компании // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2015. – № 2 (22).

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ

© Сатторов Н.Э.¹, Тереладзе Д.И.

Университет ИТМО, г. Санкт-Петербург

В данной работе автором рассматривается эффективность внедрения инновационных технологий на предприятиях в условиях жесткой конкуренции и развития производства. Также проанализировано и уделено внимание возникающим проблемам при внедрении передовых инновационных технологий, на предприятиях с традиционной моделью производительности.

Ключевые слова: инновация, инновационные технологии, внедрение на предприятиях, влияние на производительность труда, рынок, эффективность.

Введение

В современном мире трудно представить предприятие без внедрения инновационных технологий. Как показывает практика в условиях жесткой конкуренции предприятия, функционирующие по устарелой модели, не мо-

¹ Магистр кафедры Производственного менеджмента и трансфера технологий.

гут быть конкурентоспособными по отношению к современным предприятиям и как следствие они вынуждены либо внедрять инновационные технологии, либо навсегда покинуть рынок. Что же подталкивает менеджмент принять такое не простое решение вопреки многолетним традициям профессиональной деятельности. Дело в том, что внедрение инновационных технологий продиктовано расширением ассортимента и повышением качества продукции, совершенствованием технологии и организацией производства.

В сегодняшнем понимании инновационная деятельность включает в себе три основных аспекта:

- выявление проблем предприятия;
- осуществление инновационного процесса;
- организацию инновационной деятельности.

Главная предпосылка инновационной деятельности предприятия состоит в том, что все существующее стареет. Поэтому необходимо систематически отбрасывать все то, что износилось, устарело, стало тормозом на пути к прогрессу, а также учитывать ошибки, неудачи и просчеты. Для этого на предприятиях периодически необходимо проводить аттестацию продуктов, технологий и рабочих мест, анализировать рынок и каналы распределения. Иными словами, должна проводиться своеобразная рентгенограмма всех сторон деятельности предприятия. Это не просто диагностика производственно-хозяйственной деятельности предприятия, его продукции, рынков и т.д. На ее основе руководители должны первыми подумать о том, как самим сделать свою продукцию (услуги) морально устаревшей, а не ждать, пока это сделают конкуренты. А это, в свою очередь, будет побуждать предприятия к инновациям. Практика показывает: ничто так не заставляет руководителя сосредоточиться на инновационной идее, как осознание того, что производимый продукт уже в ближайшем будущем окажется устаревшим.

Любое преобразование на предприятие сопряжено с принятием сложных решений и прежде всего, возникает вопрос откуда берутся инновационные идеи? Можно перечислить ряд основных причин к такому непростому шагу и к ним относятся:

- 1) неожиданное событие (для предприятия или отрасли) – успех, неудача, внешнее событие;
- 2) неконкурентоспособность – несоответствие между реальностью (какова она есть на самом деле) и нашими представлениями о ней;
- 3) нововведения, основанные на потребности процесса;
- 4) внезапные изменения в структуре отрасли или рынка.

Анализ приведенных ситуаций при рассмотрении того или иного вида преобразования позволяет установить характер инновационного решения. Во всяком случае, всегда можно получить ответы на следующие вопросы. Что нас ожидает, если мы воспользуемся создавшимся изменением? Куда это может привести предприятие? Что нужно сделать, чтобы изменение было эффективным?

Для эффективного введения предприятием инновационной деятельности, оно должно иметь такую модель и настрой, которые способствовали бы созданию атмосферы предпринимательства и восприятия нового как благоприятной возможности. При этом нельзя отбрасывать ряд ключевых моментов.

Основной организационный принцип для инновации заключается в создании команды из лучших работников, освобожденных от текущей работы и готовы работать в новых условиях производительности труда. Необходимо оградить инновационное подразделение от ненужных нагрузок. Вложения в разработку инноваций не должны включаться в регулярно проводимый анализ отдачи от капиталовложений до тех пор, пока новые изделия (услуги) не утвердятся на рынке. В противном случае дело будет неэффективным.

Важно отметить то, что одной идеи для внедрения инновации на предприятии недостаточно. Поэтому стоит учесть тот фактор, что плодами инновации в основном массово будут пользоваться обычные люди, а при достижении существенных масштабов и люди могут быть некомпетентными. Следовательно, все непомерно сложное в конструкции или в эксплуатации более вероятно обречено на фиаско.

Также не стоит разбрасываться и пытаться делать несколько вещей сразу, так как внедрение инновационных идей требует четкой концентрации энергии. Очень важно, чтобы специалисты, работающие над реализацией инновационного проекта на предприятии, имели хорошее взаимопонимание, прежде всего на профессиональном уровне.

Реализовать нововведения необходимо в первую очередь на удовлетворение подробностей настоящего времени и в противном случае, если нововведение не будет востребовано сейчас и не найдет немедленного приложения оно так и останется не эффективно реализованной или вовсе не реализованной идеей. Для того, чтобы идея была реализована максимально эффективно, необходимо использовать свои сильные стороны, люди должны увлечься инновационными проектами всерьез.

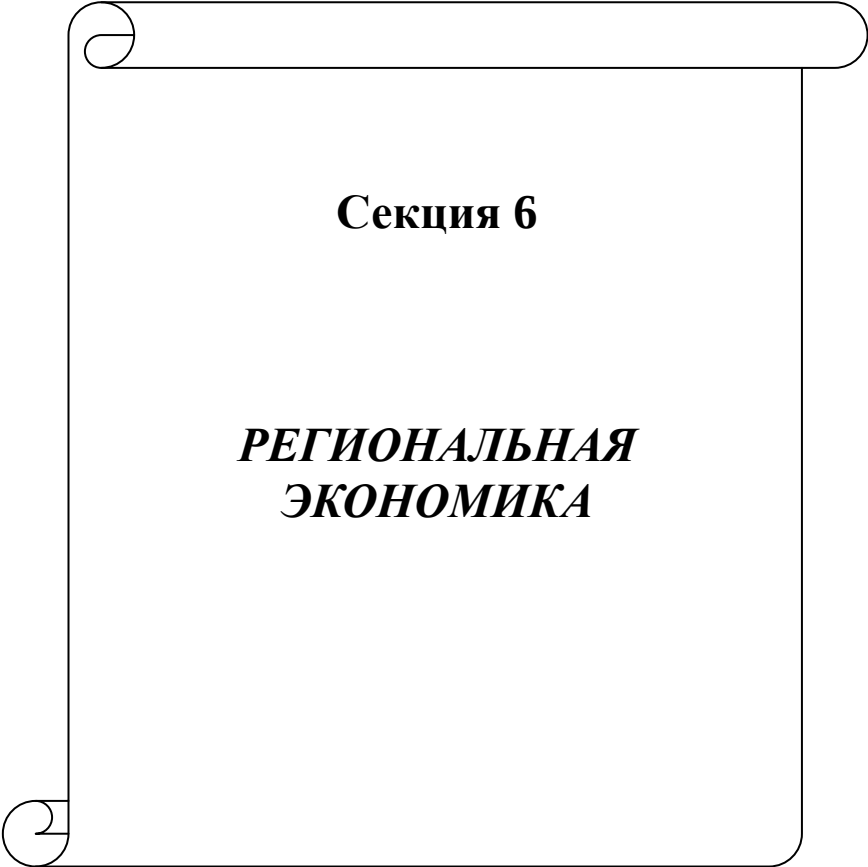
В конце концов, инновация означает экономическое, промышленное изменение, а также изменение в обществе, в поведении покупателей, производителей и работников. Вот почему она всегда должна ориентироваться на рынок и руководствоваться его потребностями.

Необязательно чтобы инновационная деятельность носила постоянный характер, тем более, если речь идет о малых предприятиях, где такая постановка задач по сути не реализуема. Однако есть необходимость в назначении персонально ответственного специалиста за реализацию инновационной идеи и этот сотрудник должен отвечать за своевременное выявление и замену устаревшей продукции, техники, технологии, за всесторонний анализ производственно-хозяйственной деятельности, разработку инновационных мероприятий. Безусловно, специалист, отвечающий за все это должен иметь большое уважение среди сотрудников и обладать авторитетом на предприятии.

Из всего вышеперечисленного стоит сделать вывод о том, что предприятием следует управлять таким образом, чтобы в нем создавалась атмосфера восприятия нововведения не как угрозы, а как возможность выхода на качественно новый уровень производительности. Сопротивления изменениям основаны в страхе перед неизвестным. Каждый сотрудник должен осознать, что нововведения – это лучшее средство сохранить и развивать свое предприятие. Более того, необходимо понять, что нововведения – это гарантия занятости и благополучия каждого работника. Организация инновационной деятельности на основе указанных принципов позволит предприятию продвинуться вперед и быть конкурентоспособным на рынке.

Список литературы:

1. Рубин Ю.Б., Шустов В.В. Конкуренция: реалии и перспективы. – М.: Знание, 1990. – С. 15.
2. Грибов В., Грузинов В. Инновационная деятельность предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0053/>.
3. Грибов В., Грузинов В. Экономика предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0042/>.

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 has a horizontal bar with rounded ends.

Секция 6

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ПРОБЛЕМЫ В СИСТЕМЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© Абазова Л.Х.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г. Нальчик

В статье рассматриваются актуальность исследования системы отношений собственности в РФ, особенности отношений между субъектами и объектами собственности на федеральном уровне, проблемы в системе отношений собственности и пути их решения.

Ключевые слова: собственность, отношения собственности, государственная собственность.

Актуальность исследования системы отношений собственности в РФ: содержание и основные направления преобразований – обусловлена мировым опытом построения социально ориентированной рыночной экономики, который убедительно свидетельствует о том, что подобные преобразования должны осуществляться в неразрывной связи с формированием эффективной системы отношений собственности, призванных обеспечить эффективное развитие общественного производства, социальную справедливость, сохранить и восстановить нравственные ценности в отношениях между людьми. Решение этой важной проблемы требует серьезного углубленного изучения вопросов трансформации всей системы отношений собственности на этапе развития и совершенствования экономики рыночной ориентации, выработки теоретико-методологических основ государственного воздействия на придание этим процессам цивилизованной социально-экономической направленности.

Сейчас большинство путей и методов построения рыночной экономики, базирующихся на различных формах собственности, оцениваются неоднозначно. Причиной возникших проблем является непоследовательность и противоречивость многих действий правительства, которым были приняты необдуманные решения по вопросам передачи государственной собственности в частное и коллективное владение. Но процесс изменений отношений собственности в России еще не завершен и дальнейшая его судьба волнует и специалистов, и общество.

Изменения в отношениях собственности стали основным стержнем экономических реформ в России. В теоретическом плане трансформация соб-

¹ Доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление», кандидат экономических наук, доцент.

ственности потребовала решения проблемы: 1) до какого уровня должна снизиться доля государственной собственности, 2) какими темпами и способами пойдет это снижение, как и к кому должна переходить государственная собственность.

В России законодательно закреплена система форм собственности, сочетающая частную (индивидуальную и групповую), государственную и смешанную формы собственности на средства производства. Это связано с тем, что на данный момент экономика страны функционирует в системе рыночной экономики. Раз рынок предполагает свободу производственной и коммерческой деятельности, конкуренцию между производителями, значит, должно быть преодолено господство какой-то одной формы собственности. Оно должно быть заменено взаимно дополняющими друг друга различными формами собственности, каждая из которых оказалась бы наиболее приспособленной к конкретной сфере экономики, к каждому специфическому виду экономической деятельности.

Особенность отношений между субъектами и объектами собственности на федеральном уровне объясняется следующими обстоятельствами:

- результаты процесса управления федеральной собственностью влияют на судьбы многих людей, определяя уровень их жизни, социальную защищенность, состояние здоровья, интеллектуальное развитие, безопасность и многие другие общепризнанные человеческие ценности;
- федеральная собственность охватывает огромное число объектов, расположенных на всей территории страны и за ее пределами;
- объекты федеральной собственности отличаются большим организационным и правовым многообразием, охватывают широкий спектр отраслей национального хозяйства и предназначены для использования в самых разнообразных направлениях;
- реализация права государства на объекты собственности достигается через функционирование системы управления государственной собственностью, представляющей собой трехуровневую иерархическую структуру.

Процесс приватизации, ведущий к расширению индивидуальной и групповой форм собственности, не означает, что государственная собственность будет полностью свернута, так как существуют такие отрасли народного хозяйства, которые нецелесообразно дробить на элементы. Например, крупные и наиболее важные комплексы, работающие в интересах всего государства. Очевидно, что в России энергетика, транспорт, производство оборонной продукции и некоторые другие отрасли должны преимущественно оставаться в сфере государственной собственности. Сюда должны быть отнесены материальные ресурсы науки, особенно фундаментальной.

Одной из главных проблем является разгосударствление, определение и использование наиболее рациональных путей, моделей приватизации. После

приватизации субъектами собственности становятся частное лицо, работник приватизируемого предприятия, трудовой коллектив, акционерные общества, холдинги и т.д. Объектами приватизации могут быть предприятия торговли и сферы услуг, жилищный фонд, жилищное строительство, мелкие, средние и крупные предприятия промышленности и сельского хозяйства.

Цели приватизации связаны с повышением эффективности хозяйственной деятельности через развитие рынка и формирование слоя частных собственников-предпринимателей, стимулирование предпринимателей на повышение эффективности работы предприятий, расширение индивидуальных свобод и создание конкурентной среды, привлечение иностранных инвестиций, содействие демократизации экономики. Приватизация направлена на социальную защиту населения и развитие объектов социальной инфраструктуры за счет средств от приватизации.

Сказать, что процесс приватизации в России на всем ее этапе проходил и проходит успешно нельзя, так как приватизация в России началась раньше, чем сформировалась сама концепция приватизации, и понятие частной собственности было признано официально. В результате происходила своеобразная приватизация государственных финансовых ресурсов, а по существу – разграбление государственной собственности. Смена собственников не привела к эффективному хозяйствованию. В экономике утвердилось господство естественных монополий. В связи с этим необходимы следующие меры:

- дифференцированный подход к приватизации крупных государственных объектов с целью создания экономической структуры с разумным балансом малых, средних и крупных предприятий, с достаточной степенью конкуренции между предприятиями в различных отраслях и с достаточным участием иностранных инвесторов;
- разнообразие способов передачи государственной собственности в частные руки;
- предоставление краткосрочных кредитов с гарантией государства предприятиям, деятельность которых находится под квалифицированным контролем, для финансирования заработной платы и обязательств перед поставщиками и др.

Но при этом не стоит забывать, что государственная / муниципальная собственность должна сохранить свою значимость и функцию опорного звена всей хозяйственной цепи, по мнению различных авторов, доля государственной собственности должна составлять 30-50 % основных производственных фондов.

Право собственности – одно из основополагающих прав в нашем обществе. В России признаны различные формы собственности, которые можно объединить в три большие группы: государственная, муниципальная и частная собственность. Каждая из этих категорий необходима для нормально-го функционирования экономики страны. Частная собственность является

своего рода локомотивом рыночной экономики, наличие частной собственности предполагает улучшение условий жизни для граждан, а частная собственность на средства производства является основой для возникновения конкуренции на рынке.

Но без государственной и муниципальной собственности невозможно решать вопросы местного и федерального значения. Собственность является ресурсом, который позволяет выполнять социальные обязательства государства перед обществом. Господство той или иной формы собственности в рыночной экономике не приемлемо, поэтому необходимо сохранять баланс между государственной / муниципальной и частной формами собственности.

Таким образом, система отношений собственности представляет собой двойственный феномен. С одной стороны, собственность характеризует социально-экономическую форму процесса присвоения – отчуждение условий и результатов производства, с другой – социально-правовую форму данного процесса (форму социальной принадлежности тех или иных объектов определенным лицам), то есть юридическую (волевою) форму выражения производственных отношений. Коренное изменение отношений собственности в России, с одной стороны, открыло путь к новому экономическому и политическому строю, преимущества которого проявились в развитых рыночных странах, с другой стороны, привело к социальным катаклизмам на этапе перехода к рыночной экономике. История развития человеческой цивилизации показала, что каждый революционный этап развития производительных сил приводил к изменению отношений собственности. В недавнем прошлом такими этапами была промышленная, а затем научно-техническая революция, на современном этапе – переход к постиндустриальной экономике.

Наличие собственности предполагает существование права на нее, в связи с этим возникает ряд взаимоотношений между субъектами и объектами права собственности. Эти отношения должны четко регулироваться нормативно-правовыми актами. Существует проблема управления государственной и муниципальной собственностью, эффективность этого управления желает лучшего, поэтому возникает необходимость в законодательном обеспечении эффективного управления государственной и муниципальной собственностью, основными задачами которой являются: структурировать и количественно оптимизировать организации и предприятия государственной и муниципальной форм собственности; обеспечить полный и своевременный учет государственной и муниципальной собственности и всех проводимых с ней операций; создать систему контроля за сохранностью государственной и муниципальной собственности и использованием ее по назначению.

Список литературы:

1. Белоконев Г. Соотношение собственности в России. – М.: Образование, 2014. – С. 44.

2. Жаворонков С. Неэффективность управления государственной собственностью (на примере крупных предприятий) // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 44-52.

3. Красин Ю.А. Собственность в России. Что дальше? // Социс. – 2012. – № 6. – С. 103-119.

4. Рязанов В.Т. Общественная собственность и ее роль в формировании рыночной модели экономики России // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 5. – С. 8.

5. Сульповар Л., Родионов Д. Проблемы управления государственной собственностью в российской экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 5. – С. 52-69.

6. Федорович В.О., Федорович Т.В. Государственная собственность: управление структурными изменениями и капитализация крупных корпоративных образований // ЭКО. – 2014. – № 7. – С. 28-32.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ И МЕРЫ ПО ЕЕ ПОВЫШЕНИЮ

© Абазова Л.Х.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г. Нальчик

В статье рассматриваются показатели эффективности управления государственной собственностью, факторы влияющие на эффективность управления государственной собственностью и меры по ее повышению в современных условиях российской экономики.

Ключевые слова: собственность, государственная собственность, эффективность управления государственной собственностью.

Требования эффективного управления государственной собственностью постоянно находятся в числе первоочередных, предъявляемых обществом к избранным органам государственной власти, и, соответственно, находят отражение в числе первоочередных решаемых ими проблем. В российских условиях они имеют определенную специфику и приобретают, в известной мере, еще большее значение. Это обусловлено наличием крупнейших в мире ресурсов недр и земельной недвижимости и, одновременно, не удовле-

¹ Доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление», кандидат экономических наук, доцент.

творяющим общество уровнем качества жизни, крайне недостаточным инфраструктурным развитием обширных территорий страны и ее регионов, а также сложившимся за многие десятилетия сложным менталитетом граждан по отношению к народной собственности.

Показатели эффективности управления должны отражать изменения в содержании отношений собственности. Оценка риска собственников тесно связана с производственно-хозяйственной деятельностью. Отстранение государства от управления принадлежащим ему имуществом привело к масштабной ломке производственных структур. Теперь рыночно-предпринимательская ориентация связывается в большей степени с эффективностью, чем с экономическим ростом. Многообразие форм собственности настойчиво требует усилить внимание к эффективности управления. Однако используемый для этого понятийный аппарат не всегда соответствует новым реалиям.

Многие экономисты связывают эффективность управления собственностью с той или иной ее формой. Однако было бы наивно представлять эту зависимость прямолинейной. В сущности, все решает механизм управления [4].

Есть и другой подход: чем лучше функционирует объект, тем выше плата за риск, которому подвергается собственник. Риск, таким образом, побуждает к эффективному пользованию объектом. Перед тем как рассмотреть этот подход непосредственно, обратимся к базовым положениям [4].

Во-первых, управление собственностью должно исключать ущерб народнохозяйственной эффективности. В противном случае нарушится технологическая комплексность различных видов производств.

Во-вторых, в результате акционирования предприятий эффективность той или иной системы управления может быть выражена получением дивидендов. Становится возможным прогнозировать рентабельность таких предприятий и, соответственно, эффективность, выраженную через дивиденды.

В-третьих, эффективность управления собственностью следует рассматривать отдельно для предприятий.

Сравнение проектов (вариантов), предусматривающих участие государства, выбор лучшего из них и обоснование размеров и форм государственной поддержки проекта производятся по наибольшему значению показателя интегрального народнохозяйственного экономического эффекта.

При его расчетах в состав результатов проекта включаются (в стоимостном выражении):

- конечные производственные результаты (выручка от реализации на внутреннем и внешнем рынках всей произведенной продукции). Сюда же относится и выручка от продажи имущества и интеллектуальной собственности (лицензий на право использования изобретений, ноу-хау, программ для ЭВМ и т.п.), создаваемых участниками в ходе осуществления проекта; социальные и экологические результаты, рассчитанные исходя из совместного воздействия всех

участников проекта на здоровье населения, социальную и экологическую обстановку в регионах;

- прямые финансовые результаты;
- кредиты и займы иностранных государств, банков и фирм, поступления импортных пошлин и т.п.

Однако не всегда учитываются косвенные финансовые результаты, обусловленные осуществлением проекта, изменением доходов сторонних предприятий и граждан, рыночной стоимости земельных участков, зданий и иного имущества, а также затрат на консервацию или ликвидацию производственных мощностей, восстановление природных ресурсов и имущества от возможных аварий и других чрезвычайных ситуаций [3]. Социальные, экологические, политические и иные результаты, не поддающиеся стоимостной оценке, рассматриваются как дополнительные показатели народнохозяйственной эффективности и учитываются при принятии решения о реализации и (или) государственной поддержке проектов. При расчетах показателей экономической эффективности на уровне региона (отрасли) в состав результатов проекта включаются [2]:

- региональные (отраслевые) – выручка от реализации продукции, произведенной участниками проекта – предприятиями региона (отрасли), за вычетом производственного потребления;
- социальные и экологические – достигаемые в регионе (на предприятиях отрасли);
- косвенные финансовые – получаемые предприятиями и населением региона (предприятиями отрасли).

При расчетах показателей экономической эффективности на предприятии (фирме) в состав результатов проекта включаются [1]:

- производственные – выручка от реализации произведенной продукции за вычетом израсходованной на собственные нужды;
- социальные – в части, относящейся к работникам предприятий и членам их семей.

С позиций государства целесообразно ввести понятие синергического эффекта, представляющего собой часть общеэкономического (народнохозяйственного) эффекта управления собственностью, измеряемого разностью между эффектом функционирования предприятий как целостной системы и суммой эффектов их изолированного взаимодействия.

Земельные участки, находящиеся в федеральной собственности, необходимые ключевые меры:

- выявление и оформление прав на земельные участки;
- принятие мер по стимулированию к проведению межевания и постановке земельных участков на учет;
- упрощение процедур государственной регистрации прав и постановки земельных участков на учет;

- законодательное совершенствование порядка и условий для изъятия участков: в случае неиспользования, неэффективного использования, изъятия в административном порядке;
- стимулирование переоформления прав на участки: совершенствование процедур, организационные меры;
- совершенствование процедур распоряжения участками: отказ от института права постоянного бессрочного пользования, предоставление участков рынку с учетом спроса, создание единых имущественных комплексов – здания и земельного участка;
- повышение инвестиционной привлекательности участков, вовлекаемых в оборот с привлечением специализированных организаций для подготовки и оформления необходимой документации;
- проведение на регулярной основе анализа использования по целевому назначению участков, а также почвенных исследований;
- формирование реестра земельных участков в рамках единой системы учета и управления федеральным имуществом;
- вовлечение в оборот участков для целей развития жилищного строительства;
- вовлечение в оборот земельных участков для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики;
- безвозмездная передача неиспользуемых участков на иные уровни публичной собственности;
- сокращение сроков и числа административных процедур по предоставлению земельных участков, в том числе путем подготовки типовых форм документов, внедрения административных регламентов;
- актуализация ограничений по использованию земельных участков;
- установление зон охраны особо ценных объектов, памятников истории и культуры;
- введение экономических мер понуждения к эффективному использованию земельных участков, в том числе методов экономического воздействия в случае увеличения рыночной стоимости земельных участков вследствие изменения их целевого назначения, в том числе по земельным участкам, переданным безвозмездно из одного уровня публичной собственности в другой;
- совершенствование порядка распределения доходов от продажи или аренды земельных участков по бюджетам всех уровней.

Органам государственной власти субъектов Федерации с целью устранения дублирования функций управления на региональном, муниципальном уровнях и оптимизации развития экономики необходимо уточнить распределение полномочий и сфер регулирования и ответственности, а также совершенствовать механизм взаимодействия органов государственного управления в условиях многообразия форм собственности.

Говоря непосредственно об оценке эффективности управления государственной собственностью, следует подчеркнуть действие фактора динамичности. Дело в том, что по мере реализации конкретного инвестиционного проекта на предприятии и в отрасли меняются и первоначально установленные производственно-технические, экономические, экологические, социальные и другие ограничения, вызывающие в свою очередь трансформацию принятых критериев и показателей эффективности управления.

Таким образом, эффективное управление собственностью заключается в целенаправленной скоординированной деятельности различных категорий менеджеров, обладающих соответствующими полномочиями от имени наделенных определенными правами субъектов собственности – органов федеральной, региональной и муниципальной власти, юридических и физических лиц и позволяет максимизировать результаты владения, пользования и распоряжения объектами собственности в рамках законодательно установленных ограничений.

Список литературы:

1. Жаворонков С. Неэффективность управления государственной собственностью (на примере крупных предприятий) // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 44-52.
2. Новрузов Р. Об эффективности управления госсобственностью // Проблемы теории и практики управления. – 2008.
3. Соловьев М.М. Кошкин Л.И. Проблемы оценки эффективности управления государственной собственностью // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 4. – С. 32-46.
4. Сульповар Л., Родионов Д. Проблемы управления государственной собственностью в российской экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 5. – С. 52-69.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

© Абазова Л.Х.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г. Нальчик

В статье рассматриваются инновационные процессы в регионе, их роль в социально-экономическом развитии, проблемы в инновационной сфере КБР и пути их решения.

Ключевые слова: инновации, инновационная система.

¹ Доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление», кандидат экономических наук, доцент.

Собственность – это отношения между людьми, выражающие определенную форму присвоения материальных благ, и в особенности форму присвоения средств производства. Они порождают целую гамму отношений между ее участниками, а также между ними и обществом в лице государства. Социальная сущность этих отношений и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности. Для более полного представления о собственности следует определить то место, которое принадлежит ей в системе общественных отношений.

Во-первых, собственность – это основа, фундамент всей системы общественных отношений. От характера утвердившихся форм собственности зависят и формы распределения, обмена, потребления. Так, в рыночной экономике преобладает частная собственность.

Во-вторых, от собственности зависит положение определенных групп, классов, слоев в обществе, возможности их доступа к использованию всех факторов производства.

В-третьих, собственность есть результат исторического развития. Ее формы меняются с изменением способов производства. Причем главной движущей силой этого изменения является развитие производительных сил.

В-четвертых, хотя в пределах каждой экономической системы существует какая-то основная специфическая для нее форма собственности, это не исключает существования и других ее форм, как старых, перешедших из прежней экономической системы, так и новых, своеобразных ростков перехода к новой системе. Переплетение и взаимодействие всех форм собственности оказывают положительное воздействие на весь ход развития общества.

В-пятых, переход от одних форм собственности к другим может идти эволюционным путем, на основе конкурентной борьбы за выживаемость, постепенного вытеснения всего того, что отмирает, и усиления того, что доказывает свою жизнеспособность в соответствующих условиях. В то же время имеют место и революционные пути смены форм собственности, когда новые формы насильственно утверждают свое господство.

Рассмотрение системы отношений собственности позволяет ответить на вопрос, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность. Если приоритет отдается индивидуальному интересу, то можно говорить о системе отношений индивидуального частного отношения. Если присвоение осуществляется в интересах какого-либо коллектива, то речь идет о коллективной собственности. Присвоение может вестись определенной социальной группой людей. Здесь налицо уже классовый интерес.

Итак, собственность в экономическом смысле – это реальные отношения между людьми по присвоению и хозяйственному использованию всего имущества.

Для успешного развития собственности в социальной сфере необходимо выполнение многих экономических и социальных условий, в частности

необходим пересмотр самого отношения к собственности в новых экономических условиях.

Современная экономическая наука сегодня по-новому рассматривает многие процессы, происходящие в нашем обществе. Это касается проблем собственности, соотношения плановых и рыночных методов регулирования хозяйственной деятельности, прямых и косвенных методов управления общественными процессами.

При анализе собственности как системы социальных институтов необходим выход на более высокий уровень исследования, понимания взаимодействия различных институтов, их взаимопроникновения, взаимоограничения и т.д. Нельзя развитие собственности и как экономического, и как социального института упрощать, схематизировать. Это развитие характеризуется изменением соотношения различных форм собственности в новых социальных и экономических условиях, эволюцией их роли, появлением факторов, которые ранее отсутствовали, таких, например, как информация, но которые оттесняют на второй план многие другие. Развитие собственности – это не движение к какому-то заранее заданному равновесному состоянию, а его постоянное нарушение. Равновесие – лишь одна из фаз развития. Его достижение требует постоянных творческих усилий, отказа от привычных, но исчерпавших себя схем.

Плодотворно движение не только социологической, философской, управленческой теории в экономическую, но и экономической, политической, правовой и т.д. в социологическую. Заслуживает особого внимания такой аспект социологического анализа собственности как совокупности, системы формальных и неформальных институтов. Важно не только то, что закреплено в законах, правовых актах, но и реальное отношение к ним. В обосновании и раскрытии этого аспекта анализа социальных институтов, их функционирования социология всегда играла и продолжает играть одну из ключевых ролей [1].

Социология исследует развитие форм собственности в плане их воздействия на изменение социальной структуры общества, что для экономических, политических и других процессов имеет принципиальное значение. Так, развитие интеллектуальной собственности позволяет существенно ослабить гипертрофированную роль бюрократии в современном обществе, ибо интеллектуальные ресурсы неразрывно связаны с личностью, индивидуальностью их обладателя, использование этих ресурсов не поддается такой жесткой регламентации со стороны властных структур, как административного, финансового и многих других ресурсов.

Однако, как показывают проведенные социологические исследования и повседневная практика, недооценка рыночных свойств продуктов интеллектуального творчества производителями этих продуктов, неверие в себя, свои возможности – распространенное явление в современном российском об-

шестве. Оно имеет серьезные социальные причины, связанные с отношением к людям интеллектуального труда как своего рода пролетариям, «винтикам», прослойке, не имеющей самостоятельной ценности. В повышении социального статуса интеллектуальной собственности ее взаимодействию с экономическими институтами, нахождению экономических практик, способных поднять престиж интеллектуального труда и интеллектуальной собственности, принадлежит одна из ведущих ролей. Без союза управленцев, экономистов, социологов здесь никак не обойтись [3].

Собственность – многофункциональное и многофакторное явление. При всей важности институционального подхода, делающего акцент на организационных, технологических, структурных факторах, многие другие не менее важны. А они могут быть адекватно осмыслены уже на основе других подходов, например, неинституционального, стремящегося дополнить и обогатить методологию институционального анализа новыми идеями. Убеждение, цель, намерение, смысл – все эти факторы имеют решающее значение при объяснении человеческих поступков, которые существенно отличаются от «действий бильярдных шаров», подчеркивают теоретики неинституционализма [2].

Институт собственности развивается и функционирует в определенной социальной среде, в определенном историческом контексте, опирается на то наследие, которое оставили предшествующие поколения людей. Историческое наследие представляет собой одно из ограничений, на которое указывает нам новый институционализм. Развитие института частной собственности в современной России сталкивается с большими трудностями и по той причине, что он стал развиваться с опозданием по сравнению со многими другими странами.

Любое государство структурирует отношения социальной собственности, исходя из соображений экономической эффективности, об удельном весе каждой из форм собственности. При этом основными подходами к решению вопросов о приоритете тех или иных форм собственности становятся социальные, национальные, идеологические и иные неэкономические факторы. Какова возможная сфера распространения государственной собственности в экономике?

Прежде всего, государственная собственность наиболее адекватна для использования неделимых, уникальных или всеобщих ресурсов, принадлежащих действительно народу. Примером могут служить невозпроизводимые природные ресурсы, в частности земля и ее недра; те или иные объекты, использование которых связано с большим риском для всего населения. К последним объектам относится значительная часть энергетики, транспорта, вообще экономической инфраструктуры и той части экономической системы, которая работает на население непосредственно и создает творческий потенциал нации.

Сюда также должны быть отнесены материальные ресурсы науки, особенно фундаментальной. Определенная часть совхозов, доказавшая свою жизнеспособность, также может быть сохранена.

В рекомендациях различных авторов доля государственной собственности должна сократиться до 50 и даже 30 % основных производственных фондов [2].

Еще долгое время государственному сектору будут принадлежать значительные позиции в народном хозяйстве России, и этот сектор требует адекватной ему системы управления. По-видимому, все госпредприятия могут быть разделены на две категории: одна – под прямым управлением государства, вторая – на полном коммерческом расчете.

Абсолютно очевидным и не подвергающимся сомнению является то, что наука, искусство, образование и т.п. требуют не огосударствления, а государственной поддержки этих сфер, при развитии государственной формы собственности лишь в масштабах, гарантирующих работнику указанных профессий возможность свободно использовать государственные средства для осуществления своей творческой деятельности, т.е. свободно формировать научные, художественные, педагогические коллективы, используя определенные государственные ресурсы.

Что касается развития государственной собственности, то здесь, безусловно, широкие возможности оставляют традиционные развитые индустриальные и постиндустриальные технологические системы. Скажем, крупные предприятия, работавшие ранее в рамках военно-промышленного комплекса, должны сохранить государственную форму собственности.

В каких бы сферах ни развивалась государственная собственность в экономике, ее главной болезнью остаются бюрократические тенденции. Это явление особенно опасно в условиях нестабильности экономических отношений, где господство подобных тенденций превращает государственную по форме собственность в собственность с корпоративным содержанием в ущерб развитию других, не менее важных для экономики форм. Для развития государственной формы как формы общественной все большее значение начинают приобретать качественные изменения в содержании отношений собственности.

Так, принципиально важным для содержания государственной собственности в условиях российской экономики является вопрос о социально-экономическом влиянии государства, являющегося собственником.

В настоящее время, учитывая произошедшие изменения в структуре государственной собственности и последствия уже проделанных продвижений, следует особое внимание уделить развитию именно государственного сектора. Государственная собственность должна сохранить в перспективе весомую роль, при этом нельзя забывать о проблемах национальной безопасности, спешить избавляться от прибыльных предприятий.

Для устойчивости нашего экономического развития необходим мощный государственно-корпоративный сектор. Для этого требуются общероссийская программа объединения технологически связанных предприятий, без кооперации которых производство неконкурентоспособно.

Список литературы:

1. Соловьев М.М. Кошкин Л.И. Проблемы оценки эффективности управления государственной собственностью // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 4. – С. 32-46.
2. Сульповар Л., Родионов Д. Проблемы управления государственной собственностью в российской экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 5. – С. 52-69.
3. Федорович В.О., Федорович Т.В. Государственная собственность: управление структурными изменениями и капитализация крупных корпоративных образований // ЭКО. – 2014. – № 7. – С. 28-32.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ В РФ: СОДЕРЖАНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

© Абазова Л.Х.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г. Нальчик

В статье рассматривается современное состояние отношений собственности в Российской Федерации. Государственно-частное партнерство, как направление преобразований отношений собственности, меры по повышению эффективности инновационного развития экономики России и государственно-частного партнерства.

Ключевые слова: собственность, отношения собственности, государственная собственность, государственно-частное партнерство.

Вопрос собственности относится к числу наиболее важных проблем экономики и экономической теории. Там, где есть экономическая деятельность, там всегда присутствует проблема собственности. Отношения собственности пронизывают всю систему экономических отношений и сопровождают человека в течение всей жизни.

¹ Доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление», кандидат экономических наук, доцент.

Социальная сущность отношений собственности и есть выражение присущих данному обществу экономических отношений собственности. Этап перехода к рыночной экономике в российском обществе характеризовался глубокими качественными изменениями в базовых социально-экономических отношениях. Переход к многообразию форм собственности начался некоторое время назад, и с тех пор пришлось столкнуться с множеством проблем, не предусмотренных ранее.

Теперь уже многие до сих пор не вызывающие сомнения пути и методы построения рыночной экономики на базе различных форм собственности оцениваются неоднозначно.

Главными целями радикальных рыночных преобразований провозглашались повышение эффективности общественного производства и его социальная направленность. В основу механизма реализации поставленных целей был положен процесс трансформации системы отношений собственности на основе тотального введения частной собственности на средства производства как необходимого и достаточного условия для формирования механизма ответственности за экономически эффективное использование производственных ресурсов, усиления мотивов высокопроизводительного труда и предпринимательской деятельности.

В качестве основных инструментов достижения намеченных целей были избраны разгосударствление и приватизация, передача средств производства в частные руки так называемого эффективного хозяина, полная хозяйственная самостоятельность предприятий при отсутствии заметного государственного вмешательства в процессы экономического развития. Однако оказалось, что сформировавшиеся в результате рыночной трансформации отношения собственности не соответствуют созданному в прошлые годы уровню развития производительных сил, основанных на индустриальных промышленных технологиях, узкоспециализированном, высококонцентрированном и интегрированном производстве.

Приватизационные процессы, развивавшиеся в течение десяти лет, привели к существенному изменению структуры собственности в Российской Федерации в целом (рисунок 1).

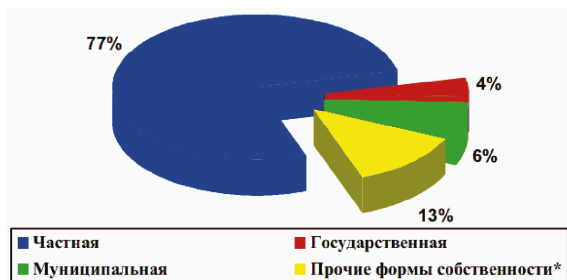


Рис. 1. Структура собственности в РФ, 2014 г.

Смешанные (государственно-частные) формы собственности, в т.ч. с участием нерезидентов: частная 77 %; государственная 4 %; муниципальная 6 %; прочие формы собственности 13 % [2].

В результате имевшей место рыночной трансформации сформировавшиеся отношения собственности, и прежде всего на средства производства, не только не создали условий для дальнейшего эффективного развития производительных сил на базе научно-технического прогресса, а, напротив, привели к частичному, а в ряде случаев и к полному их разрушению и социальной деградации общества. Подобная ситуация стала возможной в результате имевших место серьезных просчетов в социально-экономической политике, и в первую очередь просчетов в решении вопросов сбалансированного развития и совершенствования всей системы отношений собственности, придания им четкой социально ориентированной направленности при усилении роли государства в регулировании этими процессами в пост-социалистическом обществе.

Вид и форма собственности определяются в зависимости от вида объекта и субъекта права собственности, а также правового режима объекта права собственности. Таким образом, по виду субъектов форма собственности может быть частной, государственной и муниципальной. Частная собственность может быть собственностью граждан или юридических лиц. В противоположность частной собственности государственная и муниципальная собственность является публичной собственностью, т.к. она используется для удовлетворения интересов населения страны или муниципального образования. Частная собственность юридических лиц по правовому режиму, зависящему от формы организации деятельности, подразделяется на собственность кооперативов, товариществ, акционерных обществ, религиозных и общественных организаций и других форм хозяйственных и общественных организаций.

Равенство защиты прав всех форм собственности установлено Конституцией РФ. Равенство защиты прав не тождественно равенству прав. Равенство защиты прав предусматривает равенство субъектов различных форм собственности при рассмотрении споров между ними. Но ГК РФ регламентирует различные условия передачи прав владения, пользования или управления собственностью в зависимости от того, какому субъекту прав собственности она принадлежит [3].

Частная собственность не может распространяться на имущество, опасное для жизни и здоровья населения, а также способное нанести вред обороноспособности страны или нарушить права граждан. Таким образом, права собственности не могут быть равными. Если собственность принадлежит двум или нескольким субъектам права собственности, она делится по видам на долевую и совместную, независимо от формы собственности каждого субъекта. На основе интеграции первичных видов собственности мо-

гут создаваться вторичные смешанные формы собственности, при этом уменьшается степень экономической самостоятельности интегрированных первичных видов собственности.

Что же касается качественных преобразований отношений собственности современной России, то они осуществлялись в русле проводившейся политики «шоковой терапии» с целью создания капиталистически ориентированной (либерально-рыночной) многоукладной экономики. Основные элементы «шоковой терапии» – либерализация цен, приватизация и макроэкономическая стабилизация. Все это привело не к созданию нормального классического рынка, а к развалу экономики и обнищанию подавляющего большинства населения России. Реформаторы надеялись, что будет солидное поступление в бюджет страны в виде доходов от приватизации, реструктуризации народного хозяйства (что позволит снизить бремя оборонных расходов и эффективно провести конверсию), либерализации внешней экономической деятельности и интеграции российской экономики в мировую хозяйственную систему, и рассчитывали получить за счет этого крупные инвестиции.

Считается, что институт частной собственности – одна из важнейших черт цивилизованного общества. На нем основана вся хозяйственная жизнь в эпоху, для которой характерны как обособленность производителей, так и зависимость человека от других людей или от общества в целом. Он – гарантия регулярного и эквивалентного обмена товарами и рыночного хозяйства в целом. Можно сказать, что частная собственность – основа экономики. Но именно экономики, а не любого хозяйства. И переход от массового индустриального производства с его унифицированными отношениями и мотивами к хозяйственной системе, в которой резко возрастает роль знаний и индивидуальных способностей человека, может ознаменовать собой не только становление постиндустриального общества, но и отход от прежних форм собственности. Вместе с тем мировой опыт построения социально ориентированной рыночной экономики убедительно свидетельствует о том, что подобные преобразования должны осуществляться в неразрывной связи с формированием эффективной системы отношений собственности, призванных обеспечить эффективное развитие общественного производства, социальную справедливость, сохранить и восстановить нравственные ценности в отношениях между людьми. Однако изменение отношений собственности в России продолжается, и ее дальнейшие перспективы не перестают волновать не только специалистов, но и все общество.

Для повышения эффективности механизма государственно-частного партнерства в условиях перехода российской экономики к инновационной экономике важно совершенствовать основу данного механизма, а именно отношения собственности и характер их реализации.

Государственная собственность исходит из принципа равенства, а частная – свободы в обществе, в котором пока еще господствует коллективист-

ское (иногда просто подсознательно), это обстоятельство надо учитывать и стараться соблюдать баланс начал равенства (пусть даже примитивно понимаемого) и свободы. Для эффективного развития ГЧП и осуществления инновационного развития экономики России необходимо принятие следующих мер в сфере собственности:

1. Эффективная юридическая (и не только) защита прав частной собственности.
2. Четкая спецификация прав собственности, особенно в сфере интеллектуальной собственности.
3. Разработка системы законодательных и подзаконных актов, регулирующих отношения в сфере интеллектуальной собственности.
4. Государственная политика, устанавливающая прозрачные «правила игры» применительно к мелкой, средней и крупной частной собственности.
5. Меры по легитимации крупной частной собственности, что должно повысить возможности собственника по ее эффективной эксплуатации, а также частично разрешить проблемы с ее легальностью, которые нередко возникают, когда дело касается судебных разбирательств [1].

В настоящее время в гуманитарных и общественных науках остро разгорается дискуссия об эффективности и оптимальном соотношении различных форм собственности в национальной экономике.

Большинство исследователей считают, что частная собственность образует важнейшую основу в формировании и эффективном функционировании рыночной экономики. Высокий авторитарный потенциал нынешней Конституции делает очевидной необходимость более жесткого закрепления прав частной собственности в Основном Законе страны, для которой вообще характерно традиционное пренебрежение частной собственностью, а в течение большей части XX века в массовое сознание внедрялось убеждение в ее вреде для общества в целом. Доработка трактовки прав собственности Конституцией положит начало исторической переориентации отечественных традиций, их приближенности к общечеловеческим ценностям, каковой является приоритетность прав личности. Для текущей экономической ситуации принятие поправок к трактовке прав собственности будет означать возможность реализации всех остальных принципов экономической жизни. Поскольку собственность играет ведущую, ключевую роль в экономической системе, постольку вся совокупность производственных отношений, их специфика и динамика развития предопределяются отношениями собственности. В силу этого основным вопросом является вопрос о главном, сущностном отношении, свойственном экономической системе, то есть об отношении между собственниками условий производства и непосредственными производителями по поводу факторов и результатов общественного производ-

ства. Институционально оформленная фундаментальность частной собственности будет означать доминирование личных интересов, проявляющееся в приоритетности производственной (инвестиционной) мотивации над перераспределительной, тогда как общественная (и в меньшей степени коллективная) собственность порождает приоритетность перераспределительной мотивации [4]. Устранение отмеченных несовершенств в конституционном оформлении прав собственности в России, закрепляющих негативные тенденции российской экономики, будет способствовать стабилизации формирующейся экономической системы.

Список литературы

1. Белоконев Г. Соотношение собственности в России. – М.: Образование, 2014. – С. 44.
2. Жаворонков С. Неэффективность управления государственной собственностью (на примере крупных предприятий) // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 44-52.
3. Сульповар Л., Родионов Д. Проблемы управления государственной собственностью в российской экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 5. – С. 52-69.
4. Федорович В.О., Федорович Т.В. Государственная собственность: управление структурными изменениями и капитализация крупных корпоративных образований // ЭКО. – 2014. – № 7. – С. 28-32.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Абазова Л.Х.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет имени В.М. Кокова», г. Нальчик

В статье рассматриваются проблемы управления государственной собственностью в инновационной сфере, факторы инновационного развития и основные механизмы по повышению эффективности управления государственной собственностью в инновационной деятельности.

Ключевые слова: собственность, отношения собственности, государственная собственность, государственно-частное партнерство.

¹ Доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление», кандидат экономических наук, доцент.

Состояние системы управления интеллектуальной собственностью в РФ в настоящее время свидетельствует о проблемах, существующих в этой сфере. Государство не сформировало эффективную систему правового регулирования интеллектуальной собственности. У субъектов данных правоотношений существуют проблемы, связанные с отсутствием видения развития рынка интеллектуальной собственности и с недостатками механизмов экономического взаимодействия его участников. В связи с этим многие организации не используют полностью свой имеющийся научный потенциал и конкретные разработки, которые имеют патенты на изобретения.

Анализ существующей нормативной базы инновационного развития показывает, что такое развитие невозможно без активного участия государства. Это ни в коей мере не противоречит конституционному принципу многообразия форм собственности. Справедливо отметить, что было бы ошибкой инновационную стратегию ориентировать на какую-то одну форму – государственный или частный сектор экономики. В принципе государству должно быть все равно, где рождается инновационный продукт, главное – чтобы он появился и чтобы при этом помимо интересов создателя, соответствующей организации не были забыты и интересы государства.

Ситуация последних лет показывает, что всего лишь 15-20 % выполняемых за счет средств федерального бюджета научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ завершаются получением охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности. Также сохраняется устойчивая тенденция, когда объем заявок на регистрацию товарных знаков в 1,8-2,1 раза превышает объем заявок на патенты, при этом объем регистрации товарных знаков имеет устойчивый прирост, в то время как количество заявок на патенты практически неизменно. Исключение составляет только регистрация программ для ЭВМ и баз данных, где ежегодный прирост количества заявок составляет 15-20 % [1].

Это означает, что инновационная активность правообладателей существенно отстает от темпов активизации рыночных отношений в секторе купли-продажи товаров. Данную проблему подтверждает и то, что доля нематериальных активов в составе внеоборотных активов предприятий оценивается всего в 0,3-0,5 %, в то время как в экономически развитых странах этот показатель доходит до 30 %.

Российская Федерация имеет стабильное отставание в вопросах патентной активности от Германии (объем ежегодно получаемых патентов больше в 2 раза), от США (8,2-8,9 раза), Японии (11-15 раз), от Китая и Гонконга, отставание от которых за последние 5 лет увеличилось с 2,8 до 7 раз [1].

Таким образом, на сегодняшний день рынок интеллектуальной собственности в России не соответствует потребностям инновационного развития экономики, находится в состоянии стагнации, при том, что имеются все возможности и крайне благоприятные условия для существенного повышения динамики его развития.

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации предусмотрено увеличение объема расходуемых средств на выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Затраты на НИР и ОКР к 2020 году составят не менее 3 % от валового внутреннего продукта. Совокупный расход государственных и частных инвестиций на образование увеличится до 6,5-7 %. Доля средств, предоставляемых на научные исследования, проводимые в вузах, в общем объеме средств, направляемых на научные исследования, за тот же период увеличится до 30 %. Развиваются научная и инновационная инфраструктуры, реализуются программы по созданию центров одаренных детей и талантливой молодежи при ведущих научно-образовательных центрах, осуществляется комплекс мероприятий, направленных на предотвращение утечки квалифицированных российских специалистов, а также мероприятий, направленных на приглашение иностранных специалистов и возвращение российских ученых, работающих за рубежом. Кроме того, созданы поддерживающие механизмы финансирования различных стадий научно-технической и инновационной деятельности – фонды, венчурные компании, крупные акционерные общества с государственным капиталом, осуществляющие развитие инновационной инфраструктуры и инвестирование в инновационный бизнес.

Из опыта промышленно развитых стран, таких как Германия, Франция, США, известны различные формы и методы государственного управления интеллектуальной собственностью, создаваемой за счет бюджетного финансирования. В разное время и в разных условиях применялись следующие модели:

- фискальная, основанная на отчуждении в пользу государства исключительных прав на охраноспособные результаты научно-технической деятельности, создаваемые по заказам правительственных ведомств, и возмещении затраченных бюджетных средств;
- университетская, обеспечивающая приоритет исполнителя (в лице научных организаций и авторов) на получение и использование исключительных прав на результаты научно-технической деятельности;
- промышленная, ориентированная на приоритет прав промышленных компаний, участвующих совместно с государством в долевым финансировании и использовании результатов НИОКР;
- либеральная, предполагающая передачу исключительных прав на результаты научно-исследовательских работ исполнителю, отсутствие государственного контроля за расходованием бюджетных средств, выделенных на науку, а также ограниченное участие государства в прибылях исполнителей и пользователей объектов интеллектуальной собственности.

При этом в развитии системы государственного управления интеллектуальной собственностью явно прослеживается тенденция постепенного перехода от фискальной модели к либеральной. В настоящее время пре-

имущественно применяются университетская и промышленная модель, а также их комбинация.

До конца 1991 г. в СССР права на все результаты научно-технической и интеллектуальной деятельности фактически принадлежали государству. Организации-разработчики в условиях прямого бюджетного финансирования и планового производства не имели возможности и стимулов для использования полученных ими результатов в хозяйственном обороте. Предприятия, осваивающие свои разработки новой техники в материальном производстве, несли дополнительные расходы, поскольку стоимость НИОКР и их освоения не включалась в себестоимость продукции. Таким образом, создание и использование новой техники противоречили экономическим интересам предприятий и привели к возникновению проблемы внедрения, не нашедшей решения в период административно-командных методов хозяйствования.

В условиях рыночной экономики права на результаты научно-технической деятельности обеспечивают владельцам возможность использовать их по своему усмотрению и получать от этого материальную выгоду. Однако введение научно-технических результатов в хозяйственный оборот всегда сопряжено с определенными трудностями. В настоящее время вследствие неблагоприятной общей экономической ситуации они проявляются особенно остро [2].

В целях повышения эффективности финансовой поддержки научных коллективов, формирующих результаты интеллектуальной деятельности, будет осуществляться поэтапный переход от системы государственных контрактов к системе грантов на научные исследования.

Государственная стратегия предполагает развитие системы требований к профессиональному сообществу, работающему в сфере создания интеллектуальной собственности. В состав критериев оценки эффективности деятельности сотрудников государственных предприятий и организаций (ведущих университетов, государственных академий наук, государственных научных центров) будут введены показатели результативности в сфере интеллектуальной деятельности.

Для решения задачи открытого представления информации о результатах интеллектуальной деятельности создаются государственные регистрационные системы учета результатов интеллектуальной деятельности, которые должны являться основным информационным источником для участников рынка. Для регистрации охраняемых результатов интеллектуальной деятельности (получение патента, регистрация программы для ЭВМ и т.д.) предполагается разработать соответствующие сервисы в рамках системы оказания государственных услуг. При этом будет возможна поэтапная частичная передача функций по проведению экспертиз аккредитованным негосударственным организациям, что особенно важно с учетом прогнозирования существенного роста количества регистрируемых объектов.

Функции контроля соблюдения прав авторов и обеспечения эффективного вовлечения результатов интеллектуальной деятельности в оборот обеспечивает государство.

Переход на электронные формы взаимодействия при реализации государственной стратегии должен обеспечить равную доступность государственных услуг в области интеллектуальной собственности во всех регионах Российской Федерации.

При определении порядка и условий выплат вознаграждения авторам (обладателям прав) за использование результатов интеллектуальной деятельности, информация о которых представлена в государственных регистрационных системах, должны быть предложены механизмы заключения соответствующих договоров в электронной форме.

Необходима разработка механизмов взаимодействия государственных информационных систем по регистрации результатов интеллектуальной деятельности, а также обеспечение межотраслевого взаимодействия с корпоративными системами управления знаниями и нематериальными активами.

Для стимулирования публичного представления информации о результатах интеллектуальной деятельности, учитывая возрастающую конкуренцию научных, конструкторских и творческих коллективов при получении бюджетных средств на выполнение НИР и ОКР, необходимо пересмотреть существующую систему показателей квалификации авторских коллективов.

В ходе реализации положений стратегии предполагается поэтапное ужесточение следующих квалификационных требований: переход от учета количества зарегистрированных результатов интеллектуальной деятельности к учету результатов, имеющих правовую охрану, стоимость нематериальных активов, вовлеченных в хозяйственный оборот с учетом объема созданной инновационной продукции.

Во исполнение государственной стратегии необходима отдельная программа содействия развитию негосударственных бирж, партнерств в сфере управления интеллектуальной собственностью, специализированных негосударственных агентств по трансферу технологий, основная цель создания которых заключается в организации взаимодействия авторов результатов интеллектуальной деятельности и корпораций, потенциально заинтересованных в таких результатах.

Формирование российского законодательного поля и механизмов эффективного управления интеллектуальной собственностью происходит несколько позже, чем в ряде других государств, при этом учитывается значительный как положительный, так и отрицательный опыт в этой сфере. Основная задача, стоящая перед федеральными органами исполнительной власти, научным, творческим и бизнес сообществами, – сформировать такую систему норм, которая стимулирует развитие национальной экономики, при этом обеспечивая защиту объектов интеллектуальной деятельности, создан-

ных на территории Российской Федерации, одновременно создает гарантии соблюдения требований по защите интеллектуальной собственности для нерезидентов в соответствии с нормами ВТО, при этом активно используя возможности, предоставляемые международными правовыми актами в части изъятий из общего режима защиты исключительных прав в целях развития российской науки, образования, здравоохранения и иных задач общественного развития [3].

Список литературы:

1. Соловьев М.М. Кошкин Л.И. Проблемы оценки эффективности управления государственной собственностью // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – № 4. – С. 32-46.
2. Сульповар Л., Родионов Д. Проблемы управления государственной собственностью в российской экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 5. – С. 52-69.
3. Федорович В.О., Федорович Т.В. Государственная собственность: управление структурными изменениями и капитализация крупных корпоративных образований // ЭКО. – 2014. – № 7. – С. 28-32.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ КРАЙНЕГО СЕВЕРА

© Бочарова М.О.¹, Бабич С.Г.²

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», г. Москва

В статье рассмотрена обеспеченность трудовыми ресурсами в регионах Крайнего Севера; представлены результаты анализа динамики финансовых результатов деятельности организаций; выявлены регионы, с наибольшей долей прибыльных и убыточных организаций.

Ключевые слова: рынок труда, заработная плата, прибыль, динамика.

Крайний Север – часть территории России, расположенная, главным образом, к северу от Северного Полярного круга. В соответствии с законами Российской Федерации к районам Крайнего Севера относятся: Архангельская область, Иркутская область – Катангский район, Камчатский край, Приморский край, Магаданская область, Мурманская область, Сахалинская

¹ Студент 2 курса Факультета математической экономики, статистики и информатики.

² Доцент кафедры Статистики, кандидат экономических наук, доцент.

область, Республика Тыва, Хабаровский край – Аяно-Майский и Охотский район, Чукотский автономный округ, Республика Саха (Якутия) и другие.

В результате мирового финансового экономического кризиса и введения антироссийских санкций обострились проблемы социально-экономического развития регионов Крайнего Севера.

Ситуация, сложившаяся на рынке труда Севера, имеет свою региональную особенность. По данным Росстата в 2015 г. по сравнению с 2010 г. численность экономически активного населения региона сократилась на 61 тыс. чел. (на 2 %), численность занятых в экономике практически не изменилась и в 2015 г. составила 12343,6 тыс. чел. В 2015 г. наибольшая численность занятых в экономике наблюдается в: в Иркутской области – 1156 тыс. чел., в Красноярском крае – 1407 тыс. чел., в Тюменской области – 1839 тыс. чел., в Приморском крае – 983 тыс. чел. (рис. 1).

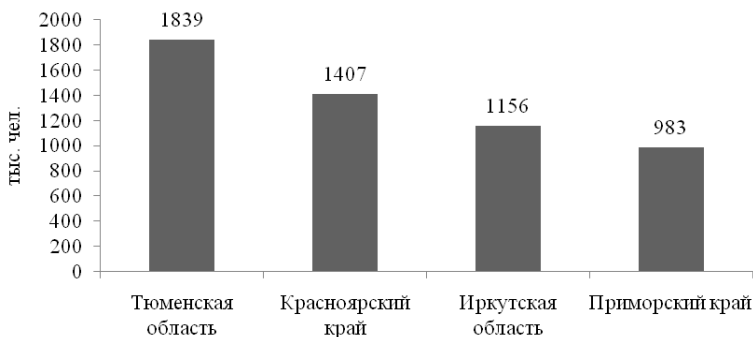


Рис. 1. Численность занятых в экономике в отдельных регионах Крайнего Севера в 2015 г.

Несмотря на сложные условия проживания и труда, на Крайнем Севере наблюдается постоянный приток работников из других регионов РФ, что объясняется, по нашему мнению, тем, что труд работников оплачивается в повышенном размере, с применением районных коэффициентов и процентных надбавок. За период с 2010 г. по 2015 г. среднемесячная оплата труда работников увеличилась на 21700 руб. в месяц (на 45,4 %).

В 2015 г. самый высокий размер среднемесячной номинальной заработной платы работников предприятий и организаций составили в Ямало-Ненецком округе – 77,3 тыс. руб. в месяц, в Магаданской области – 65,9 тыс. руб., в Чукотском автономном округе – 79,5 тыс. руб., в Сахалинской области – 61,3 тыс. руб., в Мурманской области – 45,9 тыс. руб. (рис. 2).

Сложные климатические условия и периферийность территории значительно влияют на стоимость производства различных товаров и услуг в регионе. Основными удорожающими факторами производства являются се-

верные доплаты, затраты на перевозку, энергоресурсы и другие материалы. В 2015 г. по сравнению с 2010 г. объем отгруженных товаров в сфере добычи сырья увеличился на 82,7 %, в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – на 37 %, на предприятиях обрабатывающих производств – на 49 %.

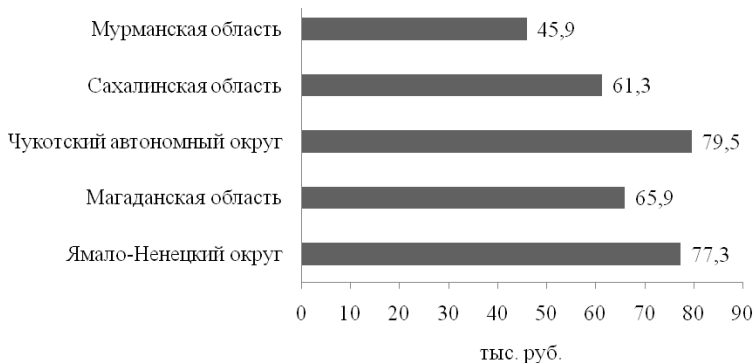


Рис. 2. Среднемесячная заработная плата в отдельных регионах Крайнего Севера в 2015 г. тыс. руб.

Крайний Север является перспективнейшим направлением для инвестиций: регион нуждается в строительстве железнодорожных и автомобильных дорог, открытии новых месторождений. За последние пять можно наблюдать рост инвестиции на 1533 млрд. руб. (на 106 %), которые по данным Росстата в 2015 г. составили 2972 млрд. руб.

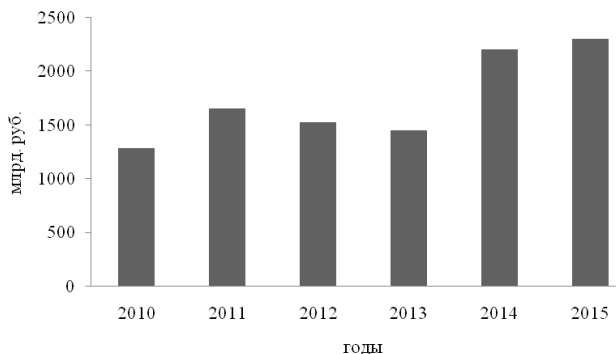


Рис. 3. Динамика прибыли организаций в регионах Крайнего Севера, млрд. руб.

Прибыль от реализации произведенной продукции зависит от различных факторов: объема реализации товаров и услуг; структуры продукции;

отпускных цен на реализованную продукцию, на сырьё, материалы, топливо; уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

За период с 2010 г. по 2015 г. отмечается увеличение прибыли организаций, функционирующих в регионах Крайнего Севера на 1015 млрд. руб. В течение рассматриваемого периода в 2012 г. и 2013 г. наблюдалось сокращение данного показателя на 206 млрд. руб. (на 6,3 %). В 2014 г. прибыль организаций возросла на 757 млрд. руб. (на 52 %) по сравнению с 2013 г. В 2015 г. продолжился рост прибыли до 2024 млрд. руб. (рис. 3).

По данным Росстата, высокие стабильные доходы получают организации Хабаровского края, Мурманской области, Амурской области, Тюменской области, Ханты-Мансийского автономного округа. В частности, темп прироста прибыли организаций в 2015 г. в Мурманской области составил 110,39 %. Однако, самым высоким значение данного показателя составил в Ханты-Мансийском автономном округе – 213,5 %, Приморском крае 249,12 %, Амурской области 322,06 %, Хабаровском крае – 281,35 % (табл. 1).

Таблица 1

**Финансовые результаты деятельности организаций регионов
Крайнего Севера РФ в 2010-2015 гг.**

Субъекты РФ	Прибыль млн. руб.		Изменение	
	2010 г.	2015 г.	млн. руб.	%
Приморский край	114	398	284	249,1
Амурская область	1 564	6 601	5037	322,1
Сахалинская область	131 221	258 213	126 992	96,8
Хабаровский край	5 329	20 322	14 993	281,4
Республика Саха (Якутия)	35 491	29 020	-6 471	-18,2
Магаданская область	9 694	14 991	5 297	56,6
Чукотский авт. округ	17 830	25 107	7 277	40,8
Камчатский край	3 798	13 533	9 735	256,3
Республика Тыва	347	-4 949	-4 602	-1 326,2
Иркутская область	52 673	29 723	-22 950	-43,6
Архангельская область	38 347	25 518	-12 829	-33,5
Мурманская область	40 175	84 523	44 348	110,4
Республика Бурятия	328	-779	-451	-137,5
Забайкальский край	164	198	34	20,7
Пермский край	98	74	-24	-24,5
Тюменская область	500 431	1 371 052	870 621	174,0
Ханты-Мансийский авт. округ – Югра	403 485	1 264 884	861 399	213,5

В течение изучаемого периода в 2010 г. и 2015 г. число прибыльных организаций Крайнего Севера сократилось на 3 %.

Наибольший удельный вес числа прибыльных предприятий в 2015 г. по данным Росстата наблюдался в Пермском крае – 83,3 %, в Сахалинской области – 75,7 %, в Ханты-Мансийском автономном округе – 74,1 %, в Тюменской области – 69,5 %. А в Республике Алтай все организации, функцио-

нирующие в регионе, с 2013 г. по 2015 г. успешно завершили финансовый год, получив по итогам работы прибыль.

Значительное число убыточных организаций находятся на территории Республики Тыва, Республики Бурятия, Пермском крае, в Республике Саха (Якутия), Иркутской области. В 2015 г. по сравнению с 2010 г. размер убытков организаций увеличился в Пермском крае на 24 млн. руб., в Архангельской области на – 12,9 млн. руб., в Республике Бурятия – 451 млн. руб., в Республике Саха (Якутия) – 6471 млн. руб. Количество убыточных предприятий за последние пять лет увеличилось в следующих субъектах: в Республике Тыва на – 15,4 %, в Забайкальском крае на – 12,5 %, в Томской области на – 13 %.

Основными причинами низких экономических показателей в этих регионах считается высокая зависимость от федеральных трансфертов. Кроме этого, наблюдаются высокий уровень безработицы из-за недостаточного предложения рабочих мест, отсталость инфраструктуры транспорта и связи, неразвитость промышленности и сферы рыночных услуг. Все это, несомненно, отталкивает заинтересованность инвесторов как из России, так и из зарубежных стран.

Главными предпосылками сложного экономического положения отдельных районов Крайнего Севера являются климатические условия, высокие риски инвестирования, демографический кризис и другие. Полученные данные свидетельствуют о том, что организациям следует тщательнее контролировать свою экономическую деятельность для достижения высоких экономических показателей.

Список литературы:

1. Теория статистики: учебник / Р.А. Шмойлова, В.Г. Минашкин, Н.А. Садовникова, Е.Б. Шувалова; под ред. Р.А. Шмойловой. – 5-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 656 с.
2. Статистика для бакалавров с основами бизнес-статистики: учебник / Отв. ред. Е.В. Зарова. – М.: ФГБОУ «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2014. – 440 с.
3. Общественно-политическая газета «Крайний Север» [Электронный ресурс]. – 2015 (дата обращения 10.12.2016).
4. Федеральная служба государственной статистики по РФ. Финансовые результаты деятельности организаций и предприятий районов Крайнего Севера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b16_22/Main.htm (дата обращения: 14.12.2016).
5. Консультант плюс Постановление Совмина СССР от 03.01.1983 N 12 (ред. от 03.03.2012) «О внесении изменений и дополнений в Перечень районов Крайнего Севера и местностей, приравненных к районам Крайнего Севера, утвержденный Постановлением Совета Министров СССР от 10... [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_403/6b62003cddb7056e4456256deb5643fe7358625/ (дата обращения: 03.12.2016).

СУЩНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

© Майкова Э.Ю.¹, Симонова Е.В.²

Тверской государственный технический университет, г. Тверь

В статье рассматриваются сущностные характеристики местного самоуправления. Авторами подчеркивается дуализм правовой природы как атрибутивное свойство местного самоуправления. Дается анализ социальной (общественной) и публично-правовой (властной) компонент института местного самоуправления, исследуется их соотношение.

Ключевые слова: местное самоуправление, дуализм правовой природы, общественная природа, публично-правовой статус местного самоуправления.

Институт местного самоуправления (МСУ), развивающийся в различных обществах под влиянием глубоких исторических традиций, свои наиболее характерные черты приобретает в Новое время. С этого периода данный общественный феномен подвергается глубокой философской и научной рефлексии. Однако, вплоть до настоящего времени в отечественной и зарубежной науке отсутствует единое сформировавшееся учение о МСУ. При этом, использование классических теорий МСУ (общественных или государственных) сегодня не представляется целесообразным в силу их ограниченных объяснительных возможностей в отношении современных самоуправленческих практик. Более того, их применение в качестве базовых концептов, идей в законотворческой деятельности может иметь негативные последствия и для самих муниципальных практик. Например, А.А. Акмалова считает, что в настоящее время представляется совершенно непродуктивным противопоставление МСУ государству (и, в целом, властеотношениям). С точки зрения исследователя, результатом реализации МСУ исключительно как института общественной самодеятельности (гражданские инициативы, территориальное общественное самоуправление и т.д.) с неизбежностью станет восстановление «единой государственной «вертикали» вплоть до уровня городских и сельских поселений» [1, с. 156]. Такой же результат ожидает исследователей и практиков, если они будут рассматривать МСУ только как публично-правовой (властный), и, тем более, государственный институт. Между тем, признание сложного и объемного содержания такого феномена как МСУ, уяснение его многомерной природы станет основой для дальнейшего совершенствования муниципального законодательства и правоприменительных практик.

¹ Проректор по учебно-воспитательной работе, заведующая кафедрой Социологии и социальных технологий, доктор философских наук, доцент.

² Доцент кафедры Социологии и социальных технологий, кандидат социологических наук, доцент.

Многие исследователи современности в качестве атрибутивного свойства МСУ называют дуализм его правовой природы [1, с. 146]. Так, К.Ф. Шеремет считает, что «действительная природа местного самоуправления состоит в том, что оно является, с одной стороны, аналогом центрального правительства, а с другой стороны – формой народовластия, которая обеспечивает реализацию прав граждан на местное самоуправление, а местному населению – возможность превращения своей воли в публичную власть» [9, с. 49]. Соответственно, природа МСУ двойственна и определяется оптимальным соотношением политического (властного), обозначаемого понятием «муниципальная власть», и социального (общественного), раскрывающегося в деятельности граждан, местных сообществ, институтов гражданского общества и т.д.

Подобная двойственность МСУ связана, прежде всего, с тем, что самоуправление как явление представляет собой естественное состояние человека и общества, что и отличает его от государства. Традиции самоуправления зародились задолго до создания первых государств. По словам Л.Т. Чихладзе, в качестве первого этапа развития МСУ можно рассматривать простейшую саморегуляцию жизни человеческих общностей, осуществляющих переход от стадного существования к организованной жизни в рамках родовых общин. Следовательно, констатирует исследователь, «самоуправление имманентно человеческому обществу, естественно соответствует его потребностям на самых ранних стадиях развития и до определенного времени остается существенным, а часто и главным элементом системы управления обществом» [8]. И, хотя естественный характер самоуправления имеет только в традиционной общине, а все другие его формы так или иначе опосредованы государственным актом [5, с. 49], однако, даже в условиях тоталитарных режимов всегда сохраняются самоуправленческие элементы (в экономической жизни общества, в решении отдельных социальных проблем и т.д.) [1, с. 147].

Современное местное самоуправление, по мнению В.А. Лапина, также имеет мощные «общественные» корни. Исследователь предлагает рассматривать этот институт как один из основных элементов в системе гражданского общества. Очевидно, что в таком понимании местное самоуправление предстает как общественный (неполитический, невластный) феномен [4]. С целью создания благоприятных условий своей жизнедеятельности, удовлетворения различных потребностей, решения возникающих в сообществе проблем, жители определенной территории объединяются для совершения совместных коллективных действий, добровольно образуют различные ассоциации на основе общих интересов, участвуют в различных самоуправленческих практиках.

Газизова Л.И., проводя разграничение понятий «муниципальная власть» и «местное самоуправление», отмечает, что «смысловая нагрузка термина «местное самоуправление» предполагает субъектность населения, его способность и возможность через объединение решать вопросы местного значения» [2, с. 132]. Население может реализовывать свою субъектность непосредственно. В этом случае местное сообщество может рассматриваться

как представительный квазиорган, осуществляющий процедуры принятия решений в формах прямого волеизъявления [2, с. 132]. Так, российским законодательством определены основные формы непосредственного осуществления МСУ населением. Оно имеет право принимать участие в местных референдумах, муниципальных выборах, сходах, собраниях, публичных слушаниях, конференциях, опросах, выступать с правотворческой инициативой, голосовать по отзыву депутатов, членов выборного органа МСУ, по вопросам изменения границ муниципального образования, преобразования муниципального образования, обращаться в органы МСУ и т.д. [6].

Однако, повседневная деятельность по решению вопросов местного значения требует формирования специальной системы органов, через которые местное население опосредованно может реализовывать свое право на самоуправление. В современном политологическом дискурсе данная система органов и обозначается понятием «муниципальная власть» (Л.И. Газизова, С.Г. Кордонский, Ю.М. Плюснин и др.) [2, с. 130]. В этой своей ипостаси МСУ предстает как публично-правовой (властный) институт и рассматривается как часть политической системы общества.

Особенностью органов МСУ является то, что они обладают собственной легитимностью, так как формируются либо непосредственно населением, либо при его участии и действуют в рамках собственных (факультативных) полномочий. Данные полномочия реализуются местными органами по своему усмотрению (в зависимости от их финансовых возможностей), более того, как справедливо отмечает шведский исследователь С.С. Ландстрем, осуществление таких полномочий собственно и является местным самоуправлением [7, с. 112]. К ним чаще всего относят различные виды обслуживания населения и организацию его досуга, например, коммунальное жилищное строительство, ремонт домов, создание коммунально-бытовых предприятий, организацию общественного транспорта, поддержку социально незащищенных слоев населения, организацию зрелищных мероприятий, развитие художественной самодеятельности, обеспечение работы спортивных площадок, бассейнов, театров, библиотек и т.п. В отличие от обязательных (делегированных) полномочий, факультативные полномочия не устанавливаются сверху, а определяются на местах.

Следует отметить, что акт создания органов муниципальной власти является высшей формой самоорганизации граждан, стремящихся защитить и реализовать собственные интересы. Поэтому важнейшей составной частью МСУ является представительный орган, обычно формируемый населением путем прямых выборов. Как отмечает известный отечественный исследователь муниципализма В.В. Еремян, МСУ – это «не просто форма децентрализации власти и самостоятельности местных органов, а способ самоорганизации самих жителей соответствующей территории» [3, с. 9], при котором «сами люди, составляющие население «свободной муниципии», являются субъектами муниципального права» [3, с. 9].

В целом, осуществленный нами аналитический обзор различных теоретических позиций, связанных с толкованием природы МСУ, позволяет определить наиболее значимые, сущностные характеристики этого социально-политического института. Прежде всего, следует отметить подчеркиваемый большинством современных исследователей дуализм правовой природы МСУ, рассматриваемый в качестве его атрибутивного свойства. Этот дуализм предполагает органичное сочетание в данном явлении двух ключевых компонент: социальной (общественной) и публично-правовой (властной). Характеристика социальной компоненты предполагает обращение к анализу местных сообществ, проживающих на определенной территории, как субъектов МСУ. Эта субъектность проявляется в виде местных инициатив, социальной активности граждан и их объединений в решении местных проблем, участия населения в различных видах самоуправленческих практик.

Высшая форма МСУ (самоорганизации населения) – это формирование через механизмы непосредственной, прямой демократии публично-правовых институтов (органов МСУ), которые действуют в интересах населения территории, местного сообщества, используя по аналогии с государственной властью общественно-опосредованные средства воздействия на управляемых. Здесь мы обращаемся уже к анализу публично-правовой (властной) компоненты МСУ (муниципальной власти). Муниципальные органы обладают собственной легитимностью, избираются населением в ходе прямых выборов (при этом, выбор осуществляется из членов местного сообщества). Действуя в рамках закона, эти органы реализуют на подвластной им территории публичные интересы, связанные с осуществлением собственных факультативных полномочий (решение сугубо местных дел) и полномочий, делегированных им государством (управление государственными делами на местном уровне), и несут ответственность перед населением и органами государственного управления. Обладая определенной автономией, самостоятельностью, в том числе и финансовой, муниципальные органы напрямую не включены в систему властной иерархической вертикали и взаимодействуют с государственными органами на партнерской основе в случаях, когда подобное взаимодействие становится необходимым.

Указанная совокупность сущностных характеристик МСУ формировалась в ходе многовекового развития многообразных национальных муниципальных практик, в процессе создания и функционирования различных моделей МСУ. Ключевые черты, характеризующие природу МСУ, фигурируют в качестве важнейших принципов его организации в международных и национальных нормативно-правовых актах, оказывая, в свою очередь, влияние на дальнейшее развитие национальных систем и моделей МСУ.

Список литературы:

1. Акмалова А.А. Актуальные проблемы муниципального права России: Курс лекций / А.А. Акмалова. – М.: Изд-во РАГС, 2009. – 400 с.

2. Газизова Л.И. К вопросу о разграничении понятий «муниципальная власть» и «местное самоуправление» // Власть. – 2015. – № 6. – С. 129-133.
3. Еремян, В.В. Современный мексиканский муниципализм: Учеб. пособие / В.В. Еремян. – М.: Изд-во РУДН, 1996. – 90 с.
4. Лапин В.А. Государственная поддержка развития местного самоуправления [Электронный ресурс] / В.А. Лапин // Школа муниципального служащего. Сборник учебных материалов / Ред.-сост. А.Е. Балобанов. – М.: Московский общественный научный фонд, 1999. – С. 63-88. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/mu/stat_rab/books/mpsf/mun14.htm.
5. Лаптева, Л.Е. Самоуправление в российской государственной традиции / Л.Е. Лаптева // Проблемы ценностного подхода в праве: традиции и обновление. – М.: Изд-во ИГиП РАН, 1996. – С. 48-56.
6. Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – 1997-2016. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=200824&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.9125767415543884>.
7. Черкасов А.И. Сравнительное местное самоуправление: теория и практика / А.И. Черкасов. – М.: Форум-Инфра-М, 1998. – 160 с.
8. Чихладзе Л.Т. Историко-теоретические аспекты развития местного самоуправления и местного управления в государствах Европы [Электронный ресурс] / Л.Т. Чихладзе // Право и политика. – 2005. – № 9; 2005. – № 12; 2006. – № 1. – Режим доступа: http://www.yabloko.ru/municipal/library/Istoriko-teoreticheskie_as-pekty_razvitija_mestnogo_samoupravlenija_mestno-go_upravlenija_gosudarstvah_Evropy.
9. Шеремет К.Ф. Становление правовой базы местного самоуправления в Российской Федерации / К.Ф. Шеремет // Местное самоуправление: современный российский опыт законодательного регулирования: Учебное пособие / Под ред. К.Ф. Шеремета, И.И. Овчинникова. – М.: Институт государства и права РАН, 1998. – С. 1-38.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

© Шефатова Ж.В.¹

Волгоградский государственный медицинский университет, г. Волгоград

В настоящее время в России актуальной проблемой является проблема развития регионов в условиях санкций со стороны стран Евро-

¹ Студент. Научный руководитель: Водопьянова Н.А., доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

союза и других стран. Санкции, проводимые взаимно, стали основной причиной изменений в экономике страны в целом и в экономике отдельных её регионов. У промышленных и сельскохозяйственных производителей России появилась возможность занять региональный рынок в отсутствие западных оппонентов.

Ключевые слова: региональная экономика, региональная политика, санкции, экономика региона, программы развития, экономика.

Для России 2016 год проходил под знаком приспособления к условиям экономического кризиса и санкций, который становится основным фактором, действующим на региональную российскую политику.

Можно выделить несколько причин кризисного падения российской экономики. Сделанный Министерством экономического развития РФ, прогноз социально-экономического развития РФ до 2030 года, возможно, не учел того, что значимые общественно-политические постановления в современном мире имеют все шансы диктоваться и крайне далёкими в период целями экономических стратегий. Передел всемирного энергетического рынка, в кем РФ представлена углеводородной и атомной энергетикой, привел в перемещение общественно-политические, экономические и социокультурные механизмы [2]. Росстат объявил данные по инвестициям в основной капитал предприятий отдельных регионов за девять месяцев 2014 года. В них достаточно заметно влияние международных санкций на региональную экономику. Так как у отечественных банков пропала возможность кредитоваться на Западе, вложения в финансовую деятельность регионов резко сократились [3].

Региональная промышленность остро зависит от импорта товаров и технологий. И как раз это и показали антироссийские санкции и ответные меры со стороны РФ. Также, санкции создали российским производителям очень выгодные условия для энергичного и значительного импортозамещения.

Экономика РФ встала перед резкой потребностью за довольно небольшой период произвести скачок в повышении конкурентоспособности собственной продукции и импортозамещении.

Мы можем наблюдать положительный эффект от введения санкций для отечественных производителей. Это возможности повысить своё присутствие на рынке за счет растущих каналов сбыта своей промышленной и продовольственной продукции. Данные возможности должны спровоцировать предпринимателей к модернизации производства. Фактически, низкий уровень технического обновления и обеспечения и недостаточная конкурентоспособность отечественной продукции на рынках – это ведущая причина спокойного роста экономики России. В нынешних условиях успешное развитие экономики страны исключено без активного участия регионов в решение вопросов, которые касаются их напрямую.

В Федеральном законе № 136 впервые за все время существования местного самоуправления, руководителями дана возможность определять наи-

лучшую модель управления подотчетными территориями[4]. У местных властей есть выбор: либо вообще ничего не менять, либо переделать структуру власти в районах и поселениях. Усилятся ответственность за решения, но в то же время, регион вправе перераспределить часть полномочий. Но сначала закрепив эти полномочия в соответствующем законе. Вдобавок регионам нельзя передавать полномочия без финансового обеспечения. Впредь финансирование некоторых направлений должны взять на себя именно районные власти. Альтернативный вариант – это перечислять средства из районов в поселения. Это позволит поселениям самостоятельно решать хозяйственные вопросы [1]. Одни из главных задач региональной власти являются: уменьшение зависимости региона от федеральных трансшей, повышение качества жизни населения и эффективное развитие собственной экономики.

Экономическая ситуация, которая сложилась в стране – это время острой конкурентной борьбы за инвестиции. Поэтому по регионам необходимо создание научно-промышленных, научно-технологических и агро-технологических парков. Также с помощью местного научного и кадрового потенциала, расширяя сотрудничество с ведущими вузами, следует сделать кластер специальных коммуникаций. В таких условиях санкций Запада и политики импортозамещения некоторые регионы могут занять выгодное положение по производству, например, высокоточных, инновационных отечественных систем и изделий. Как по производству для народного хозяйства, так и для военнопромышленного комплекса.

В идеале, региональной власти следует обеспечить развитие конкурентных достоинств в тех отраслях АПК, которые имеют именно стратегический потенциал. Остро необходима куда более эффективная региональная поддержка становления и подъема малых форм хозяйствования, предпринимательства. На данный момент Россия имеет все необходимые ресурсы для наивысшего обеспечения собственной продукцией не только промышленного, но и сельскохозяйственного производства. Можно привести в пример такой факт: Россия имеет примерно треть всех мировых запасов чернозёма. А это создает большой потенциал для производства в сельском хозяйстве и реализации и распространения продукции на внешних рынках.

Но всё же, на мировом аграрном рынке Россия участвует по большей части как импортёр, чем экспортёр. Такая же ситуация наблюдается и во многих отраслях промышленного производства, только за исключением топливно-энергетического комплекса. Следует направить все возможные силы на решение этих задач [5].

Министерство экономического развития РФ создало целый ряд мероприятий, ориентированных на поддержку и формирование экономики в условиях санкций по каждой из отраслей. Ключевые моменты: создание и реализация федеральных целевых программ развития отдельных отраслей производства. Это подразумевает государственное финансирование целых от-

раслей экономики РФ. Так же отдельное внимание будет уделяться развитию и реализации высокотехнологических производств. Можно сказать, что упор делается именно на структурные изменения в экономике: развитие несырьевых отраслей, перерабатывающих производств. Здесь же можно сказать про льготные условия кредитования для производителей; государственные инвестиции в развитие инфраструктуры. Притоку капитала будет способствовать финансирование городов, в которых будет проведение различных мероприятий международного уровня (например, Чемпионам мира по футболу в 2018 году).

В обстоятельствах санкций налоговая стратегия достаточно ориентирована, первоначально лишь, в привлечение денежных средств в Российскую экономику. В связи с интенсивными действиями Европейского союза по заключению договоров о ассоциации со странами Восточной Европы понадобится деятельность по сокращению отрицательного воздействия данных договоров, вплоть до отмены льгот для таких стран. В то же время намечается последующее расширение Таможенного союза. С 1 января 2015 стал работать Евразийский экономический союз – объединение, основанное в основе Таможенного союза и Единого экономического пространства РФ, Белоруссии и Казахстана. О собственном стремлении присоединиться к Евразийскому экономическому союзу ранее объявили Армения и Киргизия. В соответствии с информационным оповещением, заинтересованность к присоединению к Таможенному союзу выражает целый ряд стран – Турция, Индия и другие государства. В целях импортозамещения подразумевается повысить ставки таможенных пошлин на товары, конкурентоспособные аналоги которых ранее уже производились в РФ; помощь малого и среднего предпринимательства в обстоятельствах санкций весьма значима, потому как небольшой и средний бизнес доминирует в ряде отраслей производства (пищевая, текстильная индустрия, аграрное производство), но в то же время является и наиболее уязвимым к переменам в экономике. Для небольших и средних компаний, только пока входящих на рынок, учтены льготные налоговые этапы, привилегии согласно уплате страховых вкладов.

Новой и, возможно, успешной мерой, будет облегчение с целью небольшого и среднего предпринимательства требований трудового законодательства. Это даст возможность предпринимателям увеличить состав работников и повысить объемы производства [6].

На сегодняшний день мы наблюдаем отрицательное воздействие санкций со стороны Евро-союза и США, а кроме того российских ответных мер, и данный результат будет наблюдаться пока какое-то время. Как раз сейчас у российских промышленных и аграрных производителей возникла возможность завоевать региональные рынки.

Для этого есть всё: природные ресурсы, человеческий ресурс, государственная поддержка почти на всех уровнях, временное отсутствие серьёз-

ных зарубежных оппонентов. Перед российскими предпринимателями стоят сложные, но выполнимые задачи – техническая и технологическая модернизация производства, улучшение качества продукции, расширение объёмов производимой продукции [6].

Это даст возможность сдерживать собственные позиции на рынке с приходом новых торговых партнёров и при возвращении через год соперников из санкционного списка. Региональная экономика обязана всерьёз, структурно измениться. Для решения этой задачи необходима совместная работа предпринимателей, федеральных и региональных органов власти.

Список литературы:

1. Гордин В.И., Самарин Н.В. Роль системы внешнего финансового контроля и контрольно-счетных органов в совершенствовании муниципального управления экономикой и бюджетно-финансовой политикой индустриального (регионального) центра // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 6 (33). – С. 35-42.

2. Министерство экономического развития Российской Федерации Минэкономразвития России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/doc20130325_0 (дата обращения: 10.12.2016).

3. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140096774766 (дата обращения: 16.11.2016).

4. Федеральный закон от 27 мая 2014 Г. N 136-ФЗ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://garant.ru>.

5. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016-2017 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://garant.ru> (дата обращения: 10.12.2016).

6. 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 2 / Под научной ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьминова. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 408 с.

Секция 7

ЛОГИСТИКА

АУТСОРСИНГ В ЛОГИСТИКЕ, СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

© Бандурин С.А.¹

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный университет путей сообщения»,
г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются особенности использования аутсорсинга в России и за рубежом в условиях глобализации. Особое внимание уделяется причинам развития аутсорсинга и логистического рынка. Рассмотрены модели аутсорсинга.

Ключевые слова: аутсорсинг, логистика, тенденции рынка логистических услуг, модели аутсорсинга.

Текущая рыночная конъюнктура и глобализация ставят новые проблемы для участников транспортного рынка. Быстро развивающиеся технологии и жесткая конкуренция между видами транспорта требует от транспортных компаний значительных затрат. В таких условиях повышение работы транспорта с одновременным улучшением качества обслуживания грузовладельцем, уменьшением издержек и ростом производительности труда является неперенным условием существования транспортной компании. Одной из форм эффективного взаимодействия со сторонними организациями и способом ведения транспортного бизнеса является аутсорсинг.

Термин «аутсорсинг» происходит от английских слов «outside resource», то есть использование внешних ресурсов. В международной практике он определяется, как последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых функций или видов деятельности внешней организации [1]; как перевод внутреннего подразделения предприятия и его активов в организацию поставщика услуг [2].

Аутсорсинг логистических функций заключается в частичной или полной передаче отдельных логистических функций или процессов аутсорсеру, то есть внешней организации.

В 2016 году компания Deloitte Consulting LLP провела глобальные исследования аутсорсинга и рыночных тенденций в Северной Америке, Европе, странах тихоокеанского бассейна, Южной Америке, Среднем Востоке и Африке [3]. В результате опроса были выявлены причины обращения компаний к аутсорсингу, которые отражены в таблице 1.

Можно выделить следующие преимущества и недостатки использования аутсорсинга и инсорсинга, которые приведены в таблице 2.

¹ Магистрант кафедры «Логистика и управление транспортными системами».

Таблица 1

Причины обращения компаний к аутсорсингу

Причина	Процентное соотношение, %
Снижение затрат	59 %
Сосредоточение на ключевой компетенции	57 %
Решение проблем, связанных со способностью осуществления какого-либо вида деятельности	47 %
Увеличение качества обслуживания	31 %
Удовлетворение критических потребностей бизнеса	28 %
Доступ к интеллектуальному капиталу	28 %
Управление бизнес средой	17 %
Внедрение трансформационных изменений	17 %

Таблица 2

Преимущества и недостатки использования аутсорсинга и инсорсинга

Аутсорсинг		Инсорсинг	
Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
– Применение современного оборудования и технологий; – снижение трудозатрат и стоимости функций; – направление сэкономленных средств на развитие ключевых компетенций; – приобретение преимуществ за счет известности партнера на рынке; – увеличение гибкости в условиях меняющейся окружающей среды; – сокращение направлений уровней управления.	– Риск выполнения работы не в срок и снижения качества; – потеря контроля и координации над процессом; – негативная реакция работников, связанная с сокращением штата; – возможная утечка информации; – риск банкротства партнера; – недооценка затрат на аутсорсинг.	– Гарантированный уровень качества выполнения работ; – сохранение в секрете запатентованных технологий; – полный контроль за качеством, сроками и организацией выполнения работ; – использование свободных производственных мощностей.	– Износ собственного оборудования и мощностей; – затраты на ресурсы и активы специального назначения; – расходы на обучение квалифицированного персонала; – расходы на социальные выплаты.

Особое место в развитии аутсорсинга в сфере логистики занимают логистические провайдеры, операторы логистических услуг (Logistic Service Providers, LSPs, TPL, 3PLs). Это коммерческие организации, которые оказывают услуги в сфере логистики и выполняющие комплекс логистических услуг или отдельные операции (транспортировка, управление заказами, складирование и др.), а также выполняющие интегрированное управление логистическими цепочками предприятия-клиента. Зарубежными авторами иногда используется термин «логистический провайдер третьего уровня» (third party logistics provider or 3PL), что показывает взаимосвязь между поставщиком (производителем) продукции и ее потребителем.

Агентство Data Insight провело исследование рынка логистических услуг за 2016 год, в котором выделяются 10 самых важных трендов:

1. Рост за счет лидеров интернет-торговли. Даже в условиях кризиса электронная торговля растет на 25 % в год. Соответственно объем посылок, проходящих через логистические компании увеличивается.

2. Современные технологии крупных компаний повышают рост требований ко всем логистическим компаниям. Качество системы информационных технологий находится в прямой зависимости от количества выкупленных заказов, стоимость доставки и лояльность покупателей.

3. Увеличивающаяся востребованность фулфилмента. Российские и западные поставщики и производители стремятся основывать монобрендовые интернет-магазины. При этом большинство предпочитает фулфиллмент собственной логистике ввиду отсутствия опыта работы с розницей. Начиная бизнес в России монобренд-ритейлеры сталкиваются с дефицитом кадров и отсутствием экспертизы. Проще это купить, что и дает толчок к развитию фулфилмент-центров.

4. Консолидация. В 2016 году рынок характеризовался волной поглощений, что прогнозируется и в 2017 году. К главным сделкам на этом рынке относятся следующие:

- логистическая служба TopDelivery купила компанию Maxima-Express, которая владеет сетью пунктов выдачи (доставка + ПВЗ);
- Avito купил агрегатора доставок CheckOut (доска объявлений + доставка);
- финская логистическая компания Itella купила российскую курьерскую службу MaxiPost (складское хранение и фулфилмент + доставка);
- Mail.ru купил платформу для доставки еды Delivery Club.

5. Возрастание популярности среди интеграторов и агрегаторов. Основными потребителями их услуг являются небольшие и средние клиенты. Процесс интеграции с логистическими подрядчиками в «одном окне» приобретает особую важность.

6. Развитие региональной логистики. Увеличение спроса на перевозки внутри одного региона, уменьшение сроков доставки в регионах вокруг столицы ведут к децентрализации логистики. Крупные компании открывают распределительные центры в регионах, развивая доставку между такими центрами без обязательной сортировки в московских хабах. Это ведет к образованию двух новых услуг – прямой доставки из региона в регион без использования московских перевалочных пунктов и более быстрой доставкой (по сравнению с доставкой из Москвы) для жителей восточных регионов. Однако, интернет-заказов из периферии еще недостаточно много. Размещение распределительных центров в регионах может изменить ситуацию, с введением услуги доставки «на следующий день» из Москвы значительно возросло количество заказов.

7. Спрос на доставку в ПВЗ и постаматы у конечных покупателей повышался постепенно, а у магазинов в этом году произошел стремительный рост. Сети пунктов выдачи стали обязательными как для логистических компаний, так и для интернет-магазинов. Магазины чаще предпочитают отдавать эту часть бизнес-процессов на аутсорсинг, поэтому для логистических компаний это вопрос первостепенной важности. В результате доставщики строят свои сети или подключают партнерские.

8. Развитие специализированной доставки. Крупные интернет-магазины включают в свой ассортимент крупногабаритную мебель и другие предметы, которые сложно доставить. Соответственно, логистические компании учатся доставлять такие предметы. Многие логистические операторы до 2016 года не работали с крупным габаритом, но в этом году все начало меняться. Более того, растет спрос на доставку продуктов питания и готовой еды. Прогнозируется развитие специализированной доставки.

9. Увеличение спроса на обратную логистику (прием возвратов). В 2015-2016 году ряд доставщиков предложил своим клиентам услугу возврата.

10. В связи с тем, что топ-интернет-магазинов стабильно, происходит развитие двух трендов: усиливается борьба за существующих крупных клиентов и происходит расширение пакета услуг для маленьких интернет-магазинов. Сегодня «ЯндексМаркет» и «AliExpress» очень популярны на рынке. В борьбе за крупных клиентов логистические компании вынуждены делать свои цены более привлекательными [4].

В настоящее время выделяется несколько моделей аутсорсинга:

1. Управление мощностями, при котором ответственность за управление собственностью, персоналом и оборудованием возлагается на другую организацию.

2. Максимальный (полный) аутсорсинг при котором штат сотрудников, иногда и активы, относящиеся к основной деятельности предприятия, такие как информационные технологии или финансы, на время действия контракта передаются поставщику.

3. Совместный аутсорсинг, когда стороны соглашения являются партнерами [5, с. 263].

4. Промежуточный аутсорсинг, когда передается управление своими платформами и системами третьей стороне, полагая, что ее собственные специалисты способны разработать новые системы.

5. Трансформационный аутсорсинг, когда приглашенный поставщик услуг полностью реорганизует работу подразделения, создавая надежную базу знаний и навыков и применяя новые системы. Отличие трансформационного аутсорсинга от полного состоит в том, что переход сотрудников и активов не окончательный – по завершении проекта клиент вновь обретает полный контроль и вступает в свои обязанности [5, с. 266].

6. Аутсорсинг совместных предприятий, когда создается новая компания для использования будущих деловых возможностей. Персонал и активы клиента затем передаются этому совместному предприятию, а не поставщику услуг. Совместное предприятие получает преимущества, пользуясь специализированными знаниями клиента о своем рынке [2].

7. Мультисорсинг или выборочный аутсорсинг, когда бизнес-функция разделяется на составляющие, часть из которых выполняется собственными сотрудниками, а другая часть передается на аутсорсинг [6].

В современных рыночных отношениях развитие различных видов аутсорсинга привело к глобальному изменению бизнес-моделей компаний и возникновению новых моделей аутсорсинга и сетевого подхода как методологии формирования новых механизмов взаимодействия между компаниями. Сетевой подход был предложен шведским ученым Хокано Хоканссоном в 70-е гг. XX века [7] и далее изучался рядом европейских ученых, объединенных в рамках проекта IMP (Industrial Marketing and Purchasing) [8], а также исследователями Санкт-Петербургской школы маркетинга [9]. В сетевом подходе отношения между субъектами становятся основным объектом анализа, делая важными такие понятия как власть (доминирование во взаимоотношениях), доверие, взаимозависимость субъектов, уровень инвестиций во взаимоотношения, согласованность стратегических целей. Важная роль также принадлежит и бизнес-среде, которая в условиях глобализации может меняться, способствуя или тормозя развитие взаимоотношений.

Таким образом, в условиях глобализации существует много форм бизнес взаимодействия и при выборе поставщика логистических услуг важным является понимание внутренних бизнес-процессов предприятия и внешней окружающей среды.

Список литературы:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: учеб. пособие / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая. – М.: Инфра-М, 2007. – 288 с.
2. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: пер. с англ. – М.: Изд. Дом. «Вильямс», 2002. – 176 с.
3. Deloit's 2016 Global outsourcing survey, May 2016, Electronic resource: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/nl/Documents/operations/deloitte-nl-s&o-global-outsourcing-survey.pdf>.
4. Топ-10 трендов на рынке логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oborot.ru/article/961/14>.
5. Сорокина А.Е. Аутсорсинг в рамках структурной реформы железнодорожной отрасли России [Текст] / А.Е. Сорокина // Молодые ученые – транспорту: Труды VI межвузовской научно-технической конференции. – Екатеринбург: УрГУПС, 2005. – С. 263-267.
6. Суворов Г.Г. Аутсорсинг в логистике // Логистика и управление цепями поставок. – 2009. – № 4 (33). – С. 53-63.
7. Hakansson H., Ostberg C. Industrial Marketing: An Organizational Problem? *Industrial Marketing Management*, 4, № 2/3, 1975, pp. 113-123.
8. *Understanding Business Markets: Interaction, Relationships and Networks*. Edited by David Ford, Academic Press Limited, 1990. – 556 с.
9. Багиев Г.Л. Маркетинг взаимодействия: учебник для вузов / Г.Л. Багиев. – СПб.: Астерион, 2011. – 768 с.

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 features a horizontal bar with a circular end on the right.

Секция 8

***ЭКОНОМИКА
НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ
И ДЕМОГРАФИЯ***

АНАЛИЗ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ГАНА

© Байдoo Э.С.¹, Кухаренко А.Ю.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Москва

В статье рассматриваются результаты анализа естественного движения населения в Республике Гана; рассмотрена динамика коэффициентов рождаемости и смертности населения. Проведен сравнительный анализ коэффициентов жизненности населения в стране и других государствах, выявлена тенденция их снижения. Осуществлен прогноз численности населения к 2050 г. Рассмотрены меры, проводимые Правительством Республики Гана по стабилизации демографической ситуации в стране.

Ключевые слова: население, коэффициент рождаемости, коэффициент смертности, коэффициент жизненности, младенческая смертность, динамика.

Республика Гана – одна из наиболее плотно заселенных стран Западной Африки. Ее территория включает 10 административных регионов, совокупное население которых по состоянию на 2015 г. составляет около 27 млн. чел. Большая часть населения Республики Ганы сконцентрирована вдоль Атлантического побережья в таких городах, как Аккра и Кумаси. К самым густонаселенным можно отнести следующие регионы: Восточный, Ашанти и Большую Аккру, совокупное население которых составляет около 50 % проживающих на всей территории, а к самым малонаселенным территориям Ганы можно отнести Верхний Восточный регион, численность проживающих которого составляет лишь 2 % всего населения [7].

В конце XIX века Гана стала одной из многочисленных на то время британских колоний и лишь во второй половине XX столетия окончательно освободилась от европейской колонизации, и страна была провозглашена республикой с политическим и административным центром в Аккре 1 июля 1960 года [6].

С момента получения независимости в Гане было проведено пять переписей населения. По результатам первой, проведенной в 1960 г., было выявлено, что численность населения Республики Ганы составляла 6,7 млн. чел.; по результатам второй переписи 1970 г. было зарегистрировано 8,6 млн. чел.; в 1984 г. результаты третьей переписи позволили оценить численность населения данного государства в 12,3 млн. чел.; в 2000 г. – 18,9 млн. чел.; в

¹ Студент 2 курса Факультета математической экономики, статистики и информатики.

2010 г. – 24,7 млн. чел. В целом за период с 1960 г. по 2010 г. численность населения страны возросла на 18 млн. чел. [2]. Данная тенденция устойчивого роста числа проживающих на территории Республики Гана сохранилась и до сегодняшнего дня [1].

В 2012 г. численность населения страны составила 25,83 млн. чел., к 2014 г. данный показатель возрос до 27,04 млн. чел., а к началу 2016 г. – до 28,31 млн. чел.; общий прирост населения в период с 2010-2016 гг. составил 3,65 млн. чел. (14,80 %) (табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности населения Республики Ганы на начало года

Год	Численность населения, млн. чел.			В % ко всему населению		Число женщин на 1000 мужчин
	Всего	в том числе		мужчины	женщины	
		мужчины	женщины			
2010	24,66	12,02	12,64	48,74	51,26	1051,58
2011	25,24	12,32	12,92	48,81	51,19	1048,70
2012	25,83	12,62	13,21	48,86	51,14	1046,75
2013	26,43	12,93	13,5	48,92	51,08	1044,08
2014	27,04	13,24	13,8	48,96	51,04	1042,30
2015	27,67	13,56	14,11	49,01	50,99	1040,56
2016	28,31	13,89	14,42	49,06	50,94	1038,16

За изучаемый период наблюдалось незначительное превалирование женского населения над мужским. Так, в 2010 г. число женщин, приходящихся в расчете на 1000 мужчин составило 1051,58 чел., в 2012 г. – 1046,75 чел., в 2014 г. – 1042,30 чел., в 2016 г. – 1038,16 чел. Полагаем, что эти показатели оказывают значительное влияние на динамику численности населения Республики Гана, являются факторами, воздействующими на изменение показателей рождаемости в данном государстве.

В 2010 г. в Гане коэффициент рождаемости населения составил 28,09 ‰, в то время как коэффициент смертности был зафиксирован на уровне 8,93 ‰; в 2011 г. данные показатели незначительно снизились и составили 27,55 ‰ и 8,75 ‰ соответственно. Тенденция предыдущего года была характерна и для показателей в 2012 г.: коэффициент рождаемости населения достиг 26,99 ‰, став самым низким за исследуемый период, а коэффициент смертности – 8,57 ‰. В последующие годы наблюдалось постепенное увеличение коэффициента рождаемости, который уже к 2014 г. увеличился до 31,4 ‰, и в то же время наблюдалось уменьшение показателей коэффициента смертности населения, который в вышеуказанном году снизился до 7,37 ‰ и стал наименьшим за период [5].

За исследуемый период коэффициент жизненности населения (показатель Покровского) с каждым годом увеличивался: в 2010 г. данный показатель был на уровне 314,6 ‰, а к 2014 г. он достиг уровня 426,1 ‰ [10, с. 77].

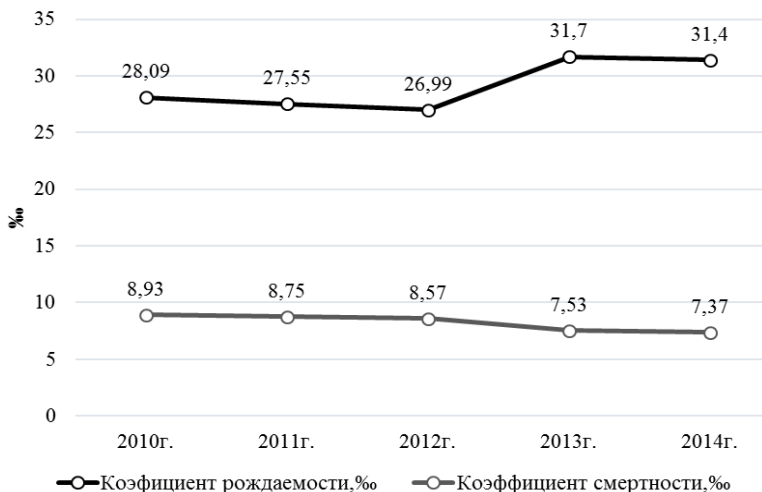


Рис. 1. Динамика коэффициентов рождаемости и смертности по Республике Гана 2010-2014 гг.

Для более глубокого понимания социально – демографического развития Ганы, определения социального положения населения, а также для выявления состояния системы здравоохранения нами был проведен сравнительный анализ коэффициентов младенческой смертности в различных регионах мира, а также этих показателей по Европейскому союзу и Республике Гана за 2010-2015 гг. Начиная с 2010 г., во всех вышеперечисленных странах и интеграционном объединении наблюдалось снижение коэффициента младенческой смертности. Так, например, в среднем по странам-членам Европейского союза данный показатель снизился с 4,31‰ (2010 г.) до 3,71‰ (2015 г.), в Великобритании с 4,40 ‰ до 3,50 ‰ соответственно, в России данные показатели были зафиксированы на уровне 10,30 ‰ и 8,20 ‰. Однако, стоит отметить, что коэффициент младенческой смертности по Республике Гана был наибольшим среди всех упомянутых стран и в 2010 г. составил 50,20 ‰, а к 2015 г. он уменьшился до 42,80 ‰ (рис. 2) [11].

Проанализировав динамику численности населения Республики Гана в период с 2010 по 2016 гг., нами была выявлена прямая линейная связь, определяющаяся линейной функцией: $y = 24,02 + 0,61t$, где заданным значениям « t » – изучаемого года – соответствуют показатели численности населения. С помощью данной линейной связи нами было выявлено, что в 2020 г. численность населения Республики Гана достигнет 30,7 млн. чел., в 2030 г. данный показатель увеличится до 36,8 млн. чел., а к 2050 г. число проживающих на территории этой страны возрастет до 48,9 млн. чел. [9, с. 104].

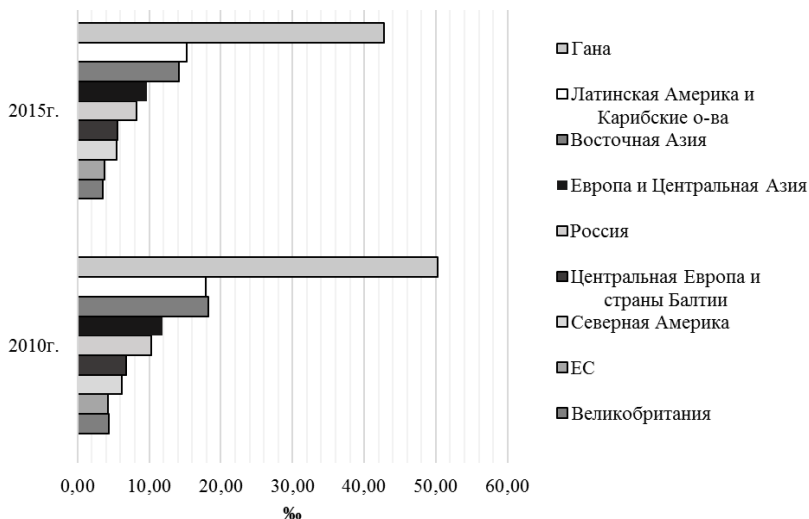


Рис. 2. Динамика коэффициентов младенческой смертности 2010-2015 гг.

На основе вышеприведенных данных было выявлено, что за последнее десятилетие, хотя в Республике Гана наблюдалось устойчивое увеличение численности населения, показатели, отражающие уровень жизни населения, не имели схожей тенденции. В связи с этим Правительство Ганы приступило к реализации социально – экономического курса, имеющего своей целью снижение показателей бедности населения в стране, повышение качества медицинских услуг, предоставляемых населению и многое другое. Так, в 2007 г. была представлена программа «The Livelihood Empowerment Against Poverty» (LEAP), нацеленная на оказание помощи населению, живущему за гранью бедности. С 2008 г. правительство начало ежемесячно выделять около 20 млн. долл. США для снижения уровня бедности вышеуказанного слоя населения в краткосрочном периоде и оказанию содействия в развитии человеческого капитала в долгосрочном периоде [4; 3].

Совместно с фондом ООН в области народонаселения, агентством США по международному развитию, Всемирным Банком и другими партнерами Гане удалось реализовать несколько проектов, нацеленных на разрешение проблем репродуктивного здоровья среди ее населения. Поддержка этих организаций помогла координировать имплементационную политику и, в конечном счете, реализацию намеченных проектов. Ярким примером такого взаимодействия Правительства Республики Гана и вышеперечисленных организаций являются результаты проведения программы «the Community-based Health Planning and Services» (CHPS), созданной для обеспечения необходимого доступа к медицинским услугам всех слоев населения, борьбы с

такими заболеваниями, как ВИЧ (и другие инфекции, передающиеся половым путем), малярия, туберкулез, а также те, что оказывают непосредственное влияние на здоровье матери и ребенка. Уже в 2015 г. только 1,6 % взрослого населения Ганы были ВИЧ-инфицированы (в 2000 г. данный показатель был на уровне 2,9 %, а к 2010 г. он сократился до 1,9 %), что свидетельствует об эффективности этой программы [8].

В настоящее время население Республики Гана устойчиво увеличивается. Рождаемость по стране значительно выше смертности, однако, коэффициенты младенческой смертности в сравнении с многими регионами мира остаются достаточно высокими. Это обусловлено распространенностью многих инфекционных заболеваний в этой стране из-за недостаточно высокого качества и доступности оказываемых медицинских услуг. Поэтому Правительство Республики Гана в сотрудничестве с многими мировыми организациями делает все возможное для улучшения качества жизни своего народа.

Список литературы:

1. Ghana Statistical Service [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.statsghana.gov.gh/pop_stats.html (дата обращения: 1.12.2016).
2. Ghana. Demographic and health survey, 2014/ Ghana Statistical service (GSS), Ghana Health Service (GHS), and ICF International. October 2015. Rockville, Maryland, USA: GSS, GHS and ICF International.
3. The Presidency of Ghana [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.presidency.gov.gh/> (дата обращения: 2.12.2016).
4. Government of Ghana [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ghana.gov.gh/> (дата обращения: 2.12.2016).
5. IndexMundi – data portal that gathers facts and statistics from multiple sources and turns them into easy to use visuals [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?v=25&c=gh&l=en> (дата обращения: 1.12.2016).
6. Compare Infobase Limited [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.123independenceday.com/ghana/demography.html> (дата обращения: 1.12.2016).
7. Embassy of Ghana [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ghanaembassy.org/index.php?page=language-and-religion (дата обращения: 2.12.16).
8. Ministry of health, Republic of Ghana [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.moh.gov.gh/> (дата обращения: 3.12.2016).
9. Просветов Г.И. Статистика: задачи и решения: учебно-практическое пособие. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2013. – 496 с.
10. The World Bank Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org> (дата обращения: 3.12.2016).

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА ТРУДА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

© Бисакаева М.А.¹, Кузнецова Е.

Северо-Кавказский институт – филиал Российской академии
народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Пятигорск

Статья посвящена вопросу прогнозирования занятости населения в Ставропольском крае. Проведен ретроспективный анализ показателя занятости и выявлены причины безработицы. Описаны мероприятия, направленные на повышение эффективности рынка труда в Ставропольском крае.

Ключевые слова: занятость, прогнозирование, рынок труда, безработица.

Рынок труда представляет сложную систему общественных отношений, которая отражает уровень развития и формирует баланс интересов между присутствующими на рынке предпринимателями, трудовыми ресурсами и государством. Для оценки состояния рынка труда применяют показатели уровня экономической активности населения, его занятости и безработицы. Рост этих индикаторов сопровождается улучшением ситуации на рынке труда.

К факторам, формирующим положение в сфере трудовых ресурсов можно отнести: экономическая ситуация в регионе, уровень заработной платы (особенно в наиболее развитых отраслях региона), процесс высвобождения работников в связи со структурными преобразованиями в отраслях экономики; стабильно низкая конкурентоспособность на рынке труда отдельных категорий граждан (женщин, имеющих малолетних детей, инвалидов, граждан, уволенных с военной службы и др.), миграция населения.

На сегодняшний день по данным краевой службы статистики наблюдается положительная тенденция к снижению уровня безработицы. С 2010 года численность экономически активного населения в крае изменилась незначительно – среднее значение составило 1372,6 тыс. чел. При этом динамика численности занятых имеет тенденцию роста, а количество безработных снижается, что свидетельствует о благоприятной ситуации на рынке труда. В таблице 1 представлена динамика занятости и безработицы в Ставропольском крае за 2008-2015 гг.

На начало 2016 г. на учете в центрах занятости населения в качестве безработных зафиксировано 15585 чел. В течение первого полугодия были признаны безработными 19287 чел., что составило 34,7 % от числа ищущих

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики и антимонопольного регулирования.

работу граждан. За этот период было снято с учета 21664 безработных граждан, из которых: трудоустроено – 9085 чел., или 41,9 % от числа снятых с учета безработных граждан, приступило к профессиональному обучению – 1552 чел., или 7,1 %.

Таблица 1

Динамика занятости и безработицы в Ставропольском крае, тыс.чел.

Показатель	Год								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Рост, %
Численность экономически активного населения	1369,7	1344,2	1365,3	1375	1383,4	1362,7	1372	1377	100,53
Численность занятых	1261,4	1227,4	1271,2	1292,6	1309,2	1285,5	1299	1299,2	103,00
Численность безработных	108,3	116,8	94,1	82,4	74,3	76,9	73	77,8	71,84

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики.

В результате, численность официально зарегистрированных безработных на конец отчетного периода, составила 13248 чел., что на 2337 чел., или на 14,9 % меньше, чем на начало текущего года. Структура безработных граждан представлена на рисунке 1. Особую озабоченность вызывает доля безработного населения сельской местности. Если учесть, что сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство занимают второе место в структуре ВРП – 15,2 % (по данным за 2015 г.), то Правительству края необходимо разрабатывать и внедрять программы по снятию напряженности рынка труда в селе. В частности, можно в условиях импортозамещения рассмотреть вопрос налаживания производства по переработке сельскохозяйственного сырья, расширения ассортимента выпускаемой продукции и реализации продукции на экспорт. Ведущая роль в процессе улучшения сложившейся ситуации принадлежит реализации программы «Развитие Северо-Кавказского федерального округа на период до 2025 года», которая позволит поддержать сельское хозяйство.

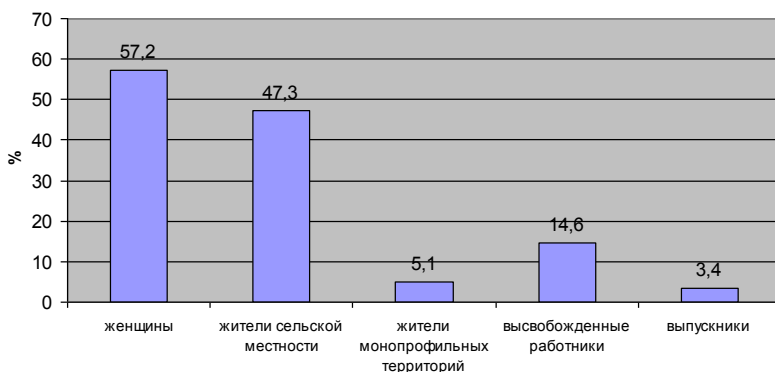


Рис. 1. Структура безработных граждан за первое полугодие 2016 г.

За период 2008-2015 гг. наблюдается тенденция снижения уровня безработицы и роста уровня экономической активности на рынке труда в Ставропольском крае. Динамика уровней данных показателей представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Ситуация на рынке труда в Ставропольском крае за период 2008-2015 гг.

На основе данных органов краевой статистики можно составить прогноз, используя графический способ методом степенного тренда на 2016-2018 гг. На рисунке 3 приведен диаграмма из которой видно, что в Ставропольском крае наблюдается снижение уровня регистрируемой безработицы с 5,6 % в 2015 г. до 4,8 % к 2018 г.

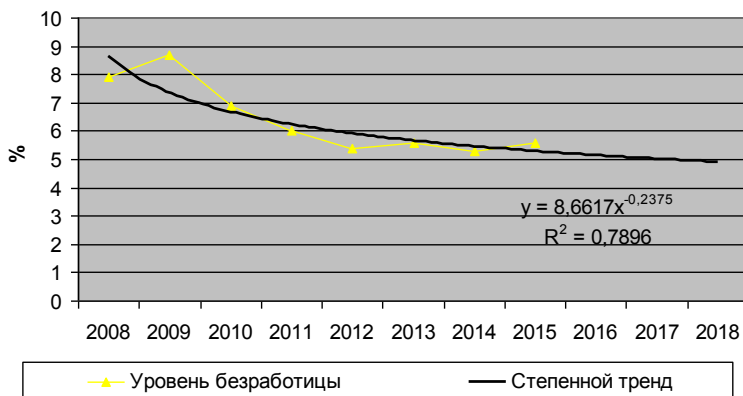


Рис. 3. Прогноз уровня регистрируемой безработицы на 2015-2017 гг.

Изучая ситуацию на рынке труда можно смоделировать значения показателей, характеризующих данную сферу. В таблице 2 представлен прогноз

основных индикаторов на рынке труда в Ставропольском крае на трехлетний период.

Таблица 2

**Прогноз основных индикаторов на рынке труда
в Ставропольском крае на период 2016-2018 гг.**

Показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Рост, %
Занятые лица, тыс. чел.	1299,2	1305,35	1308,32	1311,012	100,91
Общая численность безработных, тыс. чел.	77,8	70,98	69,29	67,79	87,14
Заработная плата, руб.	23245	27836,4	29771	31705,6	136,40
Заработная плата в с/х, руб.	21416	24297,4	26224,3	28151,2	131,45
Население, чел.	2801597	2811581	2819542	2826838	100,90
Минимальная заработная плата, руб.	8027	8256,393	8744,619	9232,845	115,02

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики и вычисления автора.

Из таблицы 2 видно, что прогнозируется увеличение большинства показателей. Так, например, заработная плата увеличивается на 36,4 %, заработная плата в сельском хозяйстве возрастет на 31,45 %.

Рынок труда – это сфера формирования спроса и предложения на рабочую силу. Особенностью рынка труда Ставропольского края является несоответствие спроса и предложения рабочей силы.

Структура заявленных работодателями вакансий такова, что более 75 % составляют рабочие профессии. По данным службы занятости населения наиболее востребованными за прошедший год в крае являются следующие профессии: аппаратчики, грузчики, водители, монтажники, слесари, трактористы, токари; сотрудники с опытом работы в сфере продаж: менеджеры по продажам, торговые представители и отраслевые специалисты, такие как инженер-проектировщик, инженер-механик, технолог на производстве и т.д. Также востребованы квалифицированные рабочие в строительстве, обрабатывающем производстве и обслуживании. Работодатели в качестве кандидата на вакантное место рассматривают квалифицированных рабочих – преимущественно мужчин среднего возраста с опытом работы. Однако, структурный состав безработных граждан не соответствует этим требованиям. Менее востребованы на рынке труда специалисты экономических и юридических специальностей. Ощутимая нехватка кадров наблюдается в здравоохранении – число вакансий на специалистов остается на стабильно высоком уровне. Такая негативная ситуация приводит к снижению уровня социального обеспечения граждан региона. Для удовлетворения потребностей экономики края привлекается значительное количество трудовых мигрантов на временной основе.

В Ставропольском крае реализуется Стратегия социально-экономического развития до 2020 г. и на период до 2025 г., в рамках которой предусмотрено создание дополнительных рабочих мест (порядка 42 тыс.).

В связи с этим особо остро стоит вопрос о привлечении в край соотечественников трудоспособного возраста.

В Ставропольском крае с целью содействия занятости населения разработаны мероприятия активной политики занятости населения:

- опережающее профессиональное обучение работников, находящихся под угрозой увольнения;
- организация общественных работ, временного трудоустройства работников, находящихся под угрозой увольнения, а также признанных в установленном порядке безработными граждан и граждан, ищущих работу, на территории Ставропольского края;
- стажировка выпускников образовательных учреждений в целях приобретения ими опыта работы в организациях края и у индивидуальных предпринимателей края;
- содействие трудоустройству инвалидов в Ставропольском крае;
- содействие samozанятости безработных граждан в Ставропольском крае и стимулирование создания безработными гражданами, открывшими собственное дело, дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных граждан.

Несколько лет назад было начато формирование общего краевого банка вакансий, содержащего заявки от работодателей. Во многом осуществить это мероприятие помог запуск системы «Электронный работодатель», которая помогает различным организациям отправлять заявки в центр занятости через его портал. По результатам работы системы, создание банка вакансий помогло снизить процент граждан, длительно считающихся безработными.

На территории Ставропольского края действует служба по трудоустройству населения в других регионах Российской Федерации. Граждане нашего региона, невостребованные по месту жительства, были направлены на работу в Краснодарский край, Московскую и Тамбовскую области и другие регионы.

Реализуемая Правительством Ставропольского края профессиональная стратегия способствует формированию условий для развития и формирования конкурентоспособного кадрового потенциала, который обеспечивает наилучшее равновесие численного и качественного состава трудовых ресурсов. С целью последующего улучшения кадровой деятельности в Ставропольском крае и увеличения ее производительности рекомендуется:

1. Управлению сотрудников, государственной службы и аппарата Правительства Ставропольского края гарантировать в период вплоть до 01 января 2017 года утверждение и реализацию проектов формирования государственной гражданской службы Ставропольского края и муниципальной службы в Ставропольском крае на 2017-2020 годы.

2. Министерству труда и социальной защиты населения Ставропольского края:

- 1) Совместно с организациями нанимателей и профсоюзами содействовать развитию основанной на доверии нанимателей и граждан

системы по независимой оценке квалификации на соответствие профессиональным стандартам.

- 2) Продолжить работу согласно совершенствованию концепции моделирования потребностей рынка труда Ставропольского края в работоспособных гражданах и специалистах.
- 3) Осуществить мероприятия согласно совершенствованию концепции взаимодействия с работодателями (в том числе целенаправленный и персональный аспект к любому нанимателю) в целях формирования профессионального потенциала края, непрерывного наполнения краевого банка вакансий, формирования рынка труда и трудового устройства незанятого населения.
- 4) Организовывать проведения встреч с работодателями края совместно с муниципальными государственными учреждениями – центрами занятости населения Ставропольского края с целью формирования о требованиях законодательства о занятости населения и квотирования рабочих мест для инвалидов, о возможности взаимодействия с помощью информационных ресурсов и сервисов интернет-портала министерства труда и социальной защиты населения Ставропольского края.
- 5) Продолжать работу по совершенствованию нормативной правовой базы, сосредоточенной на повышение занятости наиболее социально уязвимых категорий населения, в особенности инвалидов и молодого поколения.
- 6) Совместно с муниципальным бюджетным образовательным учреждением дополнительного профессионального образования «Ставропольский региональный ресурсный центр» осуществить конференцию по празднованию двадцатилетия Программы подготовки управленческих кадров для организаций народного хозяйства Российской Федерации.
- 7) Осуществить и провести в 2017 г. с выпускниками Президентской Программы конкурс «Лучший менеджер».
- 8) Поддержать инициативу Объединения управленцев «Северо-Запад» о заключении соглашения с некоммерческим партнерством «Ставропольский союз менеджеров» о проведении обменных российских стажировок в населенных пунктах Санкт-Петербург и Ставрополь.
- 9) Исследовать проблему о необходимости формирования учреждения брокерских знаний и идей на базе государственного бюджетного института дополнительного профессионального образования «Ставропольский региональный ресурсный центр».
- 10) Сосредоточить в федеральное государственное учреждение «Федеральный ресурсный центр» рекомендация и анализ проблемы согласно финансированию российских стажировок выпускников Президентской Программы.

- 11) Оповещать выпускников Президентской программы о проведении конкурсов на замещение должностей в резерв кадров органов исполнительной власти Ставропольского края.
 - 12) Организовать и обеспечить в министерство образования и молодежной политической деятельности Ставропольского края перечень ТОП-Регион 50 согласно наиболее востребованным и перспективным специальностям и рабочим профессиям.
 - 13) Оповещать участников форума о результатах реализации ранее установленных резолюций форумов.
 - 14) Совместно с объединениями работодателей и профсоюзов изучить вероятность внесения изменений в региональную нормативную правовую базу в сфере социального партнерства в части, касающейся обязательности исполнения решений краевой комиссии.
3. Министерству образования и молодежной политики Ставропольского края и руководителям подведомственных ему профессиональных образовательных организаций и образовательных организаций высшего образования совместно с работодателями:
- 1) Гарантировать прием обучающихся в организациях профессионального образования в соответствии с прогнозными потребностями в трудовых ресурсах.
 - 2) Продолжать работу согласно осуществлению современных моделей непрерывного профессионального образования, согласно введению концепции сертификации профессиональных квалификаций.
4. Органам исполнительной власти Ставропольского края:
- 1) Улучшить качество работы с молодежью согласно профессиональной ориентации, в большем количестве проявлять интерес ранней профориентации, осуществлять полные мероприятия к улучшению престижа рабочих специальностей с применением способностей общественной рекламы, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».
 - 2) Осуществлять совместно с отраслевыми профессиональными союзами конкурсы высококласного профессионализма из числа работников многочисленных специальностей.
 - 3) Оказывать помощь центрам оценки квалификации в доли предоставления площадок с целью выполнения процедуры оценки квалификации на базах подведомственных органам правительства Ставропольского края профессиональных образовательных организаций, в том числе тех, в структуре созданных многофункциональные центры прикладных квалификаций и ресурсные центры профессиональной подготовки, переподготовки и увеличения квалификации работников, сотрудников и экспертов.
 - 4) Гарантировать при определении объемов контрольных цифр приема по специальностям и профессиям среднего профессионального

образования для обучения по образовательным программам подготовки квалифицированных рабочих, служащих и образовательным программам подготовки специалистов среднего звена за счет бюджетных ассигнований бюджета Ставропольского края на очередной учебный год эффективное взаимодействие с работодателями, осуществляющими деятельность на территории Ставропольского края.

5. Органам регионального самоуправления городских областей и муниципальных округов Ставропольского края:

- 1) Способствовать заключению договоров согласно целевому обучению молодого поколения меж работодателями и образовательными организациями.
- 2) Формировать требования, содействующие привлечению юных экспертов, высококвалифицированных сотрудников в компании, формирующие на территории муниципального образования (формировании инфраструктуры, обеспечение жилья).
- 3) Продолжить работу согласно проведению прогноза внутрифирменной подготовки сотрудников и моделированию необходимости в кадрах учреждений муниципального района, городского округа Ставропольского края.
- 4) Содействовать результативной работы организации общественного партнерства в проблемах сохранения и формирования профессионального потенциала.

6. Работодателям края:

- 1) Гарантировать своевременное профессиональное обучение, переподготовку и улучшение квалификации персонала, учитывать соответствующие обязательства в коллективных соглашениях организаций.
- 2) Осуществить мероприятия согласно применению профессиональных стандартов, введению самостоятельно оценки квалификаций сотрудников.

7. Территориальному союзу «Федерация профсоюзов Ставропольского края»:

- 1) Содействовать укреплению и формированию социального партнерства согласно исследованию и осуществлению мер на рынке труда и в сфере занятости, принимать участие в увеличении производительности рынка труда.
- 2) Инициировать включение в коллективные договоры и соглашения положений, учитывающих своевременное профессиональное обучение, переподготовку и повышение квалификации персонала.
- 3) Распространять лучший опыт формирования достойных условий труда, реализация постоянного профессионального развития работника и оптимального использования его знаний, умений и способностей.
- 4) Способствовать повышению профессионального уровня представителей работников в лице профсоюзов при проведении коллектив-

ных переговоров согласно заключению соглашений и коллективных договоров.

- 5) Осуществить проведение ежегодных семинаров-совещаний для представителей сторон комиссий согласно регулированию социально-трудовых отношений в целях увеличения производительности социального диалога на территориальном и отраслевом уровнях в обстоятельствах активно меняющегося законодательства совместно с организациями профсоюзов и работодателей.

Список литературы:

1. Служба занятости и населения Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://stavzan.ru/home/info/deyat/regprog.aspx/> (дата обращения: 21.10.2016).
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stavstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/stavstat/ru/ (дата обращения: 19.10.2016)

ИЗУЧЕНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В НИГЕРИИ

© Стерн А.А.¹, Окафор М.Л.¹

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», г. Москва

В статье рассмотрена демографическая ситуация в Нигерии в 2011-2015 гг.; представлены результаты анализа динамики численности населения; коэффициентов рождаемости и смертности; младенческой смертности. Рассмотрев уровень заболеваемости в данной стране, выявили причины ее распространения.

Ключевые слова: население, коэффициент рождаемости, коэффициент смертности, коэффициент младенческой смертности, динамика.

Демографическая проблема – глобальная проблема человечества. Одним из наиболее важных показателей является ожидаемая продолжительность жизни, которая характеризует не только уровень жизни населения данной страны, но и социально-экономического развития страны.

Нигерия находится на западном побережье Африки. Республика занимает около миллиона квадратных километров и простирается от Гвинейско-

¹ Студент 2 курса Факультета математической экономики, статистики и информатики.

го залива на побережье Атлантического океана до окраин пустыни Сахара. Нигерия – один из главных производителей какао-бобов, арахиса.

Нигерия является самой густонаселенной страной в Африке, хотя занимает лишь 14 место на континенте по площади территории. У развивающихся стран, к числу которых относится Нигерия, из-за быстрого увеличения численности населения сокращается доля накопления, хотя растет предложение на рынке труда, которое сдерживается недостаточной обеспеченностью материальными условиями производства. После получения Нигерией независимости ситуация изменилась, Правительством Нигерии был проведен целый ряд мероприятий, направленных на изучение численности населения [3, с. 3].

В планах развития народного хозяйства конца XX в. началось научное изучение населения страны, одной из целей которого являлось сокращение безработицы [6]. В Нигерии достаточно плохо налажена система демографических исследований и сбора демографической информации. О демографической ситуации данной страны можно судить лишь по единичным переписям населения. В 1963 г. была проведена первая всеобщая перепись населения Нигерии.

В 2015 г. по сравнению с 2011 г. численность населения Нигерии увеличилась на 18241 тыс. чел. (на 11,3 %) и составила 179839 тыс. чел., а по сравнению с 2014 г. численность населения возросла на 4693 тыс. чел. (на 2,7 %) (табл. 1).

Таблица 1

Динамика численности населения Нигерии [2]

Год	Численность населения, тыс. чел.
2011	161598
2012	166006
2013	170528
2014	175146
2015	179839

Увеличение численности населения объясняется высокой уровнем рождаемости в стране. Эксперты утверждают, что к 2050 г. половина прироста численности населения мира будет сосредоточена в Африке [1].

В Национальной политике в области народонаселения Нигерии выделены цели, среди которых увеличение числа родившихся при сокращении числа умерших. В 2011-2015 гг. можно увидеть результаты реализации данной политики.

Так, в течение рассматриваемого периода наблюдалась тенденция увеличения числа родившихся. В 2015 г. по сравнению с 2011 г. данный показатель возрос на 564,6 тыс. чел. (на 8,4 %), а по сравнению с 2014 г. увеличился на 220,6 тыс. чел. (на 3,1 %) (табл. 2).

Таблица 2

Число родившихся и умерших в Нигерии

Год	Число родившихся, тыс. чел.	Число умерших, тыс. чел.
2011	6684,76	2239,17
2012	6806,40	2254,78
2013	6920,39	2272,81
2014	7028,70	2293,20
2015	7249,31	2390,06

На протяжении 2011-2015 гг. число умерших увеличивалось. В 2015 г. данный показатель достиг 2390,06 тыс. чел., что на 150,89 тыс. чел. (на 6,7 %) больше, чем в 2011 г., а по сравнению с 2014 г. данный показатель возрос на 96,86 тыс. чел (на 4,2 %).

Коэффициент рождаемости населения на протяжении 2011-2015 гг. превышал 40 ‰, но в течение этого периода данный показатель незначительно уменьшался и в 2014 г. достиг 39,6 ‰. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. наблюдалось небольшое увеличение этого показателя на 0,2 ‰.

Коэффициент смертности населения в течение 2011-2014 гг. уменьшался. Пиковое значение данный показатель достигал 13,67 ‰. В 2014 г. данный показатель составлял 12,92 ‰, что является минимальным значением в рассматриваемом периоде. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. коэффициент смертности увеличился на 0,2 ‰ (рис. 1).

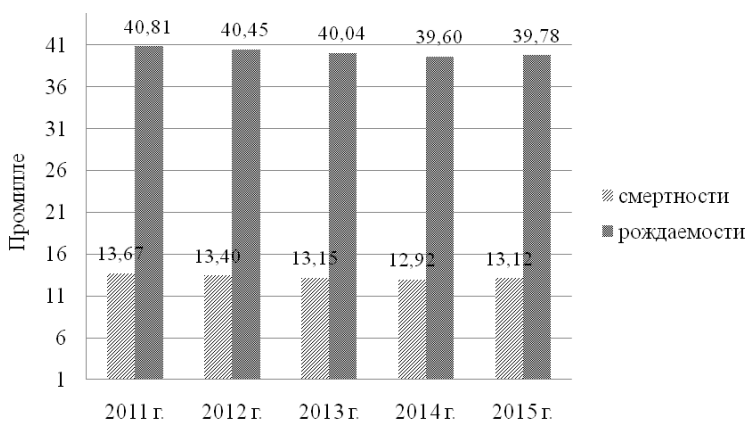


Рис. 1. Коэффициенты рождаемости и смертности населения в Нигерии

В Нигерии реализуется программа по сокращению уровня младенческой смертности, в результате которой отмечается уменьшение числа детей, умерших в возрасте до одного года. В 2015 г. по сравнению с 2011 г. данный показатель сократился на 23 тыс. чел. (на 4,5 %). В 2015 г. по сравнению с 2014 г. число умерших младенцев уменьшилось на 7 чел. (на 1,4 %) (табл. 3).

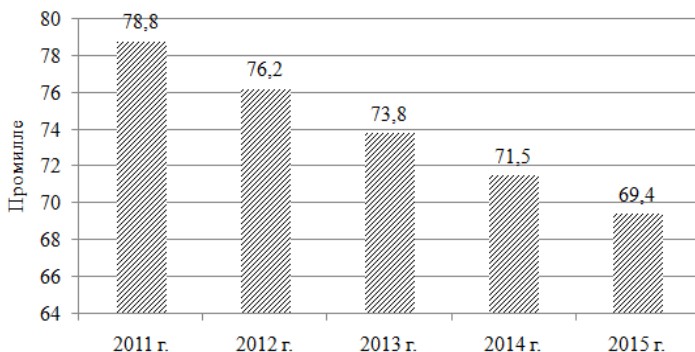
Таблица 3

Число детей, умерших до достижения одного года, в Нигерии

Год	Число умерших младенцев, тыс. чел.
2011	507
2012	501
2013	497
2014	491
2015	484

Правительство Нигерии реализует мероприятия по улучшению медицинских услуг для детей, обучению и переквалификации медицинского персонала с целью оказания первой помощи сразу после рождения, вакцинации детей в возрасте до 1 года в соответствии с календарем прививок.

На протяжении 2011-2015 гг. коэффициент младенческой смертности уменьшался. В 2011 г. данный показатель достигал 78,8 ‰, в 2015 г. – сократился до 69,4 ‰ (рис. 2).

*Рис. 2. Коэффициенты младенческой смертности в Нигерии*

В связи с недостаточной обеспеченностью населения чистой питьевой водой и гигиенических средств в Нигерии распространены инфекционные заболевания, среди которых ведущее место занимает малярия, брюшной тиф, гепатит А, менингит, желтая лихорадка.

Сокращение распространения инфекционных заболеваний является одной из приоритетных задач здравоохранения. Государство проводит меры по улучшению здоровья населения, среди которых повышение качества предоставляемых медицинских услуг, полноценное питание, доступ к чистой питьевой воде, соблюдение санитарных норм, проведение вакцинаций против самых распространенных заболеваний, обеспечение лекарственными средствами первой необходимости, контроль заболеваний [5, с. 5].

Одной из самых распространенных заболеваний является ВИЧ-инфекция. Нигерия занимает второе место по масштабам эпидемии ВИЧ. Многие

люди не имеют информации об этом заболевании, поэтому в 2014 г., по сообщению Правительства Нигерии, было проведено тестирование на наличие ВИЧ заболевания. К 2014 г. уже 22 % населения Нигерии получали медицинскую помощь [4]. Основная цель лечения ВИЧ – инфекции предполагает, что к 2020 г. 90 % населения страны, живущих с ВИЧ-инфекцией, будут получать антиретровирусную терапию.

Благодаря такой активной политике государства, в рассматриваемый период распространение ВИЧ-инфекции среди населения в возрасте 15-49 лет сокращалось. Так, в 2011 г. данный показатель составлял 3,4 % от общей численности населения Нигерии. В 2015 г. по сравнению с 2011 г. этот показатель уменьшился на 0,3 процентных пунктов (п.п.). В 2015 г. по сравнению с 2014 г. распространение ВИЧ инфекции уменьшилось на 0,1 п. п. (рис. 3).

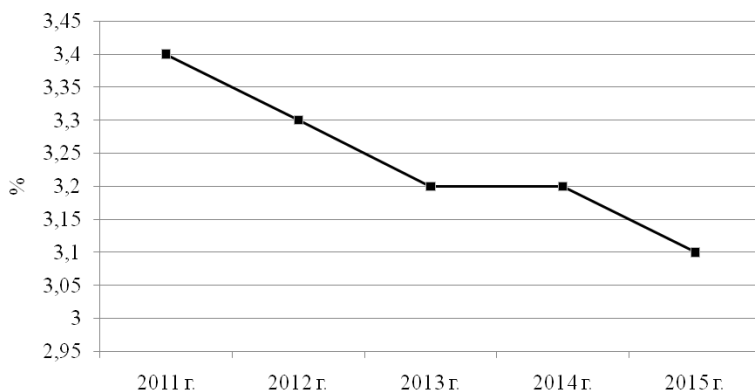


Рис. 3. Удельный вес числа больных ВИЧ-инфекцией в возрасте 15-49 лет, в % от общей численности населения Нигерии

Нигерия, хотя и является многонаселенной страной, по уровню экономического развития существенно отстает от большинства стран. Несмотря на это, в стране предприняты различные меры по улучшению демографической ситуации, которые уже демонстрируют положительные результаты. Высокий уровень заболеваемости населения страны объясняется недостаточным качеством оказываемых медицинских услуг. В настоящее время ожидаемая продолжительность жизни составляет 47,6 лет, но, исходя из проведенного анализа, можно надеяться, что данный показатель увеличится в будущем.

Список литературы:

1. Институт демографии Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2015/0663/barom02.php> (дата обращения: 22.12.2016).

2. Источник статистической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://countrymeters.info/ru/Nigeria> (дата обращения 15.12.2016).
3. Нвабуоке-Зубанова А.В. Статистическое исследование населения Нигерии: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.11. – Москва, 1984. – 190 с.
4. ЮНЭЙДС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.unaids.org/ru/resources/presscentre/featurestories/2016/february/20160209nigerians (дата обращения: 20.12.2016).
5. Nigeria Demographic and Health Survey, June 2014. – 538 p.
6. Federal Republic of Nigeria; Second National Development Plan, 1970-1974. – P. 311-319.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

LV Международной научно-практической конференции

ЧАСТЬ 1

г. Новосибирск, 29 декабря 2016 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 30.12.2016. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 11,22 Печ. л. 12,06 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!