

Учебно-методическое объединение по образованию
в области менеджмента
ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления»
ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет»
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семипалатинский государственный университет им. Шакарима

УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

*Материалы V Международной
научно-практической конференции*

Выпуск 5

Барнаул
Издательство АзБука
2012

Редакционная коллегия:

В.И. Звонников, докт. пед. наук, профессор;
О.П. Мамченко, докт. экон. наук, профессор;
О.В. Кожевина, докт. экон. наук, профессор;
С.К. Курманбаев, докт. экон. наук, профессор;
С.Ж. Масалимова, канд. экон. наук, доцент.

Ответственный за выпуск:

О.В. Кожевина

Управление современной организацией: опыт, проблемы и перспективы: материалы V Международной научно-практической конференции, апрель 2012 г. / под ред. В.И. Звонникова, О.В. Кожевиной. – Барнаул: Изд-во АзБука, 2012. – Вып. 5.

Сборник подготовлен на основе материалов международной научно-практической Интернет-конференции, проходившей в Алтайском государственном университете совместно с УМО по образованию в области менеджмента, Казахским гуманитарно-юридическим инновационным университетом, Семипалатинским государственным университетом им. Шакарима.

Тематика, представленных на конференции докладов охватывает широкий круг вопросов управления от проблем устойчивого территориального развития до сфер общего и финансового менеджмента, актуальности управленческого консалтинга. Кроме того, обсуждался процесс подготовки современных менеджеров в условиях модернизации системы профессионального образования. Были рассмотрены достаточно новые подходы и методы управления организацией, сформулированы основные предложения конференции.

Сборник предназначен специалистам, научным работникам, студентам экономических специальностей и аспирантам, он будет полезен руководителям, организаторам бизнеса и предпринимателям, и всем интересующимся проблемами управления современной организацией.

ББК 65.050.9(2Рос)2

Раздел 1.

ПРИОРИТЕТЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В РАМКАХ СТРАТЕГИИ-2020

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ: ИТОГИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Лукьянов А.Н.

*заместитель Губернатора Алтайского края по АПК, к.э.н.,
Барнаул, Россия*

Алтайский край - один из крупнейших аграрных регионов страны. По численности населения (2490,7 тыс. чел.) он занимает 21 место в России и 4 место в Сибирском федеральном округе; в сельской местности проживают 46,6% населения или 1,2 млн. человек (в среднем по СФО - 29,2%, по России - 26,9%). При этом плотность населения (14,9 человек на 1 квадратный километр) превышает аналогичные показатели по России и СФО.

В Алтайском крае насчитывается 1600 населенных пунктов, в том числе 965 населенных пунктов с численностью менее 500 человек. За последние 15 лет количество сельских населенных пунктов Алтайского края сократилось на 2,5%.

Регион разделен на 11 городских округов, 60 муниципальных районов, 719 сельских и 6 городских поселений; по числу городских округов и муниципальных районов край занимает 1 место в России, а по числу муниципальных образований поселенческого уровня - 3. В последние годы наметилась тенденция укрупнения муниципальных образований поселенческого уровня, что позволяет оптимизировать управление территорией и повысить эффективность ее работы. С момента вступления в силу Федерального закона № 131-ФЗ в Алтайском крае проведены изменения границ путем объединения сельских поселений в 5 муниципальных районах.

Территория Алтайского края составляет 16,8 млн. га, из которых 12,5 млн. га приходится на земли сельскохозяйственного назначения (75%), 3,4 млн. га земли лесов (20%).

В структуре земель сельскохозяйственного назначения 6,3 млн. га занимает пашня. По площади пашни Алтайский край лидирует в Российской Федерации, на долю Алтайского края приходится треть пашни Сибирского федерального округа.

Вклад сельского хозяйства в валовой региональный продукт края составляет около 17%, что в три раза больше, чем в среднем по России. За годы реформ в сельскохозяйственном производстве края существенно сократилась численность занятых (с 262,4 тыс. человек в 1994 г. до 195 тыс.

человек в 2008 г.). В то же время заметно выросла численность занятых в сфере услуг.

На селе выше уровень общей и официально зарегистрированной безработицы – 4,2%, против 1,3% по городам.

В последние годы произошел заметный рост доли сельскохозяйственных организаций и крестьянско-фермерских хозяйств в общем объеме валовой продукции отрасли (с 45% в 2005 г. до 60% в 2010 г. По России - около 55%).

Несмотря на процессы старения и миграции сельского населения, сохранили стабильный уровень поголовья скота и птицы домашние хозяйства (ЛПХ), повысив товарности собственного своего производства, что свидетельствует о формировании в Алтайском крае многоукладной аграрной экономики с достаточно высокой степенью адаптивности к различным условиям хозяйствования.

Однако рост сельскохозяйственного производства не обеспечивает достаточного уровня финансовой устойчивости сельхозтоваропроизводителей, несмотря на рост прибыли, уровень рентабельности составляет 10-15%, что не позволяет вести расширенное воспроизводство. Сельхозтоваропроизводители края зависимы от реализации зерновых культур.

На сельские территории приходится около 25% от общего объема промышленного производства края. По объему промышленного производства на душу населения среди сельских территорий дифференциация составляет до 30 раз.

В последние годы в регионе последовательно решаются вопросы увеличения объемов производства сельскохозяйственной и продовольственной продукции, идет активная модернизация машинно-тракторного парка и технологического оборудования предприятий АПК.

Одним из факторов успешного развития агропромышленного комплекса края является формирование благоприятной среды обитания сельских территорий края – строительство благоустроенного жилья, современных спортивных и культурных объектов, развитие системы образования и здравоохранения, объектов водо- и газообеспечения.

В соответствии с Концепцией устойчивого развития сельских территорий России принята краевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края», основанная на типологии сельских территорий Алтайского края, диагностике их основных социально-экономических проблем, выделении перспективных направлений диверсификации их экономики.

На развитие **сельскохозяйственной деятельности** направлена реализация следующих проектов:

- **«100 крестьянских (семейных) животноводческих ферм Алтая»** - субсидирование части затрат на приобретение молочного и мясного поголовья КРС, коров, свиней и овец, премиксов, белко-витаминных добавок для КРС, кормозаготовительной техники и оборудования, строительство орошаемых участков и ремонт оросительных систем, создание центров искусственного осеменения, субсидирования процентных ставок по привлеченным кредитам,

лизинг оборудования для молочного животноводства за счет средств краевого лизингового фонда;

- **«пчеловодство»** - субсидирование части затрат на приобретение оборудования для глубокой переработки продуктов пчеловодства, фасовочного оборудования для меда, содержание пчелосемей, обеспечение кормового запаса для пчелосемей;

- **«рыбоводство»** - субсидирование части затрат на приобретение, ремонт судов, холодильного оборудования и оборудования для переработки рыбы, рыбопосадочного материала, зарыбление водоемов, субсидирование процентной ставки по привлеченным кредитам;

- **«овцеводство»** - субсидирование части затрат на приобретение поголовья и на производство изделий из шерсти.

Для развития **несельскохозяйственной** деятельности предусмотрены:

- **«сельский туризм»** - субсидирование части затрат на строительство объектов размещения, включая работы, связанные с подключением газопровода, водопровода, канализации и электросетей в сельской местности, внедрение системы стандартов гостевых домов, охотничьих и рыбацких деревень, продвижение сельского туризма региона на российских и международных выставках;

- **«ремесленничество»** - субсидирование части затрат на приобретение станков и оборудования для занятия ремесленничеством, проведение выставок-продаж изделий ремесленников, участие в общероссийских региональных выставках и ярмарках по продвижению народных художественных промыслов, сувенирной продукции, создание товаропроводящей сети для реализации народных художественных промыслов (аренда помещений, содержание помещений - первый год - 70%, второй год - 30% от затрат), организацию новых тематических выставок, смотров-конкурсов мастеров художников народных художественных промыслов "Алтайские ремесла", "Художники Алтая", проведение государственных закупок (государственного заказа) изделий народных художественных промыслов для продвижения бренда Алтайского края (его муниципальных образований), посвященных Г.С. Титову, В.М. Шукшину, П.А. Столыпину, Г.А. Демидову, сельскому хозяйству Алтая, туристическим объектам, популяризация народных художественных промыслов (издание каталога ремесленников Алтайского края, рекламных буклетов, проспектов));

- **«недревесные дары лесов Алтая»** - субсидирование части затрат на приобретение оборудования для хранения и переработки плодово-ягодной продукции, грибов и других недревесных даров леса.

Кроме того, для развития иной несельскохозяйственной занятости проектом ФЦП предлагается субсидирование части затрат на уплату процентов по привлеченным кредитам на развитие несельскохозяйственной занятости в размере 100% учетной ставки Центрального банка РФ (95% - федеральный бюджет, 5% - региональный). Аналогичная мера поддержки включена в проект краевой программы.

Предусмотрено также:

выделение грантов сельским предпринимателям для развития бизнеса, проведение маркетинговых исследований товарных рынков, обучение и подготовку методических рекомендаций;

выделение субсидий на улучшение жилищных условий для нуждающихся и молодых специалистов, софинансирование мероприятий по комплексной компактной застройке;

строительство современных учреждений образования, здравоохранения, газификация, водоснабжение и электрификация сельской местности; проведение конкурсов «Лучшая школа», «Лучшая больница», «Лучшая сельская библиотека», «Лучший сельский дом культуры», «Самый лучший деревенский дом»; выделение грантов на строительство современных хранилищ бытовых отходов и мусороперерабатывающих заводов; реализация проекта «30 сельских парков Алтай»;

выделение грантов на поддержку инициатив местных сообществ, национальных культурных традиций, проведение народных праздников.

В рамках реализации программы в 2011 г. в сельской местности :

- на реализацию мероприятий, направленных на прирост количества сельских населенных пунктов, обеспеченных круглогодичной связью с сетью автомобильных дорог общего пользования по дорогам с твердым покрытием направлено 74,3 млн. руб., в т.ч. 70,1 млн. руб. – за счет средств федерального бюджета. Работы по дорожному обустройству проведены в Ключевском, Краснощековском, Кулундинском, Локтевском, Рубцовском, Угловском и Шипуновском районах;

- проведен капитальный ремонт 3,3 тыс. домов (около 20% общего количества многоквартирных домов), переселено из 222 аварийных жилых домов 3,5 тыс. человек в 136 муниципальных образованиях;

- на строительство (приобретение) жилья из бюджетов разного уровней направлено 292 млн. руб. Участниками программы стали 415 сельских семей, в том числе 273 молодые семьи.

В 2012 г. планируется построить (реконструировать):

- объекты водоснабжения в селах, расположенных в 12 районах - Алтайском, Зональном, Ключевском, Краснощековском, Кулундинском, Кытмановском, Мамонтовском, Поспелихинском, Родинском, Солонешенском, Угловском, Шелаболихинском;

- 343,7 км газовых сетей, газифицировать 9184 квартиры и 84 котельных в населенных пунктах 6 районов Алтайского края: Алтайском, Косихинском, Первомайском, Советском, Тальменском, Троицком.

Среди субъектов Российской Федерации Алтайский край находится на четвертой позиции по финансированию мероприятий по улучшению жилищных условий граждан, проживающих в сельской местности, в том числе молодых семей и молодых специалистов, на третьей - по объемам финансирования развития водоснабжения в сельской местности, на второй - по объемам финансирования развития газификации и сети общеобразовательных учреждений в сельской местности.

Дальнейшая работа в данном направлении будет осуществляться в тесном сотрудничестве с гражданским обществом, проживающим на сельских территориях.

АГЛОМЕРАЦИОННО-КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД КАК ВАЖНЕЙШИЙ МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ)

Краснова Т.Г.

министр экономики Республики Хакасия, д.э.н., профессор;

Шалыгина Т.В.

*нач. отдела анализа и прогнозирования развития реального сектора
экономики Министерства экономики Республики Хакасия;
Абакан, Республика Хакасия, Россия*

Существуют различные механизмы, направленные на устойчивое региональное развитие: комплексное инвестиционное планирование, комплексное социально-экономическое развитие муниципальных образований и другие. Каждый регион на основе изученных возможностей и перспектив выбирает свой подход, ищет наиболее эффективный путь развития региона.

Сегодня в регионах применяют и агломеративные подходы в процессе развития экономики. В развитых странах агломерации уже превратились в основную форму городского и пригородного расселения. В России и на территории других республик бывшего СССР выделяется почти 200 сформировавшихся агломераций. В России в агломерациях проживает более 50 млн человек (почти половина городского населения) [1].

В.В. Путин в авторской статье «О наших экономических задачах» (январь 2012 года) отметил, что «освоение территории России надо начинать с земель вокруг крупных экономических центров. Расширение «агломерационного радиуса» наших городов в 1,5-2 раза увеличит доступную территорию в несколько раз. Это позволит полностью преодолеть ее дефицит, снизить стоимость жилых и производственных помещений на 20-30%. Это позволит значительно поднять и доходность пригородного сельского хозяйства, и качество жизни работников аграрного сектора» [2].

На определенном этапе развития урбанизации вокруг отдельных городов начинают образовываться сгущения поселений (в основном городских). Необходимое условие образования агломерации - развитие пригородного транспорта. На начальных стадиях развития основная часть населения живет в центральном городе (городах) агломерации. Такова современная ситуация, где в пригородах живет около 30% населения агломераций.

Поселения внутри агломераций объединены различными связями, главными из которых являются трудовые - когда люди живут в одних поселениях, а работают или учатся в других. Кроме этого, имеются связи культурно-бытовые, рекреационные, производственные, инфраструктурные.

В России агломерации выделяются вокруг городов с численность жителей более 100 тыс. человек, если в зоне их 2-х часовой доступности имеется еще не менее двух поселений-спутников [1].

В Республике Хакасия в настоящее время созданы необходимые условия для роста экономики и формирования благоприятного инвестиционного климата. В качестве центрального направления развития региона на среднесрочную перспективу выбрано создание и развитие Абакано-Черногорской агломерации. Данный проект для республики является новым, хотя попытки ученых экономистов выделить зоны особого территориального развития и создать макропроект перспективного развития, объединяющий близлежащие населенные пункты, уже были. Среди таких проектов: Саянский ТПК, Концепция территориального и социально-экономического развития Абаканской агломерации (включает населенные пункты Красноярского края), создание зон экономического благоприятствования.

Поиск ключевого направления развития территории региона происходил, исходя из основных приоритетов развития, определенных в Стратегии социально-экономического развития Республики Хакасия до 2017 года:

- обеспечение самодостаточности и бездотационности республиканского бюджета Республики Хакасия к 2017 году;
- вхождение Республики Хакасия в 30 регионов-лидеров с уровнем экономического развития выше среднего;
- достижение Республикой Хакасией среднероссийского уровня по индексу развития человеческого потенциала.

В структуре экономики Республики Хакасия основную долю занимает частный сектор экономики (более 80%). Для устойчивого интенсивного развития данного сектора экономики на территории должны быть созданы благоприятные условия осуществления инвестиционной деятельности, необходимы перспективные государственно-частные проекты. Возможные преференции органов власти при этом должны создаваться на территории с наибольшими темпами экономического развития и компактно расположенными населенными пунктами. Такой территорией может стать Абакано-Черногорская агломерация.

Выбранная территория имеет исторические предпосылки для естественного формирования агломерации: территориальная близость крупных населенных пунктов, исторически сложившееся компактное заселение территории с двумя городами-ядрами, развитая транспортная инфраструктура, а также высокая концентрация высококвалифицированных трудовых ресурсов.

Экономический потенциал территорий, которые входят в агломерацию, высок, он поддерживается как ресурсно-сырьевой базой, так и системой научно-образовательных учреждений, формирующих кадровый потенциал.

Территория Абакано-Черногорской агломерации составляет 550 кв.км. Население - 308 тыс. человек, из которых более половины – экономически активное.

Агломерация включает в себя территории четырех муниципальных образований с двумя городами-ядрами (г. Абакан, г. Черногорск) и поселениями-спутниками Усть-Абаканского и Алтайского районов.

Создаваемая агломерация на территории Республики Хакасия обладает отличительной особенностью, она включает в себя пригородные территории – сельскохозяйственные районы.

Очевидно, что для достижения обозначенных приоритетов, в том числе, для вхождения Республики Хакасия в 30-ку регионов-лидеров с уровнем экономического развития выше среднего, региону необходим существенный рост валового регионального продукта. Наибольший его прирост (минимум 8% в год) в республике может обеспечить интенсивное развитие базовых отраслей промышленности (доля промышленного производства в ВРП – 43,2%). Поэтому, с учетом имеющегося потенциала отраслей экономики, на территории агломерации планируется сформировать пять территориально-производственных кластеров: строительно-индустриальный, агропромышленный, машиностроительный, топливно-энергетический, транспортно-логистический.

Специализация выбранных кластеров определена, исходя из произведенного анализа баланса производства и потребления продукции основных отраслей промышленного производства. Поэтому в качестве основных приоритетных кластеров перспективного развития выбраны строительно-индустриальный и агропромышленный. Именно на продукцию данных отраслей в республике существует платежеспособный спрос. Остальные кластеры определены как поддерживающие.

Кроме того, реализация кластерной политики становится актуальной в рамках обозначенного перехода к новой модели пространственного развития российской экономики в рамках Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года.

Переход обозначен за счет формирования новых центров развития, опирающихся на развитие энергетической и транспортной инфраструктуры, и создание сети территориально-производственных кластеров, реализующих конкурентный потенциал территорий.

Инновационное и социальное направления социально-экономического развития регионов Российской Федерации проявляются в формировании территориально-производственных кластеров, ориентированных на высокотехнологичные производства в приоритетных отраслях экономики, с концентрацией таких кластеров в урбанизированных регионах [3].

В рамках разработки программ развития кластеров на территории Республики Хакасия планируется реализовать более 20 инвестиционных проектов на территории агломерации. Среди крупных перспективных проектов: реконструкция и развитие международного аэропорта, строительство кирпичных заводов, реконструкция и модернизация завода железобетонных конструкций, строительство животноводческих комплексов. Планируемый объем инвестиций в проекты Абакано-Черногорской

агломерации – более 60 миллиардов рублей. Реализация инвестиционных проектов позволит создать более 7 тысяч новых рабочих мест.

Источниками финансирования выступят средства частных инвесторов, средства федерального бюджета и бюджета субъекта Российской Федерации.

Для эффективной реализации элементов кластерной политики необходима качественная и детальная проработка концепции развития каждого из обозначенных кластеров (рис. 1).



Рисунок 1. – Концепция развития кластера

Выбор агломерационно-кластерного подхода на пути устойчивого развития Республики Хакасия обоснован. Учтены особенности развития региона при выборе территории агломерации, которая отличается от существующих сегодня не только относительно небольшой площадью и количеством населения, но и наличием в составе пригородных территорий сельскохозяйственной специализации. При выборе приоритетных производственно-территориальных кластеров акцент сделан на имеющийся платежеспособный спрос населения с применением эффекта замещения потребляемых товаров.

В перспективе реализация проекта развития Абакано-Черногорской агломерации позволит обеспечить повышение конкурентоспособности региона и рост благосостояния населения.

Список литературы:

1. <http://ecoross.ru>.
2. <http://www.putin2012.ru/events/149>.

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ И СОТРУДНИЧЕСТВО АЛТАЙСКОГО КРАЯ И РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Абрамов Н.М.

к.э.н., доцент, Алтайский государственный университет

Бочарова Л.А.

*преподаватель, Алтайский государственный университет,
Барнаул, Россия*

В современных условиях мировая экономическая конъюнктура остается непростой и кризисные явления в ней будет сказываться еще долго. В целях обеспечения устойчивого и поступательного развития государства начинают формировать вокруг себя экономическое пространство.

Таможенный союз между Россией, Казахстаном и Белоруссией стал первым реальным экономическим объединением на постсоветском пространстве. По мнению ответственного секретаря Комиссии Таможенного союза С. Глазьева, - Таможенный союз даст странам возможность обеспечить в своем регионе экономическую стабильность, создает условия для экономического роста, устранить имеющиеся барьеры в торговле, выработать общую стратегию развития, которая опиралась бы на внутренние источники, а деловым кругам ставить цель наращивания своей конкурентоспособности не только в рамках экономического пространства, но и на мировом рынке. При этом необходимо обратить внимание на то, что чем меньше страна, тем больше для нее выгод, так как за счет единой территории происходит расширение рынка товаров [1].

Создание союза принесет пользу как рядовым гражданам стран, объединяющихся в Таможенный союз, так и бизнес - сообществу. Для бизнес – структур трех стран создаются благоприятные условия для развития своей деятельности, расширения производственно – технологических операций и реализации совместных проектов. Единый емкий внутренний рынок позволит снять торговые барьеры, улучшить инвестиционный климат и значительно увеличить товарооборот [2].

Территориально приграничное положение Алтайского края создает все возможности для развития внешнеторговых отношений со странами Азиатского региона, а также со странами СНГ, особенно с Казахстаном, в силу традиционно благоприятных сложившихся международных отношений.

Экономическое сотрудничество с Казахстаном является наиболее эффективным реально работающим направлением внешней торговли и производственной кооперации. На долю Казахстана в среднем приходится

более 50 % объема вывозимой из края машиностроительной продукции и около 40 % в возимых в край продовольственных товаров.

Алтайский край поставляет в Казахстан кокс и полукокс, древесину и изделия из нее, железнодорожные вагоны, котельное оборудование и его части, шины резиновые, сыры твердые и плавленые и др. Итоги внешнеторгового сотрудничества за 10-летний период представлены в таблице.

Годы	Товарооборот Алтайского края с республикой Казахстан					
	Товарооборот со странами СНГ, тыс. дол. США	Товарооборот с Казахстаном, тыс. дол. США	Удельный вес товарооборота Казахстана к товарообороту СНГ, %	Экспорт, тыс. дол. США	Импорт, тыс. дол. США	% к предыдущему периоду
2001	303,2	197,9	65,2	150,6	47,3	Н.д.
2002	241,3	109,1	45,2	81,5	27,6	55,1
2003	366,4	174,5	47,6	111,2	63,3	159,9
2004	617,9	305,9	49,5	189,0	116,9	175,3
2005	642,6	322,2	50,1	229,1	93,1	105,3
2006	653,3	380,4	58,2	218,1	162,3	118,1
2007	961,5	443,8	46,1	299,7	144,1	116,6
2008	1173,2	560,6	47,8	396,4	164,2	126,3
2009	664,1	353,7	53,2	241,5	112,2	63,1
2010 (1 полугодие)	551,5	211,2	38,3	155,4	55,7	59,7

По данным таможенной статистики.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что внешнеторговый оборот Алтайского края с Республикой Казахстан имел тенденцию к росту в абсолютном выражении от 109,1 млн. долл. США в 2002 году до 560,6 млн. долл. США в 2008 году и увеличился в 5,1 раза. Снижение внешнеторгового оборота в 2009 году до уровня 353,7 млн. долл. США произошло под воздействием мирового финансового кризиса, сопровождающегося резким падением темпов промышленного производства в России со 106% в I квартале 2008 года до 84,5% в I квартале 2009 года (Алтайский край не является исключением), в Казахстане за аналогичный период снижение темпов промышленного производства составило соответственно 103,7 и 95,4 [3].

В анализируемом периоде внешнеторговая деятельность Алтайского края со странами СНГ наибольшей мере велась с Республикой Казахстан. Доля товарооборота варьируется от 45,2 % до 65,2%. Данные за I полугодие 2010 года не показательны и обусловлены известными причинами.

За первое полугодие 2010 года экспортные поставки в Казахстан увеличились на 153% и составили 211,2 млн. долл. США (в сравнении с аналогичным периодом 2009 года – 136,7 млн. долл. США). Рост произошел за

счет поставок железнодорожных вагонов, кокса и полукокса, а также древесины. За аналогичный период импорт из Казахстана увеличился на 44% и составил 55.7 млн.долл. США (первое полугодие 2009 года 38,5 млн. дол. США), за счет поставок машинного оборудования и запчастей к ним. Следует отметить, что количество Алтайских предприятий сотрудничающих с Казахстаном постоянно увеличиваются. К числу крупных из них следует отнести ОАО «Алтай-Кокс», ОАО «Алтайский моторный завод», ОАО «Сибэнергомаш», ОАО «Алтайвагон», ОАО «Кучуксульфат», ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат», ООО «Алтай – Форест».

Партнерские отношения Алтайского края с Казахстаном свидетельствуют о положительных результатах в области развития производственной кооперации и создания совместных российско-казахстанских предприятий, которых на территории края зарегистрировано около двух десятков.

Примерами такого сотрудничества является ОАО «Сибэнергомаш» и ОАО «Бийский котельный завод», которые участвуют в реконструкции ТЭЦ Восточно-Казахстанской области, ОАО ПО «Алтайский шинный комбинат» осуществляют поставки автомобильных шин, камер и ободных лент в адрес предприятий Восточно-Казахстанской области – ТОО «Востокшинторг» (г. Усть-Каменогорск), ТОО «Востокавтокомплект» (г. Семипалатинск). Продолжает сотрудничество ОАО «Михайловский завод химический реактивов» с предприятиями Восточного Казахстана по поставке химических реактивов и фармацевтических субстанций для предприятий химической и горнорудной промышленности и т.д.

Примером укрепления и развития внешнеторговых связей и добрососедских отношений служит визит в Алтайский край в конце марта 2012 года 50 представителей бизнеса Восточного Казахстана.

Учитывая специфику структуры производства региона в качестве основной перспективы в области развития внешней торговли и внешнеэкономической деятельности можно обозначить наращивание экспортного потенциала Алтайского края в соответствии с уже налаженными внешнеторговыми связями алтайскими товаропроизводителями, увеличения экспортных поставок продукции алтайских зернопереработчиков в страны Центральной и Юго Восточной Азии, поиск новых зарубежных партнеров, привлечение хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса. Это позволит загрузить производственные мощности предприятий реального сектора экономики Алтайского края, обеспечить занятость населения, обеспечит ощутимый приток средств в бюджет края, будет способствовать увеличению экспортного потенциала за счет освоения новых рынков.

Об эффективности экономической интеграции и международного сотрудничества убедительно свидетельствуют следующие данные.

Внешнеторговый оборот государств-членов ЕврАзЭС превысил в 2010 году 780 млрд. долл. США увеличившись по сравнению с 2000 – м более чем в 4,6 раза, в том числе экспорт товаров увеличился в 4 раза, импорт в 6,2 раза. Объем взаимной торговли республик Сообщества в 2010 году составил 47

млрд. долл. США, что примерно 10 % от совокупного экспорта товаров государств-членов ЕврАзЭС и 16% их импорта [4].

Одним из перспективных направлений развития международных связей Алтайского края является туристическая отрасль. К сфере приграничного туризма проявляют интерес зарубежные партнеры в том числе и из Казахстана, видя себя в качестве инвесторов и поставщиков оборудования для туристических комплексов.

В рамках дальнейшего развития внешнеэкономических связей Алтайского края в области здравоохранения предусматривается реализация инновационных проектов по производству лекарственных препаратов на основе продукции пантового мараловодства и оленеводства. На протяжении многих лет и до настоящего времени Алтайский край является только поставщиком ценного лекарственного сырья в страны Юго-Восточной Азии.

На сегодняшний день по-прежнему актуально международное сотрудничество в технологической области. Ввиду того, что алтайские производители не готовы предложить конкурентоспособное производственное оборудование для производства строительных материалов, деревообработки и производства мебели, целесообразно осуществление поставок технологического оборудования.

Из всего вышеизложенного следует, что Алтайский край располагает потенциалом достаточным для развития внешнеэкономической деятельности, об этом убедительно свидетельствуют данные таможенной статистике внешнеторговой деятельности за последние 10 лет. Для реализации комплекса перспективных направлений развития международных связей руководству Алтайского края необходимо сконцентрировать свое внимание на модернизации экономики и создании благоприятного инвестиционного климата.

В перспективе товары алтайских производителей и оказываемые ими услуги должны занять достойное место на рынке Казахстана в рамках Единого экономического пространства и далеко за его пределами.

Список литературы:

1. www.glazev.ru
2. www.rg.ru
3. Головнин М, Ушкалова Д. Внешнеторговое взаимодействие стран СНГ в условиях кризиса. Евразийская экономическая интеграция. 2011. -1(10); 24-41
4. Забоев А., Абсаметова А. Развитие автотранспортного потенциала ЕврАзЭС. Евразийская экономическая интеграция. 2011. - 4 (13); 64-81

ЭФФЕКТИВНАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА – ПУТЬ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ И ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Абенова Д.Т.

*магистрант, Павлодарский государственный университет
им. С. Торайгырова*

Павлодар, Республика Казахстан

Во всех странах мира, в силу различия географического положения, природно-климатических условий, демографической ситуации, истории развития и других факторов, население государства, расселялись по некоторым территориям – «экономическим регионам».

Во все времена, регионы имели и, наверное, «будут иметь» разный уровень социально-экономического развития. Это всегда порождало немало серьезных социально-экономических проблем.

Поэтому каждое государство стремится улучшать жизненный уровень в тех регионах, которых принято называть – отсталыми, т.е. проводить региональную политику, направленную на выравнивание условий и повышение уровня развития всех регионов [1], [2], [3], [4].

Казахстан не является исключением: 14 областей находятся в различных природно-климатических зонах, имеют четко различающиеся природные ресурсы, разную историю развития, экологию, и поэтому, уровни их социально-экономического развития существенно отличаются.

В этой связи сначала в бывшей советской республике, а затем и в суверенном Казахстане проводилась, и проводятся определенная региональная политика [5], [6], [7].

В советский период для выравнивания социально-экономического развития использовались дотации проблемным регионам в основном через централизованные капитальные вложения на развитие тех или иных отраслей материального производства и (или) отраслей непродовольственной сферы. Средства образовывались за счет ресурсов относительно богатых регионов и аккумулировались на каждом уровне управления в соответствующем бюджете.

Хотя этот механизм перераспределения сыграл определенную положительную роль в развитии проблемных регионов, он не позволял проводить эффективную политику их самофинансирования и самодостаточности, увеличивая зависимость от центра, культивируя иждивенческие настроения у населения.

В годы проведения рыночных реформ под региональной политикой понимались: все преобразования, которые предпринимались для развития регионов вне зависимости от того, какой уровень власти их проводил. Соответственно все изменения в регионах, а также межрегиональные экономические отношения относились к результатам региональной политики государства [5]. Таковым является понимание региональной политики в

Концепции, одобренной постановлением Правительства Республики Казахстан от 9 сентября 1996 года, № 1097.

Тем не менее, за годы рыночных реформ дифференциация усилилась, а социально-экономические проблемы обострились. В связи с этим, Постановлением Правительства Республики Казахстан от 8 декабря, 2001 года, № 1598, была принята «Программа региональной политики Республики Казахстан на 2002-2006 годы». Под региональной политикой, в новой Концепции, понимались: комплекс экономических, правовых, социальных и других мер, применяемых государством для эффективного и гармоничного развития регионов, предоставление проблемным регионам равных возможностей с остальными для достижения равноценных условий жизни, занятости и т.д. [6].

Вслед за этим документом был принят документ: «Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года» [7] – утвержденный Указом Президента Республики Казахстан, от 28 августа, 2006 года, № 167.

Прошло почти 10 лет со дня принятия второй региональной политики, а суверенному Казахстану более 15 лет. Имеются определенные результаты во внешнеполитическом и внутривнутриполитическом аспекте. Однако экономическое развитие Казахстана, до сегодняшнего времени, сохраняет противоречивый характер. Отмечаются высокая асимметрия в социально-экономическом развитии регионов.

Решение этой проблемы, как отметил Президент, в своем выступлении на встрече с разработчиками Стратегии «Казахстан-2030» [8, с. 94 – 95], в связи с ее 5-летием, возможно при условии переноса центра ее тяжести на регионы, что позволит вывести их экономику на конкурентоспособный уровень.

Актуальность регионализации управления экономикой и повышение эффективности функционирования региональных систем, на нынешнем этапе, вызвано следующими существенными факторами:

- сырьевая и/или аграрная специализация большинства регионов,
- нерациональная структура хозяйства,
- низкий уровень индустриального развития многих территорий.

Более значимыми факторами, обуславливающими актуальность регионализации устойчивого развития, являются:

- территориальная дифференциация – природно-климатических, экономических и социальных условий,
- особенности расселения,
- различия в обеспеченности региональными ресурсами – минерально-сырьевыми, трудовыми, инвестиционными, финансовыми.

В этом аспекте, общая стратегия выхода Казахстана на модель устойчивого развития, может быть представлена как сочетание и решение следующих трех целей:

- социальная цель – создание возможностей для устойчивого развития человеческого потенциала,
- экологическая цель – обеспечение природного равновесия в процессе хозяйственной деятельности,
- экономическая цель – формирование структуры хозяйства, обеспечивающей сочетание устойчивого экономического роста, экологической безопасности и улучшения условий жизни людей.

Решение этих проблем должно рассматриваться, прежде всего, как система экономической, социальной, экологической и политической безопасности. Переход к устойчивому развитию любого из регионов возможен лишь при устойчивом развитии Казахстана в целом. Регионы, исходя из современного мирового развития общества, исходя из парадигмы устойчивого развития, должны иметь экономику, способную удовлетворять основные потребности человека и, обеспечивать сбалансированное экономическое и экологическое развитие хозяйственной деятельности, в условиях всемирного кризиса экономики.

В настоящее время большое значение приобретает проблема эффективного использования природно-ресурсного потенциала, сосредоточенные на восточной, северо-восточной, центральной, северной и западной регионах Казахстана. Региональная политика – использование «ресурсов» одних регионов для повышения экономической безопасности и обеспечения сырьем перерабатывающей промышленности, и улучшения условий жизни людей в других регионах.

Отсюда и вытекает необходимость особого внимания к разработке принципов, критериев и мер для обеспечения устойчивости и экономической безопасности регионов, особенно тех, где происходит значительный спад производства, резко возрастает социальная напряженность и, главное, нет достаточно реальных и обоснованных факторов улучшения промышленной и социальной ситуации.

Очевидно, что соотношение выделенных составных элементов устойчивого развития должно формироваться с учетом использования факторов роста, которые наряду с решением социальных и экономических задач обеспечивают соблюдение условий охраны окружающей среды. При этом наиболее активным элементом, бесспорно, является экономическая составляющая, так как главным образом за счет нее удастся не только достичь экономических результатов, но и выполнить два других условия.

Необходимость повышения устойчивого развития регионов требует глубокого анализа и оценки прошлого, и, выбора приоритетных направлений управления экономикой регионов в будущем, и тем самым скоординировать усилия на направлениях, дающих наибольший эффект.

Список литературы:

1. Некрасов Н. Проблемы региональной политики. – М.: Мысль, 1974. – 318 с.
2. Голуб А., Струкова Е. Экономические методы управления природопользованием. – М.: Наука, 1995. – 276 с.

3. Гранберг А. Стратегия территориально-экономического развития России. //Вопросы экономики. – 2001. – № 9.

4. Матаев Т.М. Региональное развитие и проблемная территория. – Алматы, 2003.

5. Концепция региональной политики Республики Казахстан. Постановление Правительства Республики Казахстан от 9 сентября, 1996 г., № 1097. – САПП РК, № 1097, 1996 г.

6. Концепция региональной политики Республики Казахстан на 2002-2006 годы. Постановление Правительства Республики Казахстан от 7 декабря 2001 г. № 1598. – САПП РК, № 45-46, 2001 г.

7. Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года. Указ Президента Республики Казахстан от 28 августа 2006 года № 167. – САПП РК, № 31, 2006.

8. Назарбаев Н.А. Новое время – новая экономика. //Казахстан и современный мир. – Алматы, 2005. – № 1. – с. 234 – 259.

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЫ ОБЩЕСТВА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Айтимова Ш.Т., старший преподаватель;
Молдакенова Е.К., старший преподаватель*

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет,
Семей, Республика Казахстан*

Ранее предполагалось, что большинство населения живет на доход от работы, а минимальная зарплата обеспечивает реальный нижний предел дохода, к которому добавляются не только надбавки к зарплате, но и широкий круг обеспечиваемых предприятием благ и услуг. Уровень бедности может рассматриваться как показатель действенности политики правительства. Вполне можно утверждать, что правительству следует по меньшей мере нести ответственность за измерение уровня неравенства и сбор соответствующей информации. Реформирование системы социальной защиты в большинстве стран региона проходит чрезвычайно медленно. Представляется достаточно трудным определить и подсчитать размеры общегосударственной ориентации на универсальную либо селективную социальную защиту населения. Роль правительства в обеспечении социальной защиты населения является ареной для наиболее острых дебатов в плане определения формы будущего государства. Неравенство и социальная разобщенность отрицательно сказываются на состоянии социального партнерства, на котором базируется эффективная государственная структура, что связано с тем, что согласие населения на легитимизацию этой деятельности покоится на моральном авторитете правящих ведомств. Это является важной причиной для обеспечения социальной защиты и оказания социальных услуг,

рассматриваемых и как возможность для обеспечения экономического роста, и как средство обеспечения развития человека.

По результатам проведенного мониторинга можно выделить ряд позитивных тенденций, которые стали возможными благодаря серьезному осмыслению обществом пройденного им десятилетнего пути. Долгожданным его итогом стало реальное преодоление лабиринтов транзитного периода, признание Казахстана мировым сообществом страной с рыночной экономикой. О бесповоротном рыночном выборе свидетельствует и то, что подавляющее большинство соотечественников - за цивилизованное партнерство с государством.

Анализ социально-политических настроений показывает, что внутри-политическая стабильность носит перспективный и долгосрочный характер, подкрепляется стремлением населения к социальной консолидации и межэтническому согласию и проявляется через реальные тенденции в общественной жизни.

Толерантность и внутренняя культура каждого из казахстанцев способны сослужить добрую службу - стать надежным зонтом от всевозможных общественных потрясений.

Социальную организацию общества характеризует ее структура, в которой наиболее концентрированно фокусируются основные черты и социальные противоречия общественного развития, а также интегрируются трудовые функции представителей социальных слоев с функциями собственников, либо тех и других с функцией предпринимателя.

Динамические и структурные изменения в демографическом положении Казахстана обусловлены происходящими экономическими, социальными, экологическими, политическими явлениями и характеризуются депопуляцией, в основе которой лежат замедление темпов естественного прироста населения и ощутимые потери от эмиграции. Население — главный атрибут любого государства. Указом Президента Республики Казахстан от 1 марта 1995 г. создан Совет по проблемам семьи, женщин и демографической политики при Президенте Республики Казахстан, положена традиция представления ежегодного государственного доклада по демографии.

На данном этапе на первый план выдвигаются вопросы социальной стабильности. Главная и основная цель правительства на 2006-2008 г.г. - обеспечение качественного роста уровня жизни населения на основе устойчивого социально-экономического развития, сбалансированности экономики, активизации движения капитала и накоплений, укрепления экономической безопасности и снижения системных рисков, преодоления колебаний мировой конъюнктуры. Намеченные цели ставят перед правительством следующие приоритеты: повышение стандартов и уровня жизни населения страны, создание новых производств и вывод экономики на новый технологический уровень, четкое определение и разграничение функций и полномочий государственных органов управления, создание системы адекватного реагирования на изменение экономических условий.

Улучшение ситуации в социальной сфере - это не благое намерение правительства, которое не подкреплено ни финансовыми ресурсами, ни соответствующими механизмами реализации. Эти цели должны и могут быть экономически обоснованными, на что указывают прогнозируемые макроэкономические показатели. Реализация Программы действия Правительства РК позволит достичь роста ВВП в 2008-2010 гг. не менее 20%. Эта цифра - не повод для благодущия. Она еще должна стать реальностью и слагаться из практического решения вопросов на всех уровнях хозяйствования и управления.

Углубление социального расслоения общества, подточенной и имущественной поляризации, как это происходит в настоящее время, вызывает апатию, дискомфорт и обиду, ухудшающие социальное самочувствие индивидов. Расширение социальной базы реформы требует первоочередного формирования среднего класса, который свое благополучие и социальные ожидания связывает с общественным благосостоянием и политической стабильностью государства. Высокий удельный вес среднего класса в социальной структуре населения является одним из решающих признаков общества, определяемого как цивилизованное, в то время как большая доля бедных в той или иной стране характеризует низкое качество жизни.

Средний класс является как бы цементирующей силой общества в различных сферах, так как является той средой, в которой сглаживаются значительные противоречия между основными классами, между содержанием труда различных профессий, городским и сельским образом жизни. Именно средний класс оказывается основным носителем традиций, норм и ценностей общества. Основными критериями выделения среднего класса общества становятся не только собственность, но и образование, материальный достаток и престиж в обществе. Он охватывает подавляющую часть населения развитых стран (две трети доли). Он не однороден по своему составу.

Структура среднего класса представляет собой:

Верхнесредний класс: высшие работники органов государственного управления, промышленники, финансисты и торговцы (обладатели более среднего капитала), топ-менеджеры, звезды культуры, искусства и шоу-бизнеса (обладатели культурного потенциала), крупные деятели науки, образования и литературы (обладатели интеллектуального потенциала).

Среднеобеспеченный класс: средний персонал органов государственного управления, крупных компаний, патронаж «средних» компаний, «petite bourgeoisie» (владельцы мелких фирм, фермеры), средний слой работников культуры, искусства, шоу-бизнеса, науки, образования и литературы.

Нижнесредний класс: рядовые работники компаний и учреждений.

В Казахстане социальная структура общества имеет свои специфические особенности, обусловленные закономерностями переходного периода. Во-первых, это ее крайняя неустойчивость, аморфность, неопределенность, которая связана с коренным реформированием общественного устройства и началом формирования отсутствовавших прежде новых социальных групп и

слоев, численность которых пока не стабильна. Во-вторых, некая инерционность социальной структуры и преимущественное развитие новых социоструктурных образований. Это связано с невозможностью быстрой замены существующих форм и отношений другими «желательными», поэтому наряду с глубокой трансформацией социальной организации и формированием новых структурных элементов, одновременно продолжают сохраняться классы, группы и слои прежнего общества, хотя их социальная роль и количественные показатели претерпевают существенные изменения. Вместе с тем, данные структуры существуют параллельно. В-третьих, отличительной особенностью социального строения общества является высокая степень дробления социальных групп, их повышенная мозаичность. В-четвертых, углубляется социальная стратификация, неравенство по всем показателям. Появились новые социоструктурные образования (собственники частных фирм, «челноки», менеджеры и маклеры, безработные, бомжи и др.) В-пятых, происходит маргинализация значительной части населения. Исходя из российских экспертных оценок необходимо выделить три основные маргинальные группы. Это так называемые «постспециалисты», потерявшие социальную перспективу и вынужденные менять свой социально-профессиональный статус; «новые элиты» - представители малого бизнеса, самозанятое население, представители новых профессий; «мигранты» активное трудоспособное население, пытающееся встроиться в новую для себя систему отношений. В-шестых, это высокая социальная мобильность, передвижение по вертикали из одного класса в другой, различные горизонтальные передвижения.

Дальнейшее развитие социальной структуры казахстанского общества должно быть связано с формированием широкого среднего класса, наиболее массовую и активную социальную силу, способную влиять на политику государства. Введение платного образования и медицинского обслуживания, перекладывание затрат по временной нетрудоспособности, беременности и родам на работодателей характеризует минимизацию роли государства в сфере социальных отношений. Фактически это означает «социальный дефолт» государства.

Трансформация социальной структуры общества в Казахстане идет по направлению к слаборазвитым странам, для которых характерна узкая прослойка сверхбогатых и богатых граждан и высокая доля бедного населения. Неимущие и малообеспеченные слои составляют в основном рабочие, служащие, пенсионеры, представители массовой интеллигенции, безработные. Подлинно средний класс: (фермеры, квалифицированные рабочие, интеллигенция) - основные носители человеческого капитала - за десятилетие опустились вниз по социальной лестнице до бедняков. Они не стали ни эффективными собственниками, ни двигателями прогресса, ибо все свои усилия затрачивают на элементарное выживание.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ В КАЗАХСТАНЕ

*Аналбаева Н.Г., преподаватель
Казахский гуманитарно-юридический
инновационный университет,
Семей, Республика Казахстан*

В конце прошлого столетия проблемы пенсионного обеспечения стали предметом споров и обсуждений во многих странах мира, в том числе и в Казахстане. Причиной этого явления стал комплекс факторов демографического, экономического и социального характера. С некоторыми этими трудностями столкнулся и Казахстан.

Что способствовало переходу от советской пенсионной системы к новой? Причин конечно немало – дефицит бюджета, дефицит пенсионного фонда страны, неспособность за счет налоговых нагрузок на население сформировать достаточный капитал в пенсионном фонде для людей, вышедших на пенсию. Надо было уйти от настроений, когда человек думает, что в любом случае государство ему поможет. И как раз в то время созрела необходимость в новом состоянии сознания людей: учись, трудись, активно относись к жизни, получай большую зарплату. Тогда твои отчисления на личный пенсионный счет станут больше, что и будет в дальнейшем твоей пенсией. Старт современной казахстанской пенсионной системе был дан в 1997 году, когда Казахстан – первая страна СНГ, которая начала пенсинную реформу. Правительством РК была одобрена Концепция реформирования системы пенсионного обеспечения. За основу пенсионной реформы была принята чилийская модель. Пенсионная система в Чили не содержит распределительного механизма и полностью основана на накоплении средств на индивидуальных счетах работников и капитализации взносов. Каждый ступающий в накопительную пенсионную схему, получает первоначальный счет, на котором аккумулируются его пенсионные взносы. Эти средства накапливаются и инвестируются частными пенсионными фондами, а по достижении пенсионного возраста они возвращаются вкладчику. Сейчас в Казахстане функционируют 13 фондов, из них порядка 6 управляют активами сами, а не через управляющие компании. Особое место в пенсионной системе занимает Государственный центр по выплате пенсий. ГЦВП является правопреемником государственного пенсионного фонда и создан в форме государственного предприятия, основанного на праве оперативного управления, основной функцией которого является пенсионное обеспечение граждан, имеющих право на пенсионное обеспечение в соответствии с законом РК «О пенсионном обеспечении в РК» за счет обязательных (10-процентных) пенсионных взносов в ГЦВП юридических и физических лиц. С 1 июля 2007 года был введен новый порядок перечисления обязательных пенсионных взносов, которым предусмотрено следующее: Агент – работодатель перечисляет обязательные пенсионные взносы и пеню не в

накопительные пенсионные фонды, как это было раньше, а на банковский счет ГЦВП.

Пенсионные фонды аккумулируют пенсионные активы, запрограммированы на определенные многолетние обязательства перед своими вкладчиками. И, действуя в сегодняшнем времени, они обеспечивают будущее в двух направлениях: увеличение пенсионных объемов за счет обеспечения коммерческого вознаграждения; инвестирование отдельных проектов национальной экономики.

АО НПФ «Народного Банка Казахстана» - крупнейший пенсионный фонд РК, успешно работающий на благо своих клиентов более 10 лет, онда из самых надежных и диверсифицированных финансовых структур Казахстана. С инвестициями в социальную сферу связано как минимум две серьезные проблемы. Во-первых, при принятии инвестиционных решений существенное влияние оказывают политические факторы. Это часто ведет к искажению целей, стоящих перед пенсионными фондами. Во-вторых, все проекты, связанные со строительством объектов социальной сферы, в большинстве своем оказываются низкодоходными. За 10 лет система нарабатывала количественные характеристики. То есть количество вкладчиков, активов, фондов, их подразделений росло. Наилучшего результата по привлечению вкладчиков является АО «Накопительный пенсионный фонд Народного Банка Казахстана». Эффективная работа АО «НПФ НБК» позволило увеличить сумму пенсионных накоплений вкладчиков до 712 млрд. тенге, что в эквиваленте составляет более 3 млрд. долларов США или 29 % от всех накоплений в начале деятельности. Самый высокий инвестиционный доход в НПФ по прежнему обеспечивает АО «НПФ НБК» в сумме 219 млрд. тенге или 27 % с начала деятельности, несмотря на то, что доля уменьшилась на 1 %. Наблюдается стабильный рост. Собственный капитал НПФ НБК самый внушительный, составляет 26 937 742 тыс. тенге. Наблюдается большой отрыв от других НПФ.

Нужно будет создать Национальный совет при президенте Казахстана по пенсионной реформе, основными задачами которого должны стать подготовка предложений к президенту по выработке государственной политики в области пенсионного обеспечения и основных направлений совершенствования пенсионного законодательства. Думаю, что целесообразно превратить пенсионную систему Казахстана в самостоятельную (автономную) сферу экономики, с помощью которой люди в трудоспособном возрасте за счет своих пенсионных взносов создадут функционирующие отрасли хозяйства, продукцией которых будут обеспечиваться в старости. То есть речь идет о создании мощных механизмов и инструментов использования пенсионных активов в реальном секторе экономики.

В системе имеются проблемы, которые необходимо решать. Думается, что сегодня у нас есть все необходимые условия для такого кардинального совершенствования существующей модели пенсионного обеспечения, в результате которого будет обеспечено дальнейшее существенное укрепление

материального положения пенсионеров. При этом государство должно взять на себя лишь часть задачи в виде поэтапного увеличения базовой пенсии.

Для воплощения предлагаемой модели целесообразно создать при Президенте постоянно действующий Национальный совет по пенсионной реформе, предоставив ему право организовывать рабочие группы по подготовке основных направлений модернизации пенсионного законодательства и иных нормативно-правовых актов. Также следует создать самостоятельный единый центр «Пенсионное агентство РК» (ПАРК), подотчетный только Главе государства, что соответствует принципам президентской республики. Полномочия пенсионного обеспечения населения должны быть переданы этому органу, который обязан эффективно использовать финансовые и трудовые ресурсы пенсионных фондов. Наиболее целесообразным и соответствующим уровню развития государства представляется создание «трехвидовой» системы пенсионного обеспечения. На наш взгляд, новая модель пенсионного обеспечения должна состоять из обязательного и добровольного видов пенсионного страхования, которые формируются за счет обязательных и добровольных пенсионных взносов. По наполнению пенсия будущего получателя в новой модели будет представлена тремя видами: гарантированная социальная, обязательная солидарно-индустриальная и добровольная. При этом «социальная пенсия» должна финансироваться из государственного бюджета, а «обязательная солидарно-индивидуальная пенсия» - назначается наемным работникам при наступлении социальных рисков, т. е. Пенсионного основания. Предлагаемая обязательная смешанная накопительная пенсия может формироваться из таких источников финансирования, как солидарная часть накопительной пенсии за счет ежемесячных обязательных отчислений работодателями и индивидуальная часть накопительной пенсии, вносимая самими наемными работниками путем ежемесячных обязательных отчислений их заработной платы. И наконец, третий вид – это добровольная пенсия, которая вносится самим наемным работником или же его родственниками путем регулярных отчислений из заработной платы.

В заключении хотелось бы отметить, что пенсионная реформа которую отечественные и зарубежные эксперты единогласно оценивают – как лучшую из реализованных государственных социально-экономических программ первого десятилетия, оказало позитивное влияние на все сферы политической и экономической жизни страны, умонастроение масс, но все имеет ряд возникших проблем.

Предлагаю следующие пути решения развития НПФ: во-первых внедрение инновационных проектов в развитие НПФ РК; во-вторых своевременная индексация для предупреждения падения реальной стоимости пенсий в условиях инфляции; в третьих введение «мультипортфелей», дающих возможность принимать инвестиционные решения в вопросах управления своих пенсионных накоплений, основываясь на собственном предпочтении в соотношении риска и доходности. Для начала предлагается введение лишь трех портфелей, основанных на консервативной, умеренной и

агрессивной инвестиционных стратегиях. Однако в будущем при определенных условиях возможна и иная модель сочетания уже большего числа стратегий инвестирования активов.

Таким образом, возникает перспектива, в которой вкладчики будут наделены не только правами, но и ответственностью за управление своими пенсионными активами. Аналитики рассчитывают на то, что подобная мера будет эффективной как минимум по рем проблемным позициям: в преодолении низкого уровня финансовой и инвестиционной грамотности населения; в вовлечении в пенсионную систему тех, кто все еще предпочитает оставаться ее; и в развитии добровольного пенсионного обеспечения.

Кстати, введение множественности инвестиционных портфелей наряду с обеспечением твердых гарантий сохранности пенсионных накоплений являются приоритетными задачами, поставленными главой госудасртва в рамках дальнейшего развития накопительной пенсионной системы страны; в-четвертых расширение внутреннего рынка инвестиций и спектра предлагаемых финансовых инструментов; и последнее обеспечение сохранности пенсионных накоплений и дальнейшее совершенствования механизмов по защите прав вкладчиков и получателей, системы пенсионных выплат и переводов.

Список литературы:

1. *Нурмухамбетов Е.* «Пенсионная система в действии» // РЦБ Казахстана, 2004 г. № 7, с. 4-10
2. *Ержанов М., Даулетбаков Г.* «Вопросы актуарной оценки Негосударственных Накопительных Пенсионных Фондов» // РЦБ, 2009 г. № 8, с. 29
3. *Алибаев А.* «Накопительная пенсионная система Казахстана» Банки Казахстана, 2008 г. № 5, с. 12-15
4. *Народный банк Казахстана – лидер пенсионной системы* // РЦБ Казахстана, 2010 г. № 10, с. 35-39
5. *Машабаева Ф.* «Накопительная пенсионная система» // РЦБ Казахстана, 2000 г., № 2, с. 13-16

ПРОБЛЕМА БЕДНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И ПУТИ РЕШЕНИЯ

*Азимхан А., магистрант,
Павлодарский государственный университет
им. С. Торайгырова,
Павлодар, Республика Казахстан*

Обеспечение социальной стабильности является в настоящее время характерной особенностью развития многих государств. Во многих странах мира усилия правительств направляются не только на достижение

устойчивого экономического роста, но и на более справедливое распределение доходов, на создание системы социальной защиты населения. Сохранение и укрепление жизнеспособности современных государств достигается, во-первых, совершенствованием их общественного устройства, во-вторых, повышением национального человеческого потенциала. Ослабление государственной политики в области развития человеческих ресурсов ведет к социальной нестабильности, болезням, росту преступности, снижению рождаемости и падению уровня жизни населения в целом.

Одной из основных целей функционирования системы управления социальными процессами в регионе является обеспечение социально незащищенным группам населения достаточно стабильного жизнеобеспечения, а в дальнейшем существенного повышения качества и уровня жизни граждан.

Проблема бедности и обеспечение равного доступа к механизму распределения доходов – одна из самых сложных социальных проблем любого общества. Эта проблема актуальна и для Казахстана, который вырабатывает свою общенациональную стратегию борьбы с бедностью. Большинство исследователей к наиболее значимым издержкам становления рыночной экономики относят падение уровня жизни и рост неравенства в распределении доходов. Эти два фактора, в совокупности с нарастающей распространенностью платности большинства общественно значимых социальных услуг, обострили противоречие между старыми, оставшимися без изменения приоритетами социальной поддержки населения, и новыми социальными рисками.

Социально-экономические показатели, свидетельствующие об уровне жизни населения Казахстана, претерпели за период развития рыночной экономики серьезные изменения, несмотря на то, что Правительство проводило стабилизационную политику по смягчению воздействия переходного периода на благосостояние людей. Значительно возросла безработица, снизились реальные доходы населения, сократилась продолжительность жизни, ухудшились показатели здоровья и т.д. В этих условиях проблема бедности в республике стала такой же острой и актуальной, как и в других развивающихся странах. Серьезно пострадала в последнее десятилетие социальная сфера – здравоохранение, образование, наука, культура.

Основным направлением социальной политики любого государства выступает борьба с бедностью, которая является наиболее острой социально-экономической проблемой общества. Бедность в современных условиях это не только показатель уровня жизни народа, но и фактор, влияющий на экономическую безопасность государства.

Ситуация осложняется тем, что Казахстан вступил на путь рыночных преобразований, имея невысокий базовый уровень жизни и доходов населения, низкий жизненный стандарт большинства населения, отсутствие экономического стимула, значительную скрытую безработицу.

Государственная программа по снижению бедности определила следующие основные экономические и социальные причины бедности:

- безработица;
- низкий уровень заработной платы, пенсий и социальных пособий;
- упадок инфраструктуры, повлекший изоляцию бедного населения, проживающего в отдаленных районах;
- сокращение объема бесплатных медицинских услуг;
- снижение количества обычных и профессиональных школ в сельской местности;
- низкая эффективность адресной социальной помощи, предоставляемой государством.

Признавая бедность как одну из важнейших проблем, Правительство РК прилагает значительные усилия, направленные на борьбу с бедностью. В настоящее время осуществляются 75 государственных и секторальных программ, которые прямо и косвенно направлены на снижение уровня бедности и улучшение благосостояния населения Казахстана.

Политика по преодолению бедности должна, на наш взгляд, опираться на следующие принципы:

- справедливое распределение социальных издержек реформ на все группы населения;
- предоставление широких возможностей для хорошо оплачиваемого труда и стимулирование трудоспособных граждан к активному самообеспечению своим трудом;
- реалистичность, осуществимость предпринимаемых экономических мер и эффективность социальных мер по борьбе с бедностью с учетом ограниченности финансовых ресурсов.

Для Казахстана приоритетными направлениями данной стратегии являются:

- Обеспечение устойчивого экономического роста. При этом макроэкономическая политика должна быть максимально нацелена на поддержку бедных слоев населения, решение проблем неравенства и предоставление максимальных возможностей бедным слоям населения.

- Бедность должна рассматриваться как сложное многомерное явление, для преодоления которого потребуются совместные усилия всех партнеров, работающих в области развития (правительство на центральном и местном уровнях, коммерческий сектор, академические и исследовательские учреждения, НПО и другие организации гражданского общества, международные организации, средства массовой информации, а также сами бедные).

- Борьба с безработицей. Для повышения эффективности мер по снижению уровня безработицы необходимо совершенствовать нормативно-правовую базу в области рынка труда; принять меры по легализации трудовых отношений; стимулировать переток трудовых ресурсов из сферы «скрытой»

занятости на фиксированный рынок труда; совершенствовать экономические механизмы защиты внутреннего рынка труда.

- Развитие малого предпринимательства.
- Развитие программ микрокредитования.
- Совершенствование механизма адресной социальной помощи – разработка специализированных программ, направленных на обеспечение доступности социальных услуг и механизма адресной социальной поддержки наиболее нуждающихся слоев населения.
- Выработка региональных планов по борьбе с бедностью.
- Дальнейшая демократизация общества.
- Обеспечение доступности образования, здравоохранения и решение экологических проблем.
- Повышение эффективности финансирования программ по бедности.
- Совершенствование механизма мониторинга борьбы с бедностью.
- Развитие казахстанского села.

Наряду с этим, при разработке текущих и перспективных региональных и местных бюджетов, при осуществлении мер по государственной поддержке предпринимательской деятельности, в том числе малого бизнеса, привлечению иностранных инвесторов, составлении целевых социальных программ и схем развития и размещения производительных сил на долгосрочную перспективу в государстве предлагается использовать социальные нормативы.

Список литературы:

1. *Стиглиц Дж.Ю.* Экономика государственного сектора. М.: Изд-во МГУ: Инфра-М, 1997. 720 с.
2. *Беляева Л.А.* Материальное неравенство в России//СОЦИС. 2007. № 11. С. 29-41
3. *Волков А.М.* Эволюция шведской модели//Мировое и национальное хозяйство. 2007. №2/www.mires.ru
4. *Воронкова О.В.* Теория и практика государственного регулирования уровня бедности//Экономические науки. 2008. №8. С. 309-313
5. *Горшков М.* Малообеспеченные в социальной структуре российского общества//Общество и экономика. 2008. №7. С. 37-56
6. *Медведев В.А., Красин Ю.А., Гордеев* узел социальной политики//СОЦИС. 2007. №11. С. 23-29
7. *Никитин С.М., Степанова М.П.* Рынок и социальная политика//Деньги и кредит. 2005. №1. С. 12-20
8. *Предложения по стратегии социальной защиты*//Общество и экономика. 2007. №4. С. 45-123
9. *Разумов А.* Новые решения старых проблем//http://chelt.ru/2004/12-04/razumov_12-04.html
10. *СМИ: каждый десятый окажется за чертой бедности*//<http://www.utro.ru/articles/2009/03/11/>

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНОВ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

*Боговиз А.В., д.э.н., профессор
зам. зав. кафедрой местного самоуправления
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»*

Москва, Россия;

*Кожевина О.В., д.э.н., профессор
зав. кафедрой менеджмента
Алтайский государственный университет,
Барнаул, Россия*

Понятие конкурентоспособности в последнее время вошло в широкий оборот, оно охватывает не только предприятия, но и отрасли, регионы и экономику в целом. Еще В. Ойкен обращал внимание на формирование экономического порядка, при котором ограничения и недостатки социально-экономических систем сводятся к минимуму. Он анализировал конкурентный порядок, не тождественный экономическому порядку плановой экономики и свободного рыночного хозяйства; иначе ставился вопрос о роли государства в экономике – он полагал, что единственным экономическим порядком, свободным от недостатков плановой экономики и свободного рыночного хозяйства, является экономический порядок созидательной конкуренции [1, с. 32]. Конкурентный порядок может быть реализован только тогда, когда все участники рыночных отношений лишены возможности менять правила игры на рынке. Следовательно, государству необходимо задавать «правила», по которым ведется хозяйство [2, с. 26]. Созидательная конкуренция представляется именно той основой, которая формирует экономический порядок и устойчивость на уровне национальной экономики. В этом контексте считаем правомерным употребление термина «конкурентоустойчивость» для определения механизмов социально-экономического развития территорий, разработки нормативно-методической документации по стратегическому планированию и прогнозированию [3, с. 7]. Территориальное управление предполагает наличие субъекта управления, объекта воздействия, в виде которого выступает территория (регион, муниципальное образование), предполагает выработку целей развития территории и координацию

субъектом управления усилий всех заинтересованных сторон для получения намеченных результатов развития.

В современных теориях регион исследуется как многофункциональная и многоаспектная система. Наибольшее распространение получили четыре парадигмы региона: регион-квазигосударство, регион-квазикорпорация, регион-рынок и регион-социум. Опираясь на парадигму «регион-рынок», государство и территории выступают в качестве предпринимателей, со всей спецификой и рискованностью предпринимательской составляющей. В этих условиях зарождается новое явление: города становятся «городами-предпринимателями», все чаще они рассматриваются как квази-предприятия, которые активно распоряжаются своими ресурсами для повышения конкурентоспособности в экономической, социальной и природной сферах с целью привлечения инвестиций и населения, способны объединить, мобилизовать местные социальные, экономические, политические ресурсы [4, с. 346]. Управление развитием региона несет значительную социально-этическую и социально-ответственную нагрузку, в связи с этим максимизация доходов от использования ресурсов территории должна соотноситься с гарантированностью конкурентоспособности и конкурентоустойчивости территории на длительную перспективу.

Анализируя понятие «конкурентоспособность» возникает вопрос о территориальной конкуренции. Это понятие интерпретируется учеными по-разному. Л. Бадд рассматривает его с двух сторон: с одной стороны, существует конкуренция между определенными видами деятельности или рынками, которые действуют с территории городов (локализационная экономия), с другой стороны — конкуренция между характеристиками регионов (городов) и их социальным капиталом, например инфраструктурой, квалифицированными кадрами (урбанизационная экономия) [5]. Территориальной конкуренцией называют деятельность групп, оперирующих от лица города по его «продвижению» как места размещения экономической деятельности в конкуренции с другими территориями. По нашему мнению, конкурентоустойчивость территории (региона) представляет собой потенциальную и реальную возможность регионов надежно сохранять свою конкурентоспособность в долгосрочной перспективе.

В условиях сложившегося экономического механизма интересы участников рыночных отношений, как предпринимательских структур, так и органов управления, противоречивы. Особенно негативно данные процессы сказываются на функционировании агропромышленного комплекса, и, соответственно, регионов аграрно-промышленной специализации. К регионам аграрно-промышленной специализации традиционно относятся: Алтайский, Краснодарский и Ставропольский края, Белгородская, Воронежская, Курганская, Курская, Орловская, Тамбовская, Псковская, Ростовская области.

В Стратегии социально-экономического развития Алтайского края до 2025 года инновационная деятельность рассматривается как одна из

важнейших составляющих экономического роста, позволяющая существенно повысить за счет модернизации основного капитала конкурентные преимущества секторов экономики, в соответствии с задачами проекта «Комплексное развитие Алтайского Приобья». Придание Алтайскому краю статуса особо значимой аграрной территории заложило новые основы для социально-экономического развития края, что позволит совершить качественный рывок в развитии сельского хозяйства крупного агропромышленного региона и создаст новые возможности для восстановления производства инновационной сельскохозяйственной техники с принципиально новыми характеристиками. В рамках проекта «Комплексное развитие Алтайского Приобья» предусмотрена реализация более 80 инновационно-инвестиционных проектов в области растениеводства, животноводства, сельхозмашиностроения и создания современной инфраструктуры.

Согласно пороговым значениям инвестиций, необходимых для обеспечения экономической безопасности России (утверждены научным советом при Совете безопасности РФ), объем инвестиций в основной капитал (в % к ВВП) не должен быть ниже 25 %, в противном случае процесс воспроизводства нарушается. Создание благоприятного инвестиционного климата – приоритетная задача федерального и регионального управления на современном этапе. Предпринимательский климат является важнейшим условием привлечения инвестиций для развития аграрных территорий. Инвестиционный рейтинг регионов, разрабатываемый в течение последних двенадцати лет рейтинговым агентством «Эксперт РА», считается единственным комплексным критерием оценки деятельности региональных властей по созданию благоприятных условий для инвесторов, ведению бизнеса и улучшению жизненного уровня населения. Для определения инвестиционной привлекательности регионы рассматриваются в координатах «потенциал-риск». На начало 2012 года повышен инвестиционный рейтинг таких агроориентированных регионов как Краснодарский край, Ростовская, Белгородская и Тамбовская области, понижен – Ставропольского края, остальных – остался без изменений. Рейтинговые оценки перспективно использовать как для привлечения потенциальных инвесторов в регион, так и оказания помощи инвесторам, проявившим интерес к данной территории, в выборе наиболее эффективных направлений вложения капитала.

Между инвестиционным климатом и сценарием развития экономики региона существует очевидная взаимосвязь. С одной стороны, при выборе любого сценария развития предпочтение должно отдаваться такому, который в большей степени соответствует инвестиционным возможностям региона, обусловленным состоянием и перспективами инвестиционного климата. С другой стороны, реализация каждого сценария регионального развития должна наряду с основными региональными задачами преследовать в качестве главной цели улучшение инвестиционной привлекательности региона и формированию его конкурентных преимуществ.

Таким образом, инновационный тип развития аграрных территорий в условиях повышенной конкуренции и вступления России в ВТО становится приоритетным. Улучшить организацию инновационно-инвестиционных процессов возможно через оптимизацию экономических отношений, наполнение их более цивилизованным содержанием, а также формирование динамичной системы планирования, прогнозирования, координирования, регулирования и контроля.

В Алтайском крае со стороны органов государственной власти традиционно уделяется существенное внимание инновационной деятельности. Основными принципами инновационной политики края являются: 1) поддержка и развитие «критических» технологий – областей науки и научных школ, в которых ученые Алтайского края являются лидерами; 2) концентрация ресурсов на «прорывных» технологиях – исследованиях и разработках, способных повысить конкурентоспособность продукции, имеющей спрос на внешнем рынке; 3) социальная ориентированность – поддержка производителей продукции, пользующейся спросом на внутреннем рынке и имеющей более низкие цены по сравнению с импортируемой; 4) открытость – развитие кооперации с другими инновационными центрами Сибири, межрегиональных и международных связей, привлечение в край российских и зарубежных высокотехнологичных компаний; 5) государственно-частное и муниципально-частное партнерство на основе координации и взаимодействия федеральных и краевых органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций науки, образования и бизнеса в целях обеспечения ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики.

На начало 2011 года Алтайский край занимал 6 место в рейтинге среди 15 регионов с высокой инновационной активностью и 8 среди 83 субъектов РФ, участвовавших в исследовании. Рейтинг инновационной активности регионов составлен Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ). В настоящее время в регионе созданы базовые условия для опережающего развития высокотехнологичного наукоемкого производства – биотехнологий и фармацевтики, наноиндустрии, энергоэффективных технологий и материалов. Сформированы и развиваются Алтайский биофармацевтический кластер с центром в наукограде Бийске, медицинский кластер в г. Барнауле, кластер тракторного и сельхозмашиностроения на базе предприятий г. Рубцовска. С целью их координации создана инфраструктурная организация - Алтайский центр кластерного развития. По числу инновационно-активных предприятий и объемам отгруженной инновационной продукции Алтайский край – один из лидеров Сибирского федерального округа. В отличие от большинства регионов округа экономика Алтайского края не имеет жесткой привязки к добыче и переработке полезных ископаемых, что является дополнительным стимулом для предприятий в вопросах освоения новых видов продукции.

Реализация государственной инновационной политики, которая способствует повышению конкурентоспособности Алтайского края, осуществляется по 5 направлениям: 1) создание институциональных и правовых условий для инновационной сферы; 2) развитие системы инфраструктурного обеспечения инноваций; 3) поддержка и продвижение инновационных и научно-исследовательских проектов; 4) содействие развитию кадрового потенциала для активизации инновационных процессов; 5) информационно-аналитическая поддержка научно-образовательной и инновационной деятельности.

В рамках первого направления реализуются мероприятия по формированию нормативной правовой базы и ключевых институтов, способствующих активизации инновационной деятельности на территории региона и согласованных с инструментами влияния федеральных структур. В целях обеспечения устойчивого социально-экономического развития региона, формирования новых механизмов привлечения инвестиций и создания благоприятных условий для разработки и внедрения современных технологий в производство разработан и принят Закон Алтайского края от 7 сентября 2009 года № 62-ЗС «О полюсах инновационного развития в Алтайском крае». Закон устанавливает правовые, организационные и экономические основы формирования и функционирования полюсов инновационного развития в Алтайском крае. В рамках второго направления - «Развитие системы инфраструктурного обеспечения инноваций» продолжается работа по реализации проекта создания бизнес-инкубатора инновационного типа в Бийске. Проектом запланирована организация 70 рабочих мест и 4 научно-исследовательских лабораторий. Поддержка и продвижение инновационных и научно-исследовательских проектов – третье направление реализации инновационной политики, которое помимо организационных мероприятий сопровождается мерами финансовой поддержки в форме государственного заказа науке на прикладные для региона исследования, краевых грантов, премий, субвенций на развитие наукограда Бийска и др. Четвертое направление – «Содействие развитию кадрового потенциала для активизации инновационных процессов». Особенности новых подходов к подготовке кадрового потенциала будут представлены в выступлениях руководителей высших учебных заведений, поэтому отдельно останавливаться не буду. В целях же обучения руководителей и специалистов инновационных предприятий эффективным методам привлечения инвестиций и формату представления проектов организован семинар «Венчурное инвестирование инновационных проектов» с привлечением специалистов Новосибирского областного фонда поддержки науки и инновационной деятельности.

Параметры развития региона формируются с учетом как внешних, так и внутренних факторов. В числе внутренних факторов – демографическая ситуация, мероприятия по оптимизации бюджетной сферы, скорость реализации крупных инвестпроектов, включая проект «Комплексное развитие

Алтайского Приобья», создание особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь», игровой зоны и т.д. Определяющими являются условия, которые создаются в регионе для улучшения инвестиционной привлекательности, модернизации экономики, повышения уровня и качества жизни населения. В 2012 – 2014 годах социально-экономическое развитие Алтайского края будет формироваться под влиянием повышения конкурентоспособности и эффективности бизнеса; наращивания темпов модернизации основных секторов экономики; активизации инновационной деятельности в регионе; повышения эффективности расходов регионального и местных бюджетов. Основным фактором роста социально-экономических показателей края выступают уже запущенные масштабные инвестиционные проекты, активная реализация мероприятий целевых программ, краевой программы по улучшению инвестиционного климата в регионе и программ модернизации здравоохранения и образования. Приток инвестиций в ближайшие годы будет обеспечен, в частности, реализацией 34 долгосрочных и 37 ведомственных целевых программ, участием в 20 государственных программах, а также выполнением краевой адресной инвестиционной программы (включая Программы «75 х 75», «80 х 80», и др.) и «Улучшение инвестиционного климата в Алтайском крае». Ожидается постепенное увеличение доли собственных средств инвесторов в общем объеме инвестиционных вложений. Основной приток инвестиций будет приходиться на сельское хозяйство, обрабатывающие производства, транспорт, связь, операции с недвижимым имуществом. Предполагается увеличение объемов финансовых вложений в развитие производственной и социальной инфраструктуры села. Особое внимание будет уделено комплексному развитию сельских территорий, формированию нового уклада жизни в сельской местности.

В сфере туризма планируется как развитие уже известных проектов, так и реализация новых. На территории региона предполагается сформировать туристско-рекреационный комплекс международного значения, ориентированный на максимальное использование природно-ресурсного и историко-культурного потенциала края [7, 8].

Реализация названных мероприятий позволит существенно повысить конкурентоспособность и конкурентоустойчивость Алтайского края. Между инвестиционным климатом и сценарием развития экономики региона существует очевидная взаимосвязь. С одной стороны, при выборе любого сценария развития при прочих равных условиях предпочтение должно отдаваться такому из них, который больше всего соответствует инвестиционным возможностям региона, обусловленным состоянием и перспективами инвестиционного климата. С другой стороны, реализация каждого сценария регионального развития помимо решения основных региональных задач должна способствовать росту инвестиционной

привлекательности региона, повышению его экономической устойчивости и конкурентоспособности.

Список литературы:

1. *Ойкен В.* Основные принципы экономической политики.- М.: Прогресс. 1995. – с. 32
2. *Рыбаков Ф.* Принципы и инструменты экономической политики.- // Экономист.- 2011.- №.4.- с. 25-31
3. *Шеховцева Л.С., Тянушова Е.В.* Теоретические и методологические основы интегральной оценки стратегической и текущей конкурентоспособности региона // Региональная экономика.- 2011.- № 30 (213).- с. 7-17
4. *Kotler Ph., Hainer D.H., Rein I.* Marketing places. — New York: The Free Press, 1993.
5. *Budd L.* Territorial Competition and Globalization: Scylla and Charybdis of European Cities // Urban Studies. — 1998. — Vol. 35. — Pp. 663—685.
6. www.raexpert.ru
7. www.econom22.ru
8. www.aktairegion.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫБНОГО КЛАСТЕРА

*Борисов Д.В., к.э.н., научный сотрудник
ГНУ СибНИИЭСХ,
Новосибирск, Россия*

В условиях модернизации российской экономики важной чертой и предпосылкой ее устойчивого развития становится региональная экономическая интеграция и кластеризация, обеспечивающие равноправное и взаимовыгодное включение всех регионов в мирохозяйственные связи.

Генезис кластеров связан с закономерностями развития технологии в постиндустриальную эру, когда всё большее место во многих отраслях занимают универсальные физико-химические нано- и биотехнологии. К числу объективных причин, вызвавших кластеризацию экономики, следует отнести глобализацию, информатизацию и переход к постиндустриальной фазе развития. Анализ этих процессов показал, что они носят весьма противоречивый характер и приносят как выгоды, так и потери и развитым, и развивающимся странам.

Несмотря на множество исследований, вопрос о том, что же такое кластер до сих пор остается открытым [1]. Фактически это целый комплекс географически близко расположенных и взаимосвязанных компаний и организаций: производственных, научно-исследовательских, образовательных,

поставщиков оборудования и услуг – которые, работая вместе, усиливают конкурентные преимущества конечного продукта.

Экономический кластер представляет собой мезоэкономическую сетевую структуру, основанную на сочетании вертикальной и горизонтальной региональной и межрегиональной интеграции юридически независимых предприятий различных технологически связанных отраслей под руководством совета представителей этих предприятий с участием региональной власти и общественности [2].

Кластеризация экономики означает не только эволюцию организационных форм хозяйствования, но и структурную реформу общественных институтов на базе общественно-государственного партнёрства, сотрудничества крупного, среднего и малого бизнеса, регионализации государственного регулирования. Особое значение для концепции кластера имеет институциональное понимание интеграции, именно межотраслевая и межрегиональная интеграции, а не отраслевое, технологическое и кооперационное разделение труда, определяют в современных условиях конкурентоспособность экономической системы, при этом системообразующим элементом кластера является цель его создания. Она отличается от частных целей участников кластера, так как заключается не в максимизации прибыли его участников, а в создании условий, предпосылок, организационных и социальных возможностей для устойчивого развития региона, согласования интересов участников кластера.

Реализация этой цели требует создания особой нормативной базы, включающей региональные законы, социальные стандарты и другие нормативы, а также организацию их применения.

Важнейшими элементами кластеров являются: крупные компании, производящие основные товары и услуги данного кластера; малые и средние высокотехнологичные фирмы, выступающие в качестве поставщиков для крупных компаний; технологические парки, университеты, центральные и региональные органы власти, общественные организации (торгово-промышленные палаты, отраслевые ассоциации и альянсы).

Особую роль в формировании кластера играет инфраструктура – патенто-информационные, транспортно-логистические, инвестиционные, экологические (контроль за использованием природных ресурсов) и другие организации, центры передачи технологий, оценки персонала, проката и ремонта оборудования и т. д.

Государственное управление кластером как мезоструктурой, в отличие от регулирования деятельности отдельных предприятий, развивает планомерность управления, межрегиональные связи, позволяет создать региональную инновационную и инфраструктурную систему на базе частно-государственного инвестиционно-инновационного партнёрства.

Кластерный подход составляет основу концепции социально-экономического развития Алтайского края на ближайшую перспективу. При этом регион намерен сделать ставку на развитие биофармацевтического, туристического и группы агропромышленных кластеров. Именно эти

направления признаны наиболее «прорывными» для экономики края, несут за собой инновационное развитие и являются инвестиционно привлекательными. В рамках формирования агропромышленного кластера планируется создание целого ряда кластеров, а именно: зернопродуктового, молочного, мясного, сахарного и масличного.

К преимуществам агропромышленных кластеров можно в полной мере отнести реализацию конкурентных преимуществ региона по производству продуктов питания, связанных с географическим расположением, климатом, обширными зонами агропромышленного производства регионов и т.п., возможностей, присущих им как интегрированной системе, направленной на совершенствование техники и технологий [3].

Таким образом, стратегическое значение таких кластеров заключается в том, чтобы за счет имеющихся в крае конкурентных преимуществ на рынке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, за счет перемен, внедрения инноваций и улучшения качества продукции расширить долю алтайских предприятий на рынке Сибири и выйти на национальный рынок. Это позволит обеспечить продовольственную безопасность Российской Федерации.

На наш взгляд, Алтайский край имеет все необходимые составляющие для создания и развития рыбного кластера, в основу которого должно быть положено сельскохозяйственное рыбоводство (фермерская аквакультура):

- стабильные водные ресурсы: в пределах Алтайского края находится более 11 тыс. озер, из них свыше 230 - площадью более 1 кв. км; 17085 рек общей протяженностью 51004 км; 73 водохранилища с объемом более 1 млн. м³ каждое и сотни прудов;

- развитая зерноперерабатывающая промышленность, способная производить необходимые корма для рыб;

- развитую рыбоводную отрасль, в том числе племенные рыбхозы («Зеркальный» в Павловском районе, «Зори» в Советском районе, «Булат» в Смоленском районе, «КорАл» в г. Барнауле), способные обеспечить рыбопосадочным материалом фермерские хозяйства, специализирующиеся на товарном производстве рыбы. Осуществляется поставка мальков карпа, сиговых, стерляди, форели, лосося, осетра, а также судака, шук, леща и язя.

Прогноз развития рынка рыбных и мясных продуктов в Алтайском крае до 2015 г. проведен с учётом развития туризма и роста туристов до 3 млн. человек в год (табл. 1). Таким образом, перспективный рост объёма потребления рыбы и рыбных продуктов составляет 37,6 тыс. тонн, мяса и мясopодуков – 75,2 тыс. тонн.

Таблица 1. – Прогноз развития рынка рыбных и мясных продуктов в Алтайском крае на период до 2015 г.

Наименование товарной группы	<i>Rф</i> тыс. т 2008 г.	<i>Rф</i> тыс. т 2009 г.	<i>Rпр</i> тыс. т 2015 г.	<i>Rпр-тур</i> тыс. т 2015 г.	<i>EP ном</i> тыс. т 2015г.	<i>EP ном-тур</i> тыс. т 2015 г.

Рыба и рыбные продукты	22,7	27,8	40,4	40,9	59,8	60,3
Мясо и мясные продукты	122,6	158,9	93,8	94,83	196,8	197,8

Pф – фактический объём реализации; *Pпр* - проектируемый объём реализации для местного населения (по нормам потребительской корзины); *Pпр-тур* - проектируемый объём реализации с учётом потребностей местного населения, туристов и иных отдыхающих; *EPном* - потенциальная ёмкость рынка (по медицинским нормам потребления) с учетом потребностей местного населения; *EPном-тур* - потенциальная ёмкость рынка (по медицинским нормам потребления) с учетом потребностей местного населения, туристов и иных отдыхающих.

В 2010 г. улов рыбы в пресноводных водоемах Алтайского края составил 0,686 тыс. т, в том числе произведено рыбоводческими хозяйствами 0,146 тыс. т, т.е. потребление 22,7 тыс. тонн приходится на ввоз на территорию края морской рыбы и морепродуктов, а также пресноводной рыбы из других регионов России и Казахстана. Следовательно, продукция товарного рыбоводства востребована населением, её выпуск должен быть рассчитан на разные социальные слои для повышения доступности.

Исходя из проведенного анализа государственной поддержки развития АПК региона, учитывая, что рыба, получаемая во внутренних водоёмах, по праву считается стратегическим ресурсом государства, предлагаются следующие основные направления государственной поддержки по созданию рыбного кластера:

- разработать программу создания рыбного кластера в Алтайском крае и его научного обеспечения;
- поддержка мероприятий, направленных на стимулирование развития товарного рыбоводства регионе, их включение в Стратегию развития агропромышленного комплекса Алтайского края до 2025 г. и в Программу развития КФХ;
- поддержка мероприятий, направленных на восстановление и развитие материально-технической базы товарного рыбоводства (необходимо разработать реестр прудов и иных водоёмов, используемых и возможных к использованию для рыбоводства, определить степень их пригодности и объём средств, необходимых для запуска в производство);
- поддержка создания предприятий, выпускающих корма для рыб;
- поддержка мероприятий по открытию направления по развитию сельскохозяйственного рыбоводства в информационно-консультационных центрах;
- учитывая экономическую и социальную значимость сельскохозяйственного рыбоводства как одной из наиболее эффективных подотраслей животноводства, осуществлять поддержку мероприятий, направленных на субсидирование процентных ставок по кредитам, предоставляемым на строительство и реконструкцию рыбоводных предприятий, покупку техники, оборудования и рыбопосадочного материала.

Список литературы:

1. *Фияксель Э.А., Назаров М.Г.* Региональный инновационный кластер Нижегородской области в свете мировых тенденций кластерной организации экономики [Текст] / Э.А. Фияксель, М.Г. Назаров // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 2. С. 2-12.
2. *Древинг С.Р.* Сущность и основные формы кластеризации экономики [Текст] / С.Р. Древинг // Проблемы современной экономики. – 2009. - № 2.
3. *Богданова Е.А.* Стратегия формирования агропромышленного кластера региона. – URL: <http://journal.vlsu.ru/index.php?id=1806>

**РАЗВИТИЕ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК НОВОЕ
НАПРАВЛЕНИЕ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ЭКОНОМИКИ
АГРАРНОГО РЕГИОНА**

*Борисова О.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Одной из важнейших задач, стоящих перед регионами Российской Федерации, является диверсификация экономики, направленная на повышение конкурентоспособности России на мировой арене, достичь чего можно за счет развития различных отраслей экономики на базе имеющихся сырьевых ресурсов.

Сельское хозяйство Алтайского края является одним из ведущих видов экономической деятельности в регионе, занимая третье место в формировании валового регионального продукта – 16%. Его развитие в значительной мере обусловлено целенаправленной аграрной политикой, проводимой в Российской Федерации и в её регионах [1].

Рост производства продукции животноводства связан с государственной поддержкой отрасли, позволившей значительно увеличить поголовье домашних животных. В 2011 г. удалось остановить падение численности крупного рогатого скота: впервые за 20 лет его поголовье увеличилось к уровню прошлого года на 100 тысяч голов. В первую очередь это ведёт к реализации Доктрины продовольственной безопасности, параллельно формируется рынок кожевенного сырья, который в Алтайском крае практически не используется.

Заготовки кож крупного и мелкого рогатого скота, овец ведутся в незначительных количествах, кожевенное производство закрылось, аналогичная ситуация наблюдается и с овчинно-шубным производством. Реформы 90-х годов прошлого века пагубно сказались на экономике Алтайского края – большинство крупных предприятий легкой

промышленности (текстильной, кожевенной, обувной, овчинно-шубной) вообще прекратили своё существование.

Анализ динамики промышленного производства по отраслям показал, что в период с 1960 г. по 1990 г. лёгкая промышленность активно развивалась, коэффициент роста составил 1,8 раза [2, 3], однако падение производства в 9 раз к 2000 г. до сих пор не преодолено (таблица 1):

Таблица 1. – Динамика промышленного производства в Алтайском крае по отраслям (1960=1; в размах)

	1980 г.	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2004 г.	2010 г.
Вся промышленность	3,9	5,4	2,2	2,1	2,6	2,9
из нее:						
лёгкая	1,5	1,8	0,5	0,2	0,2	0,2
пищевая (включая мукомольно-крупяную промышленность)	2,1	3,1	1,2	1,3	1,7	2,1

Пищевая промышленность имеет более высокий темп роста – 3,1 раза в 1990 г. Предприятия пищевой промышленности, несмотря на резкий спад с 1995 г. по 2000 г., по производству вышли на уровень 1980 г. – 2,1 раза. Падение промышленного производства в регионе является причиной того, что на первое место по формированию валового регионального продукта вышла сфера услуг – 23%, на второе – производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 18%.

Если в 1960 г. доля легкой промышленности в общем объёме производства Алтайского края составляла 26,5%, то к 1990 г. она снизилась до 11,5%, к 2000 г. – до 0,9%, в настоящее время составляет 1,1% [2, 3] (таблица 2).

Таблица 2. – Доля легкой и пищевой промышленности в общем объёме производства продукции предприятиями Алтайского края (в структуре и методологии соответствующих лет; в %)

	Годы									
	1960	1970	1980	1990	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Вся промышленность	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
из нее:										
лёгкая %	26,5	14,7	12,5	11,5	0,9	0,9	1,0	1,2	1,0	1,1
пищевая (без мукомольно-крупяной)	27,8	25,2	15,1	15,4	18,8	16,3	30,7	33,3	32,3	29,8

Однако современное направление развития сельского хозяйства Алтайского края даёт возможность воссоздать те отрасли промышленности, которые в 90-е годы прошлого века практически прекратили своё

существование на территории Алтайского края, т.е. отрасли, основным сырьём для которых является продукция сельского хозяйства.

Для восстановления и модернизации предприятий легкой промышленности, производство которой по сравнению с 1960 г. составляет только 0,2%, особое внимание следует уделить производству кожи и обуви, изделий из кожи, шерсти. Наблюдается парадоксальная ситуация – имеется стабильно развивающаяся сырьевая база – шкуры сельскохозяйственных животных, а производство продукции из них практически отсутствует и никак не планируется. Ведь программы импортозамещающей продукции можно разрабатывать не только по предприятиям пищевой промышленности, сельскому хозяйству, но и по легкой промышленности. В программах развития промышленности Алтайского края рассматриваются только вопросы модернизация трикотажного производства и поддержки швейной промышленности.

В Стратегии развития лёгкой промышленности Российской Федерации до 2020 г. выделено 5 пилотных проектов в Ивановской, Костромской, Вологодской, Ярославской и Волгоградской областях. Цель – развитие отечественной лёгкой промышленности. Ужесточение контроля за нелегальным ввозом одёжно-обувных товаров позволил за 6 последних лет сократить незаконный оборот товаров лёгкой промышленности в 69,2% в 2005 г. до 35% в 2011 г.

Важным направлением диверсификации экономики Алтайского края, на наш взгляд, является создание кожевенного производства, продукция которого востребована на национальном и мировом рынках.

Большинство успешно работающих предприятия российской кожевенной промышленности придерживаются экспортной стратегии: в их портфелях продукция для экспорта составляет от 30 до 60%. В основном это краст (вид хрома с высоким уровнем готовности кожи, но без окончательной окраски), вет-блю (шкуры, прошедшие дубление, без дальнейшей отделки). Стратегия, нацеленная на экспорт – вынужденная, поскольку внутренний рынок сбыта стагнирует вместе с обувным производством – основным потребителем кожи. Отечественным обувщикам кожевники продают свой самый лучший продукт – готовую кожу высоких сортов, доля которой в общем объеме производства составляет около 20% [4].

Собственное производство кожи позволит расширить ассортимент продукции обувных предприятий края, а также развивать галантерейное производство, в том числе ремесленное.

Второе направление – овчинно-шубное производство, продукция которого востребована по всей территории Сибири и Дальнего Востока. До экономических реформ овчинно-шубное производство в Алтайском крае развивалось достаточно успешно, потребительский спрос удовлетворялся за счёт местной продукции. Каменская фабрика производила пальто и полупальто из натурального меха, до 4 тысяч штук в год, производство снизилось до 400 штук. Барнаульская овчинная фабрика, выпускающая мутоновые изделия, полностью прекратила производство с 2000 г.

В настоящее время на потребительском рынке Алтайского края представлены меховые изделия из Татарстана, Дагестана, Узбекистана, спрос на которые устойчив, т.к. при сибирском климате обходиться без меховой одежды невозможно. Это рабочая и повседневная детская, мужская женская одежда, то есть одежда, востребованная в течение 5-6 месяцев в году. Получается парадоксальная ситуация – шкуры мелкого рогатого скота, овец не заготавливаются, гниют по подворьям, а продукция из аналогичного сырья ввозится из других регионов РФ и зарубежных стран.

Восстановление кожевенного, овчинно-шубного производства и выпуск мехового полуфабриката позволит активизировать развитие малого бизнеса, так как пошив изделий из меха и кожи относится к деятельности, разрешённой по патенту, следовательно, достаточно привлекателен для индивидуальных предпринимателей, может быть использован ремесленниками края. В качестве примера можно привести особенности развития продукции ремесленников в Португалии, Испании: с развитием туризма началось производство оригинальной обуви ручной работы из натуральных кож, аксессуаров для мужчин и женщин, сувениров из кож, в том числе с вышивкой и росписью. Все эти виды деятельности позволяют создать дополнительные рабочие места в сельской местности.

В ряде республик Российской Федерации (Татарстане, Дагестане, Кабардино-Балкарии) также развито производство национальной обуви и сувениров из кожевенного сырья.

Таким образом, сельское хозяйство в Алтайском крае является движущей силой региональной экономики, способствует её диверсификации и повышает конкурентоспособность региона, его инвестиционную привлекательность. Развитие предприятий кожевенной, овчинно-шубной и обувной промышленности в сельской местности позволит:

- более полно использовать местные сельскохозяйственные ресурсы;
- увеличить занятость сельского населения и снизить напряженность на рынке труда, так как каждое предлагаемое предприятие создает от 10 до 100 новых рабочих мест, возможно также увеличение численности ремесленников;
- увеличить объём валового регионального продукта за счёт выпуска и реализации продукции, востребованной на товарном рынке.

Список литературы:

1. О развитии сельского хозяйства: Федеральный закон от 29.12.2006. №264-ФЗ // Справочно-информационная система «Гарант».
2. Статистический ежегодник. Алтайский край. 2005-2010: Стат. сборник./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Б.,2011. –368 с.
3. 70 лет Алтайскому краю: Юбил. стат. сб./ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю. – Б.,2007.

4. Кожевенная промышленность. – URL: <http://www.rb.ru/inform/60057.html>

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКСПЕРТНОГО СООБЩЕСТВА

Брицева Н.А.

зам. начальника отдела частно-государственного партнерства;

Трофименко Д.В.

зам. начальника отдела инновационного развития и кластерной политики

Главное управление экономики и инвестиций Алтайского края

Барнаул, Россия

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1] определена необходимость создания эффективной национальной системы поддержки инноваций и технологического развития. Стимулирование государством кооперации бизнеса и науки преследует своей целью обновление производства на основе достижений сектора научных исследований. В свою очередь, расширение контактов науки и промышленности непременно требует создания системы экспертизы результатов научно-технической деятельности для выявления проектов, представляющих интерес для рынка и оценки их коммерческого потенциала.

Необходимость независимой оценки научных исследований и привлечения ведущих экспертных организаций неоднократно упоминается и в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [2].

Однако понятие «эксперт» применительно к научно-инновационной сфере законодательно не закреплено и пока воспринимается большинством либо в трактовке экономического словаря: «Эксперт (от лат. expertus - опытный) - квалифицированный специалист в определенной области, привлекаемый для исследования, консультирования, выработки суждений, заключений, предложений, проведения экспертизы» [3], либо Кодекса РФ об административных правонарушениях: «...1. В качестве эксперта может быть привлечено любое не заинтересованное в исходе дела совершеннолетнее лицо, обладающее специальными познаниями в науке, технике, искусстве или ремесле, достаточными для проведения экспертизы и дачи экспертного заключения...».

На практике понятие эксперта несколько шире, поскольку для качественной оценки инновационного проекта требуется не просто человек, обладающий специальными знаниями в области науки, но и обладающий уникальными знаниями, которые позволяют ему видеть проект в перспективе, и соотносить его с целями обратившегося заказчика. Экспертиза становится своего рода такой же уникальной работой, как и оцениваемый проект, а эксперт, вооружившись опытом, стратегическим мышлением и интуицией, работает, по сути, с образом будущего.

Экспертное сообщество России только начинает формироваться. Большинство экспертных советов создаются «заточенными» на какую-либо область науки или решение конкретной задачи. Примером может служить как экспертный совет РФФИ, так и независимый проект Б.И. Штерна «Корпус экспертов» естественно-научных дисциплин (<http://expertcorps.ru/>).

Попытки по созданию активного экспертного сообщества в научно-технической сфере были инициированы еще в 1996 году Министерством науки и технической политики РФ. Создание и ведение Федерального реестра экспертов было поручено ФГБНУ «НИИ – Республиканский



Проблема при поиске эксперта – кто и как оценит уровень специалиста?

исследовательский научно-консультационный центр экспертизы». На сегодняшний день РИНКЦЭ проводит актуализацию реестра

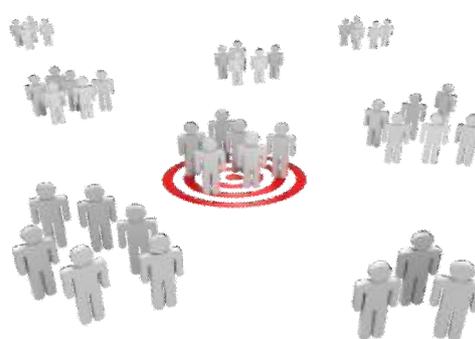
(<http://reestr.extech.ru/experty/index.php>),

классифицируя экспертов по восьми приоритетным областям исследований, которые соответствуют приоритетам, определенным для проблемно-ориентированных заделных НИОКР в рамках проекта государственной

программы РФ «Развитие науки и технологий на 2012-2020 гг.».

Включение экспертов в Федеральный реестр и организация работы экспертов при выполнении экспертно-аналитических исследований производится в соответствии с Положением о порядке формирования Федерального реестра экспертов научно-технической сферы и организации работы экспертного сообщества, Порядком аккредитации и квалификационными требованиями к экспертам, привлекаемым ФГБНУ НИИ РИНКЦЭ для проведения экспертно-аналитических исследований по актуальным вопросам развития научно-технологического комплекса Российской Федерации.

Поиск экспертов для оценки инновационных (или научно-исследовательских) проектов на региональном уровне зачастую ограничивается рассылкой запросов в вузы и научные организации, находящиеся на его территории, с просьбой либо оценить проекты (и тогда руководитель организации самостоятельно назначает исполнителя), либо предложить кандидатуру для включения в экспертную группу. Список экспертов в этом случае ограничен и конечен. Зачастую научные организации предлагают одних и тех же лиц в качестве экспертов. Таковыми являются ведущие ученые в какой-либо области. В результате один и тот же



Экспертная группа должна формироваться для конкретных целей

человек присутствует в нескольких экспертных группах и вынужден рассматривать большое число проектов, иногда лишь косвенно относящихся к его узкой специализации. При таком подходе могут возникнуть ситуации, нарушающие независимость и непредвзятость оценки, когда эксперт анализирует проект конкурирующей организации, или когда руководитель дает заключение о работе своего ученика (и наоборот).

В связи с этим, актуальным становится формирование **регионального экспертного сообщества**, позволяющего составлять из своих представителей широкий спектр экспертных групп в зависимости от поставленных целей.

Решение данной задачи связано с преодолением некоторых проблем:

- создание нормативно-правовой базы и реестра региональных экспертов;
- необходимость исключения обозначенной «кастовой» академической замкнутости и привлечения для работы в группах специалистов с комплексным исследовательским, управленческим и коммерческим опытом;
- аккредитация (кто и по каким параметрам будет оценивать специалистов для включения в реестр экспертов);
- мотивация и материально-финансовое обеспечение работы экспертных групп;
- разработка методологии и обучение технологии экспертной оценки.

Ситуация ближайшего времени требует активного содействия государства в построении и развитии эффективной инновационной инфраструктуры, формировании региональных экспертных сообществ и установлению устойчивых связей между ними.

С середины 2011 года Алтайский край принимает участие в проекте Минобрнауки РФ «Россия сегодня: Государство. Наука. Бизнес». В рамках его выполнения АНО «Центр информационно-аналитической и правовой поддержки органов исполнительной власти и правоохранительных структур» (www.ano-info.ru, далее – АНО) ведется построение двухуровневой системы экспертиз, включающей группы региональных консультантов и федеральную экспертную группу для углубленной доработки инновационных проектов, претендующих на получение государственной поддержки.

Формируемое региональное экспертное сообщество должно стать полноценным узлом российской сетевой экспертной структуры.

Таким образом, отбор, подготовка и организация процесса работы экспертов на уровне региона – одна из актуальных задач на длительный период.

Список литературы

1. *Распоряжение* Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»

2. *Распоряжение* Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года»

3. *Райзберг Б.А.* Современный экономический словарь. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 494 с.

4. *Письмо* Минрегиона РФ от 25.11.2008 № 30832-СК/14 «О порядке аккредитации экспертных организаций»

5. *Постановление* Правительства РФ от 29.12.2008 № 1070 (ред. от 12.04.2012) «О порядке аккредитации на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации и (или) результатов инженерных изысканий»

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

*Васильева З.А., д.э.н., профессор
директор Института управления бизнес-процессами и экономики
Сибирский федеральный университет
Лихачева Т.П., доцент
Сибирский федеральный университет
Красноярск, Россия*

Управление развитием региона базируется на огромном количестве теоретических и методологических подходов, базовыми из которых являются теория пространственного развития; теория экономического роста, используемые в различных модификациях как для региона, так и тех субъектов хозяйствования, которые ведут бизнес, либо занимаются обслуживанием на его территориях.

Среди наиболее сложных проблем, связанных с управлением развитием региона, можно, по нашему мнению, выделить:

с одной стороны, - проблемы экономических процессов производственной структуры:

– нарастание диспропорций в уровнях социально-экономического развития территорий, обусловленных формированием факторов экономического роста и различной степенью их влияния;

– нарастание процессов межрегиональной интеграции, обусловленных необходимостью реализации технологических, инновационных, инвестиционных, социальных, экономических проектов, выходящих за рамки возможностей правовых и бюджетных полномочий отдельных территорий;

с другой стороны, - проблемы самой системы управления регионом:

– нарастание диспропорций в механизмах управления (соотношение прав и ответственности) власти и бизнеса за использование ресурсов, эффективности управления территорией региона и социальной ответственности;

– нарастание противоречий в методах управления (использование реактивных методов - решение противоречий уже на критической стадии, когда они не только тормозят развитие, но и угрожают существованию самой системы, относительно использования активных (превентивных) методов, ориентированных на выявление противоречий, проблем развития на ранних стадиях, когда нет еще отрицательного воздействия).

Актуальность проблемы управления развитием региона возрастает на уровне муниципальных образований (МО), где продолжают действовать стереотипы управления, базирующиеся на использовании реактивных методов, а в качестве инструментов используются Программы социально-экономического развития и набор нормативно-правовых регламентов

Вместе с тем для управления на уровне МО необходимо:

– не просто определить перечень индикаторов развития, но и границы изменения их состояния; динамики функционирования, динамики развития;

– не просто оценить наличие потенциалов, но и степень их вовлечения в сбалансированное поступательное развитие экономики МО по всем видам (потенциальные ресурсы; потенциальные факторы-условия; потенциальная эффективность).

В качестве одного из наиболее эффективных методов управления, по нашему мнению, можно использовать **программно-модульный метод**, ориентированного на основные точки экономического, инвестиционного, инновационного роста как модулей сбалансированного пропорционального взаимодействия ресурсов территории региона для обеспечения воспроизводственных процессов и эффективности развития.

В качестве модели управления развитием региона мы предлагаем **концептуальную модель управления развитием территорий региона** с использованием следующих базовых посылок(рисунок 1):

1. Изменение подходов к оценке эффективности управлением территорий региона с оценки эффективности бюджетных расходов социальной сферы в рамках бюджетных полномочий МО (по методике Правительства РФ) - на оценку эффективности использования ресурсного потенциала МО и активности власти для достижения качества жизни на уровне мировых стандартов и формирования эффективных условий предпринимательской и инвестиционной деятельности;

2. Изменение подходов к оценке ресурсного потенциала с оценки его наличия и уровня состояния - на оценку степени вовлеченности и эффективности использования ресурсного потенциала для воспроизводственных процессов и наращивания факторов экономического роста;

3. **Изменение подходов к формированию факторов экономического роста** с подходов использования факторов производства (основные фонды, трудовые ресурсы) - на подходы использования инновационных факторов роста (развитие человеческого потенциала; наращивание рыночной силы на основе инвестиционной и инновационной активности, формирование деловой инфраструктуры);

4. **Изменение подходов к оценке экономического роста на уровне муниципального образования** с подходов оценки по показателям социально-экономического развития - на подход оценки по комплексному показателю – экономическая добавленная стоимость МО (ЭДС_{МО}).



Рисунок 1 – Концептуальная модель управления развитием региона

Исследование показателей, определяющих экономический рост на уровне МО, чаще всего сводится к определению перечня показателей для анализа отдельных процессов или сфер деятельности экономики МО.

В Институте управления бизнес-процессами и экономики Сибирского федерального университета апробирована методика использования в качестве комплексного показателя экономического роста муниципальных образований – показатель экономической добавленной стоимости (ЭДС_{МО}).

В основу положена методология расчета добавленной стоимости (ДС), создаваемой на уровне предприятия, с изменением подхода выбора учетной единицы.

Расчет ДС предприятия осуществляется производственным методом на основе самостоятельного учета затрат на производство продукции в рамках принятой системы бухгалтерского учета и налогообложения и в качестве учетной единицы используется продукция.

Использование институционального подхода при расчете ЭДС_{МО}, при котором учетной единицей выступает субъект хозяйствования, позволяет:

- исследовать ДС, создаваемую всеми субъектами хозяйствования МО;

– включать всю совокупность фондов заработной платы, амортизационных отчислений, прибыли организации и всех налогов, начисляемых в связи с образованием ДС по видам экономической деятельности (ВЭД);

– рассматривать ЭДС_{МО} как собственный инвестиционный потенциал (бизнеса, населения, бюджета), который может быть задействован для развития человеческого потенциала МО, как основного ресурса экономики МО.

На основе предлагаемой концептуальной модели выстраивается **логическая модель исследования процессов управления развитием региона** с использованием комплексного показателя экономического роста - ЭДС_{МО} (рисунок 2):

1. Определение факторов влияния на развитие МО на основе оценки состояния ресурсного потенциала ЭДС_{МО} и формирование типологии МО региона по структурным элементам ЭДС_{МО};

2. Определение диспропорций, проблем развития экономических процессов воспроизводственной структуры МО для определения направлений финансирования деятельности МО;

3. Определение состояния и динамики изменения факторов экономического роста ЭДС_{МО} и формирование типологии МО региона по степени влияния человеческого потенциала, инвестиционной активности и инновативности деловой среды МО;

4. Моделирование структурных элементов факторов роста для разработки сценариев развития территорий региона или сценарных вариантов изменения того или иного фактора для достижения прогнозных значений ВРП региона;

5. Определение параметров результативности и эффективности управления на основе типологии МО по степени сложности управления территорией и показателей результативности (бюджетной результативности, финансовой устойчивости).



Рисунок 2 – Логическая модель управления развитием региона на основе показателя ЭДС_{МО}

Оценка состояния ресурсного потенциала ЭДС_{МО} на основе типологии территорий региона по структурным элементам позволяет:

- определить эталонную модель ЭДС для кластера МО по структурным элементам и факторы влияния на экономическое развитие территорий;
- выявить диспропорции, проблемы развития воспроизводственных процессов (с точки зрения влияния и сопряженности экономических процессов).

Список литературы:

1. *Васильева З.А.* Методические вопросы обеспечения конкурентоспособности территории как фактора их экономического роста [Текст] / З.А. Васильева, Т.П. Лихачева // Инновационные технологии в экономике как фактор развития современного общества: монография. – Саратов: издательство ЦПМ «Академия бизнеса», - 2011. – с.54
2. *Васильева З.А.* Управление эффективностью инновационного развития муниципальных территорий [Текст] / З.А. Васильева, Т.П. Лихачева // монография. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, - 2010. – 144с.
3. *Зандер Е.В.* Исследование конкурентоспособности социально-экономических систем [Текст] / Е.В. Зандер, Е.В. Инюхина, Ю.И. Старцева // Региональная экономика. – 2009. - №10
4. *Кретинин В.А.* Основные компоненты и индикаторы экономической устойчивости хозяйственной системы региона. Режим доступа:

www.amr.vladimir.ru/text/kret3.htm

5. Райская Н.Н. Кластерный анализ регионов России по уровню инвестиционного потенциала [Текст] // Вопросы статистики. – 2007. - №5. – с.3-9

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ АГРОСОЦИАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА: МЕТОДЫ И МЕХАНИЗМЫ ОЦЕНКИ

*Гриценко Г.М., д.э.н., профессор
зав. Алтайским отделом ГНУ СибНИИЭСХ
Барнаул, Россия*

Агросоциальная система муниципального района – совокупность субъектов экономической деятельности (прежде всего – сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий), социальных объектов, населения и бизнес-сообщества, занятых в аграрном производстве. Её планирование до сих пор осуществляется методами, не позволяющими дать многостороннюю объективную оценку экономике и социальной сфере территории, а, значит, выработать обоснованные управленческие решения [1, 2, 8].

Экономический потенциал этой системы до сих пор не идентифицирован в системе управления его экономикой как важнейший агрегированный элемент [7]. Не смотря на имеющуюся правовую основу [3, 4, 5, 6], его исследование в данном аспекте российской экономической наукой еще не проводилось. Между тем объективно он представляет собой важнейшую подсистему, управление которой призвано стать основой реализации как текущей, так и стратегической социально-экономической муниципальной политики, т. к., с одной стороны, темпы роста и пропорции экономики муниципального района определяются достигнутым уровнем и эффективностью использования имеющегося у него экономического потенциала, а с другой - экономический потенциал является агрегированным результатом функционирования и степенью для последующего ее развития.

Отсутствие комплексного подхода к оценке экономического потенциала как единого целого в теории и практике муниципального управления приводит к тому, что в деятельности муниципальных и региональных органов управления складывается несбалансированный тип регулирования, направленный больше на управление его использованием, а не формированием и укреплением его элементов, что не обеспечивает его расширенного воспроизводства.

В современных исследованиях [1, 2, 7, 8] экономический потенциал и его функциональные и структурные особенности не идентифицированы как подсистема в управлении экономикой сельского муниципального образования, недостаточна методологическая разработанность данной категории, существующий методический инструментарий оценки не соответствует

современным задачам его эффективного использования, что и предопределяет актуальность исследования.

Экономический потенциал территории сельского муниципального образования предлагается - совокупная способность находящихся в его границах субъектов социально-экономической деятельности производить материальные и нематериальные блага и услуги, удовлетворять общественные потребности, обусловленную фактическими, прогнозируемыми и скрытыми ресурсами и условиями их использования. Его структуру формируют население, земля, капитал и управление, которые одновременно могут входить в 3 разных группы – достигнутого, прогнозируемого и скрытого (неиспользуемого) капитала.

Он представляет собой открытую систему с отраслевой и территориальной вертикалями. Его оценку формируют три группы методов – экономико-математические, факторного анализа и экспертных оценок.

Задача факторного анализа – сопоставить и ранжировать факторы, определяющие развитие экономического потенциала и выявить взаимосвязи и взаимозависимости между субъектами. Корреляционно-регрессионный анализ позволяет определить степень влияния факторов на результат использования каждого из ресурсов, многофакторные уравнения регрессии – сравнить различные территории по степени обеспеченности каждым из видов ресурсов, результативный анализ – вывести расчетный показатель ресурсного потенциала и сравнить его с фактическим уровнем валовой и товарной продукции, индикаторный метод – оценить возможности определенного объекта, а интегральный показатель – оценить текущее состояние объекта.

Мониторинг программ, индикативных планов и ряда отчетных документов по социально-экономическому развитию и развитию АПК муниципальных районов Алтайского края показал, что в последние годы государство систематически сокращает индикаторы роста экономики, оценивая только результаты функционирования, что не позволяет сделать выводы о полном содержании экономического потенциала АПК территории муниципального района, особенно - выводы о ресурсном потенциале и потенциале факторов (условий) развития, а, значит, разработать обоснованные управленческие решения по его наращиванию. Т. е. для разработки современных программ социально-экономического развития муниципального района, учитывающих оценку мультипликативного эффекта от вклада АПК в экономический потенциал территории, созданы отдельные методические элементы, но механизмы оценки достаточно ограничены, что определяет необходимость их доработки.

Методика интегральной оценки совокупного и удельного экономического потенциала территории сельских муниципальных образований реализуется в несколько этапов: измерение элементов, сопоставление различных элементов потенциала, формирование специальных агрегированных непараметрических индикаторов по группам показателей, отражающих потенциал ресурсов, потенциал факторов (условий) развития и потенциал результатов функционирования экономики территории. В качестве

промежуточного звена, характеризующего как внешнюю, так и внутреннюю конъюнктуру, выбран показатель индекса физического объема валового продукта территориального АПК.

Использование данной методики позволяет сопоставить ресурсный потенциал территории с ресурсным потенциалом других территорий региона и ранжировать муниципальные районы по совокупности и каждой из составляющих ресурсов, условий и результатов. Её апробация позволяет утверждать, что на совокупный экономический потенциал в наибольшей степени оказывает влияние ресурсный потенциал и потенциал результатов. Следовательно, органы управления регионом и отдельными территориями получают основу принятия управленческих решений о структуре, формах и направлениях развития составляющих элементов экономического потенциала территорий и возможность реализации индивидуальной концепции поиска и развития точек его роста в программах социально-экономического развития. Указанные возможности усиливаются способностью использования полученных аналитических показателей для *графической визуализации* оценки составных элементов совокупного и удельного экономического потенциала агросоциальных систем муниципальных районов.

Механизм классификации муниципальных районов на группы в зависимости от горизонтальной и вертикальной динамических характеристик экономического потенциала построен нами на основе использования показателя совокупного и удельного экономического потенциала с учётом базисного индекса его роста за 2000-2010 гг. Он необходим для оценки эффективности конкретных мероприятий по корректировке и развитию инвестиционной политики, в ряде районов *поддерживающей* достигнутый уровень развития экономического потенциала, а в ряде районов стимулирующей его *восстановление* до приемлемого уровня.

Методика предусматривает:

моделирование уровня трудового потенциала и уровня социального риска, проявляющихся на территориальном уровне, позволяющее спрогнозировать в территориальном разрезе динамику роста уровня экономически активного населения, что в дальнейшем позволит более эффективно проводить политику занятости, концентрируя для этого ресурсы различных направлений государственной поддержки;

анализ научно-технического потенциала муниципального района, позволяющий оценить эффективность работающих специалистов, политику хозяйствующих субъектов в области подготовки и переподготовки кадров, выявить хозяйствующие субъекты и территории, требующие адаптации к новым условиям ведения бизнеса и внедряющие новые технологии;

анализ природного потенциала, в который включены земельные, водные, лесные ресурсы и полезные ископаемые, основанный на использовании инструментов территориального маркетинга.

Применение изложенной методики поможет региональным органам управления корректировать инвестиционную политику и направления развития сельских территорий; районным органам управления - прогнозировать

динамику уровня экономически активного населения, его занятости, уровня доходов, уровня и качества жизни населения; оценивать эффективность работающих специалистов, политику хозяйствующих субъектов в области подготовки и переподготовки кадров; выявлять резервные виды ресурсов территории, способствующие развитию новых видов предпринимательской деятельности, что повысит эффективность использования государственных средств и частных инвестиций, направляемых на развитие сельских территорий

Список литературы:

1. Гитис, Л.Х. Кластерный анализ в задачах классификации, оптимизации и прогнозирования / Л.Х. Гитис. – М.: Изд-во МГГУ, 2001. –104 с.
2. Методика формирования и анализа комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований. / В.И. Псарёв, Т.В. Псарёва, Н.В. Сушенцева, И.А. Гончаров. Под общ. ред. В.И. Псарёва, И.В. Сушенцевой. ? Новосибирск, 2010. ? 511 с.
3. «О государственном прогнозировании, индикативном планировании и программировании социально-экономического развития Алтайского края» / Закон Алтайского края от 07.11.2006 № 117 – ЗС
4. Оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов : Распоряжение Правительства РФ от 11 сентября 2008 г. №1331-р // Собрание законодательства РФ. – 2008.–№39. – Ст. 4455.
5. Постановление Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края от 29 сентября 2008 г. N 31 "Об утверждении методики оценки уровня комплексного развития муниципального образования"
6. Постановление Главного управления экономики и инвестиций Алтайского края от 29 сентября 2008 г. N 31 "Об утверждении методики оценки уровня комплексного развития муниципального образования"
7. Потенциал развития муниципальных образований: содержание, оценка, управление / кол. авт. – Сыктывкар, 2008. – 344 с.
8. Проблемы прогнозирования и стратегического планирования социально-экономического развития регионов в современных условиях: Сб. науч. тр. Всерос. науч.-практ. конф. / С.-Петерб. ун-т экономики и финансов; Редкол.: Петров А.Н. – Чебоксары: Волго-Вятский региональный центр «Ассоциация содействия вузам», 1997. – 190 с.

СТАНОВЛЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Даумбаева Н.Б., магистрант
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

С переходом к новым условиям внедрением стратегии индустриально – инновационного развития в области аграрной политики главной задачей

является обеспечение устойчивого роста агропромышленного комплекса, увеличение его производительности, доходности его отрасли, развития конкурентных преимуществ производимой продукции.

Важной деятельностью АПК Казахстана является пищевая промышленность, эффективное функционирование которой имеет решающее значение для обеспечения экономической безопасности страны и повышение жизненного уровня населения, так как на долю пищевых продуктов приходится примерно 12% от общего объема выпуска продукции в отраслях материального производства страны

На развитие агропромышленного комплекса Казахстана на 2011-2013 гг. предусмотрены средства в сумме 586,2 млрд. тенге (в 2011 г. – 203,6 млрд. тенге, в 2012 г. – 196,3 млрд. тенге, в 2013 г. - 186,3 млрд. тенге).

В частности, на мероприятия по поддержке сельхозтоваропроизводителей через АО «НУХ «КазАгро» предусмотрено 304,9 млрд. тенге, из них в 2011 г. - 108,9 млрд. тенге, в последующие 2 года - по 98 млрд. тенге ежегодно с учетом средств в размере 80 млрд. тенге на ежегодное кредитование проведения весенне-полевых и уборочных работ через АО «КазАгро».

На ежегодную закупку зерна в государственные ресурсы с расходами в сумме 41,1 млрд. тенге на 3 года планируется выделять свыше 13,7 млрд. тенге ежегодно.

Субсидирование сельского хозяйства на 3 года составит 82 млрд. тенге, в том числе в 2011 г. - 26,9 млрд. тенге, 2012 г. - 27,5 млрд. тенге; на 2013 г. - 27,6 млрд. тенге.

Неизменными темпами продолжался рост всех отраслей АПК – выросла численность голов скота и птицы, также выросло количество произведенного мяса, яиц, молока. Продолжается процесс реализации инвестиционных проектов. Осуществляется помощь аграрному бизнесу.

В 2011-м Министерство сельхоза планирует завершить реализацию инвестиционных проектов. Упор будет сделан на получение высококачественных зерновых культур, масличных культур, сахарной свеклы, овощей и на развитие животноводства.

По данным Международного совета по зерновым культурам, в сезоне 2010/11 производство зерна ожидается на уровне 1725 млн. тонн, что ниже показателя предыдущего года на 3,5%, в то время как мировое потребление зерна возрастет на 1,6%, до 1786 млн. тонн. Таким образом, мировой спрос превысит предложение на 61 млн. тонн.

В Восточном Казахстане пшеница по сравнению с январскими показателями стала дороже на 3,9 тыс. тенге, сегодня среднерыночная цена за тонну пшеницы составляет 51877 тенге (\$354). Стоимость ячменя поднялась за две недели с 40210 тенге (\$273) до 42573 тенге (\$291) за тонну. Резко увеличилась и стоимость муки всех сортов: за муку высшего сорта местные мукомолы просят сегодня 69789 тенге (\$477), за муку 1 сорта - 65100 тенге (\$444), тонна муки 2 сорта реализуется по 60412 тенге (\$412).

Страны, входящие в Таможенный союз - Казахстан, Россия и Беларусь, в состоянии внести огромный вклад в развитие глобального продовольственного рынка по производству зерна и мяса. Здесь у нас огромные перспективы, огромное количество пахотных земель, самые современные технологии, большое количество специалистов и исторические связи, которые всех объединяют

Принимая во внимание важность стратегической продукции в области земледелия разработаны и усовершенствованы 48 агротехнологий по возделыванию всех основных видов сельскохозяйственных культур, адаптированные к различным природно-климатическим условиям Республики Казахстан.

В области водного хозяйства разработаны и усовершенствованы 23 технологии, в том числе технология гребневого посева сельскохозяйственных культур с применением специально разработанной сеялки. Изготовлены 16 опытных образцов приборов и оборудования для водного хозяйства, применение каждого из которых характеризуется высокой экономической эффективностью.

В области переработки и хранения сельскохозяйственной продукции разработаны 44 технологии переработки и хранения сельскохозяйственной продукции, 66 рецептур продуктов питания, комбикормов, 55 технических регламентов, условий и стандартов и эта работа продолжается.

В целях недопущения недостатка и роста цен на внутреннем рынке семян масличных культур, растительных масел и гречневой крупы, обеспечения отечественных предприятий перерабатывающей отрасли достаточным сырьем для производства растительных масел и масложировой продукции, а также недопущения дефицита в указанных продовольственных товарах, 5 октября 2010 года, Правительством РК принято Постановление "О введении запрета на вывоз некоторых видов товаров".

Введение указанного запрета обосновывается сложившимися в текущем году неблагоприятными погодными условиями в мире, в связи с чем во многих странах ожидается снижение валового сбора масличных и крупяных культур (в т.ч. гречневой крупы), что в свою очередь может повлиять на снижение их производства и предложения.

В сфере переработки за счет мер государственной поддержки стимулируется техническое и технологическое перевооружение предприятий, а также процесс вовлечения в эту отрасль инвестиций.

В 2009 году значительно упрощен механизм предоставления субсидий, который позволяет охватить все перерабатывающие предприятия, независимо от желания банков второго уровня.

Проводится работа по созданию новых производственных мощностей, основанных на современных технологиях, за счет реализации инвестиционных проектов через АО «НХ «КазАгро». Начата работа по ускоренному воспроизводству высокопородного скота за счет реализации программы

широкомасштабной селекции и применения методов трансплантации эмбрионов.

На республиканском уровне подписан четырехсторонний меморандум между министерствами сельского хозяйства, индустрии и торговли, местными исполнительными органами и сахаропроизводящими предприятиями, согласно которому сахарные заводы будут отпускать сахар на внутренний рынок только по фиксированным ценам.

Министерством индустрии и торговли разработаны проект Концепции развития казахстанского содержания на среднесрочный период и план мероприятий по ее реализации. Планируется, что в основном эта работа будет осуществляться посредством стимулирования увеличения доли казахстанского содержания в госзакупках, а также активизации политики по продвижению казахстанской продукции на внешние рынки.

Принимаются меры по ужесточению контроля за соблюдением законодательства в области технического регулирования и безопасности пищевой продукции. Кроме того, Министерством индустрии и торговли с учетом предложений общественных объединений и организаций товаропроизводителей разработан и находится на стадии согласования проект Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам регулирования торговой деятельности».

СОЦИАЛЬНОЕ РЫНОЧНОЕ ХОЗЯЙСТВО КАК ПРИОРИТЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

*Инкина – Ериццохова А.З., доктор культурологии, профессор
Краснодарский государственный университет культуры и искусств
Краснодар, Россия*

Немецкие экономисты В. Репке [1], А. Мюллер-Армак [4] и Л. Эрхард [10] создали концепцию социального рыночного хозяйства, которая исходила из сочетания конкуренции, экономической свободы предпринимателей и активной роли государства в перераспределении доходов и организации социальной сферы.

Теоретические аспекты социального рыночного хозяйства обусловлены классической проблемой установления функций государства в условиях экономики, управляемой "невидимой рукой" рынка. Эта проблема обсуждалась еще А. Смитом [7], который доказывал, что государство должно заниматься в основном поддержанием общественного порядка и защитой страны.

Термин «социальный» означает, что рыночное хозяйство должно ограничиваться там, где оно привело бы к социально нежелательным результатам (согласно ценностным представлениям общества). В целом «социальное рыночное хозяйство» может быть определено как идея экономического и социального порядка, ведущего к соединению общества,

построенного на конкуренции и частной инициативе, с социальным прогрессом, обеспечивающим надежность рыночного хозяйства на ближайшую и отдаленную перспективу.

Российское общество в настоящее время находится на пути построения «социальной рыночной экономики», основная цель которой заключается в достижении «максимально высокого благосостояния для всех» [10]. При этом нами отмечается, что социальное рыночное хозяйство базируется на таких постулатах как экономическая свобода, социальное партнерство, социальная справедливость и конституционный порядок, которые в свою очередь являются основой современной экономической культуры.

Свобода - это «способность человека действовать в соответствии со своими интересами и целями, опираясь на познание объективной необходимости» [8]. «Рыночное хозяйство» олицетворяет собой экономическую свободу. Право на свободу ограничивается в тех случаях, когда нарушается конституционный порядок (включая правила нравственности).

Свобода труда является одной из важных составляющих экономической свободы. В трудовом кодексе Российской Федерации отмечается: «Исходя из общепризнанных принципов и норм международного права и в соответствии с Конституцией Российской Федерации основными принципами правового регулирования трудовых отношений и иных, непосредственно связанных с ними отношений признаются: свобода труда, включая право на труд, который каждый свободно выбирает или на который свободно соглашается, право распоряжаться своими способностями к труду, выбирать профессию и род деятельности...».

Свобода труда тесно связана с целями деятельности человека и трудовым потенциалом. Ссылаясь на Аристотеля и других мудрецов древности, Шопенгауэр утверждал: «...счастье человека заключается в свободном использовании преобладающих в нем способностей» [9, с.6].

В процессе трудовой деятельности люди взаимодействуют друг с другом, образуя социальные отношения. Наиболее важными являются отношения человека к человеку и человека к труду, служащие определяющими признаками характера труда. Если взаимодействие человека со средствами производства формирует у него профессиональные способности и навыки, то отношение к труду и друг к другу - определенные социальные качества. Они оказывают огромное воздействие на развитие производства и всю систему производственных отношений, на реализацию трудового потенциала работника под влиянием осознанных потребностей и сформировавшейся заинтересованности.

Конституционный порядок обеспечивается посредством прав и свобод декларируемых государством. Право – это система социальных норм и отношений, охраняемых силой государства. Тесная связь с государством – основное отличие права от правил поведения, а также от других нормативных

систем, например, морали. Право обусловлено экономическим строем общества, его социально-политической структурой; оно не может быть выше, чем культурное развитие общества, и испытывает влияние исторических традиций, господствующей идеологии. Однако в системе этих обуславливающих право и воздействующих на него факторов государство играет особую, конститутивную роль, ибо без него социальные нормы и отношения не могут получить статус юридических.

Выступая как важное и необходимое орудие государственного управления, как форма реализации государственной политики, право одновременно является важным показателем положения личности в обществе и государстве. Права, свободы и обязанности человека, составляющие правовой статус личности, - важная составная часть права, весьма существенная для оценки развитости и демократичности данной правовой системы, а также экономической культуры.

Социальное рыночное хозяйство является основой высокой экономической культуры, а также, по сравнению с централизованно-плановым, имеет и другую особенность, связанную с активным экономическим поведением людей. Так Ф. Русинов по этому поводу отмечает следующее: «Прежняя экономика имела застойный характер, развиваясь по логической кривой. Экономическая и политическая свободы только декларировались, а на самом деле жестко преследовалось инакомыслие» [5]. Он отмечает также, что в системе товарно-денежных отношений во всех цивилизованных странах ведущее место принадлежит предпринимательскому сектору. Именно поэтому в России на протяжении ряда лет активно осуществлялись разгосударствление и приватизация с целью создания предприимчивого и эффективного собственника. В результате численность граждан, непосредственно связанных с негосударственным сектором экономики, составила в 1995 г. около 20 млн. человек. Это равно примерно трети экономически активного населения страны. К настоящему же времени величина данного показателя возросла примерно в два раза. [5].

Экономическое поведение работников определяется не только их экономическими потребностями. Для осуществления производственной деятельности этого недостаточно. Необходима еще ясность целей, в результате которой появляется экономический интерес, а также наличие социальной справедливости на предприятии и в целом – по стране. Все это связано с экономической культурой, напрямую влияющей на экономическое поведение людей.

Возможности участия в управлении предприятиями, а также в деятельности органов власти являются важным аспектом справедливости в демократическом обществе (Трудовой Кодекс Российской Федерации, глава 8 «Участие работников в управлении организацией», статья 52 «Право работников на участие в управлении организацией», статья 53 «Основные формы участия работников в управлении организацией»).

Социальное партнерство – это идеология, формы и методы согласования партнеров социальных групп для обеспечения их конструктивного взаимодействия. Устойчивость общественной системы и эффективность рыночной экономики зависят, прежде всего, от характера взаимоотношений предпринимателей и работающих по найму.

Проблемы согласования интересов социальных групп были центральными в публикациях и практической деятельности Ш. Фурье [8], А. Сен-Симона [6], Р. Оуэна [1]. Их идеи охватывают важнейшие сферы жизни общества: производство, обмен, распределение, воспитание, обучение, быт и др.

Д. Милль был одним из первых, кто использовал термин "партнерство" для социальных отношений. Он писал по этому поводу: "Отношения... между хозяевами и работниками будут постепенно вытеснены отношениями партнерства в одной из двух форм: в некоторых случаях произойдет объединение рабочих с капиталистами, в других... объединение рабочих между собой" [3, с. 100].

Существенное внимание уделено проблемам сотрудничества труда и капитала в работах А. Маршалла, который подчеркивал, что "...доходы рабочих зависят от авансирования, труда капиталом" [2, с. 247].

Итак, концепция социального рыночного хозяйства рассматривается нами в качестве основы современной экономической культуры, поскольку она базируется на экономической свободе, социальном партнерстве, социальной справедливости и конституционном порядке, что обеспечивает новое качество экономической культуры и реформаторской социально-экономической практики.

Список литературы:

1. *История* экономических учений /Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2009.- 784 с.
2. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Пер. с англ.-М.: Прогресс, 2006.-415 с.
3. *Миль Дж.См.* Основы политической экономии. - Т.1.- М.: Прогресс., 1980.- С.148.
4. *Мюллер-Армак А.* Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии. - СПб., 1999.- С.265.
5. *Русинов Ф.М.* Роль российской культуры в системе современного менеджмента // Консультант директора.-2009.-№17.-С.21-25.
6. *Сен-Симон К.* Избранные сочинения. - Т.1-2.- М.-Л., 1948.
7. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. - М., 1962.- С.53.
8. *Философский энциклопедический словарь* - ИНФРА – М, 2000.- 576с.
9. *Шопенгауэр А.* Полное собрание сочинений. - Т. 1-4.- М., 2000-10.
10. *Эрхард Л.* Благосостояние для всех. - М.: Начала - Пресс, 2009.- С.153.

ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ФИНАНСАМИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ РЕГИОНА В РАМКАХ СТРАТЕГИИ – 2020

*Кошкина С.Н., к.э.н., доцент
Омский государственный университет
Омск, Россия*

Обращение к проблеме реализации Стратегии-2020 очень актуально, т.к. прошло уже четыре года с момента её принятия, и очень многое ещё предстоит сделать для достижения намеченных целей. Решению поставленных данной Стратегией задач способствует активизация финансовых факторов обеспечения положительной социально-экономической динамики в регионах. Вопросы управления государственными финансами на федеральном и региональном уровнях изучаются рядом авторов, в том числе Кошкиным Е.А. и Русиновой Е.В. [1].

В настоящий момент социально-экономическому развитию в России и в Омской области уделяется значительное внимание. Связано это преимущественно с недостаточно высоким уровнем развития, невысокими рейтингами России по ряду макроэкономических показателей, слабому индексу развития человеческого потенциала, изношенностью основных фондов предприятий, недостаточным уровнем жизни населения, неудовлетворительной производительностью труда.

С целью решения социально-экономических проблем и вывода России и Омской области на новый технологический уровень, улучшения уровня жизни населения, была принята Стратегия социально-экономического развития России до 2020 года, а также Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2020 года и Программа социально-экономического развития Омской области на среднесрочную перспективу (до 2012 года). Само по себе их принятие – это уже значительный позитивный сигнал как в целом для экономики России, так и для экономики Омской области.

В вышеуказанных документах заложены тактические и стратегические цели развития, задачи, ожидаемые результаты. Однако общим недостатком является недостаточное внимание к конкретным механизмам достижения поставленных целей и задач, не достаёт конкретики в описании и обосновании финансового обеспечения исполнения данных актов. По-прежнему остаются открытыми вопросы эффективности и целевого использования направляемых в экономику средств: как бюджетных, так и частных.

Государственный бюджет и бюджет Омской области аккумулируют значительный объем доходов субъектов экономической деятельности и служат мощным инструментом социально-экономического развития – через регулирование его расходов на инновации, инвестиции, здравоохранение, образование, науку, НИОКР и др. Отметим, что бюджетная поддержка

социально-экономического развития региона в конечном итоге должна привести именно к росту его доходной части – за счет увеличения налоговых поступлений (например – от вновь создаваемых предприятий – рост налога на прибыль, имущественного налога, НДФЛ и пр.)

Использование категории «динамика», а не «развитие», определяется тем, что в любом случае изменение различного рода макроэкономических показателей – это и есть динамика. А чтобы говорить о каком бы то ни было развитии, во-первых, динамика должна быть положительной (рост макро- и микроэкономических показателей), и во вторых – рост должен быть не просто количественным (увеличение ВВП, ВРП, индекса промышленного производства), но и качественным: сопровождаться обновлением основных фондов, технологическим перевооружением, реальным внедрением действительно инновационных технологий, внедрением современных инвестиционных технологий (например, проектное финансирование), широким использованием современных информационно-коммуникационных технологий, повышением эффективности и определением приоритетных направлений использования бюджетных средств, направляемых на социально-экономическое развитие. Только в таком случае можно говорить именно о развитии. Подчеркнём, что данная точка зрения представлена в ряде работ ведущих российских ученых и исследователей.

К вопросам социально-экономического развития и социально-экономической динамики, её финансового аспекта обращались такие авторы, как: Глазьев С.Ю., Голодова Ж.Г., Гувер Э., Давыдова Л.В., Демьянова О.В., Деннисон С., Евсеенко С.В., Зубаревич Н.В., Ильин И.В., Климанова В.В., Кузнецова О.В., Ростоу У., Цибульский В.Р. и др. Стоит отметить, что основные упоминания относятся именно к экономическому развитию, а категория «динамика» употребляется достаточно редко.

Теоретико-методологической и информационной базой исследования послужили нормативно-правовые акты Российской Федерации и Омской области, монографии по современным проблемам государственных финансов, а также работы ведущих зарубежных и отечественных исследователей сферы финансов, социально-экономического развития и его государственного регулирования. Существенное значение имел доступ авторов к обширным информационным массивам Министерства экономики Омской области и проч.

Таким образом, основными индикаторами социально-экономической динамики в регионе являются показатели: ВРП и объем инвестиций (абсолютные значения и в расчете на душу населения), уровень безработицы и объем денежных доходов населения. А в числе факторов развития на первый план выходят те, которые непосредственно связаны с развитием человеческого капитала (наука, образование, здравоохранение и др.) и формированием благоприятного имиджа региона (например, инновационная конкурентоспособность, инвестиционная привлекательность).

Еще классики экономической теории отмечали, что для роста богатства требуется наличие определённых факторов. По мере развития экономики перечень воздействующих факторов расширялся и корректировался. Впоследствии было

обосновано, что помимо наличия факторов должны быть обеспечены условия, при которых перечисленные факторы смогут влиять на экономический рост. Это значит, что более подходящей категорией, описывающей эти процессы, является «потенциал», т.е. возможный экономический рост (положительная социально-экономическая динамика) за счет тех или иных факторов при наличии определенных условий. Тогда следует рассматривать и оценивать не только факторы экономического роста и социально-экономической динамики, но и факторы повышения потенциала региона и эффективности его использования. Это заложено в концепции потенциального экономического роста, который достигается при полном использовании имеющихся в экономике ресурсов.

В последние годы наметились новые тенденции, обуславливающие необходимость изменения подходов к выбору наиболее приоритетных факторов роста – глобализация экономики, при которой характерна неравномерность темпов экономического роста в разных группах стран; развитие международного рынка финансов, капитала и труда; кризис конкурентоспособности и т.д. В этой связи при оценке возможностей экономического роста в отдельных регионах необходимо учитывать совокупный инвестиционный потенциал страны (региона), включающий в себя производственный, трудовой, природно-ресурсный, инфраструктурный, финансовый и инновационный потенциал, каждый из которых выполняет свою роль и функции.

Признавая, что для России в целом и для Омской области в частности актуален учет каждого из вышеперечисленных потенциалов, отметим, что в настоящее время существенно повышается роль финансового потенциала, обеспечивающего возможности достижения любых целей и задач роста. Это связано прежде всего с тем, что для повышения эффективности использования производственного, трудового, природно-климатического и инновационного потенциалов необходимы финансовые ресурсы (как бюджетные, так и внебюджетные). Значимость финансового потенциала, определяющего возможности формирования, движения и использования ресурсов, возрастает в силу появления дополнительных тенденций: повышения роли транснациональных корпораций, международной миграции капитала и рабочей силы, гармонизации налоговых и денежно-кредитных политик в рамках группы стран и т.д.

Набор финансовых мер государственного регулирования экономического развития регионов не подчинен единой теоретической концепции и различается в зависимости от проблем, характерных для конкретного региона. Могут быть выделены две принципиально разные группы мер: повышение привлекательности регионов для частных инвесторов за счет совершенствования инфраструктуры и за счет предоставления определенного набора льгот (прежде всего налоговые льготы). Развитие инфраструктуры позволяет создать благоприятные условия для роста экономики региона на долгосрочную перспективу, а финансовая поддержка компаний в ряде случаев может дать лишь временный, краткосрочный эффект.

Особо подчеркнём, что позитивным моментом для Омской области выступает то, что в 2010 году независимым рейтинговым агентством «Эксперт РА» подтвержден высокий рейтинг инвестиционной привлекательности, а также присвоен рейтинг кредитоспособности А+ со стабильными перспективами. Рейтинг А+ присваивается регионам с высоким уровнем надежности с незначительным риском несвоевременного выполнения обязательств. В 2010 году Омская область – единственный субъект Российской Федерации, который подтвердил рейтинг такого класса.

Итак, можно сделать вывод об огромном значении управления государственными финансами в ходе реализации Стратегии-2020. Необходимо продолжение исследований методов усовершенствования подходов к управлению государственными финансами на региональном уровне.

Список литературы:

1. Кошкин, Е.А. [Текст] / Е.А. Кошкин // Финансовые факторы социально-экономического развития региона (на примере Омской области). Омск. – 2011. – 89 с.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

*Кужева С. Н., к.э.н., доцент
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Омск, Россия*

Большое внимание при реализации приоритетов социально-экономического развития регионов уделяется такому практически неисчерпаемому ресурсу, как инновационная деятельность. Законом № 527-ОЗ «Об инновационной деятельности на территории Омской области» (ст. 2, п.1) инновационная деятельность определяется как деятельность, направленная на создание и вовлечение в экономический оборот результатов научных исследований, опытных конструкторских работ, новых или усовершенствованных видов продукции и технологий. Это деятельность, в которую привносится новое (знания, технологии, приемы, подходы) не новизны ради и не с целью подтверждения возможности практического использования нового, а исключительно для получения результата, отличающегося высокой востребованностью (социально-общественной, рыночной, оборонной и т.п.).

В отечественной статистике инновационная деятельность характеризуется следующими показателями. Инновационная активность организации, которая характеризует степень её участия в осуществлении

инновационной деятельности в целом или её отдельных видов в течение определенного периода времени. Уровень инновационной активности определяется как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определённый период времени организаций. Объём инновационной продукции – продукция, произведённая в отчётном году на основе разного рода технологических инноваций. В нашей стране отсутствуют стандарты о том, какая продукция может называться инновационной. По официальному определению инновационная продукция основана на принципиально новых технологиях, либо на сочетании новых применений существующих технологий, то есть к ней может относиться как высокотехнологичное оборудование, так и немного усовершенствованная продукция.

Анализ основных показателей инновационной деятельности в регионе выявил их положительную динамику (см. табл. 1, составленную по [1, 2]).

Таблица 1

Инновационно активные организации Омской обл.

<i>Показатели</i>	<i>Годы</i>			
	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2008</i>	<i>2010</i>
Число организаций, выполнявших исследования и разработки	54	43	41	39
Удельный вес инновационно активных организаций (%)	4,6	5,3	5,8	6,0
Отгруженная инновационная продукция, млн. руб.	155,7	1470,1	5168,3	5912,8
Доля инновационной продукции (% от отгруженных товаров, услуг)	0,7	2,1	3,6	4,5

Число организаций, выполнявших исследования и разработки, после 2000 г. снизилось с 54 до 39. В 2010 г. их количество составляло 90,6 % от уровня 2005 г., из них 13 научно-исследовательских организаций, 7 КБ и 10 вузов. По секторам деятельности 8 – государственный, 21 – предпринимательский, высшего образования – 10, то есть почти половина (46 %) – государственные организации. Число инновационно активных организаций за 5 лет увеличилось более чем в полтора раза. По уровню инновационной активности, то есть доли инновационно активных предприятий (около 6 %) и по объёму новой продукции в них (порядка 8 %) область находится на уровне среднего значения этого показателя по стране.

Стоимость отгруженной инновационной продукции крупными и средними промышленными предприятиями Омской обл. в 2010 г. увеличилась по сравнению с 2008 г. на 14,4 % и составила 5912,8 млн. руб. ВРП Омской обл. в 2008 г. составил 352937,6 млн. руб., доля отгруженной инновационной продукции составила 1,7 % в объёме ВРП. В среднем по России данный показатель составляет 3,9 %. От всех отгруженных товаров, услуг доля инновационной продукции за 10 лет увеличилась в пять раз и составляла 4,5

%. Это выше, чем в соседних регионах, и в среднем по Сибирскому федеральному округу (СФО).

Результативность исследований и разработок характеризует число созданных и используемых передовых производственных технологий, а также поступление патентных заявок и выдача патентов на объекты интеллектуальной собственности. Передовые производственные технологии – технологические процессы, включающие машины аппараты, оборудование и приборы, основанные на микроэлектронике или управляемые с помощью компьютера и используемые при проектировании, производстве или обработке продукции. Патент на изобретение и полезные модели – охранные документы, удостоверяющие приоритет, авторство и исключительное право использования интеллектуальной собственности в течение срока действия документа.

Таблица 2 [1, 2]

Число передовых производственных технологий, созданных и использованных предприятиями Омской обл.
(верхняя строка - созданные, нижняя - используемые)

<i>Виды технологий</i>	<i>Годы</i>		
	<i>2006</i>	<i>2008</i>	<i>2010</i>
Все передовые производственные технологии:	19 2712	15 3144	4 4165
в т.ч. проектирование и инжиниринг	2 957	1 808	1 1663
производство, обработка и сборка	12 944	8 1038	3 1144
автоматизированные погрузочно-разгрузочные операции, транспортирование материалов и деталей	3 5	5 -	- 12
аппаратура автоматизированного наблюдения (контроля)	- 55	5 117	- 108
связь и управление	- 637	- 982	- 1084
производственно-информационные системы	- 34	1 63	- 50
интегрированное управление и контроль	- 82	- 131	- 104

Число используемых передовых производственных технологий, увеличиваясь на 5 % в год, превысило в 2010 г. четыре тысячи. Это составляет почти 24 % от всех используемых в СФО. Для сравнения доля Новосибирской обл. – около 15 %, Томской – почти 5 %. Если число используемых передовых технологий увеличивается, то число созданных уменьшается, а по некоторым видам технологий отсутствует. Отношение всех созданных передовых технологий к общему числу используемых передовых технологий составляло

в 2008 г. всего 0,5 %, в 2010 – менее 0,1 %. Из всех передовых производственных технологий число внедрённых в течение трех лет по сравнению с предыдущим годом увеличилось на 13 %, обладающих патентами – в два раза. О качестве технологий можно судить по тому, что число омских соглашений на экспорт технологий за рубеж в 2010 г. составляло 11 единиц и около 331,8 млн. руб. по стоимости предмета соглашения. Однако это всего лишь 77 % от уровня 2008 г.

Таблица 3 [1, 2]

Поступления патентных заявок и выдача патентов на объекты интеллектуальной собственности

<i>Показатели</i>	<i>Годы</i>			
	<i>2005</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>	<i>2010</i>
Поступления патентных заявок (изобретения + полезные модели + промышленные образцы)	247+ 147	262+ 142+ 23	225+ 168+ 17	255+ 199+ 17
Выдача охранных документов (изобретения + полезные модели + промышленные образцы)	197+ 111	182+ 110+ 17	234+ 148+ 29	205+ 171+ 14
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками	9367	6961	6622	6125
Зарегистрировано патентов на 1000 занятых исследованиями и разработками	32,88	41,95	57,69	61,39

Поступления патентных заявок на изобретения и полезные модели в Омской обл. составили в 2010 г. 454 (255+199) заявки, что на 15 % больше, чем в 2005 г. Выдано 376 (205+171) охранных документа, что составляет 122 % от уровня 2005 г. и только 95 % от уровня 2000 г. По количеству на душу «изобретающего люда» это не меньше, чем в традиционно научных центрах – Новосибирске и Томске. Увеличение зарегистрированных патентов на 1000 занятых исследованиями и разработками связано также с сокращением численности занятых исследованиями и разработками.

В 2008 г. эта численность составляла 78,5 % от уровня 2000 г., 74,3 % от уровня 2005 г. и равнялась 6961 чел. В 2010 г. – 6125 чел. 88 % от уровня 2008 г. Это составляет 0,7 % от общей численности занятых в экономике Омской обл. Среднее значение по Сибирскому федеральному округу – 0,593 %. 12,38 % - доля Омской обл. в численности персонала, занятого исследованиями и разработками, в СФО. Доля Томской обл. – 16,01 %, Новосибирской – 40,44 %. Это объясняется тем, что в г. Новосибирске находится Сибирское отделение Российской академии наук (СО РАН).

Таблица 4 [1, 2]

Внутренние затраты на исследования и разработки в Омской обл.

<i>Показатели</i>	<i>Годы</i>
-------------------	-------------

	2000	2005	2008	2010
Внутренние затраты на исследования и разработки, млн. руб.	478,33	2027,86	2945,14	2676,0
Внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одного занятого исследованиями и разработками, тыс. руб.	53,91	216,49	423,09	436,9
Внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одну организацию, выполняющую исследования и разработки тыс. руб.	8857,96	47158,51	71832,7	68615,38

Внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одного занятого исследованиями и разработками с 2005 г. по 2010 г. увеличились в 2,02 раза. Внутренние затраты на исследования и разработки в расчете на одну организацию, выполняющую исследования и разработки, - в 1,45 раза. Эти значения близки к средним по СФО. Темпы роста затрат на исследования и разработки превышают темпы роста промышленного и сельскохозяйственного производства области.

Список литературы

1. Омский областной статистический ежегодник: Стат. сб. в 2 ч. Ч. II. Омкстат. – Омск, 2009.
2. Омский областной статистический ежегодник: Стат. сб. в 2 ч. Ч. II. Омкстат. – Омск, 2011.

ОСНОВНЫЕ ТИПЫ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Курманбаев С.К., д. с-х. н., профессор,
зав. кафедрой экономики и менеджмента
Дюсембинова Ж.С., Жомартова Г.С.*

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

Либеральная экономика. Основной, как бы базовой современной экономической системой является либеральная экономика. Стержневой принцип данной системы — идея минимизации вмешательства государства в экономику, принцип экономической свободы индивидуума. Предполагается, что основная масса экономических проблем может быть решена самими субъектами хозяйственной деятельности при широком использовании возможностей свободной рыночной экономики. Государство берет на себя решение минимума проблем, в основном тех, которые рынок в принципе

решить не может. Вмешательство в экономику осуществляется косвенными, в настоящее время чаще всего финансовыми методами. Так, большинство квазиобщественных и даже часть общественных благ в этой системе производится частными фирмами по заказу или при поддержке государства. Число естественных монополий крайне мало, государственная собственность (в сфере производства и распределения) составляет несколько процентов от общего объема производственных фондов, функционирует огромное число мелких фирм, процедуры открытия и ликвидации предприятия крайне просты.

Основным финансовым результатом, отслеживаемым фирмами, являемся, как правило, норма или объем прибыли.

Государственная социальная поддержка оказывается только лицам, опустившимся за черту бедности, большинство социальных услуг для экономически благополучного населения реализуется на индивидуальной частной платной основе через системы добровольного страхования.

Целями экономической политики внутри страны являются поддержание справедливой конкуренции и высокого уровня производства. Поэтому антимонопольное законодательство США считается одним из самых жестких в мире.

Во внешнеэкономических связях практикуется умеренный протекционизм, выражающийся в требовании свободы торговли в тех отраслях, в которых национальные фирмы занимают сильные позиции, и отстаивании права на защиту национальных интересов в тех отраслях, где конкуренция сильнее.

Налоговая система чаще всего носит фискальный характер, т.е. ориентированна не столько на функцию регулятора экономических процессов, сколько на функцию сбора средств для нужд правительства. Кроме того, они ориентируются на поддержку малого и инновационного предпринимательства.

Финансирование науки и образования носит смешанный характер, прикладные исследования и элитные учебные заведения финансируются из частных фондов. Государство нередко проявляет себя не в качестве организатора, а в качестве заказчика научных разработок. В целом государство и бизнес выступают как равноправные партнеры с четко очерченным кругом прав и обязанностей.

Данная система на сегодняшний день наиболее полно реализована в США (таблица 1).

Таблица 1 - Социально-экономические характеристики модели национальной экономики США

Элементы экономической модели	Показатели	Значение
Доминирующие цели экономической политики	Общественные затраты на пенсионное обеспечение, % от ВВП	7,5
Место государства в экономике	Расходы госбюджета, % от ВВП	21,00
Система отношений собственности и институциональная структура бизнеса		
Инвестиционный климат и условия	Доля налогов в ВВП, %	16,86

предпринимательства		
Отраслевая структура	Доля занятых в сельском хозяйстве	0,7
Банковско - кредитная система	Объем кредитов, выданных банковским сектором внутри страны, % от ВВП	261,8
Финансовая система	Чистая финансовая помощь иностранным государствам (полученная от иностранных [государств]), % от ВВП	0,148
Внешнеэкономические связи	Доля пользователей Интернет, %	54,3
Рынок труда	Безработица, % от рабочей силы	5,5
Система распределения НД и регулирование уровня благосостояния	ВВП на душу населения	40100
Социальная структура и состояние социальной сферы	Расходы на здравоохранение, долл. на душу населения	5274
Состояние науки и образования	Доля детей, включенных в списки обучающихся на 2-й ступени, в соответствующей возрастной группе, 2002/03, %	88
	Количество исследователей на 1 млн. жителей	4526
Влияние политической системы		
Степень милитаризации экономики	Военные расходы, % от ВВП	[33]
Некоторые демографические и прочие особенности	Средний возраст	36,27

Составлено по База данных Мирового банка [http //www worldbank org/data/](http://www.worldbank.org/data/), База данных «The World Factbook» [http //www odci gov/cia/publications/factbook/index.html](http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html), База данных Human Development Reports [http //hdr undp org/statistics/data/indic/indic.html](http://hdr.undp.org/statistics/data/indic/indic.html)

Социально ориентированная экономика. Главное ее отличие от либеральной состоит в том, что государство берет на себя обязательства по поддержанию приемлемого уровня жизни всех лояльных граждан, а также по защите их от экономических потрясений, вызванных неправильным поведением самих граждан. Данная модель реализуется в двух основных модификациях: западноевропейской и скандинавской.

Скандинавская модель. Скандинавская модель фактически представляет собой либеральный вариант, надстроенный сильной социальной политикой и политикой выравнивания доходов. В области собственно производства и бизнеса господствуют свободные рыночные отношения, доля государственной собственности несущественно отличается от сложившейся в странах с либеральной экономикой. Так, в Швеции в начале 1990-х гг. число государственных предприятий составляло около 7% среди средних и крупных, на них было занято приблизительно 12% работающих. Продукция шведских государственных предприятий составляла 10% ВВП. В Норвегии на государственных предприятиях было занято 9% работающих, в Дании -1%, продукция датских госпредприятий составляла 4% ВВП [1]

Однако в сфере распределения доходов государство занимает очень жесткую позицию, поддерживаемую, как правило, большинством населения. Система налогообложения Швеции до начала 1990-х гг. изымала в общей сложности до 53% личного дохода делового человека, причем прогрессия шкалы налогообложения личного дохода была достаточно крутой (5, 17, 31,

42%). Доля налогов в ВВП Швеции составляла 55,3%, в то время как в ВВП ФРГ - 37%, в ВВП США - 28,9%. Подоходный налог со шведских компаний взимался в размере 52% [2]

Изъятые таким образом средства позволяют создавать полностью государственную и весьма обширную социальную сферу. Значительные пособия выплачиваются всем молодым семьям, пенитенциарная система поддерживается на таком уровне, который не имеет аналогов в мире, система образования является бесплатной и т.д. В 1980-х гг. по расходам на душу населения в сфере образования Швеция занимала 1 место в мире, Норвегия - 2, Дания - 6, Финляндия - 158. По душевым затратам на здравоохранение Швеция также была первой в мире, Норвегия занимала 3 место, Дания — 4, Финляндия — 179. В итоге уровень жизни в странах с данной моделью очень высок, коммунальное хозяйство и культура общественного быта пребывают на недостижимой высоте, расслоение по имущественному признаку очень невелико. Однако экономика не обладает той мобильностью, которая характерна для стран либеральной модели, а темпы экономического роста хоть и стабильны, но невысоки. В странах «скандинавской модели» широко распространена кооперация. В Швеции в начале 1990-х гг. на кооперативы приходилось 5% всех занятых, в том числе, 7,5% занятых в промышленности и 14% занятых в розничной торговле. Кооперативы производили 5% промышленной продукции и 80% конечной продукции сельского хозяйства [1].

Экономика стран «скандинавской модели» **высококонцентрирована**. На 10 крупнейших компаний приходилось 48% норвежского экспорта, 44% финского, 43% шведского и 20% датского [2].

На рубеже 1980-х и 1990-х гг. страны скандинавской модели пережили кризис, оказавшийся особенно глубоким в Швеции. Уровень ВВП в этой стране на протяжении 1991-1993 гг. падал. Общее сокращение составило 5% [2]. В 1991 г. шведское правительство снизило предельную ставку подоходного налога до 50%, а предельную ставку на доходы корпораций с 52—57 до 30%. Это вызвало нарастание бюджетного дефицита, что заставило несколько снизить государственные расходы. Подобные меры были предприняты и в Норвегии [1]. С 1994 г. в Швеции, а с 1991 г. в других странах данной модели возобновился нормальный экономический рост. И хотя государственное потребление в Швеции продолжало снижаться, все же в 1996 году государственные расходы составляли 68% ВВП страны, а доходы госбюджета — 53% [2]. В настоящее время бюджетная нагрузка составляет около 60% ВВП Швеции.

В целом, принципы построения скандинавской экономики не претерпели существенных изменений. Таким образом, можно констатировать, что «скандинавская модель» продемонстрировала как свою уязвимость, так и, не смотря на это, высокую жизнеспособность (таблица 2).

Таблица 2 - Социально-экономические характеристики скандинавской модели

Элементы экономической модели	Показатели	Максимум	Минимум	Среднее
Доминирующие цели экономической политики	Общественные затраты на пенсионное обеспечение, % от ВВП	12,1	8,2	10,3
Место государства в экономике	Расходы госбюджета, % от ВВП	43,2	35,6	38,2
Инвестиционный климат и условия предпринимательства	Доля налогов в ВВП, %	37,7	31,6	35,0
Отраслевая структура	Доля занятых в сельском хозяйстве	8,0	2,0	4,4
Банковско-кредитная система	Объем кредитов, выданных банковским сектором внутри страны, % от ВВП	166,9	69,5	120,7
Финансовая система	Чистая финансовая помощь иностранным государствам (полученная от иностранных государств), % от ВВП	0,924	0,345	0,734
Внешнеэкономические связи	Доля пользователей Интернет, %	57,0	50,0	52,2
Рынок труда	Безработица, % от рабочей силы	8,9	4,3	6,2
Система распределения НД и регулирование уровня благосостояния	ВВП на душу населения	40 000	28 400	31 820
Социальная структура и состояние социальной сферы	Расходы на здравоохранение, доля, на душу населения	3 409	1943	2 602
Состояние науки и образования	Доля детей, включенных в списки обучающихся на 2-й ступени, в соответствующей возрастной группе, 2002/03, %	100	89	95
	Количество исследователей на 1 млн. жителей	7 431,0	2 826,0	4 938,4
Влияние политической системы				
Степень милитаризации экономики	Военные расходы, % от ВВП	2,0	1,5	1,7
Некоторые демографические и прочие особенности	Средний возраст	41,0	38,2	39,7

Составлено по: База данных Мирового банка: <http://www.worldbank.org/data/>, База данных «The World Factbook»: <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/mdex.html>; База данных Human Development Reports <http://hdr.undp.org/statistics/data/indic/indic.html>

Западноевропейская «континентальная» модель. Западноевропейская модель отличается более глубоким вмешательством государства собственно в производство с целью обеспечения стабильного уровня развития хозяйства и регулирования его структуры. Государство, как правило, берет на себя обеспечение развития инфраструктуры (транспорт, связь, энергетика, среднее образование), или рассматривает эти сферы как отрасли, где должны существовать контролируемые государством естественные монополии.

Многие страны, в которых функционирует данная модель, осуществляют индикативное планирование.

Таблица 3 - Социально-экономические характеристики западноевропейской «континентальной» модели

Элементы экономической модели	Показатели	Максимум	Минимум	Среднее
Доминирующие цели экономической политики	Общественные затраты на пенсионное обеспечение, % от ВВП	17,6	10,3	13,2
Место государства в экономике	Расходы госбюджета, % от ВВП	48,1	32,8	40,7
Инвестиционный климат и условия предпринимательства	Доля налогов в ВВП, %	40,8	29,0	35,8
Отраслевая структура	Доля занятых в сельском хозяйстве	5,0	1,5	3,6
Банковско-кредитная система	Объем кредитов, выданных банковским сектором внутри страны, % от ВВП	166,9	105,3	132,6
Финансовая система	Чистая финансовая помощь иностранным государствам [полученная от иностранных государств), % от ВВП	0,8	0,2	0,4
Внешнеэкономические связи	Доля пользователей Интернет, %	52,1	31,9	42,4
Рынок труда	Безработица, % от рабочей силы	10,6	4,4	7,4
Система распределения НД и регулирование уровня благосостояния	ВВП на душу населения	31300, 0	27700, 0	29250, 0
Социальная структура и состояние социальной сферы	Расходы на здравоохранение, долл. на душу населения	2817,0	2160,0	2443,8
Состояние науки и образования	Доля детей, включенных в списки обучающихся на 2-й ступени, в соответствующей возрастной группе, 2002/03, %	95,0	88,0	91,0
	Количество исследователей на 1 млн жителей	3222,0	1156,0	2562,5
Степень милитаризации экономики	Военные расходы, % от ВВП	2,6	0,9	1,8
Некоторые демографические и прочие особенности	Средний возраст	42,2	38,9	40,2

Составлено по: База данных Мирового банка: <http://www.worldbank.org/data/>; База данных «The World Factbook»: <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>; База данных Human Development Reports <http://hdr.undp.org/statistics/data/indic/indic.html>

Государство поддерживает субсидиями, кредитами и прямым вмешательством молодые и перспективные, а так же стратегически важные отрасли. Государственная собственность может достигать 25—30% [3].

Налоговая политика, как правило, гибкая, ориентированная как на решение социальных задач, так и на стимулирование производства. Социальная сфера представляет собой нечто среднее между социальным обслуживанием в рамках скандинавской модели и тем, как эта система функционирует в либеральной экономике. С одной стороны, пакет социальных услуг предоставляется всем гражданам, с другой стороны,

количество и качество этих услуг заметно уступает тому, что предлагают своим гражданам скандинавские страны. Поощряется принятие на себя крупными фирмами социальных задач - создание системы пенсионного и медицинского обеспечения своих работников, предоставление высоких пособий при увольнении, создание хороших условий труда и отдыха, благотворительность за пределами предприятия и т.д. В целом антимонопольное законодательство носит скорее прагматический, чем принципиальный, как в США, характер.

Поддерживается развитие третьего сектора, т.е. предприятий, не приносящих прибыли, но имеющих социальное значение для самих занятых и оказывающих коммерчески не выгодные, но социально значимые услуги. Большое внимание уделяется охране и восстановлению природной среды. Экономика в целом ориентируется на стабильный умеренно высокий рост.

Отдельная фирма оценивается как по уровню прибыльности, так и по социальным показателям. Развитию конкуренции не придается столь большого значения, как при либеральной модели. Во внешней политике сочетаются либеральные тенденции по отношению к развитым странам, благотворительность по отношению к экономически слабым государствам и протекционизм по отношению к молодым конкурентам (таблица 3).

Импортозамещающая экономическая система- Рассмотрим систему, которая получила название **импортозамещающей**. Данный тип экономики обычно складывается в странах со слабой и очень зависимой от внешних поставок экономикой или, что случается гораздо реже, в странах самодостаточных, обладающих большими внутренними ресурсами. Примером такой страны является Индия.

Укрепление национального хозяйства в этих условиях часто происходит на пути постепенного вытеснения импортных товаров отечественными. При этом ведущая роль отводится государству.

Так как национальный капитал, как правило, не имеет серьезных источников инвестиционных ресурсов, государство начинает создавать базовые тяжелые отрасли за счет бюджета. Складывается промышленная структура, в которой доминируют государственные предприятия тяжелой промышленности и инфраструктуры. Национальный частный бизнес представлен в легкой промышленности и сфере обслуживания.

Иностранные инвестиции жестко контролируются, предпочтение отдается кредитам, т.к. правительство постоянно испытывает недостаток средств для финансирования большого, громоздкого и малорентабельного государственного сектора и проведения многочисленных программ индустриализации. Нередко государство контролирует практически всю финансовую сферу.

Во внешнеэкономической деятельности господствует жесткий протекционизм в форме высоких таможенных пошлин и прямых запретов на импорт. На ранних этапах экспорт не слишком поощряется, но с ростом дефицита госбюджета он начинает стимулироваться правительством.

Для этой системы характерен большой внешний долг, высокая инфляция, не очень хорошая наполненность рынка, слабое развитие социальной сферы, т.к. государственные ресурсы используются для подъема промышленности, жесткая внутренняя политика, коррупция, перетяжеленная структура производства.

Подобного рода экономические системы были особенно распространены в Латинской Америке, однако к настоящему времени данная система в основном отошла в прошлое.

Список литературы:

1. Волков А. Экономика Северных стран Европы на исходе XX столетия // МЭиМО. -1994. - № 8-9. – с 76-86
2. Волков А. Швеция на пути к выздоровлению // МЖиМО – 1997 - № 5, с 132-135
3. Островская Е. Франция // МЭ/иМО. – 2001. - № 8 с 89-97

**ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ ЭКОНОМИКИ В НОВЫХ
ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ И
ЮГО-ВОСТОЧНОЙ АЗИИ**

*Курманбаев С.К., д. с-х. н., профессор
зав. кафедрой экономики и менеджмента*

Дюсембинова Ж.С., Жомартова Г.С.

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

Одним из наиболее перспективных экономических регионов является Восточная и Юго-Восточная Азия. В литературе сложилось устойчивое представление о том, что в Новых индустриальных странах (НИС) Азии первой и второй волны сложилась **экспорториентированная экономическая модель**. Подобное определение в явном виде присутствует в работах как отечественных, так и зарубежных исследователей. Думается, что это не соответствует действительности.

Так называемая экспортная квота, отношение стоимости экспорта к стоимости ВВП НИС Азии, не отличается порядково от аналогичного показателя некоторых европейских стран со сравнимым размером экономики, что явствует из таблицы 1. Несмотря на высокие значения экспортной квоты, нигде в литературе их экономики не определяются как «экспорториентированные». И что самое главное, ориентация на экспорт является лишь одной из черт экономик стран региона, причем далеко не основной и не определяющей. Поэтому в данной работе термин «экспорториентированная модель» не будет использоваться по отношению к экономической системе НИС Восточной и Юго-Восточной Азии.

Таблица 1 - Экспортная квота НИС Азии и некоторых стран Европы

	Экспортная квота (в среднем 1985— 1994 гг)	Уровень ВВП, млрд долл. (1996 г)
Республика Корея	32,9	579,4
Тайвань	52*	337
Гонконг	129,5	140,6
Сингапур	169,7	70,6
Великобритания	24,8	1070,4
Нидерланды	53,1	295,5
Бельгия	72,2	208,9
Люксембург**	98,6	12,2

Источник. Россия и зарубежные страны, сравнения по основным показателям // Вопросы экономики.- 1997.-№ 10; 1996.- №4.

• 1090 г., источник: Болотин Б Мировая экономика за 100 лет // МЭиМО. - 2001. - № 9. - С, 114.

*** Данные за 1985-1992 гг.*

Наиболее важной чертой региональной экономической системы является активная роль государства в построении мощной экономики. Для этого оно использует обширный набор косвенных и прямых экономических и административных методов, целью применения которых является стимулирование национального предпринимательства и ориентирование его на развитие наиболее перспективных отраслей. Средства на индустриализацию привлекаются из-за рубежа сначала за счет займов, а потом в форме прямых капиталовложений и поступлений от экспорта. Для стимулирования капиталовложений используется гибкая селективно-поощрительная политика.

Главной целью хозяйствования и на макро, и на микроуровне считается расширение объемов производства в ущерб рентабельности. В связи с ним фирмы используют заемные средства в гораздо большем объеме, чем обычно, доля собственных средств в капиталовложениях, как правило, не превышает 35% [1].

Государство практикует средне- и долгосрочное планирование, причем плановые цифры играют роль ориентиров для бизнеса. Финансовые ресурсы, так же, как и в рамках импортозамещающей экономики, находятся под более или менее жестким контролем государства.

Во внешнеэкономической деятельности проводится полномасштабная политика протекционизма. Пошлины на импорт, как правило, достаточно высоки, хотя в тех отраслях, где импорт желателен, они могут и вообще отсутствовать. На ранних и средних этапах функционирует разрешительный режим, который предполагает получение разрешения на каждую сделку в области импорта. По мере укрепления национальной индустрии он сменяется запретительным, в рамках которого все не запрещенные к импорту товары

можно ввозить беспрепятственно. Экспортеры активно поддерживаются системой налоговых льгот, субсидий, государственных гарантий и кредитов.

Социальная сфера развивается, как правило, замедленными темпами, однако по мере укрепления экономики, получает развитие система здравоохранения и другие ее элементы.

Нередко власть носит авторитарный характер, но, как правило, существует консенсус между правящей элитой и основной частью народа, основанный на активном использовании традиционной идеи мудрого централизованного правления.

В целом государство проводит весьма прагматическую политику, не держась за какие-то определенные модели и принципы. Итогом является высокий устойчивый рост, высокая конкурентоспособность национальных товаров и очевидное повышение уровня и качества жизни населения при некотором отставании политической и социальной сфер, сохранение традиционного культурного своеобразия.

Следует отметить, что **Восточно-азиатские экономические модели** постоянно находятся в процессе реформирования, что выгодно отличает их от большинства прочих моделей, обладающих гораздо большей жесткостью. На наш взгляд, речь идет именно о реформировании, а не о трансформации системы, т.к. ее основные элементы все же остаются неизменными. Таковыми являются ведущая роль государства как движущей силы экономического развития, деловая этика, в той или иной степени восходящая к конфуцианству, активное использование внешнеэкономических ресурсов, смешанная система отношений собственности с приниженой по западным представлениям ролью частной собственности, эффективный государственный контроль над всеми ключевыми элементами системы и т.д.

На наш взгляд, данная система очень жестко вписана в местный цивилизационный контекст. В то же время, многие российские и западные исследователи высказывают мысль, что причина успеха стран региона заключается в сочетании правильной экономической политики с удачным набором государственных институтов, что делает ее пригодной для распространения на другие регионы (таблица 2).

Таблица 2 Социально-экономические характеристики Восточноазиатской модели

Элементы экономической модели	Показатели	Максимум	Минимум	Среднее
Доминирующие цели экономической политики	Общественные затраты на пенсионное обеспечение, % от ВВП	6,5	1,3	3,5
Место государства в экономике	Расходы госбюджета, % от ВВП	35,8	16,9	23,3
Инвестиционный климат и условия предпринимательства	Доля налогов в ВВП, %	18,7	9,3	13,8
Отраслевая структура	Доля занятых в сельском хозяйстве	8,0	0,0	4,2
Банковско-кредитная система	Объем кредитов, выданных банковским сектором внутри страны, % от ВВП	157,3	88,4	124,8

Финансовая система	Чистая финансовая помощь иностранным государствам (полученная от иностранных государств), % от ВВП	0,206	-0,008	0,068
Внешнеэкономические связи	Доля пользователей Интернет, %	0,6	0,4	0,5
Рынок труда	Безработица, % от рабочей силы	6,7	3,4	4,6
Система распределения НД и регулирования уровня благосостояния	ВВП на душу населения	34200,0	19200,0	27180,0
Социальная структура и состояние социальной сферы	Расходы на здравоохранение, долл. на душу населения	2133,0	1105,0	1619,0
Состояние науки и образования	Доля детей, включенных в списки обучающихся на 2-й ступени, в соответствующей возрастной группе, 2002/03, %	101,0	74,0	87,7
	Количество исследователей на 1 млн. жителей	5085,0	1568,0	3496,0
Влияние политической системы				
Степень милитаризации экономики	Военные расходы, % от ВВП	4,9	1,0	2,8
Некоторые демографические и прочие особенности	Средний возраст	42,6	34,1	37,5

Составлено по: База данных Мирового банка: <http://www.worldbank.org/data/>; База данных «The World Factbook»: <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>; База данных Human Development Reports <http://hdr.undp.org/statistics/data/indic/indic.html>

Эту мысль мы находим в докладе секретариата UNCTAD, сделанном в 1996 г [2], в интереснейшем исследовании Джона Файербэнка [3], в книге «Asia-Pacific Economies» [4], и других источниках. Например, возражая против признания важной роли традиционной культуры Китая в экономическом подъеме НИС Азии, авторы изданного в Лондоне исследования «Behind East Asian Growth», задают вопрос: «35 лет назад все эти [восточно-азиатские] страны, исключая Японию, были бедными, и некоторые все еще таковы. Неужели конфуцианство коренным образом изменилось за это короткое время?» [5]

На все эти рекомендации и предположения об «экспортируемости» восточноазиатской модели можно возразить аналогичным вопросом: «Феномен НИС Азии известен уже 30 лет. Почему же этот всесторонне изученный опыт не распространяется за пределы региона?» На наш взгляд, причина именно в том, что здесь проявились коренные свойства Дальневосточной цивилизации, причем неверно сводить их только к конфуцианству, как это нередко делают авторы, обладающее несколько более объемным взглядом. Конфуцианство является важнейшим, но далеко не единственным элементом данной цивилизации.

Арабская традиционная сырьевая экономика. В мире существует две основные экономические системы, основанные на эффективном использовании своих природных ресурсов. Первая из них, которую мы будем называть традиционной арабской сырьевой экономикой, связана с активной

эксплуатацией полезных ископаемых, и в рамках ее наиболее известными являются экономические модели ряда арабских стран: ОАЭ, Кувейта, Саудовской Аравии (таблица 3).

Таблица 3 - Социально-экономические характеристики Арабской традиционной сырьевой модели

Элементы экономической модели	Показатели	Максимум	Минимум	Среднее
Доминирующие цели экономической политики	Общественные затраты на пенсионное обеспечение, % от ВВП	3,3	2,3	2,8
Место государства в экономике	Расходы госбюджета, % от ВВП	37,5	26,9	31,8
Инвестиционный климат и условия предпринимательства	Доля налогов в ВВП, %	7,3	7,3	7,3
Отраслевая структура	Доля занятых в сельском хозяйстве	12,0	1,0	7,5
Банковско-кредитная система	Объем кредитов, выданных банковским сектором внутри страны, % от ВВП	106,0	40,3	66,1
Финансовая система	Чистая финансовая помощь иностранным государствам (полученная от иностранных государств), % от ВВП	0,0	-0,4	-0,1
Внешнеэкономические связи	Доля пользователей Интернет, %	0,4	0,1	0,2
Г'ынок труда	Безработица, % от рабочей силы	25,0	2,2	9,4
Система распределения НД и регулирование уровня (шагосостояния)	ВВП на душу населения	25200,0	12000,0	19657,1
Социальная структура и состояние социальной сферы	Расходы на здравоохранение, долл. на душу населения	894,0	379,0	650,6
Состояние науки и образования	Доля детей, включенных в списки обучающихся на 2-й ступени, в соответствующей возрастной группе, 2002/03, %	87,0	53,0	73,2
	Количество исследователей на 1 млн жителей	282,0	73,0	177,5
Влияние политической системы				
Степень милитаризации экономики	Военные расходы, % от ВВП	11,4	3,1	7,3
Некоторые демографические и прочие особенности	Средний возраст	31,6	19,1	26,0

Составлено по: База данных Мирового банка: <http://www.worldbank.org/data/>; База данных «The World Factbook»: <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>; База данных Human Development Reports <http://hdr.undp.org/statistics/data/indic/indic.html>

Материальной основой экономических систем этих государств служат богатейшие запасы нефти, залегающие на их территории. Однако нефтяные месторождения большой мощности есть и у других стран, к тому же не все богатые нефтью арабские государства процветают в одинаковой степени.

Данная система сочетает государственный контроль и прямое государственное участие в добыче нефти с развитием ряда современных отраслей промышленности, сельского хозяйства, сферы обслуживания за счет

средств, полученных от нефтяной или газовой отрасли. Государство является основной движущей силой развития и главным субъектом экономической деятельности. Тратятся значительные средства на развитие инфраструктуры и социальной сферы, некоторые области которой, например система социального обеспечения, достигли почти европейского уровня. Высок и уровень благосостояния граждан.

Политическая система носит крайне консервативный, патриархальный характер. Традиции тщательно соблюдаются и в культурной сфере. В повседневной жизни сочетается патриархальность с использованием самой современной техники быта. Большое значение придается туризму, что роднит этот тип экономики с еще одной экономической системой, основанной на использовании своего географического положения.

Островная финансово-рекреационная экономическая система. Этот тип хозяйствования сложился, главным образом, в маленьких островных государствах тропической зоны. Основным, а кое-где и единственным достоянием этих стран являются отличные условия для отдыха в любое время года. К ним добавляется туземная экзотика и, очень часто, статус «налогового рая», т.е. территории, обеспечивающей минимальное налогообложение любым зарегистрировавшимся здесь фирмам. Данную систему можно было бы очень условно назвать иждивенческой, т.к. благосостояние данной территории обеспечивается за счет налоговых отчислений действующих и зарегистрированных здесь иностранных компаний, а так же за счет обслуживания туристов и расходов, которые они делают во время отдыха. Сам туристский бизнес развивается в основном зарубежными компаниями, местные кадры заняты чаще всего в качестве наемного персонала и как артисты в туземных шоу (таблица 4).

Таблица 4 - Социально-экономические характеристики Островной финансово-рекреационной модели

Элементы экономической модели	Показатели	Максимум	Минимум	Среднее
Доминирующие цели экономической политики	Общественные затраты на пенсионное обеспечение, % от ВВП	4,7	3,3	3,8
Место государства в экономике	Расходы госбюджета, % от ВВП	46,0	20,3	33,2
Инвестиционный климат и условия предпринимательства	Доля налогов в ВВП, %			
Отраслевая структура	Доля занятых в сельском хозяйстве	24,0	5,0	12,3
Банковско-кредитная система	Объем кредитов, выданных банковским сектором внутри страны, % от ВВП			
Финансовая система	Чистая финансовая помощь иностранным государствам полученная от иностранных государств), % от ВВП	0,0	-2,9	-1,0

Внешнеэкономические связи	Доля пользователей Интернет, %	0,4	0,1	0,2
Рынок труда	безработица, % от рабочей силы	12,5	4,5	9,8
Система распределения НД и регулирования уровня благосостояния	ВВП на душу населения	17700,0	5000,0	11116,7
Социальная структура и состояние социальной сферы	Расходы на здравоохранение, долл. на душу населения	1074,0	465,0	718,0
Состояние науки и образования	Доля детей, включенных в списки обучающихся на 2-й ступени, в соответствующей возрастной группе, 2002/03, %	104,0	76,0	93,0
	Количество исследователей на 1 млн жителей	452,0	452,0	452,0
Влияние политической системы				
Степень милитаризации экономики	Военные расходы, % от ВВП	1,8	1,8	1,8
Некоторые демографические и прочие особенности	Средний возраст	34,2	21,3	28,0

Составлено по: База данных Мирового банка: <http://www.worldbank.org/data/>; База данных «The World Factbook»: <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>; База данных Human Development Reports <http://hdr.undp.org/statistics/data/indic/indic.html>

Представленными семью экономическими системами в основном ограничивается «банк чистых систем» рыночной экономики, хотя, конечно, существует множество смешанных вариантов, а в целом число всевозможных разновидностей рыночной экономики равно числу национальных хозяйств рыночного типа.

Список литературы:

1. Жуков С. Роль государства в сотворении «южнокорейского чуда» // Российский экономический журнал. – 1987. - № 6. – с 111-122
2. Доклад секретариата ЮНКТАД к конференции по развитию Восточной Азии: уроки с точки зрения новой глобальной ситуации // МЭиМО. – 1996. - № 11, с 65-77; № 12. – с 65-67
3. Fairbanr John K. Hast Asia: Tradition and Transformation. New impression. - Boston: MoUKhton Milllin, 1978, - 982 p
4. Asia Pacific. Eronomy. A Survey. - London: Routledge, 1998. - 306 p
5. Behind East Asian Growth. London: Routledge, 1998. - 358 p

ЭКОНОМИКА КАК ЭЛЕМЕНТ ЦИВИЛИЗАЦИИ

*Курманбаев С.К., д. с-х. н., профессор
зав. кафедрой экономики и менеджмента;*

Дюсембинова Ж.С., Жомартова Г.С.

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

Что же определяет близость экономики отдельной страны к той или иной экономической системе? Нетрудно заметить, что рождение и распространение определенных моделей хозяйствования, как правило, связано с каким-либо регионом. Пожалуй, лишь импортозамещающая экономика в свое время была очень широко распространена в мире, однако со временем ареал ее существования чрезвычайно сузился. Причем также легко заметить, что между странами, в которых реализуется та или иная модель, можно обнаружить не столько экономическое, сколько культурное и историческое сходство. Так, экономический разрыв между Португалией и Нидерландами гораздо больше, чем между Нидерландами и Сингапуром, а между Японией и Китаем — гораздо больше, чем между Японией и Германией. Тем не менее, Германия, Нидерланды и Португалия реализуют социально ориентированную экономическую модель, а в Китае, Японии и Сингапуре экономика строится на весьма схожих принципах, во многом отличных от принципов построения европейских экономик. На наш взгляд, причиной этого является то, что экономика функционирует не как автономная структура, а как элемент более глобальной социальной системы, которую мы будем называть цивилизацией.

Большинство современных наук, как естественных, так и гуманитарных, очень жестко ограничивают свой предмет исследования. Также поступают и экономисты, ограничиваясь в основном изучением организации воспроизводственного процесса и отношений между людьми, складывающимися вокруг него.

Между тем, реально выделить чисто экономические отношения практически невозможно, и поэтому получить удовлетворительно работающую экономическую модель общества или отдельного его элемента крайне трудно. Экономическое поведение государства практически всегда в значительной степени детерминировано политическими, социальными и многими другими совершенно неэкономическими мотивами. Конкретная фирма, создавая свою внутреннюю организационную культуру, как правило, учитывает обычаи и традиции страны пребывания, придерживается сложившейся деловой этики, и затем на протяжении многих лет сохраняет стереотип поведения, заложенный ее основателями или реформаторами. Отдельное домохозяйство существует в поле действия клановых, национальных семейных и религиозных влияний, а мотивы экономического поведения отдельного человека могут лежать очень далеко от деловой сферы.

Можно привести множество примеров, подтверждающих эти в общем случае очевидные соображения. Например, американская семейная фирма

продолжает быть основой сельского хозяйства США лишь потому, что именно фермер, по мнению американцев, отражает истинный дух Америки. И только правительственная поддержка предотвращает полную победу корпоративного сектора в этой сфере экономики.

Если же подойти к исследованию факторов, определяющих экономическое поведение стран и отдельных людей более внимательно, то мы увидим, что без всестороннего комплексного междисциплинарного исследования объекта нашего интереса обойтись невозможно. В качестве иллюстрации данного утверждения приведем два примера.

Если мы попытаемся понять экономический феномен Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ), Кувейта и других арабских нефтедобывающих монархий, то мы вынуждены будем согласиться с тем, что эти страны являются представителями особой исламской экономики. Она сложилась окончательно во второй половине XX в., в период исламского возрождения. В свою очередь, исламский ренессанс явился реакцией на экономическое доминирование и экспансионизм Запада. Понять, где кроются корни этого давления на исламский мир невозможно без знания истории отношений Запада и остального мира в Новое время. В свою очередь, глубокий анализ Новой истории невозможен без понимания психологии европейца с его индивидуализмом и идеей прогресса. Эти черты западного человека во многом определила философия и в целом культура Возрождения. Далее нам потребуется обратиться к таким основам западного мира как христианство вообще и протестантизм в частности, изучить историю религии и т.д. И это без попыток понять глубинную суть и корни арабской экономической системы, для этого нужно строить аналогичную цепочку для арабского мира.

Для понимания современного экономического положения России нужно обратиться к богатой истории реформирования российской экономики, насчитывающей, по крайней мере, 300 лет. В свою очередь, борьба «западников» и «почвенников», либералов и «государственников» вокруг этих реформ, волнообразность в их протекании не могут быть поняты без знания истории петровских преобразований с одной стороны, и традиционных устоев допетровского российского общества с другой. Последнее невозможно без понимания особенностей российского православия и т.д.

Современный Казахстан с его историей реформирования экономики насчитывает более 300 лет, в большей степени зависящей от реформирования российской экономики, в меньшей степени от российского православия. К тому же глубокий анализ казахстанской истории (250-300 лет и более) невозможен без понимания психологии казаха с его индивидуальной верой (не верой) в ислам, зачаточным состоянием идей прогресса.

Еще более важно представлять взаимосвязанность различных сторон жизни общества при принятии ответственных экономических решений. Так для выработки правильной стратегии экономического развития нашей страны необходимо кроме чисто экономических моментов учитывать такой элемент политической культуры, как степень доверия населения к властям и законопослушность, степень коллективизма при решении серьезных проблем,

стоящих перед обществом, систему приоритетов и жизненных ценностей, на которую ориентируется среднестатистический человек постсоветского пространства. Все вышеизложенное не означает, что следует отказаться от отдельных гуманитарных наук и создать некое единое общество - или даже человековедение. Но необходимо помнить, что границы между различными сферами жизни общества существуют лишь в нашем воображении, и узкоспециальный подход, как правило, приводит к созданию грубых, упрощенных, плохо работающих на практике схем.

Список литературы:

1. Жуков С. Роль государства в сотворении «южнокорейского чуда» //Российский экономический журнал. – 1987. - № 6. – с 111-122
2. Доклад секретариата ЮНКТАД к конференции по развитию Восточной Азии: уроки с точки зрения новой глобальной ситуации // МЭиМО. – 1996. - № 11, с 65-77; № 12. – с 65-67

УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ СОПРЕДЕЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

*Липатова Т.А., преподаватель
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Транспорт и создающая условия его работы транспортная инфраструктура являются одной из системообразующих отраслей экономики, обеспечивающей территориальную целостность государства и единство экономического пространства страны. Расширение внутренней и международной торговли обусловили потребность в форсированном развитии транспортной инфраструктуры как базового фактора национальной безопасности, устойчивого и динамичного роста российской экономики, ее интеграции в мировую экономическую систему [5].

Алтайский край имеет общую границу с Восточно-Казахстанской и Павлодарской областями Республики Казахстан. Общая протяженность алтайского участка государственной границы Российской Федерации с Республикой Казахстан составляет 843,6 километра. Приграничными являются 3 из 12 муниципальных образований «городской округ» и 12 из 60 муниципальных районов. Здесь проживает около 270 тыс. человек (10,6% от общей численности населения края).

Нормативно-правовую базу, регулирующую основные сферы сотрудничества Алтайского края с приграничными областями Республики Казахстан, составляют:

- Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с Восточно-Казахстанской областью (от 07.09.2010);

- Соглашение о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с Павлодарской областью (от 20.05.2002).

Администрация Алтайского края в 2011 году проводила системную работу по реализации Плана мероприятий к Программе приграничного сотрудничества регионов Республики Казахстан и Российской Федерации на 2008 – 2011 годы, а с IV квартала 2011 года – Плана мероприятий по реализации Соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве с Восточно-Казахстанской областью. Активное взаимодействие с Восточным Казахстаном ведется в рамках Международного координационного совета «Наш общий дом – Алтай», деятельность которого направлена на развитие трансграничного сотрудничества сопредельных регионов России [3].

К числу основных участников внешнеэкономической деятельности с Республикой Казахстан относятся ОАО «Алтай-Кокс», ОАО «Алтайвагон», ОАО «Алтайский моторный завод», ОАО «АСМ-Запчасть», ОАО «Алтайский шинный комбинат», ОАО «Бийский котельный завод» и ряд других крупных промышленных предприятий края. На территории Алтайского края зарегистрировано 18 совместных российско-казахстанских предприятий. Казахстан является транзитной территорией между новыми государствами Центральной Азии и Россией. При этом, благодаря создаваемому Международному центру приграничного сотрудничества «Хоргос» на казахско-китайской границе, территория Казахстана становится транзитной для товаропотока Китай - Западная Сибирь. Таким образом, грузопотоки, которые будут проходить через Международный центр приграничного сотрудничества, будут формироваться не только за счет связки Алтайский край – Восточно-Казахстанская область, но в существенно большей степени за счет грузопотока Западная Сибирь – Центральная Азия и Западная Сибирь – Китай [7].

Алтайский край не является для Казахстана регионом первого приоритета сотрудничества с Российской Федерацией, однако на его долю приходится существенный процент товарооборота (Табл. 1). [3]

Таблица 1. - Динамика товарооборота за 2006 – 2010 годы

	Товарооборот, тыс. долл. США	Экспорт, тыс. долл. США	Импорт, тыс. долл. США	в % к предыдущему периоду
2006 год	380 429,6	218 157,8	162 271,8	119,2
2007 год	443 835,1	299 698,8	144 136,3	116,1
2008 год	560 618,4	396 408,9	164 209,5	153,2
2009 год	353 719,0	241 493,9	112 225,1	63,7
2010 год	508 578,7	396 340,0	112 238,7	143,3

Казахстанская граница по-прежнему является одной из наиболее проблемных звеньев российской границы. Создан Алтайский «Центр» содействия приграничному сотрудничеству на границе Алтайского края и Восточно-Казахстанской области.

Цели создания:

- активизация участия Алтайского края в международном экономическом сотрудничестве путем создания совместно с Казахской стороной транспортного приграничного коридора по обслуживанию товарного потока, пересекающего российско-казахстанскую границу;
- подключение к евроазиатскому транспортному рынку инфраструктуры Алтайского края как составной части восточной ветки маршрутов, обеспечивающих дополнительный канал для товаропотоков в направлении север-юг/юг-север через территорию Российской Федерации. Включение объектов транспортной и сервисной инфраструктуры Центра в систему перевозок внешнеторговых грузов;
- участие Центра в реализации экономической политики Российской Федерации;
- ускорение развития российско-казахстанского торгово-экономического приграничного сотрудничества;
- развитие производственной и непроизводственной сфер, связанных с приграничной транспортной инфраструктурой. Создание современной технологической транспортной и жилищно-коммунальной инфраструктуры (высокотехнологичных терминалов по переработке грузов, офисных и жилых комплексов, модернизированной системы жилищно-коммунального хозяйства, дорожной сети и т.д.), новых рабочих мест и формирование дополнительных источников пополнения бюджета.

Место дислокации: г. Рубцовск (приблизительно 29 км от границы). Транспортный узел, к которому подходят железнодорожные транспортные магистрали (Турксиб и из Усть-Каменогорска) и автотрасса из Казахстана, проводящие грузопотоки в направлении юг-север. Транспортные маршруты в северном направлении идут только по территории Российской Федерации, что обеспечивает высокие гарантии эффективности таможенной очистки товаров.

Формат: транспортно-логистический, сервисный и информационно-выставочный центр – площадка международного экономического сотрудничества. [1].

Международное трансграничное сообщество – это наиболее полно разработанная (и активно применяемая) форма институционализации регионального сотрудничества приграничных территорий сопредельных стран. Ключевыми понятиями данной концепции трансграничного сотрудничества являются “регионализация” и “институционализация”. Регионализация в данном случае подразумевает четкое выделение границ единых норм

взаимодействия и сотрудничества, которые распространяются поверх существующих границ. Институционализация требует формирования и развития институтов, которые обеспечивают «единое поле» сотрудничества.

Существуют принципы, при опоре на которые создание такого международного трансграничного сотрудничества может быть эффективным:

принцип частно-государственного партнерства, который подразумевает, что для эффективного развития требуется не только и не столько участие государственных органов сопредельных государств, сколько активность предпринимательских структур, поддержанная государственными органами;

принцип субсидиарности – делегирование полномочий тому уровню исполнительной власти, где эти полномочия могут выполняться наиболее эффективно;

принцип совместного финансирования – ни одна из сторон не должна брать на себя всю полноту финансового обеспечения реализации совместных проектов, каким бы различным в уровне экономического развития ни был состав участников;

принцип проектного управления – совместная деятельность в регионе формируется и управляется в соответствии с реализацией проектов [4].

Основной стратегической целью международного трансграничного сотрудничества является необходимость совершенствования сети автодорог и дорожных сооружений для создания комфортных безопасных условий движения и формирования транспортных коридоров. Это предполагает совершенствование системы управления дорожным хозяйством, а также реконструкцию и сохранность сети автодорог.

Развитие автомобильных дорог в крае осуществляется в рамках разработанной и утвержденной распоряжением Администрации Алтайского края от 30.11.2009 N 387-р "Стратегией развития автомобильных дорог Алтайского края на период до 2025 года", в основе которой лежит увеличение пропускной способности транспорта за счет увеличения доли дорог I и II технических категорий. Перечень объектов, предлагаемый к строительству или реконструкции в 2012 году, включён в Стратегию развития автомобильных дорог Алтайского края на период до 2025 года. На все объекты имеется утвержденная проектно-сметная документация, прошедшая экспертизу в установленном порядке.

Основу транспортной инфраструктуры края составляют федеральные автодороги М-52 "Чуйский тракт" с подъездом к Барнаулу и А-349 "Барнаул - Рубцовск - граница Казахстана", а также автомобильные дороги регионального значения. Данные объекты транспортной инфраструктуры позволяют использовать транзитный потенциал края и характеризуются достаточной интенсивностью движения [2]. Протяженность автомобильных дорог общего пользования в Алтайском крае составляет 16691 км (в том числе федеральных - 627,0 км). По этому показателю Алтайский край занимает третье место по России и первое в Сибирском Федеральном округе. Из общей

протяженности автомобильных дорог: 181,4 км - имеют цементобетонное покрытие; 7907,5 км - асфальтобетонное; 6500,8 - щебеночное; 2102,7 км - грунтовые дороги.

Принцип деления на этапы для проведения работ по строительству, реконструкции, капремонту, ремонту и содержанию автомобильных дорог является целесообразным для достижения поставленных целей.

Первый и основной этап, подразумевает действия связанные с увеличением объемов по строительству и реконструкции участков автодорог с высокой интенсивностью движения, как правило, это участки, расположенные в непосредственной близости к транспортным узлам (городам).

Основная цель данного этапа – качественное улучшение автодорог и увеличение их пропускной способности. Проанализировав состояние федеральной автомобильной дороги А-349 Барнаул – Рубцовск – граница с р. Казахстан, становится ясно, что реконструкция дороги не производилась с 1976г. (с момента строительства). Для пропуска движения в Казахстан по территориальным дорогам через Михайловку необходимо продлить автодорогу Поспелиха – Курья – Третьяково до границы с Казахстаном.[1].

Второй этап - активизация усилий по ремонту и капитальному ремонту автодорог и мостов. Цель его – улучшение качества дорожной сети. Проанализировав состояние автомобильной дороги А-349 Барнаул – Рубцовск – граница с р. Казахстан, становится ясно, что некоторые участки дороги не ремонтировались с 1976г. (с момента строительства), и выделяемое финансирование из федерального бюджета на 2012- 2013 г.г. недостаточно (Таб.2, 3). На ремонт действующей сети территориальных дорог в 2012 году предполагается направить 1 млрд. 140 млн. рублей.

Третий этап – текущее содержание сети федеральных и территориальных автодорог и мостов.

Цель его – обеспечение сохранности автодорог и поддержание их в нормативном состоянии, обеспечивающем безопасность и комфортность проезда. Для достижения поставленной цели необходимо значительно увеличить финансирование из федерального и краевого бюджетов на содержание автодорог и мостов. Основным инструментом реализации вышеуказанных этапов является проведение системы аукционов на осуществление работ по строительству, ремонту и содержанию автодорог. В соответствии с Федеральным законом № 94-ФЗ от 21 июня 2005 г. "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" - подрядчиком может стать любое предприятие, предложившее наименьшую цену за выполнение работ, без учета наличия у потенциального подрядчика производственно-технических кадров, наличие необходимой техники и опыта для реализации проекта. В результате подрядчиками становятся предприятия не способные качественно реализовать проектные решения и физически выполнить работу, а снижение стоимости объекта в процессе аукциона, напрямую влияет на качество выполнения работ.

Немаловажным фактором реализации всех трёх этапов, является наличие, и способность подрядных предприятий выполнять подрядные работы по содержанию автодорог. В связи с этим в 2012 году краевым бюджетом направлены средства на ремонт, строительство и реконструкцию производственных баз предприятий дорожного хозяйства, проектно-изыскательские работы, оформление землеустроительных участков, государственный кадастровый учет земельных участков и регистрацию права хозяйственного ведения на недвижимое имущество. Таким образом, повышение уровня финансирования позволит решить важнейшую задачу – обеспечить безопасность движения на дорогах региона в круглогодичном режиме. При выполнении вышеперечисленных условий и осуществление такой поэтапной работы приведет к тому, что в экономике региона произойдет стабилизация как экономическая так и определится оптимальная территориальная схема объединения социально-экономического пространства России и Казахстана.

Список литературы:

1. *Стратегия* социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 года.
2. Головинова А.В. «Ползуновский альманах». 2011. - №3.
3. [Электронный ресурс] URL - <http://www.info@altairegion22.ru>
4. *Стратегические* направления и приоритеты развития края Барнаул: центр поддержки предпринимательства Алтайского края [Электронный ресурс] URL - <http://www.altaicpp.ru/strat/strategija/s7/s74.html>
5. *Задворный Ю. В.*, Управление развитием транспортной инфраструктуры северных регионов // Автореферат на соискание ученой степени доктора экономических наук.-Москва, 2011
6. [Электронный ресурс] URL – <http://www.altaiinter.info/news/?id=22111>
7. [Электронный ресурс] URL - <http://www.evrogruz.ru/1>

Таблица 2

Предварительная проектировка объемов финансирования расходов на ремонт действующей сети автомобильных дорог общего пользования федерального значения за счет федерального бюджета по разделу «Дорожное хозяйство» на 2012-2013 годы.

№ № п/п	Наименование автодорог, объекта и адреса км...км *, субъекта РФ	Объем работ по утвержденной проектно-сметной документации, (с учетом затрат заказчика, в ценах соответствующих лет)**		Последний год ремонта, капитального ремонта или реконструкции (указать вид и дату)	Вид работ в соответствии с Классификацией работ по ремонту и содержанию автомобильных дорог общего пользования ****	Объем финансирования на 2012 год (в ценах 2012 года)			Объем финансирования на 2013 год (в ценах 2013 года)		
		км	тыс. рублей			Протяженность ремонтного участка, км	Площадь ремонтного покрытия, кв. м	Объемы финансирования, тыс. рублей	Протяженность ремонтного участка, км	Площадь ремонтного покрытия, кв. м	Объемы финансирования, тыс. рублей
1	2	4	5	6	9	10	11	12	13	14	15
	Ремонт, всего:	457,880	1922871,34			209,860	2938641	700911,120	248,02	2543003,00	1286086,225
	из них:										
1	Алтайский край	249,380	1262051,03			87,36	826691,000	279010,320	162,02	1627013,00	994533,020
1.1	Автомобильная дорога А-322 Барнаул - Рубцовск - граница с Республикой Казахстан, км 139+700 - км 144+000, Алтайский край	4,3	30134,000	Поверхностная обработка 2007г. (ремонт)	Восстановление изношенных верхних слоёв покрытия с обеспечением ровности и шероховатости	4,3	42570	29670,000			
1.2	Автомобильная дорога А-322 Барнаул - Рубцовск - граница с Республикой Казахстан, км 191+500 - км 196+000, Алтайский край	4,5	5893,358	капитальный ремонт 2006г.	Устройство поверхностной обработки	4,5	40900	6300,000			

1.3	Автомобильная дорога А-322 Барнаул - Рубцовск - граница с Республикой Казахстан, км 219+000 - км 230+000, Алтайский край	11	11770,000	поверхностная обработка (2008.г.)	Устройство поверхностной обработки, устройство выравнивающего слоя на локальных участках	11,0	108900	11770,000			
1.4	Автомобильная дорога А-322 Барнаул - Рубцовск - граница с Республикой Казахстан, км 156+000 - км 166+000, Алтайский край	10	70270,000	Поверхностная обработка 2006г. (ремонт)	Восстановление изношенных верхних слоёв покрытия с обеспечением ровности и шероховатости				10,0	92000	73 867,900
1.5	Автомобильная дорога А-322 Барнаул - Рубцовск - граница с Республикой Казахстан, км 239+400 - км 249+000, Алтайский край	9,6	67843,200	Кап. ремонт 2003 г. (км 239+400 - км 241+700); Поверхностная обработка 2000г. (ремонт) (км 242+000 - км 245+000, км 247+000 - км 248+340)	Восстановление изношенных верхних слоёв покрытия с обеспечением ровности и шероховатости				9,6	90720	71323,680
1.6	Автомобильная дорога А-322 Барнаул - Рубцовск - граница с Республикой Казахстан, км 313,4 - км 323,4 Алтайский край	10	73867,900	Поверхностная обработка 2009 г. (ремонт)	Устройство поверхностной обработки, устройство выравнивающего слоя на локальных участках				10	80036	73867,9

Таблица 3

Проектировка предварительных объемов финансирования расходов на капитальный ремонт действующей сети автомобильных дорог общего пользования федерального значения за счет средств федерального бюджета по разделу «Национальная экономика» на 2012-2013 годы.

№ п/п	Субъект РФ, автомобильная дорога, и адрес объекта км...км*	Последний год ремонта, капитального ремонта или реконструкции (указать вид и дату)	Вид работ в соответствии с Классификацией работ по ремонту и содержанию автомобильных дорог общего пользования	Сроки производства работ	Объем работ по утвержденной проектно-сметной документации, (с учетом затрат заказчика и фактической стоимости затрат на проектно-изыскательские работы), в ценах соответствующих лет ***		подлежит выполнению до конца капитального ремонта, в ценах соответствующих лет тыс. руб**	Объем работ на 2012год (в ценах 2012 года)			Объем работ на 2013год (в ценах 2013 года)		
					км	тыс. руб.		Ввод в эксплуатацию		Объем финансирования, тыс. рублей	Ввод в эксплуатацию		Объем финансирования, тыс. рублей
								км	п.м. (электро-я)		км	п.м. (электро-я)	
1	2	6	8	9	10	11	12	14	15	16	18	19	20
1	Автомобильная дорога А-322 Барнаул – Рубцовск – граница с Республикой Казахстан км 95+000 – км 106+000, Алтайский край	Поверхностная обработка 2006 г. (ремонт)	Перекрытие изношенного цементнобетонного покрытия слоем из асфальтобетона, укрепление обочин, установка и замена барьерного ограждения, ремонт труб, замена и установка дорожных знаков и сигнальных столбиков	2012	11,00	204 396,6	201 391,1	11,00	0,00	198 385,554			

2	Автомобильная дорога А-322 Барнаул – Рубцовск – граница с Республикой Казахстан км 106+000 – км 111+200, Алтайский край	Строительство 1976 г.	Перекрытие изношенного цементнобетонного покрытия слоем из асфальтобетона, укрепление обочин, установка и замена барьерного ограждения, ремонт труб, замена и установка дорожных знаков и сигнальных столбиков	2013	5,200	121 381,200	119 514,200	0,000	0,00	0,000	5,200	0,00	119 514,200
3	Автомобильная дорога А-349 Барнаул-Рубцовск до границы с Республикой Казахстан (на Семипалатинск), км 201+510 -км 205+000, Алтайский край	Поверхностная обработка 1999 г. (ремонт)	Усиление дорожной одежды с исправлением продольных и поперечных неровностей, укрепление обочин, установка и замена барьерного ограждения, ремонт труб, замена и установка дорожных знаков и сигнальных столбиков	2013	3,490	96 325,620	93 349,160	0,000	0,00	0,000	3,490	0,00	93 349,160

ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

*Мальшева А.О., аспирант
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

В конце прошлого века мировая экономика вступила в новый этап своего развития, характеризующийся изменением значимости основных факторов в формировании производственного процесса. В результате сегодня все более важным и эффективным источником формирования успешной деятельности различных хозяйствующих субъектов, их прибыли, рыночной капитализации, инвестиционной привлекательности становятся нематериальные активы. Именно за них, за интеллектуальный капитал разворачивается основная конкурентная борьба между фирмами, отраслями, регионами и странами.

Нематериальные активы, согласно определений в экономических словарях, понятие многоаспектное. Во-первых, учитывая, что материальные активы – это имущество хозяйствующего субъекта, то нематериальные активы представляют ту его часть, которая, в отличие от имущества материального характера, не имеет материально-вещественной формы, либо его материально-вещественная форма не имеет существенного значения для использования в хозяйственной деятельности. Во-вторых, нематериальные активы – это активы долгосрочного характера. Срок их полезного использования составляет более одного года. В - третьих, нематериальные активы являются немонетарными активами, имеющими стоимостную оценку. Только в случае стоимостной оценки они могут быть поставлены на учет со всеми вытекающими последствиями финансово-экономического характера. В-четвертых, нематериальные активы являются средством извлечения выгоды для обладателя. Они создают конкурентное преимущество, прямо или косвенно принося доход [4,с. 95 - 96].

Однако возникает необходимость применение данных понятий и на уровне региона. Нами рассматриваются основные составляющие нематериальных активов в экономике региона: человеческий капитал, информационный капитал, организационный капитал и имидж региона.

Человеческий капитал включает в себя следующие компоненты:

1. Квалифицированную, собранную вместе рабочую силу и контракты с выдающимися специалистами и менеджерами;
2. Совокупность знаний, квалификации, практических навыков и умений каждого из сотрудников организации;
3. Систему ценностей, культуру труда, философию бизнеса, которые не могут быть скопированы и воспроизведены другой организацией.

Вторая составляющая нематериальных активов – информационный капитал – это стратегическая информация, наличие информационных систем, инфраструктур и прикладных знаний [3,с. 23 - 24]. Одновременно необходимо готовить человеческий капитал для информационного общества. Проект

«Электронная Россия», осуществляемые правительством, прежде всего, направлен на информатизацию государственного управления на различных ступенях властной вертикали - на федеральном уровне, уровне субъекта Российской Федерации, уровне муниципальной власти.

В составе организационного капитала могут рассматриваться действующие в регионе правовые нормы, обеспечивающие выполнение стратегических целей, институциональная составляющая науки и образования, социальные институты, обеспечивающие осуществление менеджмента и управленческое консультирование, Федеральные и региональные целевые программы, финансируемые из федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ и внебюджетных источников, корпоративная культура органов управления и организаций на территории региона.

Имиджевый капитал представляет собой возможность региона и его городов в продвижении конкурентных преимуществ территории, рейтинг региона в рейтинг-листах деловой конкурентоспособности, в национальном банковском рейтинге, индексы качества и стоимости жизни в регионе, показатели въездного и внутреннего туризма, бренды территорий и субъектов хозяйствования территорий.

В современном экономическом пространстве хорошие перспективы в глобальной конкуренции имеют территории, которые активно формируют и укрепляют свои нематериальные активы, включая привлекательный имидж и позитивную репутацию [2, с. 7 - 8]. В условиях обострения межтерриториальной конкуренции, формирование конкурентного преимущества базируется не только на грамотной работе с материальными активами территории, но все в большей мере связано с повышением эффективности использования ее нематериальных активов. Особенно важной становится проблема формирования привлекательного имиджа и позитивной репутации региона. Наиболее применяемым инструментом формирования имиджа и репутации региона стали организации выставок, ярмарок, а также разработка официальной символики. Это инструменты, формируют внешние отличительные признаки территории, эмоциональную привлекательность. Так же нужна активная инвестиционная и инновационная политика, прогрессивное законодательство и налоговые льготы [2, с. 4 - 5].

Стоимость нематериальных активов предприятий и организаций потенциально составляют огромную величину, они оказывают определяющую роль, в условиях инновационного развития. Игнорирование включения объектов нематериальных активов в экономический оборот в перспективе обернется для предприятий, а затем и региональной и национальной экономик, полной потерей конкурентоспособности продукции на внешних и внутренних рынках.

Для рационального использования региональных нематериальных активов необходимо их вовлечение в хозяйственный оборот путем:

- Формирования регионального рынка интеллектуальной собственности;

- Совершенствования законодательной базы по оценке нематериальных активов в рамках региональной научно-технической и инновационной политике;
- Четкого урегулирования вопросов прав на результаты интеллектуальной собственности, особенно полученных за счет бюджетных средств;
- Формирования регионального рынка интеллектуальной собственности;
- Повышения внимания к вопросам сохранения и наращивания кадрового интеллектуального потенциала региона т.д.

Данные меры позволят сформировать высокие экономические стимулы у всех субъектов региональной экономики к максимальному эффективному использованию нематериальных ресурсов в их экономической деятельности и, в конечном счете, будет способствовать повышению конкурентоспособности региона и его стабильному экономическому развитию.

Кроме того, оценка и постановка на учет нематериальных активов, имеющих в собственности региональной и муниципальных властей, представляет особую важность с точки зрения повышения эффективности управления государственным и муниципальным имуществом, поскольку позволяет создать достоверную информацию и надежную имущественную базу для генерирования денежных потоков и получения прибыли от неиспользования нематериальных активов в коммерческих целях, а также при необходимости привлечения внешнего финансирования. Однако оценить, насколько нематериальные активы способны выполнить стратегические цели нелегко. Отсюда вытекает следующая проблема эффективного использования нематериальных активов, которая заключается в сложности оценки данных активов и остановке их на учет.

Рациональное использование нематериальных активов, превращение их в конкретный механизм коммерческой оценки результатов интеллектуального труда дает возможность современному предприятию, либо региону изменить структуру своего производственного капитала за счет увеличения доли нематериальных активов в стоимости новой продукции и услуг, увеличив их наукоемкость, что сыграет определенное значение для повышения конкурентной способности продукции и услуг.

В результате экономическое развитие российских регионов все больше зависит от нематериальных активов, которые при рациональном использовании формируют рыночную привлекательность региона.

Список литературы:

1. *Важенина И.С.* Территориальная конкуренция в современном экономическом пространстве/ Региональная экономика: теория и практика: научно-практический и аналитический журнал. 2012. № 3.с.2-12
2. *Каплан Роберт С. Нортон Дейвид П.* Стратегические карты: трансформация материальных активов в материальные результаты. Пер. с англ.-М.: Олимп-Бизнес. 2007.с.482

3. *Кремлева Н.А.* Инновационный подход к формированию стоимости нематериальных активов предприятия/ Региональная экономика: теория и практика: научно-практический и аналитический журнал. 2008. № 15.с.23-28

4. *Хотинская Г.И.* Нематериальные активы как фактор повышения конкурентоспособности компании: финансово-экономический аспект/Маркетинг в России и за рубежом.2006, №5.с 94-100.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ВОСТОЧНО-КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Омарова С.Т., ст. преподаватель

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет

Семей, Республика Казахстан

Развитие малого бизнеса является одним из приоритетов проводимой экономической политики в республике, важным фактором социально-экономического и политического развития страны. Основными факторами увеличения количества субъектов малого предпринимательства является система мер поддержки на государственном и региональном уровнях, совершенствование организационного и экономического механизма, вследствие чего наблюдается расширение сфер деятельности и экономическое укрепление предприятий.

Усилия Главы государства по поддержке малого и среднего бизнеса довольно быстро принесли ощутимые плоды, и сегодня в этой сфере Казахстан является одним из лидеров на постсоветском пространстве. Но, конечно, еще немало предстоит сделать. Что именно? Этот вопрос и стал главным в ходе экспертного опроса, проведенного среди специалистов, имеющих непосредственное отношение к рассматриваемой проблематике.

По мнению подавляющего большинства экспертов, в нашей стране действительно созданы необходимые условия для интенсивного развития малого и среднего предпринимательства. При этом 37,5 % опрошенных расценили эти условия как нормальные, столько же участников опроса заявили, что «условия есть, но существуют отдельные проблемы», и 18,8 % экспертов дали ответ: «в целом главные, определяющие условия созданы».

На 01.07.2010 г. количество активных субъектов малого и среднего бизнеса к аналогичному периоду 2009 года увеличилось на 0,7% и составило 56376 единиц.

Выпуск продукции (товаров, услуг) субъектами малого и среднего бизнеса за 6 месяцев т.г. составил 90,6 млрд. тенге или 105,4% к 2009 году.

Количество занятых в малом и среднем бизнесе составило 189589 человек или 102,0% по сравнению с 2009 годом.

Объем налоговых поступлений от субъектов малого и среднего бизнеса за 5 месяцев 2010 года (за 6 мес. после 23 числа) составил 18,2 млрд. тенге, что больше чем в 2009 года на 20,3% или на 3,1 млрд. тенге, в т.ч. в местный

бюджет данной категорией налогоплательщиков перечислено 7,1 млрд. тенге, что к 2009 году составляет 108,1% или больше на 535,0 млн. тенге.

Финансовая поддержка МСБ.

В целях финансовой поддержки в текущем году по программе обусловленного размещения средств АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» через банки второго уровня (1,2,3 транши) профинансированы проекты субъектов малого и среднего бизнеса на сумму 3,4 млрд. тенге.

В рамках реализации программы «Дорожная карта бизнеса-2020» банками второго уровня к рассмотрению принято 63 заявки предпринимателей по кредитам на сумму 10,3 млрд. тенге, в том числе по 1 направлению - 5 заявок по кредитам на сумму 528,0 млн. тенге, по 2 направлению - 56 заявок по кредитам на сумму 8,7 млрд. тенге (5 заявок направлены в АФК (комитет кредиторов), по 3 направлению - 2 заявки по кредитам на сумму 1,1 млрд. тенге (1 заявка передана на рассмотрение РКС).

ВК филиалом АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства» за 1 полугодие т.г. выдано микрокредитов на сумму 33,3 млн. тенге, в т.ч. по программе кредитования малого и среднего бизнеса на селе из средств областного бюджета 2,0 млн. тенге.

Через представительство АО «Продкорпорация» на весенне-полевые и уборочные работы выделено 173,4 млн. тенге.

Филиалом АО «Казагрофинанс» на приобретение сельскохозяйственной техники, перерабатывающего оборудования и финансирование инвестиционных проектов направлено 3004,3 млн. тенге, в том числе по финансовому лизингу 495,3 млн. тенге, по инвестиционным проектам 2509,0 млн. тенге.

В городах и районах области функционируют кредитные товарищества, которыми выдано кредитов на сумму 50,5 млн. тенге.

Основным по объему предоставляемых средств источником кредитов для малого предпринимательства являются банки второго уровня. В прошлом году (за 5 месяцев) субъектам малого бизнеса ими выдано 14,0 млрд. тенге, что составляет 89,7% к показателю прошлого года.

Поддержка малого и среднего бизнеса.

В целях имущественной поддержки, для обеспечения предпринимателей производственными помещениями проводится безвозмездная передача в аренду и доверительное управление пустующих и неиспользуемых объектов государственной собственности. В текущем году передано в доверительное управление 4 объекта, в собственность 1.

В целях организации предпринимательской деятельности предоставлено 566 земельных участков, выдано 84 разрешения на перепланировку квартир.

В целях закупа товаров и услуг у предприятий малого бизнеса обеспечивается участие субъектов малого предпринимательства в проводимых в области конкурсах по государственным закупкам, объем которых у данной категории субъектов составил 11,3 млрд. тенге или 41,2% от его общего объема. Устранение административных барьеров.

Во исполнение протокольных поручений заседания Республиканской рабочей группы по устранению административных барьеров и в рамках проводимой работы по устранению административных барьеров при каждом областном и территориальном государственном органе созданы Рабочие группы по оптимизации разрешительных процедур. В их состав помимо представителей заинтересованных госорганов включены представители бизнес сообщества (НЭПК «Союз Атамекен», Форума предпринимателей Казахстана, региональных ассоциаций профессиональных строителей, производителей рекламы, транспорта и др. независимых экспертов).

Органом по оптимизации разрешительной системы в регионе определена областная Рабочая группа по устранению административных барьеров, созданная распоряжением акима области (№ 1-31р от 05.02.2009 г.). В состав входят руководители заинтересованных областных государственных органов и общественных объединений предпринимателей.

24 мая т.г. проведен Семинар-совещание по вопросу оптимизации разрешительной системы на региональном уровне.

Согласно утвержденному План-Графику с 22 июня по 3 июля т.г. в рамках областной Рабочей группы с участием экспертов АО "Института экономических исследований" заслушаны отчеты акимов городов и районов, областных и территориальных управлений и департаментов по проведению оптимизации и пересмотру разрешительных процедур.

По оперативным данным по области выработаны предложения по отмене около 39% административных процедур, сокращены сроки предоставления государственных услуг, упрощены процедуры взаимодействия между госорганами и предпринимателями.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ, НАПРАВЛЕННЫХ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

*Осипова И.В., к.т.н., доцент, профессор
Финансовый университет при Правительстве РФ
Москва, Россия*

Федеральные целевые программы (ФЦП) - один из важнейших инструментов реализации активной инновационной государственной политики по повышению конкурентоспособности экономики России. Тем не менее, большинство из разработанных целевых программ не достаточно эффективны, так как не происходит выполнение закрепленных в них целей и задач.

В России принята «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (утв. Распоряжением Правительства РФ № 1662 от 17 ноября 2008 года), целью

которой является определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008 - 2020 годы) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе.

«Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» предусматривает социально-экономическое развитие России в несколько этапов:

-первый этап до 2012 г. - создание потенциала для дальнейшего роста экономики; - на втором с 2012 до 2020 гг. - переход на новую технологическую базу. После 2020 г. намечен динамичный инновационный и социально- ориентированный рост России. Для реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года был разработан перечень ФЦП, которые должны стать важнейшим инструментом реализации инновационной политики Российской Федерации.

Вместе с тем ряд ФЦП не в полной мере отвечает современным требованиям программно-целевых методов бюджетного планирования, в них остался не до конца урегулированным состав программных мероприятий и целевых индикаторов их эффективности. Значительные объемы выделяемых бюджетных средств превратили сферу государственных заказов в одну из наиболее коррумпированных. Подверженность рассматриваемой сферы многочисленным коррупционным проявлениям неоднократно отмечалась различными государственными органами. Имеются и некоторые другие недостатки программно-целевого метода: -методическая незавершенность; - отсутствие адекватных методик расчёта экономической эффективности программ; -недостаточная оперативность.

Нельзя не отметить, что при формировании целевых программ часто отсутствует ясность, какие же именно мероприятия являются для страны ключевыми, а какие второстепенными. Кроме того, большинство ФЦП фактически являются разновидностью дополнительного финансирования текущих функций, а объем этих средств нередко подлежит изменениям, что ухудшает результативность исполнения этих программ не только в части капитальных затрат, но и в части исполнения НИОКР.

Особенности организации и реализации ФЦП по направлению «НИОКР» зависит от большего числа факторов, в их числе: экономическое состояние страны; уровень диверсификации производства; понимание руководством важности и полезности внедрения инновационных процессов в производство и управление; количество разрабатываемых и внедряемых инновационных проектов; размер финансовых ресурсов на ФЦП, содержащих НИОКР; сложившийся уровень конкурентности; квалификация персонала, участвующего в НИОКР.

Для совершенствования проблем по финансированию и реализации ФЦП необходимо принимать следующие меры: усилить контроль в сфере финансирования и реализации ФЦП; модернизировать действующий правовой механизм по формированию и управлению ФЦП; не включать в целевые

программы проблемы, которые должны решаться министерствами и ведомствами без использования программных инструментов; необходимо ввести оптимальную систему количественных и качественных индикаторов.

Следует отметить то, что по ФЦП, содержащих НИОКР гражданского назначения, доля финансирования текущих затрат в программах достаточно велика по сравнению с финансированием в них НИОКР. Доля расходов на федеральные целевые программы в расходах федерального бюджета в России выросла почти в 2 раза по сравнению с 2002 годом и составляет 8,4 % в 2010 году, что отражает положительную динамику в совершенствовании финансирования ФЦП. Однако уровень бюджетных расходов на ФЦП в 2010 году снизился по сравнению с 2009 годом на 2,5% и не превысил 9% от общего объема расходов федерального бюджета 2011 года.

Правительство России под председательством премьер-министра Владимира Путина одобрило основные параметры федерального бюджета страны на 2011 год и плановый период до 2013 года. В федеральные целевые программы планируется вложить в 2011 году 982 млрд. рублей.¹ По сравнению с 2010 г. расходы федерального бюджета на ФЦП увеличатся к 2013 году почти на 19%. Но в реальном выражении расходы федерального бюджета в 2011 – 2012 годах по сравнению с предыдущими годами будут снижаться на 2,7% и 1,4% соответственно, тогда в 2013 году их рост увеличится только на 2,3%.

Однако по финансированию ФЦП имеется ряд положительных тенденций: увеличение финансирования ФЦП в 2011 году на «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы» – в 2,9 раза, по ФЦП «Предупреждение и борьба с социально значимыми заболеваниями (2007-2011 годы)» – на 61,8%, по ФЦП «Уничтожение запасов химического оружия в Российской Федерации» – на 50%, по ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002-2010 годы и на период до 2015 года» – на 43%.

В тоже время период реализации большинства действующих целевых программ составляет не более 5 лет. Ориентированность программ на перспективу носит условный характер и не создает значимых ориентиров для хозяйствующих субъектов. При сокращении расходов по ФЦП отсутствует ясность: какие же именно мероприятия являются ключевыми, а какие второстепенными. Ежегодное изменение финансирования отдельных мероприятий программы повышает риск нарушения причинно-следственных связей между ними, что резко снижает ее программно-целевой потенциал.

В проекте закона «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» предполагается довести расходы на

¹ Основные сведения о результатах реализации Федеральных целевых программ – minprom.gov.ru/ministry/fcp/1/?ernd=1262102433066

НИР до 2,5–3 процентов ВВП к 2020 году. С такими расходами на науку и инновации Россия будет позади развитых стран.²

Таким образом, для успешной реализации ФЦП инновационной направленности важное значение имеет формирование нормативно-законодательного регулирования по их финансированию с учетом преобладания расходов на НИОКР, как на стадии формирования программ, так и на стадии их реализации.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: МЕЖДУ СТАБИЛЬНЫМ РОСТОМ И УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ

*Перекаренко Ю.А., мл. научный сотрудник
Института экономики и организации промышленного производства СО РАН
Новосибирск, Россия*

Согласно теории экономических циклов, экономика любой страны в своем развитии проходит через фазы оживления, роста, рецессии и стагнации. Возникающий кризис является тем отправным пунктом, который сигнализирует об исчерпании существующих источников экономического роста и необходимости поиска новых импульсов для его восстановления. Для российской экономики последним таким сигналом стал мировой финансовый кризис 2008 г. Ввиду возникших проблем перед Россией стал вопрос поиска новых условий восстановления экономического роста с последующим наращиванием его темпов, постановки иных стратегических задач и разработки структурной и социально-экономической политики. Это послужило поводом для корректировки Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1].

По итогам работы созданных экспертных групп в качестве базовых оснований социально-экономического развития акцент был сделан на разработку новой модели устойчивого и сбалансированного экономического роста и проведении новой социальной политики [2]. Однако, учитывая особенности современного состояния развития российской экономики с доставшимся в наследство множеством проблем переходного периода, более корректной постановкой задачи представляется достижение стабильного роста и устойчивого развития.

Социально-экономическое развитие страны и рост количественных показателей экономики весьма тесно взаимосвязаны. В широком смысле слова, можно сказать, что первое включает в себя второе. Однако существенная

² А.Горбатова. Наука в трехлетнем бюджете. - http://strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=42858

разница, дающая право на самостоятельное рассмотрение данных категорий, состоит в их субстанциональной основе.

В общефилософском осмыслении понятие «развитие» страны предполагает исследование природы и первопричины происходящих процессов. Трансформационные изменения, происходящие в социальной, экономической, политической и других сферах, предполагают качественный переход от одного состояния существующей системы взаимосвязанных элементов в другое. С диалектической точки зрения, положенная в основу качественная доминанта развития в совокупности с накопленным опытом и имеющимся потенциалом в большинстве своем и определяет вектор предстоящих структурных изменений. Поступательный характер происходящих изменений в уровне взаимосвязей и взаимозависимостей между структурными элементами существующей системы хозяйствования в направлении изменения отдельных ее элементов или системы в целом в нашем понимании есть *развитие*. Однако качественные преобразования непременно должны основываться на количественных изменениях. Устоявшуюся положительную динамику в изменении количественных показателей в экономике можно назвать ее *ростом*.

Понятие устойчивого развития сегодня широко применяется в научном обороте. В каждом отдельно взятом научном направлении в его основе заложены качественно разные детерминанты. Однако, важно понимать, что изменения доминирующих факторов развития в одной сфере неминуемо провоцируют изменения в других.

За последние двадцать лет в российской экономике произошла смена системы хозяйствования. По сути такой переход в своей основе содержал изменение парадигмы развития. В корне поменявшаяся идеология построения хозяйственных отношений ныне была направлена на культивирование индивидуальных особенностей и развитие предпринимательской инициативы. Однако этот процесс пошел не по линии своего качественного развития, а скорее в направлении наращивания количественного показателя. Спецификой зародившихся новых экономических отношений послужило их построение на свободных рыночных началах и появление собственников в лице государства и частного бизнеса.

В результате приватизации в свойственном российскому частному капиталу стремлении к легкой наживе предпринимательская предприимчивость нашла свое выражение не в развитии технологической оснащенности и внедрении передовых технологий, а в достижении лишь одной цели – извлечении сверхприбыли от своей деятельности. Следствием этого процесса в сфере экономики стало формирование и разрастание теневого сектора, а в социальной сфере – усиление расслоения.

Отсутствие взвешенных и продуманных сценариев проводимых реформ, бесконтрольность в изменении ценовых пропорций и недостаток действующих формальных норм способствовали краху накопленного советской экономикой потенциала и утрате ее передовых позиций на мировой арене в области технологического оснащения и ведущихся разработок.

Нужно отметить, что Россия 2000-х годов отчасти вступила на путь стабилизации. Подтверждением тому являются ежегодные темпы экономического роста. По данным российской статистики, ежегодный прирост ВВП в среднем за 2006–2010 г. составил 3,5% [3, с. 35]. Однако, учитывая его сырьевую специфику, важным направлением развития в ближайшие 10 лет должен стать поиск новых источников роста. Достижение этой цели видится возможным лишь при техническом перевооружении производств с изменением специфики их деятельности [4]. Производимый ими продукт должен быть востребован не только на внутреннем рынке, но и выдерживать конкуренцию по линии цена-качество на внешнем рынке.

Значимым достижением выбранного направления развития является поддержание годовых показателей роста инфляции за 2000–2010 гг. По данным Росстата темпы роста потребительских цен за этот период составляли 109,0–120,2%. За последние 2 года данный показатель стабилизировался на уровне 108,8% [3, с. 34]. Однако, с целью создания инвестиционной привлекательности и вовлечения иностранного капитала, ежегодные темпы роста данного показателя должны быть существенно снижены.

Важным направлением деятельности в области социально-экономической политики, прописанным в Стратегии 2020 [2], является разработка комплекса мер по совершенствованию институциональной среды.

Исходя из обозначенных основных приоритетов социально-экономического развития до 2020 г., можно утверждать, что российская экономика находится на траектории роста. Однако отсутствие в его основе реальной доминанты развития заставляет несколько усомниться в устойчивости существующих сегодня тенденций.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. – Режим доступа: <http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf>

2. 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 г. – Режим доступа: <http://2020strategy.ru/data/2012/03/14/1214585998/litog.pdf>

3. Российский статистический ежегодник. 2011: стат.сб. / Росстат. - М., 2011. – 795 с.

4. Глазьев, С.Ю. О стратегии развития экономики России / С.Ю. Глазьев, В.В. Ивантер, В.М. Макаров, А.Д. Некипелов, А.И. Татаркин, Р.С. Гринберг, Г.Г. Фетисов, В.А. Цветков, С.А. Батчиков, М.В. Ершов, Д.А. Митяев, Ю.А. Петров // Экономическая наука современной России. – 2011. - №3 (54).

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНАЯ ЭКОНОМИКА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

*Растова Ю.И., д.э.н., профессор
Санкт-Петербургский государственный
инженерно-экономический университет
Санкт-Петербург, Россия*

Указом Президента Российской Федерации от 04.06.2008 № 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» установлена задача по снижению к 2020 году энергоемкости валового внутреннего продукта не менее чем на 40 процентов по отношению к уровню 2007 г. и обеспечению рационального и экологически ответственного использования энергии и энергетических ресурсов. На сегодняшний день энергоемкость ВВП России (по паритету покупательной способности) до 5 раз выше, чем в развитых странах (например, в Японии на \$1 ВВП расходуется 200 г у.т. при аналогичном показателе в Российской Федерации – более 1 кг у.т.).

Перспективы развития отечественной энергетики связаны с повышением энергоэффективности и энергосбережения, диверсификацией видов потребляемой энергии, обеспечением физической безопасности жизненно важной энергетической инфраструктуры, сокращением масштабов энергетической бедности, решением проблем изменения климата и устойчивого развития. Решение этих задач осуществляется в рамках государственной программой Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 27.12.2010 № 2446-р.

Активное участие регионов как в формировании топливно-энергетических балансов с учётом размещения производительных сил, перспектив социально-экономического развития регионов и ресурсной базы, так и повышения энергетической эффективности предусмотрено Федеральным законом от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Перед регионами ставятся задачи совершенствования технологии и структуры выработки электро- и теплоэнергии на электростанциях и котельных, снижения потерь при транспортировке топливно-энергетических ресурсов и рациональное использование энергии в бюджетных организациях, промышленности и коммунально-бытовом секторе. Одним из оптимальных путей инновационного развития является кластерное проектирование или формирование территорий опережающего инновационного развития, создание зон энергоэффективности.

Региональные органы исполнительной власти осуществляют управление энергосбережением посредством разработки, утверждения и при необходимости корректировки программы энергосбережения.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 31.12.2009 № 1225 «О требованиях к региональным и муниципальным программам в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности» определено 78 индикаторов расчета целевых показателей энергосбережения и повышения энергетической эффективности, на основе которых, по методике Минрегиона России (Приказ Минрегиона России от 07.06.2010 № 273), рассчитываются целевые показатели энергосбережения и повышения энергетической эффективности в регионе.

Необходимость использования программно-целевого подхода в области энергосбережения определяется перечнем проблем, требующих решения путем проведения комплекса мероприятий в рамках программы. Среди них:

- низкая энергетическая эффективность производства;
- высокий физический, моральный износ основных средств;
- отсутствие достаточного финансирования;
- длительный срок окупаемости высокочрезвычайных мероприятий;
- низкая ценовая доступность энергоэффективных товаров для потребителей, особенно для малоимущих граждан.

В соответствии с государственной программой Российской Федерации «Энергосбережение и повышение энергетической эффективности на период до 2020 года» предусматривается выделение субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации и предоставления государственных гарантий на реализацию региональных программ по энергосбережению и повышению энергетической эффективности, сформулированы требования к порядку и условиям их получения.

На региональном уровне должны быть использованы все возможности мобилизации дополнительных финансовых и материальных ресурсов для реализации мероприятий программы.

Средства региональных бюджетов, предусмотренные в рамках региональных программ, направляются ресурсоснабжающим организациям, органам исполнительной власти субъекта, имеющим на балансе социальные объекты, муниципальным образованиям на софинансирование муниципальных программ энергосбережения, а также субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим деятельность в социальной сфере (образование, здравоохранение, социальное обеспечение).

В соответствии со статьей 24 Федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», начиная с 1 января 2010 года, планирование бюджетных ассигнований осуществляется с учетом снижения в сопоставимых условиях объема потребления потребляемых ресурсов в течение пяти лет не менее чем на 15% от объема 2009 года, с ежегодным снижением не менее чем на 3%.

Значительный объем средств субъектов Федерации и местных бюджетов направляется на проведение энергоэффективного капитального ремонта многоквартирных домов.

Получателями бюджетных средств, в том числе сэкономленных в

бюджетной сфере, становятся малоимущие граждане. В ряде регионов им уже оказывается финансовая поддержка по приобретению и установке индивидуальных приборов учета ресурсов.

К внебюджетным источникам, привлекаемым для финансирования мероприятий региональных программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности, относятся:

- собственные средства предприятий;
- плата по договорам на поставку мощности, инвестиционные составляющие тарифов регулируемых организаций;
- взносы участников реализации подпрограмм Программы, включая организации различных форм собственности;
- средства частных инвесторов, привлекаемые в рамках государственно-частного партнерства, в том числе на условиях оплаты из полученной экономии энергетических ресурсов в стоимостном выражении, в рамках реализации энергосервисных договоров;
- доходы от продажи единиц сокращения выбросов в рамках проектов совместного осуществления, целевые отчисления от прибыли организаций, заинтересованных в осуществлении Программы;
- кредиты, займы кредитных организаций;
- иные внебюджетные источники.

В составе внебюджетных средств региональных программ учитывается и финансирование мероприятий энергосбережения в электроэнергетике, промышленности, строительстве, на транспорте.

Реализация программных мероприятий по энергосбережению в регионе и повышению энергетической эффективности предусматривает мероприятия информационной поддержки по следующим направлениям:

- создание и обеспечение функционирования государственной информационной системы в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности;
- организация и обеспечение функционирования обучающих центров энергетической эффективности;
- реализация информационно-просветительской компании по пропаганде энергосбережения в общественной жизни.

Реализация программы определяется выполнением не только целевых показателей и индикаторов, но и показателей оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти (Указом Президента Российской Федерации от 28.06.2007 № 825):

- энергоемкость валового регионального продукта;
- доля электрической энергии, тепловой энергии, объемов воды, объемов природного газа, расчеты за потребление которых осуществляются на основании показаний приборов учета, в общем объеме электрической энергии, потребляемой в регионе;
- доля энергетических ресурсов, производимых с использованием возобновляемых источников энергии;
- доля расходов консолидированного бюджета региона на реализацию

региональной программы в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности в общем объеме расходов консолидированного бюджета.

При рассмотрении итогов мероприятий энергосбережения также учитываются такие показатели оценки эффективности органов государственной власти как удельная величина потребления электрической и тепловой энергии, горячей и холодной воды, газа в многоквартирных домах

Эффективность расходования бюджетных средств, выделяемых на реализацию Программы, оценивается:

- экономией бюджетных средств на оплату энергоносителей организациям бюджетной сферы и коммунального хозяйства;
- снижением расходов на дотирование энергопотребления населения.

Последовательное применение программного подхода в области энергоэффективности будет способствовать инновационному развитию и модернизации экономики регионов, ответственному использованию финансовых ресурсов и максимальной реализации экономического потенциала территорий.

ПРОГРАММЫ КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

*Сиротенко М.В., ст. преподаватель
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Переориентация внутриэкономического пространства страны с планового централизованного развития территорий и создания инфраструктуры без учета региональных особенностей на децентрализованную модель организации социально – экономического развития явилась закономерным этапом развития экономики России.

Трансформация геополитического и экономического пространства страны, изменение административных и бюджетных взаимоотношений между регионами, поставили экономическую науку и практику управления в условия необходимости разработки научно–методологических основ региональной экономики. Однако, единообразного и непротиворечивого представления о том, каковы теоретико-методологические основания исследования пространственного фактора в экономике, пока не выработано. [4]

Изучение зарубежного опыта успешной реализации программ развития территорий и адаптация их к условиям современного состояния экономического пространства России позволяет частично заполнить теоретико-методологические лакуны региональной экономики.

Основным методом управления социально–экономического пространства зарубежных стран является программа. Программа - любой вид управленческой

деятельности — от тщательно проработанной системы проектов до простого выделения из бюджета некоторой суммы средств на финансирование мероприятий, имеющих порой довольно расплывчатый характер. [1]

Программы подразделяются на две основные категории: программы основной деятельности и программы обеспечивающей деятельности. К первой категории относят программы, непосредственно направленные на предоставление населению каких-либо услуг, например, по медицинскому обслуживанию, жилищному строительству, транспорту, связи, образованию и т.п. Ко второй категории относятся программы, предназначенные для развития обеспечивающей деятельности, такой, как административное обслуживание, подготовка кадров, эксплуатация оборудования, НИОКР, информационное обеспечение, и ряд других. Программы второй категории, как правило, предназначены для создания условий, которые требуются для успешного выполнения программ основной деятельности.

Программы можно выделить в две основные категории в зависимости от роли федерального правительства: управление «мягкого типа» - выделение федеральных бюджетных средств на осуществление проектов местных органов власти, учебных заведений, частного сектора, и т.д. и «жесткого типа» - обычно фактически управляются государственными ведомствами, несмотря даже на то, что в их реализации зачастую принимают участие частные фирмы.[1]

Применение программ обусловлено расхождением интересов между общественными и государственными интересами, с одной стороны, и интересами частного капитала — с другой. Такая ситуация часто возникает в инвестиционной сфере. Обычно она бывает связана с масштабными, но медленно окупающимися проектами, формирующими инфраструктуру одного или нескольких регионов. Такие проекты (например, строительство сети автодорог) весьма целесообразны с точки зрения государственной, но непривлекательны для частных предпринимателей из-за большого срока окупаемости и большого объема вложений.[3]

Применение целевых программ представляется особенно значительным в периоды экономического спада, когда остро ощущается необходимость сохранения уровня занятости, поддержки нормального функционирования фирм и корпораций, имеющих стратегическое значение для экономики страны. Целевые программы являются инструментом, с помощью которого осуществляется структурная политика государства.

Анализ системы государственного регулирования депрессивных регионов Западной Европе позволяет выделить ряд принципиальных положений целевых программ развития территорий.

В основе программы социально-экономического развития региона лежат заданные географическими условиями способы производства.

Унаследованная от СССР система расселения и территориальная хозяйственная организация Российской Федерации предопределили закрепление в первую очередь сырьевой специализации страны. Централизованная система управления экономическим пространством

позволяла не обращать внимания на реальные потребности конкретных территорий, обеспечивая гарантированные рынки сбыта внутри страны и перераспределение продуктов производства, вне зависимости от географического фактора.

Основной целью целевых программ является достижение социально-ориентированных экономических результатов. Не только выведение региональной экономики на достаточный уровень экономического развития, но, в первую очередь, создание комфортных условий проживания населения, в том числе не занятого в обслуживании производства. Это является принципиальным положением региональной политики европейских стран - приоритетными социальными проблемами являются создание рабочих мест высокой квалификации для местных кадров, недопущение снижения уровня доходов населения, развитие социальной инфраструктуры. [4]

Государственная поддержка является необходимым условием подъема кризисных и депрессивных регионов. Целевые программы развития регионов финансируются из государственного бюджета несколькими способами - субсидии, государственные займы, инвестиционные льготы. Однако внутренних ресурсов для такого перестроения не хватает и всегда требуется помощь государства в виде дополнительных дотаций. Для стимулирования экономического роста или поддержки проблемных регионов в зарубежных странах на государственном уровне устанавливаются пониженные ставки налогов на предпринимательство, льготные кредитные ставки, льготные транспортные тарифы.

В ряде стран для проблемных регионов разрабатываются и реализуются специальные программы с федеральным или субфедеральным статусом, имеющие специальные обеспечивающие институты (США, Нидерланды, Австралия). В других странах, например в Германии, для оздоровления и стимулирования проблемных регионов создаются более благоприятные (преференциальные) условия бюджетной, налоговой, кредитной политики. Наиболее показателен в этом пример Франции. Основой организации регулирования экономического пространства страны здесь состоит в формировании и выполнении среднесрочных (сроком на 4—5 лет) программ экономического и социального развития. Эти программы являются средством, позволяющим проводить политику поддержания структурного равновесия и развития, на них также возлагается задача поддержания экономической политики государства в долговременном структурном аспекте. [2]

В соответствии с мировой практикой общенациональные программы (или планы) утверждаются на государственном уровне, являются индикативными и не превращаются, после утверждения парламентом или правительством, в директивные. [5]

Говоря о зарубежном опыте программного регулирования социально – экономического пространства региона, важно также отметить особенности национальной налоговой системы.

Система налогообложения в зарубежных странах выстроена таким образом, что наиболее собираемые налоги (налог на имущество, транспортный

налог, земельный налог и другие) остаются в ведении муниципалитетов, формируя доходную часть бюджета, позволяя, тем самым, реализовывать управленческие решения в рамках региональных индикативных программ.

В то время как отечественная схема налогообложения выстроена в пользу федерального центра и формирование доходной части бюджета муниципальных образований, основанное на двух местных налогах – налоге на имущество и земельном налоге, не позволяет органам местного самоуправления владеть полной самостоятельностью при принятии управленческих решений в рамках деятельности по управлению пространственным развитием территории.

Список литературы:

1. *Андрюшкевич О.А., Яковлева Ю.А.* Методы и модели экономического программирования во Франции. - ЦЭМИ АН СССР, М., 1989.- 169 с.
2. *Гранберг А.Г.* Моделирование пространственного развития национальной и мировой экономики: Эволюция подходов [Текст]/А.Г. Гранберг// Регион: Экономика и социология.-2007.-№1.-С. 87-107
3. *Гранберг А.Г.* Основы региональной экономики: Учебник для ВУЗов [Текст]/А.Г. Гранберг.-2-е изд.-М., 2000.- 495 с.
4. *Минакир П.А.* Экономика и пространство (тезисы размышлений) [Текст] /П.А. Минакир// Пространственная экономика.-2005.-№1.-С.4-26
5. *Морозова Н.И.* Индикативное планирование: теоретический и практический опыт развитых стран//Электронный ресурс: <http://www.uecs.ru/marketing/item/402-2011-04-25-08-47-52>

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ РАЗНЫХ УРОВНЕЙ

*Соколова О.Н., к.э.н., профессор
зав. кафедрой антикризисного управления, оценки бизнеса и инноваций
Алтайский государственный университет;
Соколова К.С.
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Для России с огромным «разбросом» ее территориальных, природных, экономических, демографических и иных характеристик особую актуальность приобретает учет факторов пространственного развития, поиск устойчивой целостности в региональном многообразии при усиливающемся неодинаковом воздействии глобализации на разные части национального пространства.

На характер стратегии развития России не может не оказывать сильнейшего влияния исключительная неоднородность и неравномерность

развития ее пространства: в европейской части (25% территории) проживают 79% населения; в европейской части производятся 74% валового регионального продукта (ВРП) страны и сосредоточены более 80% производства обрабатывающей промышленности; а в Сибири и на Дальнем Востоке располагаются две трети мощностей добывающей промышленности

Гринберг Р. отмечает, что неоднородность – необходимое общее свойство любого, в том числе мирового, экономического пространства, объективно требующее, в частности, концентрации и централизации производства и территориального разделения труда; она может усиливаться, например, при появлении новых «точек роста» и очагов выпуска высокотехнологичной продукции. Поэтому борьба за абсолютное выравнивание социально-экономического развития в принципе абсурдна. Однако если пространственная неоднородность ведет к возникновению депрессивных территорий, выпадающих из единого экономического пространства, она становится препятствием для проведения единой и эффективной государственной социально-экономической политики. Главные цели стратегии территориального развития – формирование единого экономического пространства, политической целостности и безопасности страны при гармоничном развитии всех регионов на основе их оптимальной специализации в национальном и мировом разделении труда [1].

В соответствии с мировой практикой организации инновационной деятельности институциональную основу национальной инновационной системы могут составлять два типа подсистем:

- научно-технологические территориально распределенные кластеры на базе национальных и транснациональных вертикально интегрированных корпораций в высокотехнологичных отраслях народного хозяйства и оборонно-промышленном комплексе;

- региональные инновационные системы (РИС), характеризующиеся высокой степенью территориальной интеграции предприятий наукоемкого бизнеса в виде университетов, исследовательских комплексов, технополисов, технопарков, территорий инновационного развития.

Данные инновационные подсистемы – две различные по содержанию организационные формы инновационных комплексов. Следует отметить, что инновационные кластеры могут быть сформированы как в масштабах национальной экономики, так и в рамках отдельных регионов. В свою очередь, региональным инновационным системам не обязательно должна быть свойственна высокая степень территориальной интеграции научно-инновационных организаций. Так, Егорова М.В., Авилова В.В. [2] рассматривают РИС как интегральную системную характеристику состояния, условий и особенностей развития инновационной деятельности в том или ином регионе, его инновационного статуса; при этом сам регион может выступать как в качестве донора, так и в качестве реципиента научных результатов и инноваций либо быть самодостаточным. Таким образом, РИС предстает как совокупность организаций и предприятий, расположенных на данной территории и осуществляющих деятельность по созданию, коммерциализации

и распространению инноваций, а также организаций инновационной инфраструктуры, органов государственного (регионального) управления и институтов, обеспечивающих реализацию механизмов инновационного развития, отвечающих как особенностям, так и требованиям НИС (национальной инновационной системы).

В процессе развития российскими учеными научных концепций о формировании и эволюции инновационных систем разных уровней основное внимание уделялось особенностям их функционирования в рамках государства. Говоря в целом о состоянии научной и методологической проработанности этой проблемы в России, можно выделить три основных подхода: описание отдельных элементов инновационной системы и их взаимосвязей; изучение международного опыта оценки инновационного потенциала, трансфера технологий, разработки инновационных стратегий с целью оказания стимулирующего воздействия на инновационное развитие России и ее регионов; выработка подходов к оценке и повышению инновационности экономики России.

И лишь относительно недавно заговорили о развитии подобных систем в границах регионов. В Европе проблемы эффективного инновационного развития территорий исследуются с начала 1990-х годов. Несмотря на теоретическую и методологическую схожесть подходов к изучению инновационных систем на уровне государства и на уровне региона [3], именно исследование инновационных систем регионов может обеспечить необходимый уровень детализации научного знания, который позволит учесть специфику и особенности каждой отдельной территории в рамках государства и создать объективные предпосылки для более эффективного управления системой в целом.

Так, в разработанной группой томских ученых во главе с Е.А. Монастырным базовой структурной модели инновационной системы в качестве инструмента для оценки текущего состояния инновационной системы страны или отдельного региона, построения прогнозов их развития, подготовки и принятия необходимых управленческих решений, отражены основные характеристики и функции инновационных систем. Региональная (или национальная) инновационная система представляется динамичной, развивающейся частью социально-экономической системы, в рамках которой формируются и развиваются новые элементы и взаимосвязи между ними. Поэтому к ее исследованию может быть применен инструментальный анализ социально-экономических систем. В общем виде *модель инновационной системы* рассматривается в виде следующей совокупности:

- элементы, отнесенные к трем уровням (основная деятельность, обеспечение основной деятельности, управление/ регулирование);
- показатели инновационности каждого элемента;
- характеристики внутренней структуры элементов инновационной системы;
- взаимовлияния и взаимодействия между элементами при осуществлении инновационной деятельности;

- внешние связи инновационной системы.

Основная деятельность обеспечивает основной объем производства товаров и оказания услуг в ВРП, в том числе инновационной наукоемкой продукции. Так, в регионе с инновационно ориентированной промышленностью на уровне основной деятельности можно выделить *малый, средний и крупный бизнес*. Если в регионе определенную долю в ВРП составляет научно-образовательный комплекс (НОК), то на уровень основной деятельности помимо промышленности выйдет *образование и прикладная наука*.

Таким образом, выделяя уровень основной деятельности, можно увидеть специфику той или иной региональной инновационной системы.

Кроме того, в рамках основной деятельности выделяются *продукты и услуги*. Если в регионе высоко развит НОК, большую долю будут занимать различного рода инновационные услуги.

Следующий уровень в данной модели – *обеспечивающая деятельность*, которая «обслуживает» развитие инновационной деятельности в регионе. На этом уровне можно выделить *образование* как источник квалифицированных кадров для региональной инновационной системы; *фундаментальную науку* (академическую и вузовскую) как генератора инновационных идей; *элементы инновационной инфраструктуры*, способствующие продвижению на рынок результатов научной деятельности.

Третьим уровнем модели является уровень *регионального управления*, который занимается координацией, стимулированием инновационной деятельности в регионе, а также формирует стратегическую инновационную политику территории.

При формировании региональных инновационных подсистем важно иметь в виду, что особые условия для отдельных регионов не должны консервировать отсталость других субъектов Федерации. Выработка единых принципов региональной инновационной политики для групп регионов, различающихся по уровню инновационного потенциала, недопустима, поскольку для каждой группы факторы создания региональных инновационных подсистем будут различны.

Инновационные системы становятся экономически и социально значимыми объектами вследствие расширения и углубления инновационной кооперации на различных уровнях, интенсивность и направления которой в конечном счете имплицитно определяют параметры и структуру национального инновационного пространства.

Список литературы:

1. *Гринберг, Р.* Перестройка структуры российской экономики – основа модернизации [Текст] / Р. Гринберг // Проблемы теории и практики управления. - 2007. - №12. - С.24-25.
2. *Егорова, М.В.* Модель региональной инновационной системы: теоретико-методологический аспект [Текст] / М.В. Егорова, В.В. Авилова // Инновации. – 2007. - №6. - С.66.

СЕТЕВИЗАЦИЯ КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНА

*Старцев Ю.Н., к.т.н., доцент
Челябинский государственный университет
Челябинск, Россия*

Одна из главных целей управления организацией, предприятием, территорией, регионом – это повышение их конкурентоспособности в современном быстроменяющемся мире. Причина проста – только высокая конкурентоспособность позволяет им успешно развиваться и привлекать и удерживать интерес как внутренних, так и внешних инвесторов.

На современном этапе развития вопросы конкурентоспособности регионов трактуются весьма неоднозначно. Как пишет Ю.В. Савельев [1], обладание мощным производственным потенциалом в конкретной сфере экономики или обилием каких-либо ресурсов сегодня не решают всех экономических проблем. Регион должен обладать способностью встраивания своего потенциала и своих ресурсов в нужные цепочки создания ценностей, причём цепочки как региональные, так и национальные, так и глобальные.

Как правило, при рассмотрении конкурентоспособности выделяются следующие уровни: конкурентоспособность товара и конкурентоспособность товаропроизводителя (марки), конкурентоспособность отрасли и конкурентоспособность региона, конкурентоспособность страны и конкурентоспособность объединения стран. Очевидно, что перечисленные уровни конкурентоспособности связаны друг с другом как прямо, так и опосредованно. Так конкурентоспособность на уровне товаров и товаропроизводителей (микроэкономические уровни) может определять конкурентоспособность региона (мезоэкономический уровень) и страны (макроэкономический уровень). Вместе с тем конкурентоспособность страны нередко определяет и конкурентоспособность товаров и товаропроизводителей из этой страны.

Описанные связи уровней конкурентоспособности детально исследованы М. Портером [2]. Именно М. Портер в своей теории национальной конкурентоспособности объяснил как конкурентоспособность на уровне фирм и товаров формирует высокую конкурентоспособность отраслей и регионов, что повышает также и уровень национальной конкурентоспособности.

Я.Д. Лисоволик рассматривает понятие конкурентоспособности как некоторое состояние объекта, зависящее от множества факторов [3, с. 9]: «...в российской экономической литературе понятие конкурентоспособности отождествляется с целым рядом факторов – не только макроэкономических, связанных с качественными и количественными параметрами факторов производства, но также и с институциональной структурой экономики».

Остановимся на последнем положении, то есть изменении институциональной структуры экономики региона. Сейчас оно получило значительное развитие не только в виде слияний и поглощений с потерей юридической самостоятельности, но и в виде интеграции производственных фирм и непромышленных организаций в более крупные образования без потери юридического лица – альянсы, ассоциации, сети, кластеры и т.п.

Анализ работ ряда известных авторов (В. С. Каткало [4], О. У. Юлдашева [5], О. А. Третьяк [6], С. П. Куц и А. А. Афанасьев [7], В. А. Баринев и Д. А. Жмуров [8] и др.) показал, что проблемы интеграции предприятий без потери юридического лица в общем виде пока не решены. Более того, отсутствует сколь-нибудь внятная парадигма формирования сетей и кластеров, дающая чёткие ответы на такие вопросы как:

- какие задачи планируется решать с помощью формируемой сети?
- какую конечную цель преследует создание сети?
- что даёт сеть своим участникам?

Вместе с тем эмпирически однозначно установлено, что процессы сетевизации, а также и кластеризации приводят к росту региональной конкурентоспособности. В приведённой авторской схеме (рис. 1) показано как требование роста конкурентоспособности приводит к трансформации структур производственных фирм. Имеет место, так называемый, «структурный лифт». Суть его заключается в том, что необходимость повышения конкурентоспособности запускает сначала процесс совершенствования внутрифирменных структур, а затем и процесс присоединения внешних структур, то есть в процесс повышения конкурентоспособности конкретной фирмы вовлекается её внешнее окружение. Таким образом, вопросы конкурентоспособности конкретной фирмы трансформируются в вопросы конкурентоспособности объединения фирм и, следовательно, региона, на территории которого они находятся.

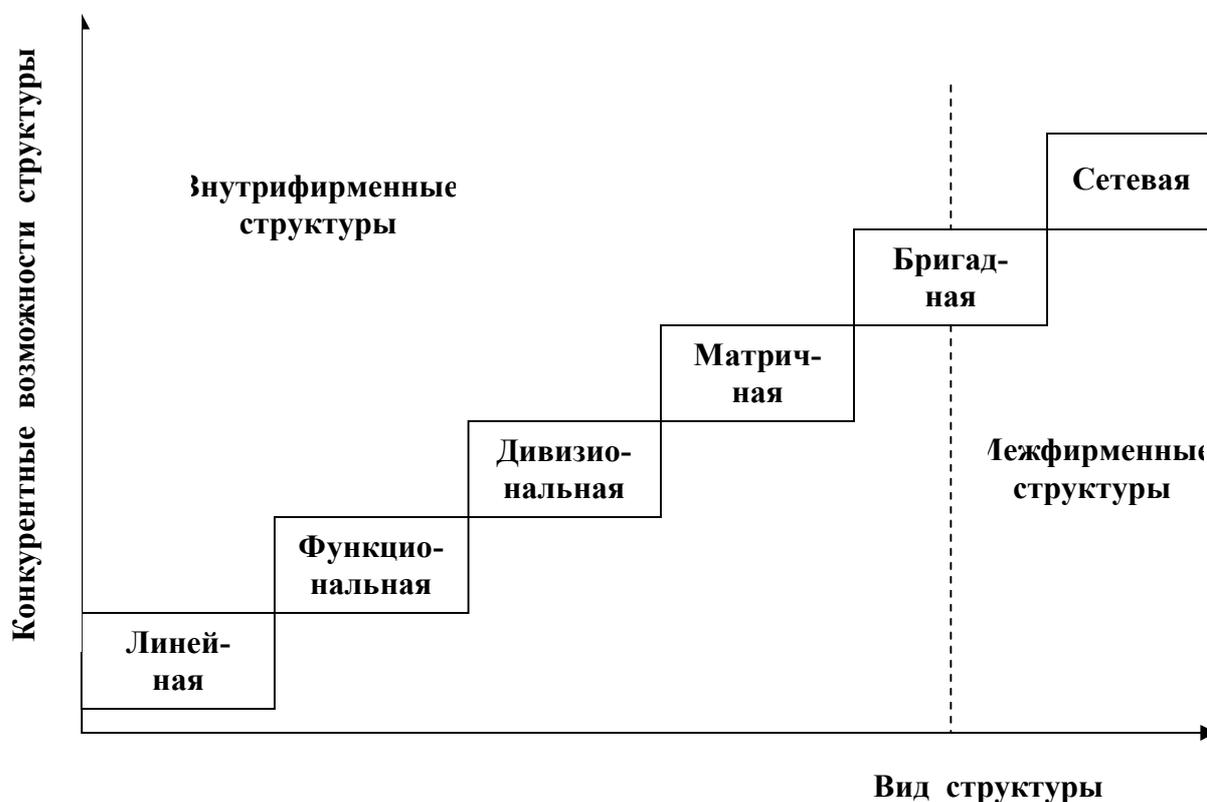


Рисунок 1– Структурный лифт (конкурентная смена структур)

По мнению упоминавшихся авторов (О.У. Юлдашева, О.А. Третьяк, С.П. Куц) задача трансформации структур в данном случае не является чисто экономической. По их мнению, задача повышения конкурентоспособности осложняется наличием сильного социального фактора. Поэтому приходится говорить о новой форме управления развитием фирмы – маркетинге взаимоотношений. В связи с этим формируется новый инструмент управления конкурентоспособностью, который можно определить как:

сетевизация (в экономическом смысле) – это объединение в сеть, то есть подключение на основе долгосрочных договоров на разных этапах цепочки создания ценностей таких производителей, которые, используя свои компетенции, способны предложить рынку уникальные товары и/или комплексы маркетинга.

Создание и развитие сетей представляет собой новый подход фирм к решению проблем конкуренции в условиях глобализации мировой экономики. Эта тенденция является результатом быстрого развития и распространения высокотехнологичных продуктов и процессов быстрого совершенствования самих технологий, а также высокого уровня риска на современных рынках. В настоящее время уже ни одна фирма не обладает всеми необходимыми ресурсами для создания и поддержания устойчивого конкурентного преимущества. Более того, претерпевает изменение и сама конкуренция: вслед за эрой традиционной иерархической конкуренции

приходит эра конкуренции стратегических промышленных (производственных) сетей.

Концептуально наиболее очевидно, что сеть формируется из поставщиков, производителей, сбытовиков, финансовых институтов, государственных и общественных организаций, научно-исследовательских и проектных центров и даже конкурентов с целью получения такого уровня эффективности деятельности, которые невозможно было бы получить в условиях прямой конкуренции фирмы с фирмой. Это впервые отметил ещё М. Портер [2, с. 28], правда, имея в виду кластеры. В результате этого отношения между фирмами и организациями приобретают устойчивый характер, так как успех каждого становится зависимым от успеха сети в целом.

Список литературы:

1. *Савельев, Ю.В.* Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике [Текст] / Ю.В. Савельев. Институт экономики КарНЦ РАН. Петрозаводск: Карельский научн. фил. РАН, 2010. 516 с.
2. *Портер, М.* Конкуренция [Текст] / М. Э. Портер. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 608 с.
3. *Лисоволик, Я.Д.* Конкурентная Россия в мире «конкурентной либерализации» [Текст] / Я. Д. Лисоволик. М.: Экономика, 2007. 446 с.
4. *Катькало, В.С.* Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980-90-е годы [Текст] // Вестник С.-Петербургского университета. Серия 5 «Экономика». 1999. Вып. 2 (№ 12). С. 21-38.
5. *Юлдашева, О.У.* Маркетинг взаимодействия: философия и методология межфирменных коммуникаций [Текст] // Маркетинг. 1999. № 3. С. 32-39.
6. *Третьяк, О.А.* Эволюция маркетинга: этапы, приоритеты, концептуальная база, доминирующая логика [Текст] // Российский журнал менеджмента. 2006. Том 4. № 2. С. 129-144.
7. *Куц, С.П., Афанасьев, А.А.* Маркетинговые аспекты развития межфирменных сетей: российский опыт // Российский журнал менеджмента. 2004. № 1. С. 33-52.
8. *Баринов, В.А., Жмуров, Д.А.* Развитие сетевых формирований в инновационной экономике [Текст] // Менеджмент в России и за рубежом. 2007. № 1. С. 20-30.

ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ МОНИТОРИНГ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЕМ РЕГИОНА

*Стерлягов С.П., к.т.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

В последние годы в системе здравоохранения активно развиваются компьютерные технологии, которые становятся важнейшим инструментом обеспечения устойчивого финансирования здравоохранения и реализации государственных гарантий населению на бесплатную помощь.

Информатизация системы здравоохранения относится к числу ключевых общегосударственных задач, от успешного решения которых зависит перспектива России занять достойное место среди стран с высоким уровнем социальной защищенности населения. Широкое внедрение информационных технологий является единственным путем реформирования отечественного здравоохранения, позволяющим за сравнительно короткий срок и в условиях ограниченного финансирования достичь повышения эффективности использования средств, выделяемых на решение задач медико-биологического мониторинга, повышение качества лечения, снижение риска распространения инфекционных заболеваний, увеличения продолжительности жизни населения [1].

Необходимы новые, более эффективные организационные схемы функционирования системы общественного здравоохранения. Изучение зарубежного опыта и анализ ситуации в России показывает один из основных путей повышения эффективности управления в реформированной системе здравоохранения — использование новых информационных технологий.

Мониторинг здоровья населения — это система оперативного слежения за состоянием и изменением здоровья населения, представляющая собой механизм получения разноуровневой информации для углубленной оценки и прогноза здоровья населения за различные временные интервалы.

Целью создания компьютерного мониторинга здоровья населения является организация на базе компьютерных технологий государственной межотраслевой и иерархической системы сбора, обработки, хранения и выдачи информации, обеспечивающей оценку общественного здоровья и информационную поддержку принятия решений, направленных на его улучшение [2].

Основные функции компьютерного мониторинга здоровья населения:

- обработка статистической информации о численности и составе населения, рождаемости, смертности, заболеваемости, инвалидности, а также результатов выборочных исследований по медико-демографической проблематике;
- представление пользователям различных уровней информации в соответствии с их компетенцией и комплексом решаемых задач;

- выдача рекомендаций абонентам системы мониторинга здоровья по вопросам организации сбора и аналитической обработки информации;
- обеспечение задач принятия решений по воздействию на причины наблюдаемых закономерностей;
- обеспечение моделирования последствий принимаемых решений с учетом многопрофильного анализа и др.

Основные методологические требования к информационной базе следующие: соответствие информации запросам потребителей и ее достоверность; своевременность сбора и переработки информации; лаконичность информации и доступный характер ее восприятия.

Мониторинг здоровья должен включать следующие компоненты:

1. Государственную статистику и отчетность по вопросам здоровья.
2. Результаты выборочных обследований здоровья населения отдельных территорий, профессиональных, возрастных и других групп.
3. Модели общественного и группового здоровья, использующие разные методы представления данных и обеспечивающие поддержку принятия решений.

Хорошо организованная распределенная база данных (БД) в совокупности с эффективными телекоммуникационными средствами обмена информацией позволят накапливать данные о состоянии здоровья населения и влияющих на него факторах. Для отражения этой информации на разных уровнях иерархии государственного управления целесообразно использовать геоинформационные системы (ГИС), которые представляют собой инструментальные программные комплексы разработки и ведения активных электронных карт. Технология ГИС позволяет на электронной карте с привязкой к конкретным географическим объектам отображать совместно данные санитарно-эпидемиологической службы, медицинской статистики, службы охраны природы и других ведомств, владеющих информацией, характеризующей здоровье населения [2].

Область здравоохранения может с успехом использовать следующие преимущества ГИС:

- интеграцию БД с адресной системой географического объекта;
- возможность поиска атрибутивной информации по известному адресу;
- пространственную визуализацию данных;
- построение математических моделей изменения различных показателей;
- анализ разнородной информации с учетом требуемых критериев и имеющихся топологических моделей территорий.

В результате анализа информации, подготовленной средствами ГИС, выявляются неявные ситуации и их причины, прогнозируются возможные изменения показателей. Таким образом, ГИС являются актуальным и перспективным инструментом повышения эффективности управления здравоохранением.

Использование ГИС для решения задач информатизации здравоохранения наблюдается в различных регионах РФ.

Для решения задач визуализации статистической информации в 2001 г. создана ГИС «Атлас здоровья Красноярского края», предназначенная для отображения интегральных показателей в системе здравоохранения и обязательного медицинского страхования, собираемых ежегодно по территориям Красноярского края, в виде картограмм, табличных форм и диаграмм [3].

В качестве критериев оценки здоровья населения в системе выделены: демография, заболеваемость населения, здоровье матери и ребенка, ресурсы здравоохранения и др. Система позволяет визуализировать информацию в форме, удобной для сравнения между собой районов края и медико-территориальных зон с точки зрения различных показателей, а также состояние дел в целом. Для этого используется построение картограмм по заданным показателям или их группам или по периоду времени.

Использование ГИС для решения задач здравоохранения в Санкт-Петербурге начато в 1993 г. Использование данной технологии позволило осуществить анализ заболеваемости по различным показателям, анализ деятельности скорой медицинской помощи и разработать предложения по зонированию оказания медицинской помощи [4, 5].

С 2002 года ФГУ «Центром санитарно-эпидемиологического надзора в Свердловской области», ФГУП УРПЦГ «Уралгеоинформ» совместно с ЗАО ЦСИ «Интегро» г.Уфа приступили к созданию ГИС социально-гигиенического мониторинга Свердловской области (ГИС СГМ).

Основными функциями ГИС СГМ, являются:

- создание, обновление и актуализация баз данных о состоянии здоровья и среды обитания человека в единых форматах информационного фонда;
- пространственно-временной анализ и совместная интерпретация качественных и количественных признаков, выявление взаимосвязей;
- синтез комплексных и специализированных картографических материалов;
- представление имеющихся в системе данных в виде информационных слоев на единой топооснове;
- формирование электронных медико-экологических атласов территорий;
- моделирование стратегий санитарно-эпидемиологического надзора на территории и прогнозирование состояния санэпидблагополучия населения.

Таким образом, для анализа территориального распределения показателей здоровья населения и ресурсов здравоохранения целесообразно применение ГИС-технологии, предоставляющей возможность оценки различий между территориями. В случае интегрированного использования БД, характеризующих здоровье населения и влияющих на него факторов с территориальной «привязкой» соответствующих характеристик в ГИС, появляется возможность глубокого анализа причинно-следственных связей. В результате мы можем получить систему, решающую следующие важные задачи:

1. Изучение тенденций динамики здоровья населения и влияющих на него факторов.

2. Выявление приоритетов в обеспечении санитарно-эпидемиологического благополучия, медицинских и социальных проблем охраны здоровья населения.
3. Выявление отдельных групп населения, оздоровление которых требует проведения специальных медицинских и социальных мероприятий.
4. Разработка обоснованных региональных медицинских программ.
5. Обеспечение информационной поддержки законодательной инициативы органов управления здравоохранением.
6. Прогнозирование и обоснование потребностей в ресурсах, необходимых для охраны здоровья населения.

Содержание дальнейшей работы сводится к разработке концепции, технического задания, технического проекта и пилотной реализации основных элементов ГИС «Атлас здоровья Алтайского края» как специального класса геоинформационных систем (ГИС) мониторинга здоровья населения региона.

Список литературы:

1. *Моделирование* и оценка состояния медико-экономических систем/ В.А. Батурич [и др.]; под ред. В.А. Батурина; РАН, Сиб. отд., Ин-т динамики сист. и теории управл. – Новосибирск: изд-во СО РАН, 2005.-249с.
2. *Воронкин, С.Г.* Интеграция ГИС с подсистемами принятия решений в интеллектуальных информационных системах // Информационные технологии. 2005. № 11. С. 2-10.
3. *Виноградов, К.А.* Информационные технологии в управлении региональным здравоохранением. – Красноярск.: КМИАЦ, 2004. – 312 с.
4. *Красильников, И.А.* Практическое использование ГИС в здравоохранении // Врач и информационные технологии. – 2004. - № 4. – С. 58-63.
5. *Струков, Д.Р., Красильников, И.А.* Геоинформационные технологии в управлении здравоохранением // Материалы 9-ой Всероссийской конференции «Проблемы ввода и обновления пространственных данных». 2005.

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФОРМАЦИИ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ СЕКТОРОМ РЕГИОНА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Строителева Е.В., к.э.н.

*Управление Федерального казначейства по Алтайскому краю
Барнаул, Россия*

Стратегия предприятия, определение его целей и задач являются привилегией и обязанностью управления промышленным предприятием, в то время как реализовывать стратегию приходится персоналу предприятия на уровне структурных подразделений. Значительную опасность для развития промышленного предприятия представляет недостаточный обмен информацией между ее руководством и работниками. Обусловлено это, прежде всего,

информационной перегруженностью руководства, что не дает возможности адекватно оценивать информацию и, как следствие, делает невозможным контроль за выполнением стратегических задач персоналом.

С другой стороны, отсутствие конкретных стратегических целей у персонала и отсутствие соответствующей системы мотивации приводят к тому, что исполнители не координируют свои действия с глобальными целями предприятия и не имеют возможности ориентироваться в стратегических установках. Такая "дезориентация" зачастую приводит к расходованию ресурсов промышленных предприятий на выполнение второстепенных задач. Данная проблема характерна для многих промышленных предприятий со сложной структурой производства в России и в Алтайском крае.

Стратегия промышленного предприятия не является самодостаточной. Руководство должно стремиться к достижению стратегических целей и добивается этого путем постановки задач персоналу и контроля за их выполнением. Цель отношений при реализации стратегии должна состоять из двух элементов взаимодействия руководства и персонала, представляющих собой цикл управления:

- Вертикаль «руководство - персонал». Здесь происходит определение руководством задачи, доведенной до персонала в виде конкретных установок, и контроль за исполнением на основе поступающей от работников информации. Затем осуществляется корректировка задачи и, как последующая стадия, доведение до персонала уточненной задачи.

- Вертикаль «персонал – руководством». Персонал получает задачу, проводит работу по ее реализации и информирует руководство о результатах. По принципу обратной связи следующей стадией является получение ответной реакции руководства и корректировка собственных действий.

Самым слабым звеном в данной системе являются информационные каналы связи между руководством и персоналом. Если они не работают, то принятие управленческого решения будет основано на неполноценной информации. Многие руководители полагают, что, получив максимальный объем данных, они гарантируют себя от принятия неверного решения. Именно в этом случае "больше" не означает "лучше", поскольку увеличивается время на подготовку информации и, следовательно, затягивается принятие решения, снижается его качество.

Руководству промышленных предприятий необходим инструментарий, который позволил бы наполнить процесс принятия решения адекватной и достаточной информацией. Как уже было сказано выше, такими инструментами являются система ключевых показателей эффективности и система сбалансированных показателей.

Под системой ключевых показателей эффективности должна пониматься система финансовых и нефинансовых показателей, влияющих на количественное или качественное изменение результатов по отношению к стратегической цели (или ожидаемому результату). Система сбалансированных показателей включает ключевые показатели эффективности, необходимые для каждого объекта контроля (производственное или структурное подразделение),

и методику их оценки. Данные системы или методики составляют основу при принятии решений, базируются на оценке эффективности деятельности промышленного предприятия и направлены на достижение стратегических целей промышленных предприятий.

Оценка эффективности - именно тот инструмент, который позволяет определить, насколько управление промышленным предприятием соответствует уровню достижения стратегических целей, в частности укреплению и росту его рыночной стоимости. Стоит отметить, что эта методика - лишь инструмент, облегчающий процесс принятия управленческих решений за счет обеспечения руководства полноценной информацией, но она отнюдь не является панацеей при решении системных проблем промышленного предприятия. Данная методика позволяет идентифицировать факт и область возникновения проблемы, но не дает готовых решений.

Почему речь идет об управлении, основанном на эффективности? Нарастание темпов и масштабов производства, повышение качества продукции в настоящее время уже недостаточны для достижения конкурентного преимущества на рынке, и поэтому многие промышленные предприятия переходят на новые прогрессивные методы корпоративного управления. Эти методы позволяют своевременно реагировать на изменение условий на рынке.

Задача системы ключевых показателей эффективности и сбалансированных показателей должна состоять в переводе стратегии в комплексный набор показателей их деятельности, определяющих основные параметры системы измерения и управления. Набор показателей задает основу для формирования стратегии промышленных предприятий и включает количественные характеристики для информирования персонала об основных факторах успеха в настоящем и будущем. Формулируя ожидаемые результаты, промышленное предприятие ставит цель и создает условия для ее реализации, а высшее руководство направляет энергию, способности и знания всего персонала на решение задач долгосрочной перспективы.

Базовая установка концепции сбалансированных показателей должна состоять в том, что традиционные финансово-экономические показатели являются недостаточными для определения стратегического успеха промышленного предприятия и обеспечения обратной связи. Для решения этих задач необходимо иметь более «сбалансированный» набор показателей деятельности промышленного предприятия в различных плоскостях, позволяющий контролировать факторы, влияющие на эти показатели, а не просто отслеживать результаты. Для успешного мониторинга прогресса в достижении стратегических целей не следует все внимание заострять на оценке прошлой деятельности. Необходимо рассматривать те показатели, которые будут влиять на результаты промышленного предприятия в будущем.

Сущность системы сбалансированных показателей заключается в том, что это есть перспективная модель стратегического управления, которая переводит миссию и общую стратегию развития промышленного предприятия в систему конкретных взаимосвязанных показателей текущей деятельности. Цель

использования сбалансированной системы показателей - концентрация деятельности промышленного предприятия на достижении утвержденных акционерами миссии и стратегических целей.

Эффективной технологией сопряжения стратегических и тактических целей деятельности промышленного предприятия, работающего в системе бюджетирования, как раз и является сбалансированная система показателей, которая даст возможность промышленному предприятию согласованно реализовывать процессы стратегического планирования и создания годового бюджета. Максимальный эффект сочетания технологий бюджетирования и сбалансированной системы показателей в решении задач стратегического и оперативного управления достигается при автоматизации этих процессов на единой платформе, что позволяет существенно сократить трудоемкость и оперативность получения оценки того, насколько удалось продвинуться в направлении поставленных целей за отчетный период.

Политика управления бизнесом на исследуемых промышленных предприятиях, направленная на достижение многомерной цели, может реализовываться с использованием системы ключевых показателей эффективности, которые разрабатываются в целом для промышленного предприятия и каждого центра финансовой ответственности. Система ключевых показателей эффективности должна соответствовать финансовой структуре, на которой основана система бюджетирования.

Поскольку на работу любого промышленного предприятия основное влияние оказывают финансы, все показатели должны быть так или иначе связаны с финансовым результатом - либо напрямую, либо через цепочку промежуточных коэффициентов (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь показателей эффективной работы промышленных предприятий с их финансовым состоянием

Таким образом, сбалансированная система показателей позволяет проводить всесторонний анализ взаимосвязей внутри промышленного предприятия, своевременно отслеживать как позитивные, так и негативные изменения в различных сферах управления и влиять на них. Но для того чтобы этот инструмент заработал, необходимо в первую очередь проводить стратегическое планирование.

Список литературы

1. *Хижняк, Е.А.* Формирование системы стратегического управления затратами / Е.А. Хижняк // Проблемы современной экономики. - 2007. - №1 (21).
2. *Шеремет, А.Д.* Управленческий учет / А.Д. Шеремет. - М. : ИД ФБК-Пресс, 2005.
3. *Экономика предприятия* / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - М. : ЮНИТИ, 2009.

КУРС НА ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

Сыдыкова А.Н.

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

В Казахстане нужно повышать информированность населения о Программе форсированного индустриально-инновационного развития (ФИИР).

Социологические замеры показывают, что население, к сожалению, не знает о задачах Программы ФИИР. Нужно больше работать над тем, чтобы граждане прониклись ею и приняли участие в осуществлении. Ведь это программа не правительства, а всего народа.

Программа сама по себе хороша, но если люди не будут знать ее, то она останется пустым звуком.

Воодушевление населения по поводу производимых реформ очень важно. И прежде всего по поводу очень важного тезиса, который в свое время провозгласил президент: самое главное для нашей страны - это экономика, а потом, на этом базисе, политика.

Представлены результаты социсследования, в ходе которого методом анкетирования были опрошены 1000 респондентов во всех областях и городах республиканского значения. Исследование показало, что общая осведомленность граждан о программе составляет 53,4%. Но глубокое понимание ее целей продемонстрировали лишь 6,5%. Еще 46,9% что-то слышали о ней.

Напрашивается вывод, что программу нужно сделать чуть теплее к населению, то есть приблизить к нему, тогда поднимется и интерес к ней.

В то же время потенциал поддержки у Программы ФИИР оказался огромный - на вопрос, поддерживаете ли вы курс на индустриально-инновационное развитие, положительно ответили 92%. При этом больше тех,

кто считает, что, может, не все получается гладко, но мы пытаемся сделать какие-то шаги. Хотя достаточно велико число опрошенных, полагающих, что есть проблема - все что-то предлагают, но довести до конца предложенное не хватает терпения. Заметная часть населения указывает, что промышленное оборудование продолжает устаревать.

Реализация масштабной Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития страны. В рамках этого документа предусмотрена реализация еще четырех программ. Это – «Производительность-2020», «Инвестор-2020», «Дорожная карта бизнеса -2020» и «Экспортер-2020». Мы подробно рассказали о программах «Производительность-2020», «Экспортер-2020». Сегодня разговор пойдет о «Дорожной карте бизнеса - 2020».

Цели программы «Дорожная карта бизнеса -2020»

Основная цель программы – обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Задача – поддержка новых бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, поддержка экспортоориентированных производств. Срок реализации – до 2020 года. Программа «Дорожная карта бизнеса -2020» разработана для реализации Послания Президента страны народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» и Стратегического плана развития Казахстана до 2020 года.

Программа является логическим продолжением реализации дорожных карт 2009 и 2010 годов. При этом акцент смещается на посткризисное развитие, сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Государственной программой предусматривается ускоренное развитие несырьевых секторов экономики. При этом наряду с реализацией крупных инвестиционных проектов в традиционных экспортоориентированных секторах экономики, инициаторами которых являются национальные холдинги, системообразующие компании топливно-энергетического комплекса и металлургической промышленности, приоритетом государственной программы является развитие малого и среднего предпринимательства, а для создания современных производств с перспективой развития их экспортной ориентированности. В том числе, разумеется, и в Атырауской области. Такие инструменты, как гарантирование кредитов и субсидирование процентных ставок по кредитам, являются достаточно популярными и применяются с целью развития и поддержки того или иного сектора экономики.

Основные проблемы, сдерживающие инициативы предпринимательства, прежде всего, мало го и среднего, в развитии новых производств.

Это, в первую очередь, доступ к финансированию и высокая стоимость заимствования, неразвитость индустриальной инфраструктуры, инфраструктуры поддержки предпринимательства. Кроме того, сохраняется большая долговая нагрузка у предприятий, образовавшаяся в предыдущие

годы, что ограничивает их инвестиционную активность. Согласно программе предполагается адаптация и использование инструментов поддержки предпринимателей, таких как субсидирование и гарантирование кредитов, сервисная поддержка, подведение производственной инфраструктуры и подготовка кадров.

Целевые индикаторы программы «Дорожная карта бизнеса -2020»

Основные целевые индикаторы – это удешевление кредитов на общую сумму не менее 400 млрд. тенге ежегодно. К 2015 году: увеличение доли обрабатывающей промышленности в структуре ВВП до уровня не менее 12,5%; увеличение доли несырьевого экспорта до уровня не менее 40% в общем объеме экспорта; увеличение объема несырьевого экспорта до уровня не менее 43% от объема совокупного производства обрабатывающей промышленности; увеличение производительности труда в обрабатывающей промышленности не менее, чем в 1,5 раза. Количественные показатели индикаторов до 2020 года будут определены по результатам реализации первого этапа программы, с последующим внесением дополнений.

Направления программы «Дорожная карта бизнеса -2020»

Решение задач осуществляется по трем направлениям. Это – поддержка новых бизнес-инициатив; оздоровление предпринимательского сектора; поддержка экспортоориентированных производств.

Особенности первого направления – поддержка новых бизнес-инициатив

Оно предусматривает оказание государственной поддержки при реализации проектов в несырьевых секторах экономики в соответствии с приоритетами Государственной программы. Государственная поддержка в рамках первого направления реализации Программы заключается в субсидировании процентной ставки по кредитам банков для реализации проектов; частичном гарантировании по кредитам банков, направленным на реализацию проектов; развитии производственной (индустриальной) инфраструктуры; сервисной поддержке ведения бизнеса; подготовке кадров, молодежной практике и организации социальных рабочих мест. Участниками первого направления могут быть предприниматели, реализующие или планирующие реализовать инвестиционные проекты в приоритетных секторах экономики.

Условия субсидирования процентной ставки

Субсидирование ставки вознаграждения банка осуществляется по новым кредитам, выдаваемым для реализации новых инвестиционных проектов, а также проектов, направленных на модернизацию и расширение производства. Сумма кредита, по которому осуществляется субсидирование процентной ставки, не может превышать 3 млрд. тенге для одного заемщика. Срок субсидирования составляет от 1 года до 3 лет с возможностью дальнейшей пролонгации до 10 лет. Заявитель должен обеспечить участие в реализации проекта собственных средств не ниже 15% от общей стоимости реализации проекта.

Механизм субсидирования процентной ставки

- Заявитель обращается в банк. Банк проводит оценку финансово-экономической эффективности проекта, и, в случае положительного решения, направляет уведомление заявителю о готовности кредитовать проект. Заявитель с положительным решением банка обращается к координатору программы на местном уровне, который выносит данный проект на рассмотрение. Проект рассматривается на соответствие критериям программы, и принимается решение по возможности (или невозможности) субсидирования. Далее координатор программы на местном уровне направляет перечень одобренных проектов в соответствующие банки с условиями субсидирования, а также финансовому агенту. По проектам, имеющим положительное решение банков, заключается договор субсидирования, в рамках которого финансовый агент и участник программы выплачивают банку соответствующие части ставки вознаграждения.

Условия предоставления гарантий по кредитам банков

- Гарантия предоставляется только по кредитам, выдаваемым для реализации новых проектов, а также по реализуемым проектам, направленным на модернизацию и расширение производства. Сумма кредита, по которому осуществляется гарантирование, не может превышать 3 млрд. тенге для одного заемщика. Размер гарантии не может быть выше 50% от суммы кредита. Максимальный срок кредита, по которому выдается гарантия, не может превышать 10 лет. Гарантирование не может осуществляться по кредитам, выдаваемым на пополнение оборотных средств, за исключением случаев, когда финансирование оборотных средств осуществляется в рамках кредита на приобретение или модернизацию основных средств, но не более 20% от суммы кредита. Заявитель должен обеспечить участие в реализации проекта собственных средств не ниже 15% от общей стоимости реализации проекта.

Условия предоставления поддержки в рамках развития производственной инфраструктуры

Развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры будет заключаться в подведении недостающей инфраструктуры и может осуществляться для проектов, направленных на модернизацию и расширение производств, как для отдельных проектов индивидуально, так и в рамках организации промышленных площадок. Выделение средств может быть направлено только на строительство и реконструкцию следующей инфраструктуры: дороги, канализация, теплоснабжение, водопроводы, железнодорожные тупики, телефонизацию, электрические подстанции, линии электропередачи. Выделение средств должно осуществляться на основании технико-экономического обоснования или бизнес -плана на строительство или реконструкцию. Стоимость строительства (реконструкции) инфраструктуры не должна превышать 50% от стоимости проекта в случае подведения инфраструктуры для отдельного проекта. Развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры должно соответствовать генеральному плану развития населенного пункта.

Второе направление программы – оздоровление предпринимательского сектора.

Меры поддержки

Второе направление программы направлено на оздоровление предприятий несырьевого сектора экономики.

В рамках оздоровления может оказываться следующая поддержка. Это субсидирование должнику процентной ставки по уже имеющимся кредитам банков и на новую задолженность в рамках одной кредитной линии, которая возникает после одобрения проекта. Рассмотрение вопроса предоставления должнику отсрочки по погашению налоговой задолженности в бюджет (кроме индивидуального подоходного налога, удерживаемого у источника выплаты) без начисления пени, которая теперь предусмотрена в установленном порядке в Налоговом кодексе. Участниками второго направления программы могут быть предприниматели, работающие в приоритетных секторах экономики. Не могут быть: предприятия металлургической промышленности, осуществляющие переработку минерального сырья и включенные в перечень крупных налогоплательщиков, подлежащих мониторингу; предприятия, не согласившиеся раскрыть полную информацию по финансово-экономическому состоянию, кредитам и иной задолженности; предприниматели, не согласовавшие план финансово-экономического оздоровления с кредитором.

Меры поддержки экспортоориентированных производств

Третье направление реализации программы направлено на поддержку предпринимателей, экспортирующих продукцию на внешние рынки. Государственная поддержка будет оказываться через субсидирование процентной ставки по уже имеющимся кредитам банков. Участниками третьего направления программы могут быть предприниматели, экспортирующие более 10% производимой продукции во всех секторах экономики, за исключением горнодобывающей промышленности, предприятий металлургической промышленности, осуществляющих переработку минерального сырья. Сумма кредита, по которому осуществляется субсидирование процентной ставки, здесь не может превышать 3 млрд тенге для одного заемщика. Срок – от 1 года до 3 лет с возможностью дальнейшей пролонгации до 10 лет. Размер субсидирования с 2011 года составляет 70% от ставки вознаграждения банка.

Список литературы:

1. Прикаспийская коммуна (Атырау), № 104 (19269), 06.09.2011г. /Виктор Сутягин/

КРЕДИТОВАНИЕ АПК В КАЗАХСТАНЕ: СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

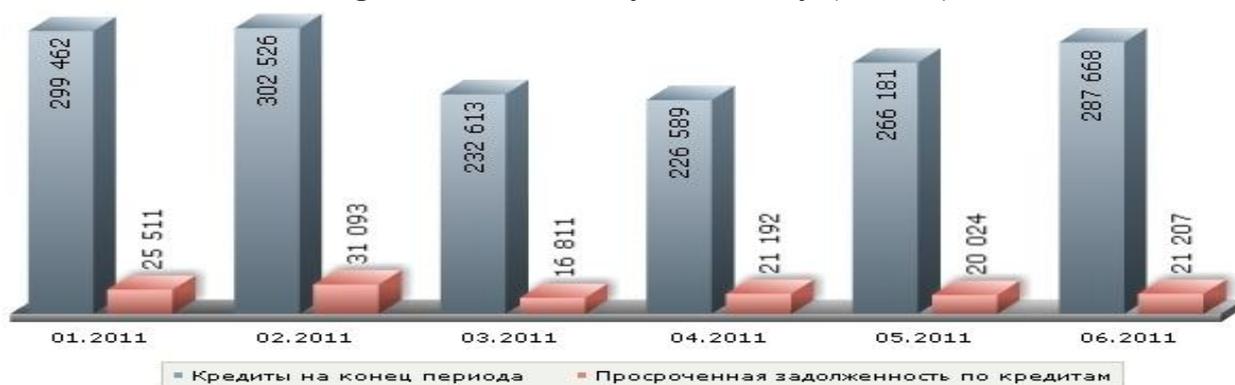
*Узбаканова Ш.Б., ст. преподаватель;
Молдакенова Е.К., ст. преподаватель
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

В Казахстане сельскохозяйственные товаропроизводители работают в условиях льготного налогообложения, проводятся мероприятия по борьбе с болезнями растений, удешевляется стоимость элитных семян, племенной продукции, минеральных удобрений, работают программы лизинга сельскохозяйственной техники, государственных закупок зерна и животноводческой продукции, внедряются пилотные проекты по кредитованию через систему кредитных товариществ, реализуются "Государственная агропродовольственная программа Республики Казахстан на 2009-2011 гг.",

В настоящее время сельскохозяйственные товаропроизводители работают в условиях льготного налогообложения, для них устанавливается специальный налоговый режим: для крестьянских (фермерских) хозяйств применяется уплата единого земельного налога в размере 0,1% стоимости земельного участка (вместо налогов: земельного, индивидуального подоходного, НДС, на транспортные средства, на имущество); для юридических лиц - патентная система в размере 20% (вместо налогов: корпоративного подоходного, социального, земельного, на имущество, на транспортные средства, на добавленную стоимость). Применение этой налоговой системы позволило довести удельный вес налогов и платежей в бюджет в общем объеме валового внутреннего продукта сельского хозяйства республики до 5%, при удельном весе налогов по всем отраслям экономики 19,4%. При этом уменьшение налоговой базы сельскохозяйственных товаропроизводителей составило за 2002 г. около 20 млрд. тенге. Снизится налогообложение товаропроизводителей с учетом уменьшения НДС с 16 до 15%, ставки социального налога - с 20 до 7, индивидуального подоходного налога с 30 до 20%.

Доля кредитов с просроченной задолженностью в сельском хозяйстве - 7,3% (21,2 млрд. тг).

Кредиты сельскому хозяйству (млн тг).



При поддержке правительством сельского хозяйства прирост по сравнению с предыдущим годом сельскохозяйственной продукции по Казахстану составил в 1999 г. и 2000 г. по 8,2%, в 2001 г. - 16,9, в 2002 г. - 6,6%. Сельское хозяйство развивается темпами, которые соответствуют темпам роста потребительского спроса. Объем инвестиций в сельское хозяйство республики возрос в 2002 г. по сравнению с 1998 г. в 3,4 раза. Также проводятся мероприятия по защите растений и удешевляется стоимость элитных семян, племенной продукции животноводства, минеральных удобрений, работают программы лизинга сельскохозяйственной техники, государственных закупок зерна, животноводческой продукции, пилотные проекты по кредитованию через систему кредитных товариществ, государственная агропродовольственная программа и т.п.

В результате формирования рыночного механизма хозяйствования в аграрной сфере экономики и, прежде всего в сельском хозяйстве, повышается эффективность производства. Растут урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных, производство основных видов сельскохозяйственной продукции. Внедрение мероприятий организационно - технологически - экономического характера привело к тенденции повышения рентабельности сельскохозяйственного производства за счет выпуска конкурентоспособной продукции, т. е. появился собственный источник финансирования - прибыль. В среднем за 1995-1998 гг. убыток предприятий со статусом юридического лица составил 25,3 млрд. тенге, в том числе на одно хозяйство 8,4 млн. тенге, уровень убыточности от реализации всех видов сельскохозяйственной продукции - 21,5%, из нее продукции растениеводства - 13, животноводства - 34,7%; удельный вес убыточных хозяйств в их общем количестве - 76,5%, за 1999-2001 гг. прибыль - 3,8 млрд. тенге, уровень рентабельности от реализации сельскохозяйственной продукции - 16,3%, в том числе продукции растениеводства - 23,6, животноводства - уровень убыточности 6,5%, удельный вес убыточных хозяйств - 51%. В 2002 г. прибыль достигла 10 млрд. тенге, удельный вес убыточных хозяйств - 48,5%.

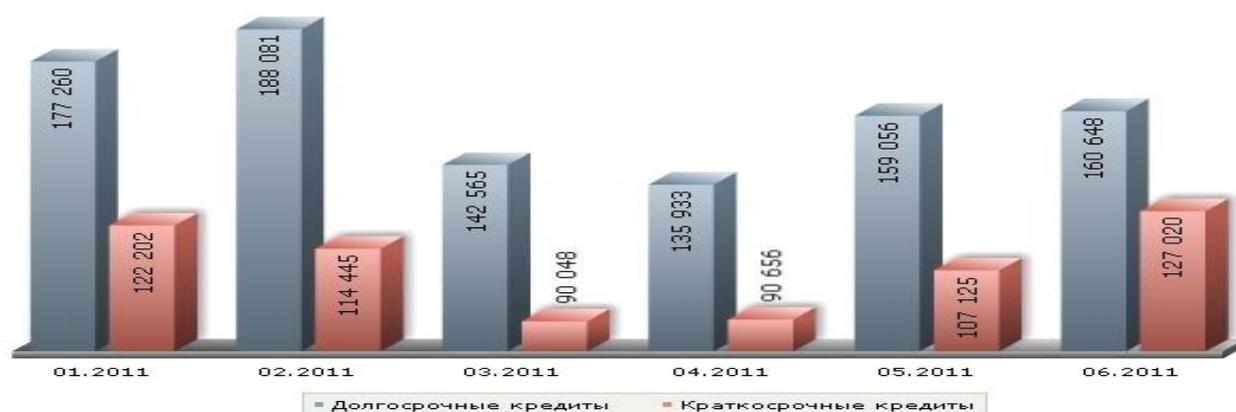
Эффективно осуществляют производство ПК "Ташкарасу", "Ширин" Уйгурского района, КТ "Хильниченко и К" Ескельдинского района, ПК "Луч Востока" Талгарского района, СПК "Мамыр" Карасайского района

Алматинской области, в которых доля собственных средств в общем объеме ресурсов превышает оптимальный уровень; производство осуществляется в основном за счет собственных средств, часть из которых вкладывается в наиболее мобильные активы, что позволяет предприятию маневрировать собственными средствами, финансирование осуществляется за счет прибыли. Эти предприятия имеют ликвидные балансы, в них текущие активы в полной мере покрываются краткосрочными активами. Они рентабельно ведут производство. Так, в КТ "Хильниченко и К" уровень рентабельности имущества (активов) в среднем за 2000-2001 гг. составил 21,5%, рентабельность: внеоборотных активов - 45,3%, оборотных активов - 41, инвестиций - 26,3, собственного капитала - 27,3, реализованной продукции - 33,7, совокупного используемого капитала-21,5%. В то же время ситуация в агропромышленном комплексе остается сложной по финансовому обеспечению, только около 40% общего количества предприятий и около 35% крестьянских (фермерских) хозяйств республики платеже-, кредитоспособны и представляют финансово устойчивые формирования, остальные сельскохозяйственные формирования ведут простое воспроизводство, и большинство из них банкроты (26% сельскохозяйственных предприятий и около 60% крестьянских (фермерских) хозяйств

Отрасль, по общепринятым стандартам, считается конкурентоспособной, если на нее приходится не менее 3,25% мирового экспорта: доля же Казахстана в мировом экспорте по сельскохозяйственным продуктам составляет 0,25%. Поэтому при подготовке к вступлению в ВТО следует увеличить объем государственной поддержки сельского хозяйства в связи с устаревшими технологиями, низкой рентабельностью сельскохозяйственной продукции.

Анализ показывает, что основными причинами тяжелого финансового состояния сельскохозяйственных предприятий являются: формирование нерегулируемого рынка; разрыв сложившихся хозяйственных связей между сельскохозяйственными предприятиями и всеми хозяйствующими субъектами рынка; неэффективная приватизация сельскохозяйственных предприятий; диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и услуги, сырье и продовольствие; монополизм агросервисных, заготовительных и торговых предприятий, низкий уровень государственной финансовой поддержки товаропроизводителей; либерализация внешнеэкономической деятельности без учета конкурентоспособности продукции; низкий уровень адаптации сельского населения к условиям рынка. В большинстве сельскохозяйственных формирований из-за недостатка финансовых средств, прибыли, кредитов, инвестиций, государственной финансовой поддержки нерационально используется их производственный потенциал, что не позволяет вести производство на самоокупаемости и самофинансировании.

Доля краткосрочных кредитов в сельском хозяйстве - 44,2 % (127,0 млрд.тг)
Кредиты сельскому хозяйству (млн тг)



В аграрном секторе республики при проведении государственных мероприятий необходимо учитывать множество сопутствующих факторов, прямо или косвенно влияющих на эффективность проводимой государственной политики. Расчеты показывают, что для производства дешевой высококачественной продукции, соблюдения научно обоснованной системы ведения сельскохозяйственного производства, необходимо чтобы размер

Финансовое обеспечение сельскохозяйственных предприятий нуждается в усилении государственной поддержки. Следовательно, должны быть подготовлены предложения и рекомендации по совершенствованию методов, принципов и порядка государственной финансовой поддержки с учетом производства и соблюдения технологии производства сельскохозяйственной продукции, что позволит значительно повысить их эффективность.

Список литературы:

1. Аубакиров Я.Н. Экономические проблемы стратегии Казахстана.- Алматы, 1997.
2. Валовой Д.В. Рыночная экономика. Возникновение, эволюция и сущность. М.: ИНФРА - М, 2005.
3. Введение в рыночную экономику Под ред. А. Я. Лившица, И. Н. Никулиной. - М.: Высшая школа, 2003.
4. Гамарник Г.Н. Управление экономикой Казахстана: методология, подходы, пути реализации.- Алматы. - 2002.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Шойбакова А.Е., Шойбакова Е.О., ст. преподаватель
Курманбаев С.К., д.с-х.н., профессор
зав. кафедрой экономики и менеджмента
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

Сценарные варианты развития экономики Республики Казахстан на 2011-2013 годы. В целях разработки последовательной и сбалансированной политики Национальный Банк Республики Казахстан принял решение разработать Основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан на один год с учетом среднесрочных прогнозов на 3 последующих года. Указанные сценарии являются синхронизированными и согласованными с оценками Правительства Республики Казахстан при формировании Прогноза социально-экономического развития Республики Казахстан на 2011-2015 годы. Учитывая степень воздействия на экономику Республики Казахстан, ключевым критерием разделения на сценарные варианты при разработке денежно-кредитной политики на 2011-2013 годы был определен среднегодовой уровень мировых цен на нефть. Были рассмотрены три сценария развития макроэкономической ситуации, которые предполагают уровень цен на нефть в 35, 65 и 80 долларов США за баррель. Прогнозы основных показателей денежно-кредитной политики Республики Казахстан основаны на прогнозах платежного баланса, которые являются достаточно консервативными.

Таблица 1. Прогноз реального ВВП и показателей платежного баланса в 2011-2013 годах по трем сценариям

	2011			2012			2013		
	35	65	80	35	65	80	35	65	80
Реальный рост ВВП, %	-0,5	3,1	4,7	0,9	3,3	4,9	1,9	3,5	5
Текущий счет, в % к ВВП	-7,2	0,9	1,6	-5,8	1,5	1,5	-4,7	1,9	1,4
Платежный баланс, в % к ВВП	-1,9	2,8	2,6	-0,4	1,9	1,8	-1,8	2,2	0,6

При всех трех сценариях было принято во внимание планируемое в 2011 году повышение пенсий, пособий, заработных плат и других социальных выплат из бюджета.

Данное повышение потребует соответствующих мер со стороны Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан в части поддержания совокупного предложения на уровне,

соответствующем совокупному спросу в экономике. Из-за неясных перспектив в отношении списания банками «плохих» кредитов представить прогноз или оценку о динамике и объемах кредитов экономике не представляется возможным.

Ожидается, что в 2011 году объемы погашения кредитов и списания «плохих» кредитов будут компенсировать объемы выдачи новых кредитов. В этой связи, в 2011 году ожидается стабильный уровень задолженности экономики по кредитам, а в 2012-2013 годах было сделано допущение об их росте на 10% в год. В 2011 году ожидается сохранение инфляционного фона на текущем уровне. Это связано с тем, что основными рисками роста инфляции в 2011 году будут оставаться факторы, действующие в 2010 году. При этом в 2011 году влияние монетарных факторов на формирование инфляционных процессов в Республике Казахстан, как и в 2010 году, будет минимальным.

При реализации всех сценариев развития экономики Республики Казахстан в 2011-2013 году основной целью Национального Банка Республики Казахстан является обеспечение стабильности цен, что предполагает удержание инфляции в коридоре 6,0-8,0%. При реализации первого сценария ожидается незначительное сокращение экономики Казахстана в 2011 году с последующим восстановлением реального роста экономики до 2% в 2013 году. В рамках данного сценария ожидается снижение деловой активности, сокращение совокупного спроса, ухудшение показателей платежного баланса и снижение денежного предложения. Снижение спроса экономики на деньги будет сопровождаться сокращением денежного предложения в 2011 году.

В 2012-2013 годах денежное предложение несколько увеличится, однако темпы его роста будут ограниченными. Разнонаправленная динамика денежного предложения будет способствовать незначительному снижению уровня монетизации.

По оценке Национального Банка Республики Казахстан, вероятность реализации данного сценария достаточно низкая. В случае реализации второго сценария цены на нефть будут выше по сравнению с первым сценарием, но ниже фактического уровня, сложившегося в 2010 году.

В результате, темпы роста экономики Казахстана в 2011-2013 годах замедлятся по сравнению с 2010 годом. Счет операций с капиталом и финансами в 2011-2013 годах сохранится положительным.

Однако к концу прогнозного периода чистый приток может сократиться, главным образом, за счет снижения потребности в валовом поступлении прямых иностранных инвестиций в крупные нефтегазовые проекты, если не начнется реализация новых этапов работ в этих проектах.

На этом фоне ожидается, что текущий счет и общий платежный баланс в 2011-2013 годах будут положительными. Темпы расширения денежного предложения будут соответствовать темпам роста номинального ВВП в 2011-2013 годах. При этом более благоприятная макроэкономическая ситуация, сопровождающаяся положительной динамикой экономического роста, будет способствовать росту уровня монетизации.

В соответствии с третьим сценарием темпы экономического роста в Казахстане в 2011-2013 годах ожидаются на более высоком уровне по сравнению с предыдущими сценариями.

По сравнению с предыдущим сценарием, при более высоком уровне экспортных доходов и фиксированных объемах трансферта в республиканский бюджет ускорятся темпы роста иностранных активов Национального фонда Республики Казахстан. Это будет способствовать увеличению оттока по счету операций с капиталом и финансами по сравнению с предыдущим сценарием.

В рамках 3 сценария ожидается более высокий совокупный спрос, в том числе на импортные товары, по сравнению с предыдущим сценарием. В итоге профицит общего платежного баланса будет более умеренным. Спрос на деньги также окажется более высоким по сравнению с предыдущими сценариями.

При этом в 2011 году ожидается значительный рост номинального ВВП, темпы которого в 2012-2013 годах стабилизируются. В результате, динамика денежного предложения будет соответствовать динамике номинального ВВП, что обеспечит рост монетизации в прогнозируемом периоде. Национальный Банк Республики Казахстан считает наиболее вероятным реализацию третьего сценария развития экономики Республики Казахстан, исходя из этого, были разработаны меры денежно-кредитной политики на 2011 год. Меры на последующие годы будут уточняться по результатам 2011 года.

2. Денежно-кредитная политика Республики Казахстан на 2011 -2013 годы

В 2011 году Национальный Банк Республики Казахстан определяет приоритетным направлением своей деятельности осуществление денежно-кредитной политики, ориентированной на обеспечение стабильности цен и поддержание низкого уровня годовой инфляции, адекватного складывающимся макроэкономическим предпосылкам. Несмотря на то, что основной целью денежно-кредитной политики Национальный Банк Республики Казахстан определил стабильность цен, переход к принципам инфляционного таргетирования переносится на более длительные перспективы по мере повышения эффективности процентных ставок, как инструментов денежно-кредитной политики Национального Банка Республики Казахстан. Будет продолжена работа по совершенствованию и повышению эффективности инструментов денежно-кредитной политики и дальнейшему усилению влияния принимаемых мер на состояние денежного рынка. По окончании действия установленного коридора колебаний обменного курса тенге Национальный Банк Республики Казахстан перейдет к режиму управляемого плавающего валютного курса. Это обусловлено стабильностью национальной валюты, чему способствует благоприятная ценовая конъюнктура на основные позиции казахстанского экспорта на мировых рынках и состояние платежного баланса. Фундаментальные предпосылки для девальвации тенге в среднесрочном периоде отсутствуют. Кроме того, при реализации 2 и 3 сценариев развития экономики ввиду положительного сальдо платежного баланса высока вероятность укрепления национальной валюты. При этом переход к режиму управляемого плавающего валютного курса не снимает обязательств Национального Банка Республики Казахстан по обеспечению стабильности

национальной валюты. Меры Национального Банка Республики Казахстан будут направлены на недопущение значительных колебаний реального курса национальной валюты, которые могут оказать негативное влияние на конкурентоспособность отечественного производства в условиях постоянно меняющейся мировой конъюнктуры. Национальный Банк Республики Казахстан будет стремиться к дальнейшему снижению своего участия на валютном рынке в целях повышения гибкости курса тенге. Процентная политика Национального Банка Республики Казахстан будет направлена на удержание рыночных ставок на денежном рынке краткосрочных инструментов в пределах коридора ставок Национального Банка Республики Казахстан. При этом дальнейшая реализация процентной политики будет направлена на сужение коридора ставок. Основные усилия Национального Банка Республики Казахстан будут сосредоточены на более гибком регулировании нижней границы коридора ставок (ставки по депозитам банков, размещаемым в Национальном Банке Республики Казахстан), по которой осуществляется изъятие ликвидности банков. Кроме того, изменение нижней границы коридора ставок будет определяться динамикой прогнозируемой инфляции на среднесрочный период. Официальная ставка рефинансирования, являющаяся верхней границей коридора, будет определяться исходя из текущей ситуации на денежном рынке и уровня инфляции. В 2011 году Национальным Банком Республики Казахстан будет рассмотрен вопрос о дифференциации ставок по операциям Национального Банка Республики Казахстан в зависимости от сроков и условий. Основными инструментами регулирования ставок вознаграждения на финансовом рынке, а также стерилизации избыточной ликвидности банков останутся краткосрочные ноты и депозиты банков второго уровня в Национальном Банке Республики Казахстан. Эмиссия краткосрочных нот будет также направлена на поддержание вторичного рынка государственных ценных бумаг, формирование кривой доходности по финансовым инструментам сроком до 1 года. В 2011 году ситуация с ликвидностью на денежном рынке кардинально не изменится. В связи с этим, сроки обращения краткосрочных нот предполагается сохранить на существующем уровне – 3 и 6 месяцев. При необходимости Национальный Банк Республики Казахстан будет предоставлять займы рефинансирования для поддержания краткосрочной ликвидности банков. Сроки данных операций останутся короткими. При этом Национальный Банк Республики Казахстан не ожидает роста спроса на данные ресурсы. Также будет рассмотрена возможность предоставления ликвидности посредством проведения операций с международными финансовыми организациями. В целях повышения эффективности инструментов по регулированию ликвидности банков будет рассмотрена возможность возобновления проведения операций прямого и обратного РЕПО с банками в секторе автоматического РЕПО на Казахстанской фондовой бирже. В 2011 году Национальный Банк Республики Казахстан начнет работу по совершенствованию механизма минимальных резервных требований, повышению эффективности его применения, главным образом, в части изменения состава резервных активов. Будет рассмотрен вопрос

исключения из базы резервных активов банка активов в иностранной валюте. В среднесрочной перспективе (в 2012-2013 годах) планируется также рассмотреть вопрос исключения из состава резервных активов наличных денег в кассах банков. Для недопущения значительного ухудшения ситуации с ликвидностью банков Национальный Банк Республики Казахстан может рассмотреть вопрос снижения нормативов минимальных резервных требований. Достижение цели по инфляции в пределах 6-8% по всем сценарным вариантам будет обеспечиваться соответствующими мерами денежно-кредитной политики. Увеличение избыточного денежного предложения, которое может повлечь усиление инфляционного давления, будет сопровождаться ростом стерилизационных операций Национального Банка Республики Казахстан. Денежно-кредитная политика Республики Казахстан будет адекватна складывающимся макроэкономическим условиям. Денежное предложение в экономике будет сохраняться на уровне, соответствующем росту экономики. Денежно-кредитная политика Республики Казахстан будет создавать условия для решения проблемы восстановления кредитной активности путем гибкого регулирования ликвидности в банковском секторе. Вместе с тем, эффективность данных мер будет зависеть от структурных преобразований в банковском секторе. Денежно-кредитная политика Республики Казахстан, в том числе валютная политика, будет учитывать, как возможные экономические выгоды, так негативные последствия и риски для экономики Республики Казахстан, вытекающие из реализации договоренностей, достигнутых в рамках соглашений Единого экономического пространства. Денежно-кредитная политика Республики Казахстан будет способствовать выполнению прогнозов социально-экономического развития Республики Казахстан. В случае реализации более благоприятных сценариев развития экономики (2 и 3 сценарии) в 2011 году, денежно-кредитная политика в последующие годы будет осуществляться в рамках основных направлений, определенных настоящим документом. Основные параметры денежно-кредитной политики и платежного баланса, в том числе меры денежно-кредитной политики, на последующие годы будут уточнены по результатам 2011 года

Таблица 2. - Первый сценарий развития экономики

	2010	2011	2012	2013
Инфляция, %	7,3	6,0-8,0	6,0-8,0	6,0-8,0
Официальная ставка рефинансирования, %	7,0	6,0	6,0	6,0
Денежная база, млрд. тенге	2805	2563	2673	2821
изменение в %	14,5	-8,7	4,3	5,5
Денежная масса, млрд. тенге	8754	7910	8220	8652
изменение в %	16,9	-9,6	3,9	5,2
Депозиты резидентов, млрд. тенге	7666	6917	7198	7572
изменение в %	16,6	-9,8	4,1	5,2

Кредиты экономике, млрд. тенге	7489	7489	7564	7715
изменение в %	-2,0	0,0	1,0	2,0
Уровень монетизации экономики, %	45,3	44,8	44,5	44,0

Таблица 3 Второй сценарий развития экономики

	2010	2011	2012	2013
Инфляция, %	7,3	6,0-8,0	6,0-8,0	6,0-8,0
Официальная ставка рефинансирования, %	7,0	7,0	7,0	7,0
Денежная база, млрд. тенге	2805	3077	3379	3698
изменение в %	14,5	9,7	9,8	9,5
Денежная масса, млрд. тенге	8754	9673	20710	11766
изменение в %	16,9	10,5	10,7	9,9
Депозиты резидентов, млрд. тенге	7666	8477	9396	10331
изменение в %	16,6	10,6	10,8	10,0
Кредиты экономике, млрд. тенге	7489	7489	8238	9062
изменение в %	-2,0	0,0	10,0	10,0
Уровень монетизации экономики, %	45,3	45,6	46,0	46,2

Таблица 4 Третий сценарий развития экономики

	2010	2011	2012	2013
Инфляция, %	7,3	6,0-8,0	6,0-8,0	6,0-8,0
Официальная ставка рефинансирования, %	7,0	8,0	8,0	8,0
Денежная база, млрд. тенге	2805	3316	3710	4132
изменение в %	14,5	18,2	11,9	11,4
Денежная масса, млрд. тенге	8754	10444	11781	13166
изменение в %	16,9	19,3	12,8	11,8
Депозиты резидентов, млрд. тенге	7666	9161	10358	11589
изменение в %	16,6	19,6	13,1	11,9
Кредиты экономике, млрд. тенге	7489	7489	8238	9062
изменение в %	-2,0	0,0	10,0	10,0
Уровень монетизации экономики, %	45,3	45,6	46,1	46,3

При построении прогноза по платежному балансу на 2011-2013 годы были также учтены предположения и ожидания министерств и ведомств Республики Казахстан относительно поступлений иностранных инвестиций в крупные проекты, имевшихся на конец сентября 2010 года.

Данный коридор установлен до 20 марта 2011 года. В течение 2010 года обменный курс тенге по отношению к доллару США оставался в заданном коридоре при минимальном участии Национального Банка Республики

Казахстан на внутреннем валютном рынке. При этом отмечалась тенденция укрепления национальной валюты. В 2010 году коридор процентных ставок Национального Банка Республики Казахстан оставался неизменным. В течение всего года официальная ставка рефинансирования, являющаяся верхней границей данного коридора, сохранялась на уровне 7,0%. Ставка по привлекаемым от банков депозитам, выступающая в качестве нижней границы коридора краткосрочных ставок на денежном рынке, составляла 0,5% по 7-дневным депозитам и 1,0% – по 1-месячным депозитам.

Список литературы:

1. *Айманова Л.Б.* Банковское дело. Алматы 1998
2. *Арынов Е.М.* Банки Казахстана на внутреннем финансовом рынке, Алматы: ИРК, 2001, 140 с.
3. *Баяхметов Т.* Инвестиции в условиях рынка. Алматы, 2001, 264 с.
4. Земцов А.В. Обзор современной банковской системы// Банковское дело, №1,2001
5. *Колесников В.И., Колесникова Л.П.* Банковское дело. - М., 2006
6. *Маркова О.М.* Коммерческие банки и их операции. М.: Финансы и статистика, 2007, 312 с.
7. *Поляков В.П., Московкина Л.А.* Основы денежного обращения и кредита: Учебное пособие. - М., 2001
8. *Солнцев О.Г.* денежно-кредитная политика на 1998 год// Банковское дело, №3, 1998
9. *Усоскин В.М.* Современный коммерческий банк. Управление и операции. – М., 2002
10. *Харрис Л.* Денежная теория. – М., 2006
11. *Поляков В.П., Московкина Л.А.* Основы денежного обращения и кредита: Учебное пособие. - М., 2006

КЛАСТЕР: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА, ТИПОЛОГИЯ И КЛАССИФИКАЦИИ

*Шунина О.А., ст. преподаватель
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Интеграция как системный процесс объединения хозяйственных блоков может быть реализована на разных уровнях: на уровне страны – макроуровне, либо, объединяя несколько стран – мегауровне. Наибольшего успеха в конкурентной борьбе достигают страны и регионы, имеющие высокотехнологичные кластеры. Так, в странах – лидерах рейтингов конкурентоспособности – США, Швейцарии, Дании, Швеции, Финляндии, Германии, Нидерландах, Великобритании и Франции – проводится

целенаправленная кластерная политика [7, с. 25]. Опираясь на опыт формирования и регулирования кластеров ведущих стран, государственная поддержка кластерных инициатив осуществляется в Индии, Китае, Австрии, Индонезии, Малайзии, Мексике, Чехии, Венгрии, Казахстане, Украине и других странах. Начиная с 2000г. в регионах России начинают формироваться кластерные инициативы и пилотные проекты по созданию кластеров.

Несмотря на то, что основателем кластерного подхода в экономике считается М. Портер (1990г.), предпосылки основных положений и понятий для обозначения территориального (регионального) кластера можно выявить в более ранних работах (первая половина XX в.) как зарубежных ученых (В. Лаунхардт, А. Вебер, А. Лёш, У. Айзард, И. Тюнен), так и в трудах представителей отечественной школы региональных экономических исследований (Н.Н. Колосовский, вторая половина XX в. – Н.Н. Баранский, К.М. Бадман, Н.И. Ларина, Ю.Г. Саушкин и др.). В частности зарубежной школой активно разрабатывались характерные признаки и определение экономического района – субъективного образования, выделяемого по следующим принципам: экономической выгоды, радиуса транспортного влияния, характеристикам рабочей силы, агломерации.

В России к середине XIX в. разрабатываются теоретико-методологические основы, факторы и принципы экономического районирования, в рамках которого специализация развития района предопределяется его ресурсно-сырьевым потенциалом. Н.Н. Колосовский вводит понятие производственно-территориальных комплексов (ПТК), в которых достигается наивысшая эффективность производительных сил за счет комбинирования технологических процессов при переработке сырья, получении энергии, использовании оборудования и труда [1, с. 73]. Ученые Института экономики СО АН в 1960-1965 гг. (К.М. Бадман, Н.И. Ларина и др.) в качестве базового модуля территориальной организации производительных сил предлагают территориально-производственный комплекс (ТПК) – планомерно формируемое взаимодействие технологических процессов по освоению природных ресурсов, значительно повышающее экономическую эффективность производства. И, наконец, в конце XX в. российскими учеными [1, с. 16; 2, с. 25; 3, с. 45] вводится обобщающее понятие региона – как части территории РФ, обладающей общностью природных, социально-экономических, национально-культурных и иных условий.

Очевидным отличием рассмотренных определений является то, что методики западной школы не предусматривали связи производственных процессов с природной ресурсно-сырьевой составляющей территории, в то время как в условиях России с ее огромной территорией и ресурсным потенциалом невозможно просто определить точку размещения промышленного производства, необходимо многофакторное сравнение природных ресурсов с целью выбора тех из них, которые обеспечивают получение наибольшего экономического эффекта с учетом состояния конкретной рассматриваемой части территории. С другой стороны, профессор Г.Г. Шамлина отмечает совпадение приведенных понятий территориальных

образований (ТПК и ПТК), разработанных и внедренных российскими учеными в практику научных исследований, с понятием «кластер» [9, с. 12]. По определению М. Портера «кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Географические масштабы кластера могут варьироваться от групп производства одного города или штата (региона) до страны или даже нескольких соседствующих стран. Кластеры принимают различные формы в зависимости от своей глубины и сложности, но большинство включают компании готового продукта или сервисные компании; поставщиков специализированных факторов производства, компонентов, машин, а также сервисных услуг; финансовые институты, фирмы в сопутствующих отраслях ... правительственные структуры, оказывающие существенное влияние на кластер, могут рассматриваться как его часть» [4, с. 207].

Г.Г. Шамлина также указывает на то, что базисной составляющей, проходящей через все приведенные формулировки понятий территориальных образований российских ученых и кластера, является часть территории формирования этих образований, набор технологических структур и механизмы формирования этих структур; а главной целью – поиск оптимального их сочетания, обеспечивающего наибольший экономический эффект.

Однако, в данном М. Портером определении, нет прямого указания на наличие ресурсно-сырьевого потенциала как обязательного фактора возникновения и развития кластера. Более того, он отмечает [4, с. 181], что местные трудовые и природные ресурсы не обеспечивают преимущества в наукоемких (инновационных) отраслях; набор факторов, которыми обладает государство (либо конкретная местность) в некоторый определенный момент времени, оказывается менее значимым, чем скорость и эффективность их создания и обновления, а также применения в конкретных отраслях. Основываясь на этих утверждениях, можно предположить, что политика кластеризации и разработка механизмов формирования и функционирования уже существующих и предполагаемых кластеров в России будут успешны независимо от отраслей и регионов.

Стремление понять новые формы организации производительных сил, особенно в условиях обострения проблем восстановления и интенсификации потерянных темпов развития экономики, способствовало разработке различных подходов и классификаций в теории кластеров.

Согласно системно-интеграционной теории экономические системы представлены объектами, процессами, средами, проектами в координатах «время-пространство». На основе выделенных признаков и определения сущности кластеров предлагается подразделять их на инновационные производственно-технологические, многопрофильные и специализированные [6, с. 45]. Территориальные кластеры в большей или в меньшей мере являются инновационными, связанными с нововведениями, новообразованиями.

Отличительной особенностью многофункциональных и специализированных кластеров является то, что в качестве их ядра выступают предприятия промышленности или сферы услуг, выпускающие традиционную или усовершенствованную продукцию, услуги, пользующиеся спросом на мировом и региональных рынках.

Ряд авторов [5, с. 14; 8, с. 48] классифицируют кластеры по следующим основным критериям:

- степени сформированности;
- отраслевому признаку.

В свою очередь по степени сформированности кластеры подразделяют на:

- действующие или функционирующие (полное использование первичного ресурса и надежными каналами сбыта, государственная поддержка не играет особой роли);

- устойчивые (существенное использование первичного ресурса, долгосрочные каналы распределения, неполная государственная поддержка);

- латентные или неоформленные (в них накоплена критическая масса необходимых ресурсов и отраслей, но отсутствуют или не развиты партнерские и информационные связи, слабая государственная поддержка, рискованные каналы перераспределения ресурсов);

- потенциальные или неразвитые кластеры (в них существует потенциал, однако не хватает многих составляющих).

По отраслевому признаку кластеры подразделяют по сферам деятельности (АПК, машиностроение, энергетика и т.п.). Однако процесс создания конечного продукта охватывает, как правило, предприятия отраслей-поставщиков, отраслей-потребителей и инфраструктурных отраслей.

Дальнейшие исследования в части классификации кластеров должны быть направлены на выявление возможностей их внедрения в экономику, поскольку простая классификация сама по себе может оказаться не востребованной в практике стратегического развития регионов. Введение отдельных элементов кластера в разработку основ территориальной организации производительных сил страны будет способствовать диверсификации хозяйства страны. Применение кластера в сочетании с методами оценки состояния природных и антропогенных составляющих в их взаимодействии, а также разработка инструментов регулирования и поддержки кластеров, находящихся на определенной стадии развития, позволит определить основные направления более эффективного социально-экономического развития территорий,

Список литературы:

1. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – 2-е изд. / А.Г. Гранберг. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
2. Кистанов, В.В. Региональная экономика России: Учебник / В.В. Кистанов, Н.В. Копылов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 584 с.
3. Мищенко, В.В. Экономика региона : Учебное пособие / В.В. Мищенко. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2003. – 289 с.
4. Портер, Майкл, Э. Конкуренция : Пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с.
5. Батов, Г.Х. Организация устойчивого развития экономики региона на основе кластерных образований [текст] / Г.Х. Батов, М.М. Кандрокова, З.Х. Кумышева // Региональная экономика: теория и практика – 2011. – № 12.
6. Кундиус, В.А. Перспективы развития агротуризма в регионе на основе экономического кластерного партнерства [текст] / В.А. Кундиус, В.В. Чермянина, В.Н. Санталова // Региональная экономика: теория и практика – 2011. – № 9.
7. Печаткин, В.В. Формирование кластерного опорного каркаса регионов как направление повышения конкурентоспособности России [текст] / В.В. Печаткин // Региональная экономика: теория и практика – 2010. – № 34.
8. Тетерин, Н.И. Анализ действующих и выявление потенциальных (формирующихся) кластеров в экономике региона: на примере Саратовской области [текст] / Н.И. Тетерин // Региональная экономика: теория и практика – 2009. – № 23.
9. Шамлина, Г.Г. Кластеры в экономике России [текст] / Г.Г. Шамлина, А.И. Гагарин // Региональная экономика: теория и практика – 2008. – № 6.

Раздел 2. ПРОБЛЕМЫ ОТРАСЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ АГРОКОМПЛЕКСА НА БАЗЕ НАЛАЖИВАНИЯ ВЫПУСКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ПРОДУКЦИИ

Бурляева А.А., ассистент;

Попова А.С., к.э.н., доцент

*Краснодарский государственный университет культуры и искусств
Краснодар, Россия*

Опыт многолетней работы предприятий агропромышленных комплексов в самых разнообразных условиях хозяйствования показывает, что самым надежным путем обеспечения их выживаемости является выпуск дешевой, качественной продукции, а также оказание услуг потребителям в нужный момент, в достаточном количестве и по доступным ценам. А поскольку та или иная фирма, как правило, оказывается не единственной на рынке своей продукции и услуг, то ей приходится думать еще и о том, чтобы победить в конкурентной борьбе за реализацию своих товаров и услуг, не забывая о натиске зарубежных производителей промышленной продукции для отечественного агрокомплекса.

Наличие конкурентной борьбы предполагает существование цивилизованных правил ее ведения – как в смысле действия свода общепринятых условий при осуществлении этой борьбы, так и в смысле выработки эффективной технологии и стратегии ее ведения. Другими словами, без четкого и постоянно работающего механизма конкуренции, предполагающего создание и постоянное обновление конкурентоспособной продукции для агропромышленного комплекса развитие, тем более устойчивое, промышленной его составляющей невозможно [1].

Процесс создания и непрерывного обновления промышленной продукции на предприятиях АПК с целью обеспечения ее постоянной конкурентоспособности предполагает наличие следующих взаимосвязанных этапов работы в этом направлении:

- прогнозирование и определение текущего спроса на продукцию и услуги промышленной составляющей АПК со стороны корпоративных и конечных потребителей;
- диверсификацию их производства и реализации;
- форсированное производство опытных партий и образцов новой сельскохозяйственной техники, минеральных удобрений, ядохимикатов, средств биологической защиты растений, стимулирования привесов в животноводстве;

- организацию выставок, ярмарок и других подобных мероприятий в этом же направлении – с целью формирования спроса потребителей на новые виды промышленной продукции и услуг;
- одновременную ускоренную подготовку массового, легко перестраиваемого производства новых промышленных товаров и услуг, ориентированных на устойчивый платежеспособный спрос;
- создание и поддержание жизнедеятельности дилерской сети по продаже промышленной продукции для корпоративных потребителей в составе АПК и конечных потребителей – населения страны;
- организацию сервисного обслуживания парка сельскохозяйственной и автомобильной техники, технологического оборудования на предприятиях АПК;
- организацию эффективного и экономичного рекламного обеспечения выпуска конкурентоспособной промышленной продукции АПК;
- создание на предприятиях маркетинговых структур управления, всецело подчиненных выявлению и всемерному удовлетворению спроса корпоративных и индивидуальных потребителей;
- налаживание мониторинга за зарубежными и отечественными конкурентами и за конъюнктурой на рынке[3].

Прогнозирование необходимо для того, чтобы убедиться, насколько реальны и благоприятны для промышленной составляющей АПК поставленные перед ней цели. Оно выступает как система количественных и качественных предплановых изысканий, направленных на выяснение возможного состояния и результатов деятельности промышленных предприятий в составе АПК в будущем. Часто, говоря о прогнозах, подразумевают только анализ возможностей предприятия или промышленной составляющей АПК в целом. Однако для того, чтобы прогноз мог явиться основой разработки стратегии планирования и управления предприятием (направленной в первую очередь на устойчивое развитие), он должен охватывать значительно более широкий круг вопросов, чем внутренняя деятельность предприятия или промышленной составляющей АПК в целом, и в частности:

- основные технические и организационно-экономические проблемы промышленной составляющей и остальных участников АПК, сроки их решения;
- материалы, технологические процессы и оборудование, предназначенные для изготовления новой перспективной и традиционной продукции для АПК;
- ожидаемый объем производства продукции для АПК у конкурентов и потребность в ней на рынках;
- ожидаемую себестоимость разработки и производства этой продукции и ее цену;
- мощность предприятий в составе промышленности АПК, необходимую для разработки и изготовления новой продукции;

– потребность в трудовых ресурсах с учетом изменения их структуры, квалификации и ожидаемого роста производительности труда в промышленности и сельском хозяйстве АПК.

Таким образом, являясь авангардной частью системы планирования, прогнозирование выполняет в данной системе специфические функции вероятностного, вариантного (альтернативного) предвидения будущего на основе конкретного раскрытия объективных закономерностей экономического и технического развития как в самом АПК, так и на отдельных предприятиях промышленности, входящих в него [2].

Диверсификация производства и сбыта продукции промышленных предприятий в составе АПК тесно связана с их устойчивостью. Это эффективный инструмент снижения разного рода рисков и неопределенности – главных источников неустойчивого развития предприятий АПК. Кроме того, диверсификация товарной политики имеет прямую связь с конкурентоспособностью промышленных предприятий, а размер ассортимента выпускаемой продукции – один из основных факторов конкурентоспособности. Связь между этими двумя явлениями, по нашему мнению, прямая – чем больше типоразмерный ряд и ассортимент выпускаемой продукции, тем выше, при прочих равных условиях, конкурентоспособность предприятия. Это объясняется как психологическими мотивами потребителя (а именно свободой выбора), так и тем, что диверсификация позволяет в полной мере реализовать весь набор конкурентных преимуществ промышленной составляющей АПК – от более низких издержек до выпуска уникальной продукции, полностью удовлетворяющей самые изощренные запросы потребителей, как в составе комплекса, так и за его пределами. Диверсификация производства и сбыта продукции на промышленных предприятиях АПК сама по себе является конкурентным преимуществом, поскольку позволяет снизить производственные и сбытовые риски, исследовать особенности потребительского спроса корпоративных и конечных потребителей, выходить на новые, перспективные рынки или даже формировать их. Кроме того диверсификация товарной политики позволяет выявить и проанализировать сильные и слабые места производимой продукции, сконцентрироваться на выпуске наиболее экономически эффективных ее видов, определить основные направления развития производства. Диверсификация, таким образом, выступает мощным инструментом обеспечения устойчивого развития как на уровне предприятий, так и на уровне промышленных комплексов [4].

Следующий путь обеспечения динамичного развития предприятий промышленной составляющей АПК является форсированное производство опытных партий и образцов, организация выставок, ярмарок и других подобных мероприятий в этом же направлении с целью формирования спроса сельского хозяйства и конечных потребителей на новые виды продукции, средств производства и услуг, одновременная ускоренная

подготовка массового, легко перестраиваемого производства новых товаров и услуг, ориентированных на устойчивый платежеспособный спрос корпоративных и конечных потребителей, создание дилерской сети в сельском хозяйстве, организация сервисного обслуживания потребителей, организация эффективного и экономичного рекламного обеспечения выпуска конкурентоспособной продукции.

Решить все эти задачи возможно лишь при создании на предприятиях промышленности АПК матричных структур управления, работающих по программно-целевым принципам и формируемых для массового, устойчивого выпуска на них конкурентоспособной продукции для сельского хозяйства и конечных потребителей в лице населения страны [5].

Список литературы:

1. Булатов А.Е. рыночные отношения в АПК: особенности и проблемы становления / Российский экономический журнал.- 2009.-№1.- С. 102-104.
2. Киселев В.И. Обобщающие оценки экономической эффективности производства / Конкурентоспособность сельскохозяйственного сырья. – 2010.- №8- С.6-12.
3. Крылатых Э.Н. Пропорции и приоритеты в развитии АПК.- М.: Экономика, 2010.- 204 с.
4. Медведева М.О. Организационно-экономические основы функционирования конкурентных рынков / Н.О. Медведева // АПК: экономика, управление. – 2010.- №2. – С. 50-52.
5. Пахмочик С.А. Модели кооперирования сельскохозяйственных производителей // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, - 2009. – №12. -С. 14-16.

КЛИЕНТОЦЕНТРИЧНЫЙ ПОДХОД К ВЕДЕНИЮ БИЗНЕСА В СФЕРЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ

Вильданова Ф.Д., к. соц. н., доцент

Широков А.С.

*Набережночелнинский государственный
торгово-технологический институт*

Набережные Челны, Республика Татарстан, Россия

На современном рынке сервисных услуг (сферы обслуживания) сложилась ситуация острой конкуренции: большинство сервисных предприятий предлагают одни и те же услуги, и если на рынок выводятся новые предложения сервисных продуктов, они тут же копируются другими участниками рынка. Таким образом, добиться конкурентного преимущества за счет расширения ассортимента услуг предприятиям сферы обслуживания становится крайне сложно. Все больше предприятий начинают понимать, что

для дальнейшего развития необходима клиентоцентричная стратегия, которая позволяет получить преимущество перед предприятиями-конкурентами в виде долгосрочных отношений с клиентами и их лояльности. Предприятия сферы услуг, в отличие от предприятий многих отраслей, имеют уникальную цепочку создания стоимости: в начале этой цепочки находится клиент, приобретающий сервисную услугу; в конце этой цепочки так же находится клиент, от которого предприятие сферы услуг получает доход. Это является весьма веским доказательством необходимости формирования клиентоцентричной стратегии развития данного вида предприятий.

Изменения спроса и предложения выступают важным инструментом экономического анализа и имеют практический смысл, так как оказывают непосредственное влияние на торговую выручку от продаж товаров. Интенсивность такого влияния может быть неодинаковой, несоизмеримы и интервалы изменения каждой переменной, то есть цен и объемов продаж.

Обязательным элементом исследования в маркетинге является также изучение потребителей, в качестве которых на рынке выступают: конечные потребители, приобретающие товары и услуги для личного пользования

На поведение потребителя предприятий сферы обслуживания оказывают влияние различные факторы: цена; соответствие потребностям; дизайн и внешний облик предприятия; репутация предприятия; доступность продукта; возможность кредита, льгот, скидок и т.п.

Потребностями клиентов ресторанов премиум-класса являются разнообразие и качество блюд, уютный и дорогой интерьер, качественная развлекательная программа, «незаметное, но постоянное присутствие» персонала, возможность конфиденциальности, гостевая стоянка, привлекательный вид из окна, удобная мебель, индивидуальное освещение, наличие бара.

Миссия ресторанов и кафе премиум-класса, делающих ставку на качество обслуживания, эксклюзивность продукции и, соответственно, высокую ценовую категорию – удовлетворять потребности клиентов в качественном питании и отдыхе с целью получения прибыли через качественное предоставление им услуг.

Экономическое положение данных предприятий стабильно, хозяйственная деятельность прибыльна, наблюдается положительная динамика основных экономических показателей.

Главная угроза – угроза появления новых конкурентов.

Учитывая то, что финансовые данные ресторанов-конкурентов недоступны, необходимо проводить исследования количества посещений ресторанов (посредством ручных замеров потоков посетителей). Исследования нужно проводить в будние и праздничные дни.

Трудности ручных замеров потоков посетителей: в выходные и праздничные дни все рестораны премиум-класса полностью заполнены, свободных мест нет.

А для определения потребности, спроса и предложения на сервисные услуги, оказываемые ресторанами, используется исследование с помощью метода Кано.

Согласно данному методу, неудовлетворенность потребителей проявляется по таким атрибутам, как «Возможность конфиденциальности», «Развлекательная программа» и «Незаметное, но постоянное присутствие» персонала».

В связи с этим, работа персонала, не в полной мере удовлетворяющая потребности потребителя является существенным фактором, снижающим соответствие спроса и предложения ресторана премиум-класса, товарная и ценовая политики которого требуют клиентоцентричного подхода.

Клиентоцентричный подход к ведению бизнеса в сфере обслуживания подразумевает повышение потребительской ценности сервисного продукта и, в отличие от предыдущих технологий взаимодействия с клиентами, направленными на повышение эффективности внутренних процессов предприятия сферы обслуживания, обращен во внешнюю среду. Преобразования происходят в области взаимодействия с клиентом.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ В РОССИИ

*Воронкова О.Ю., к.э.н., доцент;
Алтайский государственный университет
Страх Т.В., Алтайский филиал
Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте РФ
Барнаул, Россия*

Переход России к экономике рыночного типа потребовал глубоких преобразований, в том числе организации рынков в сфере важнейших ресурсов. Важным из их числа для становления и развития рыночной экономики является рынок ценных бумаг, поскольку, в силу присущей ему специфики, помимо функционального назначения, он имеет большое социально - политическое значение, в широком смысле являясь идеологическим выражением рыночной экономики.

Современный российский рынок акций начал формироваться в процессе приватизации, когда почти одновременно на рынок было выброшено огромное количество ценных бумаг. В настоящее время рынок достаточно организован, жестко контролируется специальным органом государственного регулирования – Федеральной службой по финансовым рынкам (ФСФР).

Состояние рынка ценных бумаг позволяет сделать долгосрочный положительный прогноз в развитии как российского, так и международного рынка. Несмотря на финансовый кризис, рынок ценных бумаг вновь начал показывать уверенный рост объемов сделок, которые заключаются с различными видами ценных бумаг. На современном этапе большой объем операций с ценными

бумагами осуществляется посредством биржевых торгов на специальных торговых площадках.

Таблица 1 - Акции, обращающиеся на основных российских фондовых биржах

Период	ФБ ММВБ		РТС	
	Количество эмитентов акций	Количество выпусков акций (ao, ap) в котировальных списках	Количество эмитентов акций	Количество выпусков акций (ao, ap) в котировальных списках
2005	163	50	261	59
2006	190	60	281	76
2007	208	87	302	103
2008	231	101	275	110
2009	234	103	279	92
2010	249	113	278	91
Q1 2011	255	116	275	79
Q2 2011	246	119	263	81

В таблице 1 приведены сводные данные по акциям, которые предлагаются на основных российских фондовых биржах. Таким образом, на фондовых биржах представлено менее 0,5% всех открытых акционерных обществ – эмитентов акций, и этот показатель остается практически неизменным в течение последних лет.

В настоящее время существует множество способов оценки состояния рынка ценных бумаг, особой популярностью среди которых пользуются различные индексы биржевой активности.

Современное состояние рынка ценных бумаг отмечается увеличением глобализации и интернационализации бизнеса. Национальный капитал все чаще переходит границы государства, так как многие инвесторы предпочитают работать на зарубежных рынках, а крупные мировые корпорации постоянно ищут выход на новые мировые рынки.

Таблица 2. Десять наиболее капитализированных компаний - эмитентов

№ п/п	Эмитент	Капитализация, млрд долл.	Доля в общей капитализации, %
1	ОАО «Газпром»	171,3	16,8
2	ОАО «НК «Роснефть»	89,1	8,8
3	ОАО «Сбербанк России»	79,4	7,8
4	ОАО «ЛУКОЙЛ»	53,5	5,3
5	ОАО «ГМК «Норильский никель»	49,5	4,9

6	ОАО «ТНК-ВР Холдинг»	48,0	4,7
7	ОАО «Сургутнефтегаз»	38,9	3,8
8	ОАО «НОВАТЭК»	37,1	3,6
9	ОАО «Банк ВТБ»	32,0	3,1
10	ОАО «Уралкалий»	27,7	2,7
ИТОГО		626,6	61,6
Общая капитализация ММВБ		1 017,2	100,0

В таблице представлен список десяти наиболее капитализированных компаний и динамика изменения доли десяти наиболее капитализированных компаний по итогам первого полугодия 2011 года.

Список наиболее капитализированных эмитентов за первое полугодие 2011 г. не претерпел существенных изменений. Первое место по капитализации неизменно и с большим отрывом от второго (82,2 млрд долл., или 8 п.п.) занимает ОАО «Газпром». На второе место переместилось ОАО «НК «Роснефть», сдвинув ОАО «Сбербанк России» на третье место. Последнее, десятое, место заняло ОАО «Уралкалий».

В течение первой половины 2011 г. доля десяти наиболее капитализированных эмитентов сохранялась на среднем уровне 62%, уменьшение концентрации капитализации, наблюдавшееся в предыдущие периоды, прекратилось. Доля самого капитализированного эмитента – ОАО «Газпром» зафиксировалась на среднем значении 16,8%

Таблица 3 Десять наиболее активно торгуемых эмитентов акций

№ п/п	Эмитент	Доля в суммарном объеме торгов (%)
1	ОАО «Газпром»	24,71
2	ОАО «Сбербанк России»	23,53
3	ОАО «ГМК «Норильский никель»	11,63
4	ОАО «ЛУКОЙЛ»	8,35
5	ОАО «НК «Роснефть»	4,79
6	ОАО «Банк ВТБ»	4,29
7	ОАО «Сургутнефтегаз»	2,50
8	ОАО «РусГидро»	2,14
9	ОАО «Мобильные ТелеСистемы»	1,91
10	ОАО «АК «Транснефть»	1,85
ИТОГО		85,70

В таблице приведен список эмитентов, сделки (в том числе и сделки РЕПО) с акциями которых на ФБ ММВБ в первом полугодии 2011 г. проводились

наиболее активно и приведены данные по динамике изменения в последние годы доли десяти наиболее активно торгуемых эмитентов акций.

Концентрация сделок с акциями остается чрезвычайно высокой, хотя и имеет тенденцию к снижению: по итогам шести месяцев 2011 г. Доля десяти наиболее ликвидных эмитентов составила 85,7%.

В 2010 г. первое место по ликвидности разделили ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Газпром». В первом полугодии 2011 г. паритет этих эмитентов в рамках статистической погрешности сохранился.

Кроме того, современное состояние рынка ценных бумаг характеризуется усилением контроля со стороны государственных органов, что делает рынок более безопасным для большинства инвесторов.

Также стоит отметить постоянное совершенствование программного обеспечения, которое используется при работе на рынке ценных бумаг. В настоящее время инвесторы могут проводить сделки, находясь практически в любой точке мира и используя различные устройства, которые имеют доступ в Интернет.

Таблица 4 Выпуски облигаций десяти эмитентов, сделки с которыми проводились в наибольших объемах

№ п/п	Эмитент	Объем сделок, млрд руб.	Доля в суммарном объеме торгов, %
1	ОАО «Российские железные дороги»	1370,1	9,0
2	ОАО «АК «Транснефть»	1085,0	7,1
3	ОАО «АИЖК»	844,3	5,6
4	ООО «СИБМЕТИНВЕСТ»	745,4	4,9
5	ОАО «Мобильные ТелеСистемы»	602,8	4,0
6	ОАО «Россельхозбанк»	537,7	3,5
7	ООО «ВымпелКом-Инвест»	481,4	3,2
8	ОАО «Газпром нефть»	461,6	3,0
9	ОАО «Мечел»	447,5	2,9
10	Внешэкономбанк	429,2	2,8
ИТОГО		46,1	

В таблице 4 приведены данные по десяти выпускам облигаций десяти эмитентам, биржевые сделки с которыми в первом полугодии 2011 г. проводились в наибольших объемах.

Компьютеризация современного рынка ценных бумаг приводит к разработке более надежных методов передачи и шифрования информации, а также защиты хранения финансовых данных. Современное состояние рынка ценных бумаг также характеризуется появлением новых инструментов и новой системы торговли, созданием новой инфраструктуры рынка.

Современное состояние российского рынка ценных бумаг характеризуется постоянным ростом объема сделок и появлением новых форм работы. Кроме того, российское законодательство постоянно модернизируется, что позволяет обеспечить безопасность проведения сделок. В настоящее время многие российские компании, работающие в различных секторах экономики, стараются выйти на рынок ценных бумаг для привлечения заемных денежных средств и создания благоприятного имиджа компании.

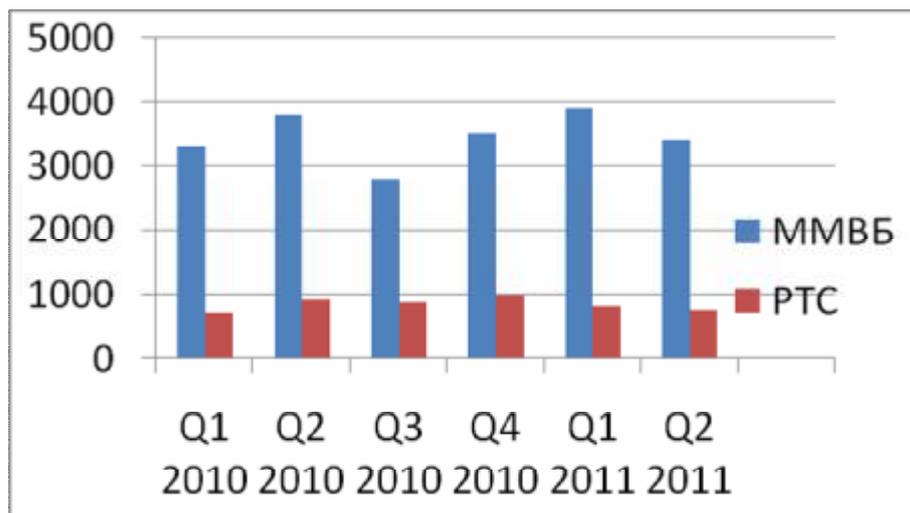


Рисунок 1 - Объемы торгов акциями российских эмитентов на внутреннем биржевом рынке (без учета сделок РЕПО), млрд. руб.

На следующем рисунке приведены данные, характеризующие объемы торгов акциями российских компаний на ведущих российских фондовых биржах.

Российский фондовый рынок имеет смешанную модель управления, так как в качестве регулирующих инстанций выступают Центральный банк РФ и небанковские государственные органы во главе с ФСФР России, с одной стороны, и саморегулируемые ассоциации профессиональных участников РЦБ, с другой стороны. В России стихийно сложилась смешанная, полицентрическая модель фондового рынка, на котором одновременно и с равными правами присутствуют коммерческие банки, фондовые биржи и другие финансовые институты. Эта модель отличается от американской, где существуют серьезные ограничения по операциям с ценными бумагами (в частности, для коммерческих банков).



Рисунок 2 - Коэффициент оборачиваемости внутреннего рынка облигаций (биржевые и внебиржевые сделки без учета сделок РЕПО).

На рисунке приведены графики квартальных коэффициентов оборачиваемости на внутреннем рынке.

В первом полугодии 2011 г. доля биржевых сделок продолжила увеличиваться, – по итогам полугодия она составила в среднем 89% против 77% за 2010 г. в целом. Биржевая торговля корпоративными облигациями осуществляется на ФБ ММВБ и РТС.

Одним из важнейших шагов в развитии инвестиционной направленности российской экономики должно стать реформирование рынка государственных и субфедеральных ценных бумаг, придание ему инвестиционной направленности.

Для создания привлекательного имиджа рынка ценных бумаг требуется информировать потенциальных инвесторов относительно имеющихся в стране инвестиционных возможностей путем проведения рекламно-информационных кампаний в СМИ, организации и участия в инвестиционных выставках, презентациях и семинарах, инвестиционных миссий за рубежом.

Для улучшения экономической ситуации необходимо восстановление доверия инвесторов, и особенно населения страны. Восстановление доверия к российскому фондовому рынку подразумевает:

- политическую стабильность;
- доведение до граждан страны основ макроэкономической, денежно-кредитной и валютной политики государства, повышение инвестиционной грамотности инвесторов;
- восстановление доверия к финансовому рынку через восстановление доверия к финансовым институтам;
- проведение правовой реформы.

Реализация предложенных мероприятий позволит вернуть утраченное доверие потенциальных инвесторов к фондовому рынку, а компании, в свою очередь, смогут реализовывать крупные инвестиционные проекты за счет эмиссии акций и облигаций.

ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Грудкина Т.И., к.э.н., доцент;

Ильина А.В.

Орловский государственный аграрный университет

Орел, Россия

Совершенствование менеджмента качества в отраслях сельского хозяйства, в т.ч. молочного скотоводства, является острой проблемой и необходимостью сегодняшнего времени. Особенно ярко она проявляется в условиях рыночной экономики. Чтобы выдержать натиск конкурентной борьбы

отечественным сельскохозяйственным производителям молока необходимо приложить максимум усилий в направлении повышения его качества, уровень которого - важнейший критерий развития и лицо любой организации.

Первостепенной задачей для большей части российских производителей молока должно стать создание эффективного менеджмента качества в отрасли молочного скотоводства и в целом системы менеджмента качества, в том числе базирующейся на производстве продукции этой отрасли, а также поддержание ее в рабочем состоянии и периодическое усовершенствование.

Прежде чем акцентировать внимание на проблемах менеджмента качества в молочном скотоводстве, дадим определения нескольких ключевых терминов. Молоко, в соответствии со ст. 4 Технического регламента на молоко и молочную продукцию [3], - это продукт нормальной физиологической секреции молочных желез сельскохозяйственных животных, полученный от одного или нескольких животных в период лактации при одном и более доении, без каких-либо добавлений к этому продукту или извлечений каких-либо веществ из него. Под качеством, согласно ГОСТ Р ИСО 9000-2008 [1], понимается степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям. Менеджмент качества - скоординированная деятельность по руководству и управлению организацией применительно к качеству. Система менеджмента качества (СМК) - система для разработки политики и целей и достижения этих целей для руководства и управления организацией применительно к качеству.

Можно сказать, что СМК является совокупностью взаимосвязанных и взаимодействующих структуры, ресурсов, документации и процессов, обеспечивающих условия для разработки политики, целей и достижения этих целей квалифицированным руководством. Сущность системы менеджмента качества сводится к управлению предприятием применительно к качеству конечного результата его деятельности. Недостаточно продумать, сформировать и внедрить ее в организации, необходимо скоординировать действия по руководству и управлению системой. Только эффективное и четкое управление может обеспечить те результаты, на достижение которых направлено внедрение и функционирование системы менеджмента качества. Ведь, как известно, управление – это процесс воздействия на систему для поддержания ее в определенном состоянии или перевода в новое состояние для достижения поставленных целей.

Отличие менеджмента качества от управления качеством заключается в том, что менеджмент качества является понятием более объемным и включает в себя такие области как: планирование, управление, обеспечение и улучшение качества. Иначе говоря, применение менеджмента качества в молочном скотоводстве содействует правильному и четкому определению существующих проблем в конкретном хозяйстве, обеспечивает комплексный подход по их решению, что становится возможным путем грамотного планирования и управления молочным скотоводством.

Как было сказано выше, менеджмент качества направлен на управление предприятием непосредственно в области качества. Высокое качество молока является результатом эффективного менеджмента качества в молочном

скотоводстве. Безусловно, необходимо обеспечивать, повышать, контролировать, оценивать качество молока, изыскивать наиболее рациональный и действенный путь для достижения данной цели. Высшему руководству важно сформулировать действенную политику в области качества, т.е. общие намерения и направления деятельности организации в области качества.

Для обеспечения высокого качества молока и его конкурентоспособности важно не столько выявление соответствия установленным требованиям, как непосредственно их выполнение и осуществление предупреждающих и корректирующих действий, чтобы устранять причины потенциальных и выявленных несоответствий. Обеспечение качества молока означает гарантирование такого уровня качества, который позволяет потребителю, в частности молочным комбинатам, с уверенностью покупать ее в течение длительного времени, причем эта продукция должна полностью удовлетворять его требования.

На формирование качества молока в процессе производства оказывают влияние множество факторов, на совершенствование которых должен быть ориентирован менеджмент качества в молочном скотоводстве. К ним можно отнести: санитарное состояние молочной фермы в целом, молочного и доильного оборудования, условия содержания коров, частота кормления, рационы животных, способ доения, транспортировки полученного сырья, условия хранения, квалификация и отношение к труду самих работников. Анализируя воздействие отдельных факторов и их совокупности, необходимо учитывать полученные результаты, делать соответствующие выводы, вследствие чего становится возможным усилить влияние благоприятных факторов и минимизировать отрицательное воздействие. Таким образом, уже в процессе производства производитель влияет на формирование качества молока.

Воздействовать на производство для получения высококачественной продукции молочного скотоводства можно различными методами: применением новейших технологий, комплексом мер по повышению продуктивности стада, совершенствованием кормовой базы, модернизацией молочных комплексов и ферм, приобретением современного оборудования для доения, очистки, охлаждения и хранения молока, использованием совершенного транспорта для перевозки. Вопросы о том, как добиться высокого качества молока, что может этому поспособствовать, какие методы управления целесообразно задействовать - определяет, планирует и контролирует руководство. Здесь находит отражение сущность менеджмента качества.

Чтобы производить высококачественное коровье сырое молоко, целесообразно строго соблюдать правила санитарной гигиены и требования Технического регламента на молоко и молочную продукцию [2], согласно которым массовая доля сухих обезжиренных веществ должна составлять не менее 8,2 %, плотность его при массовой доле жира 3,5 % - не менее 1027 кг/м³ при температуре 20° С. Необходимым является замедление роста бактерий,

сохранение качества молока на ферме посредством мгновенного охлаждения до +4°C при помощи эффективной технологии и соблюдения санитарных правил.

Эффективность менеджмента качества в молочном скотоводстве напрямую зависит от того, насколько механизирован процесс производства молока, какое оборудование установлено на молочных фермах: устаревшее или модернизированное на современной основе. Одна из обязательных технологических процедур на молочной ферме, оказывающих прямое и значительное влияние на качество молока, - регулярная промывка и обеззараживание доильной аппаратуры и молокопровода. Автомат промывки позволяет проводить промывку молокопровода без участия человека, т.е. все операции происходят полностью автоматически, в программном режиме с гибкими настройками. Установка последнего стоит недешево, но продукция, полученная в результате использования такого оборудования, является высококачественной, а следовательно - конкурентоспособной.

В решение проблемы повышения качества молока при его производстве важную роль играет использование усовершенствованных сбалансированных рационов кормления, и на это должен быть также ориентирован менеджмент качества в лице соответствующих управленческих служб. Многие так называемые «пороки» молока являются следствием скармливания недоброкачественных, зараженных патогенными бактериями и токсигенными грибами кормов. Кормление животных более действенно однородной сбалансированной кормосмесью вместо раздельного питания, что позволяет за счет увеличения поедаемости сократить расход основных кормов на 20-30%, снизить затраты труда на кормление в 1,2-1,5 раза при одновременном повышении удоев и качества молока.

Важнейшим фактором совершенствования менеджмента качества в молочном скотоводстве и повышения качества молока, роста продуктивности коров, экономного расходования производственных ресурсов, снижения себестоимости, повышения рентабельности продукции и в целом эффективности молочного скотоводства является материальное стимулирование труда работников и производства высококачественной продукции, которое считается основой мотивации качественного труда работников. При использовании данного экономического рычага управления происходит воздействие на тонкую психологию личности работника, его желание получить достойное вознаграждение за качественный труд и произведенную продукцию с учетом качественных параметров. При этом рост качества продукции должен происходить более быстрыми темпами, чем увеличение заработной платы или премии.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что существует множество предпосылок, возможностей и ресурсов для производства качественного молока и собственно эффективного менеджмента качества в молочном скотоводстве. Необходимо учитывать технологию его производства, последовательность и своевременность всех проводимых операций. Для этого, изначально, необходимо спланировать весь процесс, четко определить основную цель, на которую будет ориентирован менеджмент качества,

применение которого должно стать основным направлением в управлении организации, желающей добиться значимых результатов и производить конкурентоспособную продукцию, тем самым обеспечить ей гарантированного покупателя. Не стоит пренебрегать решением вышеперечисленных проблем менеджмента качества непосредственно в процессе производства и хранения, а также реализации. Топ-менеджмент организации может выбрать свой путь решения данной проблемы, наиболее подходящий в конкретных условиях, либо использование всего комплекса предложенных решений будет ещё более эффективным.

Список литературы:

1. ГОСТ Р 9000-2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». – М.: Стандартинформ, 2009. – 60 с.

2. Федеральный закон Российской Федерации от 12 июня 2008 г. N 88-ФЗ «Технический регламент на молоко и молочную продукцию». – М.: Стандартинформ, 2008.

ЦЕНОВОЙ ФАКТОР УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПРОДУКЦИИ МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА

Грудкина Т.И., к.э.н., доцент

Орловский государственный аграрный университет,

Орел, Россия

Ценообразование является ключевым фактором в управлении конкурентоспособностью производителей продукции молочного скотоводства, что исходит из определения термина, согласно которому конкурентоспособность фирмы определяется его реальной и потенциальной способностью проектировать, изготавливать и сбывать в тех условиях, в которых ему приходится действовать, товары, которые по «ценовым» и «неценовым» характеристикам в комплексе более привлекательны для потребителей, чем товары конкурентов. Так, субъекты агробизнеса, производящие молоко с одинаковой продуктивностью коров и себестоимостью, будут более конкурентоспособными, если реализуют его по более высокой цене.

Взаимоотношения между сельскохозяйственными производителями молока и молочными комбинатами Орловской, Курской, Московской, Брянской, отсюда и других областей выстраиваются в современных условиях посредством разнообразных подходов к ценообразованию, о чем свидетельствует анализ условий некоторых заключаемых между партнерами договоров на закупку молока (поставку молока). Нами были выявлены следующие подходы к ценообразованию на молоко-сырье:

- установление цены на молоко-сырье одной стороной сделки, т.е. молочным комбинатом;

- ценообразование на поставляемое молоко-сырье с учетом его качественных параметров, в свою очередь, с использованием разных подходов.

Одним из достаточно широко используемых и привычных, но не перспективных, на наш взгляд, подходов к ценообразованию является установление цены на молоко исключительно по усмотрению переработчика, что может найти отражение в разделе «Порядок расчетов» договора на поставку молока в виде следующей формулировки «Цены на молоко (сырье) устанавливаются покупателем».

Сельскохозяйственным товаропроизводителям более предпочтительной является методика ценообразования на поставляемое молоко-сырье с учетом его качественных параметров. Причем подходы к ценообразованию даже с учетом качества молока могут иметь определенные различия, иногда весьма существенные. Например, может учитываться не только градация качества молока, т.е. его сортность, но и фактическая массовая доля жира в молоке, и содержание фактической массовой доли белка в молоке, а могут, наоборот, не учитываться некоторые из перечисленных последних параметров, что, в свою очередь, может сказаться на цене реализации в сторону ее снижения, так как фактические значения показателей, достигаемых сельхозтоваропроизводителями, зачастую бывают выше базовых.

Проанализируем один из вариантов методики ценообразования на молоко-сырье с учетом его качественных параметров. В соответствии с п. 5.2 договора поставки молока, заключенного в феврале 2010 г. одним из молочных комбинатов Орловской области с производителем молоко-сырья региона, перерабатывающий комбинат оплачивает фактически принятое от сельхозтоваропроизводителя молоко по согласованной базовой цене, установленной в Протоколе согласования цены, по формуле:

$$Ц = БЦ(0,6 \frac{П_б}{3,0} + 0,4 \frac{П_ж}{3,4})K_k, \quad (1)$$

где $Ц$ - цена реализации молока, руб./кг;

$БЦ$ - согласованная базовая цена, руб./кг;

$П_б$ - массовая доля белка в молоке, %;

$П_ж$ - массовая доля жира в молоке, %;

K_k - коэффициент качества.

При этом коэффициент качества формируется с учетом следующего: базовая цена устанавливается за 1 кг поставляемого молока базовой массовой долей белка в молоке - 3,0%, базовой массовой долей жира в молоке - 3,4%, соответствующего по качеству показателям первого сорта (определяемым в соответствии с Таблицей сортности, прилагаемой к договору на поставку молока); коэффициенты качества: 1,2 – за молоко стандарта организации данного молочного комбината; 1,1 – за молоко высшего сорта; 1,0 - за молоко первого сорта; 0,9 – за молоко второго сорта; молоко массовой долей жира в молоке свыше 4,2 % оплачивается из расчета массовой доли жира в молоке, равной 4,2%.

Обоснуем цену реализации 1 кг молока с использованием данной методики при следующих условиях: согласованная базовая цена (не включая НДС) на молоко установлена на уровне 11,5 руб./кг, фактическая массовая доля белка в молоке достигнута сельхозтоваропроизводителем на уровне 3,3%, фактическая массовая доля жира в молоке - 4,0%, молоко соответствует высшему сорту.

$$Ц=11,5(0,6*3,3/3,0+0,4*4,0/3,4)*1,1=14,3 \text{ руб./кг.}$$

Следовательно, цена реализации 1 кг молока при указанных условиях составит 14,3 руб./кг, уровень которой относительно невысок даже на обозначенный период 2010 г. из-за достаточно низкой базовой цены, установленной молочным комбинатом на молоко-сырье, но может варьироваться при ее росте.

Приведем в качестве примера другую методику ценообразования на молоко-сырье, отраженную в договоре поставки молока натурального коровьего, который заключил один из молочных комбинатов Московской области с производителем молоко-сырья Курской области в апреле 2010 г. Согласно п. 4 договора поставки молока натурального коровьего (далее молока), цена молока, поставляемого по договору, рассчитывается на основании базовой цены молока с применением скидок и надбавок к цене, установленных в соответствующем приложении. Причем скидки и надбавки к цене применяются следующим образом (п. 4.3 договора). За соответствие молока определенной градации качества установлены надбавки и скидки к базовой цене молока, указанные в приложениях на уровне: высшему сорту - 15%, европейскому сорту - 15%, стандарту - 10% , первому сорту - 0%, второму сорту -10% соответственно. В случае если какой-либо из показателей молока соответствует более низкому сорту, чем другие, к базовой цене молока устанавливается надбавка или скидка, соответствующая более низкому сорту.

За превышение содержания массовой доли жира в молоке, т.е. за содержание массовой доли жира в количестве от 3,4% до 4,5% включительно установлена надбавка к цене молока, включающей базовую цену молока и скидки/надбавки за сорт молока. Надбавки за превышение содержания массовой доли жира в молоке за каждые дополнительные 0,1% установлены на уровне 1%. За превышение содержания массовой доли белка в молоке, т.е. за содержание массовой доли белка в количестве от 3,0% до 4,0% включительно установлена надбавка к цене молока, включающей базовую цену молока и надбавки/скидки за сорт молока. Надбавки за превышение содержания массовой доли белка в молоке за каждые дополнительные 0,1% установлены на уровне 2%. Надбавки за превышение содержания массовой доли жира в молоке сверх 4,5% и массовой доли белка сверх 4,0% не выплачиваются. При содержании массовой доли жира в молоке менее 3,4% и массовой доли белка менее 3,0% применяются скидки к цене молока, включающей базовую цену молока и надбавки/скидки за сорт молока. Размеры таких скидок за каждые недостающие 0,1% установлены на уровне 1,0% и 2,0% соответственно.

Рассчитаем по вышеприведенной методике цену 1 кг молока, поставляемого по договору поставки молока натурального коровьего, при этом для сопоставимости с первой методикой ценообразования на молоко-сырье

будем исходить из того, что базовая цена молока (не включая НДС) установлена на том же уровне, то есть 11,5 руб./кг, фактическая массовая доля белка в молоке - 3,3%, фактическая массовая доля жира в молоке – 4,0%, молоко соответствует высшему сорту. За соответствие молока высшему сорту надбавка к базовой цене молока составит 1,73 руб./кг (11,5 руб./кг*0,15%/100%). За превышение содержания массовой доли жира в молоке на 0,6 процентных пунктов (4,0%-3,4%) надбавка к цене молока, включающей базовую цену молока и надбавку за сорт молока, составит 6% (0,6/0,1*1) или 0,8 руб./кг ((11,5 руб./кг+1,73 руб./кг)*6%/100%). За превышение содержания массовой доли белка в молоке на 0,3 процентных пунктов (3,3%-3,0%) надбавка к цене молока, включающей базовую цену молока и надбавку за сорт молока, составит также 6% (0,3/0,1*2) или 0,8 руб./кг ((11,5 руб./кг+1,73 руб./кг)*6%/100%). Цена реализации 1 кг молока при указанных условиях составила 14,8 руб./кг (11,5 руб./кг+1,73 руб./кг+0,8 руб./кг+0,8 руб./кг).

Таким образом, вторая методика ценообразования на молоко имеет некоторые преимущества перед первой и более предпочтительна с точки зрения аграрных производителей продукции молочного скотоводства, в силу того, что именно они являются «слабым» звеном во взаимоотношениях с перерабатывающими комбинатами, осуществляя при этом большую долю затрат при производстве молоко-сырья, являющихся составной частью и затрат при производстве конечных видов молочной продукции.

В заключение анализа проведенных исследований следует отметить, что в настоящее время формирование такого важнейшего экономического фактора управления конкурентоспособностью продуцента продукции молочного скотоводства как цены реализации молока все чаще осуществляется молокоперерабатывающими комбинатами на основе договоров с сельхозтоваропроизводителями с учетом его качественных параметров, т.к. требования высококонкурентного рынка диктуют им использовать качественное сырье для выработки молочных продуктов. Поэтому осуществление продуцентами агробизнеса мероприятий по повышению качества молока в процессе его производства, хранения, транспортировки будет способствовать росту цены его реализации и на этой основе достижению экономического эффекта и эффективности самого процесса управления конкурентоспособностью производителя продукции молочного скотоводства.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В СЕЛЬСКОМ ТУРИЗМЕ

*Добрыднева Т.С., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Для любого вида экономической деятельности важна эффективность, которая определяет возможности его существования и динамику развития. Виды экономической деятельности чрезвычайно разнообразны и проблема

оценки их эффективности во многих случаях является нетривиальной и требует специфического подхода. Кроме того, само понятие эффективности является сложным, включает, как минимум, социальный и экономический аспекты, и требует определения подходов и методов ее оценки в каждом отдельном случае.

Одним из актуальных направлений в развитии туризма на Алтае является сельский туризм. Каким образом можно оценивать его развитие: как развитие новой составляющей отрасли, или как развитие совокупности предприятий, образующих часть отрасли? Соответственно подходы будут различными. Рассматривая его как часть отрасли, нужно иметь в виду экономические и социальные эффекты для региональной экономики. Эффекты будут комплексными, поскольку традиционная отрасль туризма сейчас является основой формирующегося туристического кластера, межотраслевого образования. Такой подход является преобладающим в исследованиях эффективности туризма. Но успехи, или неудачи развития отрасли или кластера, закладываются в экономике первичных предприятий и организаций, развивающих отрасль, т.е. на микроуровне. Поэтому не менее важно рассматривать состояние, динамику развития и его факторы именно в этом плане.

Измерение динамики методических затруднений обычно не вызывает, для этого достаточно двух-трех основных показателей, хотя имеются технические трудности в получении полной и достоверной информации о развитии сельского туризма. В отношении же исследования эффективности необходимо предварительно определиться с методологией ее измерения. Рассмотрим общие подходы к оценке эффективности и возможности их применения к данному объекту.

Ключевыми составляющими общего понятия эффективности и любого ее показателя являются, как известно, полученный полезный эффект и затраты. В отношении этих понятий необходимо сразу определить о какой эффективности идет речь. Об эффективности туризма как отрасли в целом или об эффективности деятельности организаций и предприятий ее составляющих на микроуровне. Содержание составляющих эффективности на этих уровнях, как мы увидим, различается.

На отраслевом уровне эффект понимается как вклад туризма в национальную или региональную экономику. Он включает:

- личные доходы и занятость граждан в фирмах, на предприятиях и в организациях, на полный или неполный рабочий день;
- коммерческие доходы, образующиеся благодаря расходам посетителей, которые являются показателем жизнеспособности фирм, обслуживающих туристов и являются источником средств для капиталовложений;
- государственные доходы, представляющие собой поступления в государственную казну, образующиеся в результате туристской деятельности, включающие налоги и сборы.

Затраты в туризме характеризуются двумя основными понятиями: туристские расходы и туристские издержки

Туристские расходы определяются в отрасли специфическим образом - как сумма потребительских расходов туриста при подготовке, в ходе поездки и пребывания в месте назначения. Обычно они делятся на три группы:

- предварительные расходы, необходимые для подготовки и осуществления поездки;
- расходы, возникающие во время путешествия и в посещаемых туристами местах;
- расходы, производимые в стране выезда после возвращения из заграничной поездки (например, приобретение расходных материалов и сопутствующих предметов для купленных товаров, ремонт автомобиля, поврежденного во время путешествия и др.).

Как видно, туристские расходы рассматриваются как расходы с точки зрения потребителя (туриста), но по отношению к производителю услуг (предприятию отрасли) они являются доходами, получаемыми отраслью. Эту особенность следует иметь в виду. Цена реализации продукта туристу включает и расходы на приобретение товаров и услуг сторонних организаций, и их издержки обращения, и прибыль. Т.е. это не затраты фирмы, а полная стоимость ее продукта.

К собственно затратам, производимым в туризме, ближе понятие туристских издержек, которые можно определить как выраженные в денежной форме затраты живого и овеществленного труда по доведению туристского продукта до потребителя и удовлетворению его спроса. Они классифицируются по двум направлениям. Прямые издержки предприятий (фирм), производящих туристский продукт и пользующихся достопримечательностями туристского региона.

Косвенные издержки, которые производятся другими лицами и организациями, задействованными в создании условий для продажи и потребления туристского продукта (например, издержки по эксплуатации автодорог туризм перекладываются на другие организации). К ним же относятся государственные бюджетные издержки на обслуживание и развитие туризма. Некоторые виды издержек несет население региона вследствие ухудшения условий жизни при наплыве туристов. Отдельным важным видом издержек является ущерб окружающей среде. Частично он может быть учтен величиной затрат на рекреацию природной среды.

Экономическая эффективность туризма понимается в следующих смыслах: как получение экономического эффекта от организации туризма в масштабах государства, туристского обслуживания населения региона, а также от производственно - обслуживающего процесса туристской фирмы.

Из изложенного понятно, что эффективность отдельного туристского предприятия с позиций отраслевой методологии определить невозможно. Эффект и затраты здесь можно характеризовать только системами показателей, на основе которых можно построить множество частных показателей эффективности, имеющих собственный смысл. Из подходящих понятий здесь имеются понятия коммерческих доходов и прямых туристских издержек,

которые для оценок на микроуровне необходимо конкретизировать в экономических показателях.

Кроме того туристские расходы здесь не являются затратами в строгом их смысле, поскольку по стоимости они являются полной стоимостью покупаемого туристом у предприятий отрасли продукта, а не его частью, соответствующей затратам. Цена реализации продукта туристу включает и расходы на приобретение товаров и услуг сторонних организаций, и их издержки обращение, и прибыль. Т.е это не затраты фирмы, а полная стоимость ее продукта.

Как видно, методологические подходы к определению экономической эффективности туризма, относящиеся к отраслевому уровню, не подходят для оценки его эффективности на микроуровне, для отдельных предприятий и организаций, в том числе и мелких фирм, предоставляющих услуги сельского туризма.

На микроуровне поэтому нужно использовать элементы традиционных для общей экономики предприятий методик оценки экономической эффективности. Здесь эффект и затраты измеряются общеупотребительными показателями выручки от реализации, прибыли, себестоимости, издержек обращения и др. Эффективность характеризуется системой из четырех основных показателей эффективности отдельных видов ресурсов: фондоотдачи, оборачиваемости, производительности труда и рентабельности. Однако, эта система разработана для производства, в других же отраслях далеко не всегда их расчет будет иметь смысл.

Для туристских предприятий расчет фондоотдачи будет полезен в тех ситуациях, когда присутствует стабильный производственный процесс и возможны различные варианты использования основных средств по времени, мощности, загруженности и др., как, например, в гостиничном и ресторанном бизнесе. Для мелких частных предприятий, где в качестве основных средств часто используется личное имущество, расчет этого показателя является бессмысленным.

По тем же причинам, плюс не только сезонность, но и неравномерность потока отдыхающих, неприменим и показатель оборачиваемости оборотных средств, поскольку сам оборот, как таковой, отсутствует. Нет здесь ни производственных запасов, ни фондов обращения (средств в расчетах). Неактуальна в экономическом плане и производительность труда.

Остается рентабельность. Возьмем две ее основные формы: классическую рентабельность затрат (отношение прибыли к себестоимости продукции) и затраты на рубль продукции. Рассчитать первый показатель можно только для тех предприятий, которые имеют соответствующую информацию, которая содержится в отчете о прибылях и убытках. Предприятия же и организации, отчитывающиеся по упрощенной системе налогообложения и не подпадающие под обложение ЕНВД, внутреннего учета, позволяющего рассчитать себестоимость продукции и услуг, не ведут, и следовательно, рассчитать рентабельность текущих затрат не в состоянии. При этом отдельным вопросом является выбор планово-отчетного периода. Обычно это месяц, но в условиях

отсутствия устойчивых потоков платежей, он не будет достаточно информативным.

В качестве последней возможности остается показатель затрат на рубль продукции. Его форма наиболее проста и позволяет в качестве показателя продукции использовать легко определяемую сумму текущей выручки, а в качестве затрат - показатель текущих затрат (исключая капитальные затраты). Необязательно при этом рассчитывать себестоимость по строгой методике. Расчетным периодом нужно брать не месяц, а больший промежуток времени, предпочтительно сезон, каковых в течение года может быть выделено два – три. В таком варианте показатель становится практически рассчитываемым, с одной стороны, и информативным для сравнений, с другой .

Полезным может быть и показатель производительности труда – в варианте выручки на одного работника, занятого в оказании туруслуг. Но он здесь будет иметь больший смысл как показатель социально-экономической эффективности, отражающего занятость населения и потенциальный уровень его доходов. Эти два показателя и можно рекомендовать в качестве простых и информативных инструментов оценки уровня эффективности мелких предприятий в сфере сельского туризма.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ БАНКА

*Долженко Р.А., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Коммерческие банки, аккумулируя и перераспределяя основные финансовые потоки территорий, оказывают огромное влияние на уровень и темпы их социально-экономического развития, обеспечивая экономику и социальную сферу регионов необходимыми финансовыми ресурсами и оказывая потребителям квалифицированные банковские услуги.

Российские регионы очень разнообразны по географическому положению, размеру территории, удалённости от центра, природно-климатическим условиям, плотности и составу населения, поэтому необходимо учитывать особенности развития банковского бизнеса в регионах при разработке мероприятий по повышению эффективности деятельности регионального представительства коммерческого банка.

Часть проблем банковской системы регионов связана с особенностями развития экономики регионов. Причины их возникновения следующие:

1. Однобокое развитие региональной экономики, ориентированной на 1–2 сопредельные отрасли:

1.1 Сосредоточение в отдельных регионах основных производственных мощностей и крупнейших промышленных гигантов.

1.2. Характерный для многих областей высокий удельный вес нерентабельных сельскохозяйственных предприятий.

2. Изначально централизованное распределение средств из столицы в регионы, и, как следствие, сильная зависимость отдельных регионов от внешнего финансирования.

3. Исторически сложившаяся монополия столицы и отдельных регионов на проведение экспортно-импортных операций и выход на международный финансовый рынок.

В настоящее время в России фактически сформировалась многоуровневая банковская система, которую можно разделить на три чёткие группы:

Первая - 15 банков с государственным участием, получающие прямую государственную помощь;

Вторая – 80 кредитных организаций, которые имеют возможность получить долгосрочное рефинансирование с использованием ОФЗ и субординированных кредитов ВЭБа;

Третья – около 1000 кредитных организаций, которые в настоящее время лишены всякой поддержки, несмотря на то, что среди них есть значительное число успешных региональных банков, являющихся лидерами региональных банковских систем.

О развитии банковской инфраструктуры нужно судить не только по общему количеству банков и их филиалов, но и сопоставив их с численностью населения территории, на которой они расположены (страны, региона). В США, например, насчитывается 7,5 тыс. банков и 70 тыс. филиалов, в Германии — около 2200 (с учетом кредитных товариществ, кооперативов и строй сберкасс). В Великобритании, несмотря на то, что Лондон признается важным финансовым центром, насчитывается всего 420 банков. В России 1067 банков, которые имеют 2835 филиалов, из них 530 – филиалы Сбербанка [1].

В России сегодня одно банковское учреждение (банк или филиал) приходится примерно на 32 тыс. человек, тогда как в США – одно на 2 тыс. человек, в Европе — одно отделение на 1,5 тыс. человек (в Германии), одно на 4–5 тыс. человек в Великобритании, Ирландии, Швеции и Финляндии. В последние годы в США, например, наблюдается увеличение числа филиалов банков (в 1985 году – 43 тыс., в 1992 году – 55 тыс., в 2003 году – 70 тыс.) на фоне сокращения числа самих банков: за последние двадцать лет общее число банков в США сократилось вдвое (в 1985 году около 15 тыс., в 2003 году около 7,5 тыс.) [2].

Филиалы федеральных и зарубежных финансовых учреждений активно конкурируют с региональными банками, по сравнению с ними они обладают рядом преимуществ:

– их финансовые и технологические ресурсы практически не ограничены по меркам потребностей региона;

– постоянное совершенствование возможности обслуживания позволяет всегда удовлетворять быстрый рост региональных клиентов;

– выход на международные финансовые рынки облегчён по сравнению с местными банками;

– кредитные портфели, как правило, диверсифицированы, что позволяет удовлетворить многообразные запросы различных клиентов;

– не так выражен дефицит долгосрочных ресурсов, что приводит к низкому риску ликвидности;

– филиалы обладают передовыми навыками, инструментарием и методиками, постоянно внедряемыми на уровне головного офиса;

– качественное корпоративное управление, прозрачная структура собственности.

Особую роль в хозяйственной деятельности финансовых организаций выполняют управленческие кадры - от того насколько они заинтересованы в эффективной деятельности возглавляемых ими подразделений зависит успех банка.

Под управленческим персоналом принято понимать группу людей, наделённых полномочиями, составляющих штат какого-либо учреждения или организации, осуществляющих руководство по отношению к малому или большому коллективу или отдельному работнику.

Руководитель – лицо, наделённое общественными институтами управления коллективом, полномочиями власти, выполняющее функции активного регулирующего влияния на группу лиц (коллектив), ему подчинённых [3].

Руководитель регионального подразделения выступает, с одной стороны, в качестве руководителя по отношению к нижестоящим работникам, а с другой, подчинённым по отношению к своему руководителю или собственнику бизнеса.

Премии и бонусы, независимо от категории сотрудников, направлены в первую очередь на мотивацию и повышение лояльности персонала. Но суммы премий, а также принципы их начисления для руководителей сильно отличаются от аналогичных для линейного персонала и менеджеров среднего звена. В крупных коммерческих банках сегодня при разработке систем стимулирования труда руководителей стараются придерживаться мировых тенденций. Однако, в тоже время, необходимо учитывать специфику труда региональных подразделений банков, так как она определяет особенности стимулирования труда их руководителей:

- высокая мобильность квалифицированного персонала, возможность перехода руководителя из одного банка в другой, более успешный, с целью поиска лучших условий труда и вознаграждения. Данная особенность в последнее время становится все более актуальной, так как многие федеральные и зарубежные банки проводят оптимизацию деятельности своих филиальных сетей, которая, как правило, влечёт за собой понижение статуса большинства региональных представительств, с уровня филиала до уровня дополнительного офиса. Это в свою очередь приводит к снижению статуса руководителя и размера его заработной платы;

- тенденции нарастания давления на размеры и структуру оплаты труда, социального пакета со стороны управленческого персонала, осознавших свою рыночную стоимость;

- широкие возможности для применения знаний и опыта, накопленных в период работы, в самостоятельном предпринимательстве и создании собственного дела;

- важность создания условий для реализации возможностей профессионального и должностного роста в стимулировании руководителей;

- преобладание умственного труда, интенсивность нервного напряжения на работе, а также комплексный, многофункциональный и синтезирующий характер управленческого труда затрудняют выработку четких показателей оценки и вознаграждения за труд.

Часто в банках, применительно к стимулированию руководителей, используются участие в прибылях, бонусная система, участие в экономии издержек, оплата дополнительных расходов, добровольное медицинское страхование, участие в негосударственном пенсионном обеспечении, обучение, страхование. Чем больше инструментов задействовано, тем сильнее проявляются мотивы престижности труда в организации, тем сильнее будет инициатива, творческая активность руководителя. Однако комплексные системы стимулирования используются, как правило, лишь в отношении топ-менеджмента коммерческого банка. Для руководителей региональных подразделений традиционным остается лишь использование системы оплаты труда.

Система оплаты труда традиционно является ключевой в системе стимулирования работника. Материальное вознаграждение руководителя включает базовую оплату труда (оклад) и премиальную систему (премия). Оклад – зависит от квалификации руководителя, сложности, ответственности его обязанностей, размера возглавляемой организации, ситуации на рынке труда, от результатов деятельности регионального подразделения и др. Размер должностного оклада устанавливается в трудовом договоре.

Информация о приблизительных размерах оплаты труда руководителей подразделений коммерческих банков по Алтайскому краю за 2010 г. (по данным компании PricewaterhouseCoopers) представлена в Таблице 1.

Таблица 1 - Информация об уровне оплаты труда руководителей в коммерческих банках по Алтайскому краю за 2010 год (по данным PwC)

Наименование	2010 год			
	годовая базовая зарплата (руб.)	фактический бонус (руб.)	средняя оплата в месяц исходя из годовой зарплаты (руб.)	средняя оплата в месяц исходя из общего вознаграждения (руб.)
Руководство				
- управляющий филиалом	1919994	866040	160000	200100
- руководитель дополнительного офиса	881268	269278	73439	97919

- начальник отдела по работе с корпоративными клиентами	606510	193200	50543	55085
- начальник кредитного отдела	660000	440616	55000	74468
- начальник отдел валютного контроля	369088	162840	30757	38139
- Главный бухгалтер	864004	76072	72000	80138
- начальник отдела - техническая поддержка и сопровождение информационных систем	518400	121187	43200	52362
- начальник юридического отдела	540960	93230	45080	55083
- начальник операционного отдела	468000	-	39000	44000
- начальник отдела по экономической безопасности	556855	57500	46405	56758
- начальник отдела кассовых операций	540960	110060	45080	48479

PricewaterhouseCoopers (PWC) – это ведущая международная компания, которая работает на российском рынке с 1989 года и имеет большой опыт в подготовке профессиональных обзоров рынка труда в различных отраслях экономики, и в первую очередь, на финансовых рынках. В обзорах компании присутствует информация по всем ключевым региональным и федеральным банкам, в том числе и по крупным. Данный обзор содержит не просто средние уровни доходов, а в разрезе должностей. Так же в обзоре содержится описание функциональных обязанностей сотрудников, что позволяет сделать сравнение объективным.

В механизме поощрения руководителей региональных подразделений банков существенное место занимают премии за текущие результаты работы, которые увязывают основную оплату труда с уровнем выполнения и перевыполнения ключевых показателей. Премии стимулируют рост количественных и качественных показателей труда. Периодичность премиальных выплат может определяться в зависимости от целей премирования, от возможностей оценки финансового результата, расчёта и начисления премии ответственных подразделений и т.д. С нашей точки зрения для коммерческого банка оптимальным и типовым периодом для выплат премии является квартал.

Фактическая премия руководителя в рамках предлагаемой системы оплаты труда определяется следующим образом:

Базовый размер премии определяется в виде процента от должностного оклада. Для руководителя регионального подразделения, от деятельности, которого во многом зависят результаты работы регионального подразделения, соотношение между окладом и базовым размером премии должно составлять не менее 67%. Базовый размер премии корректируется на коэффициент от выполнения Ключевых показателей эффективности (КПЭФ), установленных в отношении руководителя.

Формула расчёта Фактической премии руководителя:

$$\Phi\Pi_i = (\text{Б}\Pi_i * k_{\text{КПЭФ}_i}) * 0,9 + f(\Pi_{\text{ПФУ}}), \quad (1)$$

где:

$\Phi\Pi$ - фактическая премия руководителя

$БП$ - базовая премия руководителя (определённая установленным % согласно категории)

$k_{КПЭф}$ - итоговый бонусный коэффициент от выполнения КПЭф

$f(П_{ПФУ})$ - премия из Премияльного фонда руководителей рег. подразделений

90% рассчитанной величины закрепляется за руководителем, а 10% выделяется в отдельный фонд - Премияльный фонд руководителя.

$$П_{ПФУ} = \left(\sum_{i=1}^n БП_i * k_{КПЭф_i} \right) * 0,1 \quad (2)$$

где

n - число работников в должности руководителя (и.о. руководителя) в премиальном периоде.

КПЭф для руководителя регионального подразделения банка приведены в таблице 2.

Таблица 2 - КПЭф для руководителя регионального подразделения банка.

Показатель 1		Показатель 2		Показатель 3		Показатель 4		Показатель 5		Показатель 6	
наименование	вес	наименование	вес	наименование	вес	наименование	вес	наименование	вес	наименование	вес
АФР (аналитический финансовый результат)	30%	Чистый комиссионный доход	10%	Объем кредитного портфеля по клиентом-юридическим лицам	20%	Объем привлеченных средств клиентом-юридических лиц	20%	Объем кредитного портфеля по розничным клиентам	10%	Объем привлеченных средств розничных клиентов	10%

В зависимости от конъюнктуры рынка, экономического и финансового состояния банка, принятой стратегии развития, эти ключевые показатели эффективности могут меняться и тем самым стимулировать руководителей в освоении сегментов рынка, которые наиболее интересны и актуальны в данный момент банку в целом.

Процент выполнения Ключевых показателей эффективности пересчитывается в бонусный коэффициент с использованием бонусной шкалы. Для стимулирования руководителя должна использоваться прогрессивная бонусная шкала (с верхней границей 200% по шкале бонусов при 140% выполнения плана), т.е. каждый процент выполнения плановых заданий свыше 100% сопровождается увеличением премиального фонда на 2,5%. Пример данной шкалы для руководителя приведён в таблице 3.

Таблица 3 - Соотношение шкалы выполнения плана и шкалы бонусов для руководителя.

<i>Шкала выполнения плана</i>					<i>Шкала бонусов</i>				
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
0	60	100	120	140	0	60	100	150	200

Процедура распределения Премияльного фонда руководителей выглядит следующим образом:

По результатам деятельности руководителей в отчётном квартале производится рейтинговая оценка, направленная на выделение лучших руководителей (успешных по результатам деятельности в различных направлениях управления регионального подразделения).

Рейтинг формируется числом голосов подразделений, курирующих деятельность региональных подразделений:

- Подразделение курирующее работу региональной сети;
- Подразделение розничных бизнеса (обслуживание физических лиц и малого бизнеса);
- Подразделение корпоративного бизнеса (обслуживание среднего и крупного бизнеса);
- Подразделение по работе с персоналом;
- Подразделение по стратегическому и корпоративному развитию.

По результатам работы в квартале курирующие подразделения Головной организации, в соответствии с критериями, установленными по собственному усмотрению, выдвигают от каждого подразделения несколько кандидатур из руководителей подразделений (не более 10% от численности руководителей всей сети), согласно достигнутым ими результатам в соответствующем направлении деятельности. Содержание критерия должно отвечать следующим требованиям:

- относиться к компетенции оценивающего подразделения;
- не пересекаться с ключевыми показателями эффективности, установленными для регионального подразделения;
- служить оценке достижения высокого, выдающегося результата в рассматриваемом периоде.

Подразделение внутреннего контроля и Подразделение мониторинга банковских операций направляют в адрес курирующих подразделений (согласно списку, приведённому выше) данные о наличии претензий и замечаний по результатам проведённых в подразделении проверок в срок до последнего числа месяца, следующего за отчётным.

Курирующие подразделения Головной организации, в чьём распоряжении находятся другие официальные источники, подтверждающие наличие замечаний к подразделениям, должны предоставить эти данные на

рассмотрение подразделений, участвующих в процессе распределения премии руководителей.

Подразделение, представляющее замечания по результатам деятельности регионального подразделения в отчётном периоде, в зависимости от степени нарушения предлагает размер снижения премии (в диапазоне от 5% до 100%) из Премииального фонда руководителей в отношении руководителя данного подразделения. Если в отношении руководителя указано несколько замечаний, предложенные размеры снижения суммируются. Итоговый размер снижения не может превышать 100%.

Методика расчета распределения фонда:

Предложения курирующих подразделений Головной организации обобщаются, и подсчитывается итог набранных баллов. При этом каждый случай «выдвижения» руководителя, в качестве лучшего, по решению подразделения, прибавляет 1 балл соответствующему руководителю.

Результат набранных баллов (мин = 0, макс = 5) переводится в коэффициент по бонусной шкале, установленной согласно параметрам премиальной категории руководителя (прогрессивной, до 200% бонуса), пример шкалы приведен в таблице 4:

Таблица 4 – Шкала перевода количества набранных баллов в коэффициент премирования.

Количество набранных баллов	0	1	2	3	4	5
Коэффициент премирования	0%	60%	80%	100%	150%	200%

Результаты руководителей ранжируются по убыванию до достижения минимального значения. Номинально в рейтинг входят 10% «первых в рейтинге», имеющих положительный итоговый коэффициент. Исключения:

при наличии меньшего числа руководителей, набравших > 0 баллов, рейтинг образуется данным количеством участников;

при наличии руководителей, набравших одинаковое количество баллов с последним участником рейтинга, рейтинг увеличивается на столько участников, сколько имеют не меньший балл, чем последний участник рейтинга.

Премииальный фонд руководителей распределяется между участниками пропорционально их базовым премиям, скорректированным на коэффициенты от результата рейтинговой оценки.

Чтобы максимально привязать руководителя к месту работы, в банках, помимо оплаты труда, используется такой инструмент стимулирования, как социальный пакет или компенсационная система. Готовность банков идти на дополнительные расходы, стремясь удержать руководителя, объясняется тем, что зарплата воспринимается многими только как плата за возможность банка использовать труд работника, даже если эта плата высока.

В настоящее время, можно резюмировать, что банки ведут активный поиск адекватных их финансовым возможностям и корпоративным представлениям способов разработки и реализации корпоративных программ.

При этом в корпоративные программы банков для руководителей включаются, как правило, следующие «льготы»: медицинская страховка повышенной стоимости, корпоративные программы пенсионного обеспечения, частичная оплата отдыха руководителя и др.

Медицинская страховка может выдаваться как на самого руководителя, так и на членов его семьи.

Накопительные пенсионные программы для руководителя с участием денежных средств банка, как правило, являются обязательными: взносы за руководителей региональных подразделений вносит банк в обязательном порядке, при увольнении руководителя подразделения из кредитной организации право на пенсию сохраняется, предусмотрена индексация пенсий.

Очень сильно в последнее время развивается такая форма инвестирования средств в развитие трудового потенциала, как оплата (частичная или полная) повышения квалификации, в том числе с получением второго образования (курсы МВА), как на базе собственных учебных центров банка, так и в специализированных учебных заведениях.

В банках могут использоваться и другие способы стимулирования руководителей региональных подразделений, например:

- встреча лучших руководителей регионального подразделения с руководителем банка в неформальной обстановке;
- построение на постоянной основе системы информирования о достижениях подразделения на уровне банка в целом;
- ротация с релокацией – ротация с организацией переезда из одного населённого пункта в другой;
- кафетерий стимулов (выбор ограниченного количества стимулов из перечня в зависимости от рейтинга регионального подразделения);
- выступление перед коллегами на конференции, с целью трансляции опыта успеха подразделения;
- организация конкурса ВСП с награждением лучших и т.д.

Предлагаемая методика стимулирования руководителя банка увязывает оплату его труда с его вкладом в результаты деятельности банка, учитывает количественные и качественные результаты труда руководителя, стимулирует его к эффективному труду.

Экономические, социальные и политические противоречия переходного периода по-разному преломлялись в различных российских регионах. Так, разрыв в уровне среднедушевых доходов населения между наиболее богатыми и наиболее бедными регионами различается в разы. Поэтому нельзя рассматривать региональные подразделения коммерческих банков как монолитный конгломерат кредитных учреждений и обещать разом решить все проблемы их развития. Скорее всего, в каждом конкретном случае будут проявляться свои особенности, которые будут оказывать существенное влияние на развитие конкретного подразделения в регионе.

Предложенная модель может служить отправной точкой для индивидуального подхода в каждом конкретном случае. Следует помнить, что создание системы стимулирования руководителя регионального подразделения

должно учитывать интересы головного офиса банка, регионального подразделения и самого руководителя.

Список литературы:

1. *Бюллетень* банковской статистики // – 2011. – № 8 (219) [Электронный ресурс] : <http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1108r.pdf> Электронная версия "Бюллетеня банковской статистики" – Загл. с экрана.
2. *Шохина, Е.* Российские банки [Текст] / Е. Шохина // Эксперт. – 2005. – №36. – С.109–141.
3. *Управление* трудовым коллективом (социально-психологические факторы оптимизации) / Отв. ред. К.К. Грищенко, Н.А. Сакада. Киев: Наукова думка, 1988. – 240 с.

**ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ «5S» В
РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ НА ПРИМЕРЕ СИБИРСКОГО БАНКА
СБЕРБАНКА РОССИИ**

*Долженко Р.А., к.э.н., доцент;
Илюшников К.К.*

*Алтайский государственный университет,
Барнаул, Россия*

Сегодня очень важно научиться рационально использовать время, ведь от чёткого устройства рабочем месте, зависит своевременное выполнение запланированных заданий. Существует необходимость сделать своё рабочее место более эффективным, будь то рабочее место в цеху или офис банка, кабинет бухгалтера или директора. Как этого добиться описывает революционная система «5S».

«5S» – это система организации рабочего места, которая позволяет значительно повысить эффективность и управляемость операционной зоны, улучшить корпоративную культуру, повысить производительность труда и сохранить время. Это первый шаг на пути к созданию бережливого предприятия и применению других инструментов системы менеджмента компании «Toyota». Поэтому они разработали для своего производства метод, при котором учитывалось всё и не было места потерям.

Для наиболее полного понимания системы «5S», осознания мотивов ее появления, необходимо совершить исторический экскурс в середину XX века. Прошла Вторая мировая война, Япония оказалась побежденной оккупированной страной. Надо было начинать новую жизнь, чем-то сплотить нацию. В условиях острейшего дефицита ресурсов Япония располагала в достаточном количестве только людьми. В результате был выбран путь интенсивного промышленного развития с упором на качество. Добиться больших объёмов производства было невозможно, необходимо было рационально использовать имеющиеся, весьма ограниченные ресурсы. Извлечь из них максимальную выгоду.

Для наиболее полного понимания системы «5S», осознания мотивов ее появления, необходимо совершить исторический экскурс в середину XX века. Прошла Вторая мировая война, Япония оказалась побеждённой оккупированной страной. Надо было начинать новую жизнь, чем-то сплотить нацию. В условиях острейшего дефицита ресурсов Япония располагала в достаточном количестве только людьми. В результате был выбран путь интенсивного промышленного развития с упором на качество. Добиться больших объёмов производства было невозможно, необходимо было рационально использовать имеющиеся, весьма ограниченные ресурсы. Извлечь из них максимальную выгоду.

Основная идея «5S» - все, что поддаётся оптимизации должно быть оптимизировано.

«5S» – является инструментом, применимым в различных сферах деятельности – от производственных участков до работы в офисе. Метод состоит из пяти шагов, цель которых – улучшить рабочие места, создать лучшие условия выполнения операций, сэкономить время, повысить производительность и безопасность работы. В частности, сделать рабочее место удобнее и чище, сократить время на поиски инструментов, приспособлений и документации.

Основные цели системы «5S»:

- Снижение затрат на ненужное оборудование;
- Повышение производительности труда;
- Повышение удобства и эргономичности рабочих мест сотрудников;
- Выявление и устранение таких видов потерь, как перемещения, транспортировка и излишние запасы;
- Стандартизация и системы поддержки для равномерного распределения рабочей нагрузки.

Несмотря на век новейших информационных технологий, всё актуальнее становится популярная фраза «делу – время». Система «5S» не только сокращает временные потери, но и повышает качество, безопасность и эффективность трудовой деятельности, даёт возможность сотруднику проявить инициативу и творческое начало.

В результате способствую формированию новой эффективной производственной культуры.

Все это говорит об актуальности данной темы.

Название «5S» происходит от 5 действий, название которых начинается на «S» [1]:

1. Seiri (整理) – сортировка

Первым действием является удаление ненужного. Это означает, что рабочее место освобождается от всего, что не понадобится при выполнении текущих производственных операций и определяется что требуется, когда и в каком количестве.

Необходимо определить правила – что считать ненужным (То, что не участвует в производственном процессе-пример.), кто это решает, где будут

складироваться ненужные вещи и т.п. Лучше всего это сделать в письменном виде, чтобы все понимали их одинаково.

2. Seiton (整頓) – приведение в порядок, рациональное расположение

Это означает, что следует размещаете оставшиеся после первого шага вещи таким образом, чтобы их можно было легко найти и использовать, иными словами, определить и обозначить «дом» для каждого необходимого в рабочей зоне предмета.

На этой стадии производится анализ планировки помещения, расстановки мебели и оборудования. Рисуются диаграмму спагетти (основные перемещения рабочих, с целью их оптимизации) для вашего помещения. Обеспечивается выполнение однотипных операций в одном месте. Подписываются предметы, клеятся ярлыки, цветовое кодирование и т.п. Выявляются основные проблемы.

3. Seiso (清掃) – уборка

Шаг 3 – Уборка, проверка, устранение неисправностей. Это означает обеспечить оборудованию и рабочему месту опрятность и постоянно поддерживать её. Убедиться, что все находится на своих местах. Регулярно и часто убирать, чтобы в случае, когда вам что-нибудь понадобится, оно находилось на месте и в рабочем состоянии.

На этом шаге определяются критерии уборки, периодичность и время ее проведения, основные участки и ответственных за каждый участок. Одновременно с уборкой проводится проверка и выявление проблем на каждом участке (неисправность мебели, техники, недостаток или избыток каких-либо вещей, инструментов и т.п.).

4. Seiketsu (清潔) – стандартизация

Стандарт - это задокументированный оптимальный вариант того или иного процесса. Стандарт должен быть кратким, простым в понимании и визуализированным. Если новый сотрудник сможет работать по стандарту без дополнительных комментариев, стандарт выполнен на высшем уровне.

На этом этапе необходимо распределить обязанности (если не сделано ранее) по 5S по сотрудникам подразделения – каждый должен знать, за какой участок он отвечает. Разработать чек-листы для самоконтроля и для аудита по следующим направлениям: наличие только нужных предметов; состояния уборки и т.п.

5. Shitsuke (躰) – поддержание и совершенствование

Совершенствование. Это означает, что выполнение установленных процедур должно превратиться в привычку у каждого. Это самый сложный этап, т.к. людям свойственно сопротивляться всему новому.

Следует убедиться, что все действия, предусмотренные предыдущими шагами, выполнены. Важно проанализировать, как предыдущие шаги изменили работу подразделения.

На периодической основе следует проводить аудит соблюдения принципов «5S». Аудит проводится в обязательном порядке руководителем!

Необходимо обучать принципам «5S» каждого нового сотрудника и периодически проводить обучение остальных.

Важную роль играет мотивация и поощрение сотрудников для дальнейшего улучшения, совершенствования и обмен опытом друг с другом и другими подразделениями.

В результате можно говорить о том, что система «5S» способствует:

- Повышению производительности труда;
- Повышению удобства и эргономичности рабочих мест сотрудников;
- Выявлению и устранению таких видов потерь, как перемещение, транспортировка и излишние запасы;
- Снижение затрат на ненужное оборудование [2].

Однако возникает вопрос: сможет ли система, (пусть даже крайне эффективная) которая появилась, развивалась и оттачивалась под систему ценностей и организационную культуру Японии, существенно отличающуюся от наших реалий, успешно функционировать в России?

Японцы более дисциплинированные, для них сделать, так чтобы все изо дня в день все лежало на своих местах, и каждая операция выполнялась чётко определённое, не является трудностью. У них более развит дух коллективизма, они ощущают себя частью компании, чувствуют ответственность за ее настоящее и будущее, гордятся что работают в ней.

Стоит отметить, что и система управления японских компаний направлена на то, чтобы вызвать у сотрудников желание работать, например в «MIRAI INDUSTRY» (Компания специализируется на электротехнических товарах) продолжительность рабочего дня с 8:30 до 16:45. Сверхурочная работа не допускается. Общее количество выходных дней в году – 140 (включаются дополнительные каникулы по 9-15 дней весной, летом и зимой). Продолжительность отпуска – до 40 дней. длительность декретного отпуска для женщин – 3 года (стандарт в Японии – 1 год). В компании действует 70 кружков/секций для сотрудников.

Видно, что условия труда существенно отличаются от российских. Стоит задуматься, логично ли ждать японских стандартов и модели поведения от сотрудников, не давая им взамен аналогичных условий труда и вознаграждений?

Примером попытки привить отечественным работникам производственную систему «5S», который не раз освещался в прессе, является опыт американской компании Caterpillar.

Caterpillar — крупнейший в мире поставщик дорожно-строительной техники. В 2000 году в городе Тосно (Ленинградская область) был построен первый в России завод Caterpillar. В нашей стране на заводе компании работает свыше 1000 человек.

Американская компания Caterpillar внедрила систему на всех своих предприятиях. То же в течение последних лет она пытается сделать в России.

Не смотря на продолжительный срок внедрения данной системы, специалист по обучению и развитию кадрового отдела завода в Тосно затруднилась точно оценить количественную эффективность от использования

системы. Возможно, что «5S» являясь частью корпоративной культуры компании, несет, в большей степени, культурно-бытовое значение. Хотя, по словам менеджмента компании, культура производства на предприятии улучшилась незначительно.

Основной причина отсутствия видимых результатов от внедрения системы, по ее мнению явилась неготовность персонала к восприятию новой культуры труда.

Кроме того, несмотря на работу внутренней PR-службы, не все работники понимают смысл системы.

Несмотря на то, что при разработке японской системы менеджмента использовались разработки А.К. Гастева и Центрального института труда (ЦИТ), данная система не так эффективно ложится на национальную специфику труда в нашей стране.

В Алтайском крае система «5S» внедрена в двух крупных компаниях: отделениях Сибирского Банка ОАО «Сбербанк России» и производственном холдинге «КОНСИБ».

Рассмотрим особенности внедрения системы в Сибирском Банке ОАО «Сбербанк России». В Сбербанке опыт «Тойоты» начал внедряться в 2010 году. За это время согласно заявлениям руководства банка произошло ускорение обслуживания клиентов почти на 40%. В результате внедрения системы «5S» произошло сокращение проходимого сотрудниками пути за год на 383 км и экономия десятков миллионов рублей. В каждом из направлений минимальный эффект от введения составил 20-30% в первый год и около 10% в каждый последующий год. В IT-блоке и центре сопровождения клиентских операций трудозатраты сократились в несколько раз, потенциал снижения ошибок составляет 15%. Внедрение данных инноваций в Сбербанке, носило в основном организационный характер: проектом занимались около 200 человек по всей системе и около 100 тренеров.

Однако, зададимся вопросом: «Все ли так хорошо в части внедрения Японского опыта в Российской компании?».

Сложность эффективного внедрения системы «5S» в Сибирском банке Сбербанка России, заключается, на наш взгляд, в отсутствии ее адаптации и приспособления под специфику организации.

Отличие банковской деятельности заключается в работе с информацией. Соответственно система «5S» будет наиболее эффективна, в аспектах, которые затрагивают ее получение и обмен. К примеру, на подготовку многих отчетов, для вышестоящего руководства, уходит по несколько часов, а их целесообразность весьма сомнительна. Следует запрашивать только необходимую, «точечную» информацию, предельно сокращая количество обширных и полных отчетов.

Во многих случаях внедрение системы «5S» в Сбербанке свелось к формальному выполнению плана по ее реализации (то есть сделать не для того, чтобы это работало и приносило пользу, а исполнить указания для того, чтобы проверили и не использовать в последствии).

На наш взгляд, работа по устранению лишних процедур, прошла не на должном уровне. Мы считаем, что стоило уделить этому аспекту больше внимания, ведь это принесло бы более серьёзные результаты и существенно снизило временные потери.

Мало внимание уделяется стандартизации. Одно и то же действие сотрудники делают по-разному. Здесь речь идет не о том «кому как удобнее», а о выполнении лишних, ненужных действиях, требующих устранения.

Важным моментом, который был упущен, с нашей точки зрения, это ключевой принцип компании «Тойота» – «Уважение к людям»: убеждение, что все работники имеют право быть успешными всегда, когда выполняют свою работу. Если руководство хочет, чтобы сотрудники находили проблемы и внедряли усовершенствования, оно должно взять на себя обязательства по обеспечению средств для этого. На деле получается, огромная нагрузка на персонал (в некоторых подразделениях имеется явная недоукомплектованность штатными единицами), при пропаганде экономии на бумаге и скрепках.

Так же работники не видят смысла и пользы от внедрения системы (Аналогично работникам «Caterpillar»), им это кажется дополнительной обузой и лишней тратой времени.

На наш взгляд, нельзя полностью и без изменений перенести производственную систему одной компании на другую, какой бы эффективной, успешной и даже гениальной она не была. Крайне сложно досконально следовать всем ее принципам. Необходимо брать наиболее продуктивные и подходящие ее элементы, для создания своей неповторимой производственной системы и культуры.

В классическом виде, «5S» — это строгая последовательность действий, где следующий шаг возможен только после того, как сделан предыдущий. В Японии особая культура исполнительства, там рабочий не испытывает дискомфорта от того, что каждое его движение рассчитывается и программируется. В России рабочим важно иметь некоторую свободу в принятии решений.

Так же для успешного внедрения, необходимо учитывать производственную специфику конкретной организации, той отрасли в которой она действует, ориентироваться на существующую обстановку и ситуацию в которой находится фирма.

Мало сделать все в точности, как у «них» и ждать большой пользы, нужно понимать для чего это сделано, как функционирует и что нужно сделать, чтобы заработало у нас.

Ведь следует помнить, что работать в точности как «Тойота», может только «Тойота».

Список литературы:

1. *Томас Фабрицио, Дон Тэппинг, 5S для офиса: как организовать эффективное рабочее место / Пер. с англ. — М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. — 214 с.*

2. 5S для рабочих: как улучшить своё рабочее место / Пер. с англ. — М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2007. — 160 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В АПК В XXI ВЕКЕ

*Иргибаева З.Г., преподаватель
Жумажанова Ж.Т., преподаватель
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

Отсутствие проработанной концепции преобразования рыночных отношений на селе, дефицит профессионально подготовленных сельских кадров, несовершенство взаимодействия важнейших рыночных институтов с малым средним предпринимательством - все эти проблемы значительно осложняют эффективное развитие предпринимательских отношений в аграрном секторе. В связи с этим важнейшими задачами развития предпринимательства в АПК является переход от стихийных стратегий управления к более осмысленным и экономически обоснованным, активное использование маркетинговых исследований, анализ конъюнктуры спроса, дальнейшее совершенствование нормирования ресурсов на основе моделирования, автоматизации расчетов потребителей, балансов, материальных ресурсов для заказов аграрного сектора по всей номенклатуре с учетом платежеспособного спроса и совершенствование принципов и организационно - методических аспектов развития предпринимательства на сельских территориях.

Объектом исследования являются субъекты малого, среднего предпринимательства АПК республики и ВКО. Предметом исследования является совокупность организационных и экономических отношений, складывающихся при становлении и эффективном развитии предпринимательства в аграрном секторе.

Эффективность труда зависит в большей степени от природно-климатических условий расположения крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйств населения и плодородия почв. Эта особенность обуславливает снижение мотивации труда и требует создания иных стимулов для повышения его качества и интенсивности;

Сам процесс труда в сельском хозяйстве носит ярко выраженный сезонный характер, что предопределяет неравномерное использование трудового потенциала в зависимости от времени года; к тому же, это делает невозможной узкую специализацию работников, занятых в производственном процессе. Последнее в свою очередь, ведет к дополнительным затратам финансовых ресурсов для обучения работников по нескольким смежным специальностям и обуславливает сравнительно низкий уровень квалификации;

Специфика технологии растениеводства ограничивает широкое использование автоматизации и комплексной механизации производственных

процессов. Ясно, что наиболее вероятным направлением повышения производительности труда является его интенсификация;

Большая часть производственных процессов осуществляется в природных условиях (в открытой системе), что влечет за собой дополнительные затраты по обеспечению персонала специальными знаниями, специальной одеждой, специальной обувью и специальными приспособлениями. Относительная незащищенность работников от погодных условий приводит к более высокому уровню потерь рабочего времени по болезни и временной нетрудоспособности. С другой стороны, это обстоятельство существенно снижает привлекательность сельскохозяйственного труда, что, в свою очередь, требует дополнительного стимулирования потенциальных работников;

Условия расположения большинства крестьянских (фермерских) хозяйств ограничивают возможность выбора работников одним населенным пунктом, в котором проживают до тысячи человек. Ограниченность выбора опосредованно влияет на качество подготовки работников и качество труда;

Производственные процессы, осуществляемые на сельскохозяйственном предприятии, крестьянском (фермерском) хозяйстве и хозяйстве населения, сходны по технологии и осуществляются в одни и те же периоды времени.

Вследствие большой зависимости результатов деятельности малого бизнеса сельскохозяйственных предприятий и других форм собственности от природно-климатических условий и низкого уровня разделения труда, очень сложно установить прямую зависимость между количеством и качеством живого труда и конечными производственными результатами. Все это ограничивает действенность стимулирования, эффективного сочетания методов поощрения и наказания, а значит, выдвигает на первый план проблему мотивации к труду.

В отраслях АПК с ярко выраженным сезонным характером производства, в течении календарного года существенно колеблется потребность в количестве труда. Серьезное значение здесь имеет проблема закрепления кадров, проблема обеспечения их фронтом работы в межсезонье, соответствующих квалификации и опыту работников. Эту проблему можно решить, только активно развивая на предприятиях другие виды производств (например, тепличное овощеводство или тепличное цветоводство).

Другая проблема заключается в том, что возросли территориальные, межхозяйственные и внутрихозяйственные различия в уровне оплаты труда. Скоропалительность, с которой была проведена приватизация бывшей государственной и колхозной собственности, привела к тому, что различные хозяйства с самого начала находились не в равных условиях- одним достались более плодородные участки земли, у других перед перестройкой закончился процесс обновления основных средств, «новые» хозяйства быстро продали полученные после приватизации паи, оставшись «голенькими» и т.д.. Все это существенно снизило мотивации к труду и привело к резкому падению производительности труда, к снижению общих объемов выпуска сельскохозяйственной продукции.

Для современной системы трудовых отношений в Казахстане характерна неупорядоченность и нелогичность законодательного и нормативного регулирования взаимоотношений работодателей и работников. Чрезмерно бюрократизированные системы управления все более дистанцируются от трудовых коллективов, а недостаточно компетентные и недостаточно честные управляющие отдаляются от управляемых. Можно сказать, что практически отсутствует система защиты прав работников, ранее осуществляющаяся посредством профессиональных союзов, партийным и комсомольским руководствам. До сих пор не разработаны новые методы защиты работника. В тоже время АПК Казахстана все более и более приходит в упадок, а высококвалифицированные кадры стремительно теряют свою квалификацию и переходят на работу в другие отрасли.

Рекомендации по совершенствованию экономического механизма функционирования агропромышленного комплекса Восточного региона должны найти отражение в ежегодных **решениях областного маслихата**: «О развитии сельского хозяйства и агропродовольственного рынка» и **программе акимата** области с указанием целей и принципов государственной сельскохозяйственной политики.

В подсистеме мер экономической стабилизации основополагающие позиции должны занять меры государственного регулирования, экономические рычаги развития АПК и комплексной диагностики, прогнозирования деятельности предприятий АПК.

С позиций региона важными механизмами государственного регулирования и поддержки АПК, прежде всего, должны стать **инвестиции**. С этой целью в области должен быть сформирован **областной лизинговый фонд**. Реальным механизмом поддержки в соответствии с принципами ВТО является реализация **региональных программ** с участием бюджетов. В Восточном регионе целесообразны такие программы, как «Зерно», «Молоко», «Мясо», «Конина», «Детское питание», «Комбикорма», «Агрофармацевтика», экологические программы по восполнению плодородия почв, охране почв, мелиорации. Отдельными статьями должны быть определены **меры поддержки** сельскохозяйственных предприятий по направлениям:

- выведение новых сортов растений,
- племенное дело,
- внедрение новых прогрессивных технологий,
- внедрение научных проектов организации производства,
- финансирование научных исследований
- подготовка и переподготовка кадров для АПК.

Список литературы:

1. Курманбаев С.К., Дюсембинова Ж.С., Жомартова Г.С., Сыдыкова А.Е. Экономика региона. Монография. Семей, 2009, 203 с.
2. Курманбаев С.К., Нурекенов Н.Г., Шойбакова Е.О., Жомартова Г.С. и др. Особенности развития сельских территорий Восточно-Казахстанской области. Монография. Семей, 2009, 218 с.

3. Курманбаев С.К., Дюсембинова Ж.С., Жомартова Г.С., Сыдыкова А.Е. Экономика региона. Монография. Семей, 2009, 202 с.

4. Нурекенов Н.Г., Байдаирова К.Б., Бахтиярова А.Б., Иргибаева З.Г. Особенности развития сельских территорий ВКО (на примере Бескарагайского, Урджарского и Шемонаихинского районов). Монография - кн-2-ая.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Козаченко С.В.,

директор Территориального фонда обязательного медицинского

страхования Красноярского края;

Красноярск, Россия

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., утвержденной распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р [1], констатируется: система здравоохранения пока еще не обеспечивает достаточность государственных гарантий медицинской помощи, ее доступность и высокое качество. Как важнейшую задачу Концепция предусматривает модернизацию системы ОМС, в том числе поэтапный переход к эффективным способам оплаты медицинской помощи на основе обоснованных тарифов в зависимости от качества ее оказания и объемов.

Президент Российской Федерации в Бюджетном послании о бюджетной политике в 2012-2014 годах 29 июня 2011 года сказал, что одной из задач бюджетной политики в РФ является ориентация бюджетных расходов не на содержание сети учреждений, а на обеспечение результативности их деятельности. Сегодня слабо увязаны применяемые инструменты программно-целевого планирования с формируемыми государственными программами [2].

Качественно новый правовой механизм, обеспечивающий решение этих задач, заложен в Федеральном законе от 29 ноября 2010 г. № 326-ФЗ «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» [3]. В целях повышения качества и доступности медицинской помощи в статье 50 этого Закона предусматривается реализация региональных программ модернизации здравоохранения субъектов РФ которые представляют собой комплекс социально-экономических, организационных и других мероприятий, скоординированных по ресурсам, исполнителям и срокам реализации. Программы включают в себя три основных направления: первое – укрепление материально-технической базы краевых и муниципальных учреждений здравоохранения (далее МО); второе – внедрение современных информационных систем в здравоохранение; третье – внедрение стандартов

медицинской помощи, повышение доступности амбулаторной медицинской помощи. Деление на три задачи носит достаточно условный характер, поскольку они тесно увязаны между собой. Например, невозможно внедрить стандарт медицинской помощи и обеспечить доступность медицинских услуг для пациента без современного диагностического оборудования, применения современных информационных технологий и т.д. При этом, если порядок реализации и набор мероприятий по первой и второй задачам хорошо известен, то технология реализации третьей задачи в субъектах Российской Федерации только отрабатывается.

На первоначальном этапе предлагаем представить систему стандартизации здравоохранения в крае в виде организационной матрицы, приведенной в табличной форме (таблица 1), которая представляет собой формализованное описание минимально необходимого объема организационно-технических мероприятий для разработки, внедрения и управления стандартами.

Таблица 1. – Объем организационно-технических мероприятий

Элементы организации деятельности по стандартизации	Приоритетные направления стандартизации				Службы, ответственные за сопровождение
	Кардиология	Онкология	Хирургия	Детство	
Организационно-функциональная модель управления					
Модель нормативного сопровождения					
Клиническая модель					
Финансово-экономическая модель					
Модель IT-сопровождения					

Очевидно, что табличная форма носит упрощенный характер, поскольку весь комплекс системы управления стандартизацией здравоохранения включает в себя огромный спектр взаимосвязанных действий большого числа участников этого процесса.

Структурно организационно-функциональную модель управления в сфере разработки и реализации стандартов в здравоохранении на примере Красноярского края можно представить в следующем виде (рисунок 1). Внедрение предлагаемой организационно-функциональной модели диктует необходимость проведения в МО целого ряда мероприятий, которые необходимо рассматривать как определенный организационно-технологический процесс, для повышения качества и эффективности которого необходимо применять общепринятые принципы и методы менеджмента.



Рисунок 1 - Организационно-функциональная модель управления в сфере разработки и реализации стандартов

Основные принципы стандартизации в здравоохранении изложены в совместном приказе Министерства здравоохранения РФ и федерального фонда ОМС № 12/2 от 19.01.1998 «Об организации работ по стандартизации в здравоохранении»: **единообразие** (единый порядок разработки, согласования, принятия и введения в действие нормативных документов, надзора и контроля за их соблюдением); **значимость** (социальная, научная и экономическая целесообразность разработки и применения нормативных документов в практической деятельности); **актуальность** (соответствие требований законодательству РФ, международным нормативным документам, современным достижениям науки); **комплексность** (согласование предъявляемых к объектам стандартизации требований между собой); **проверяемость** (обеспечение возможности контроля заданных в нормативных документах требований объективными методами); **согласие** (взаимное

стремление всех субъектов к достижению согласия при разработке и введении в действие нормативных документов системы стандартизации).

Поскольку разработанные стандарты медицинской помощи и порядки оказания медицинской помощи на их основе допускают гибкий подход при определении конкретного алгоритма их внедрения и реализации в определенной МО, в Красноярском крае предлагается следующая пошаговая последовательность их внедрения и реализации.

Шаг 1. Необходима *разработка алгоритмов действий* в виде планов мероприятий, инструкций, положений, поскольку план мероприятий позволяет передать смысл и последовательность действий, а также определяет желаемые результаты. План может быть оформлен в табличном варианте (таблица 2):

Таблица 2 - Макет плана мероприятий по внедрению и реализации порядков оказания медицинской помощи на основе стандартов

№ п/п	Наименование мероприятий	Срок исполнения	Ответственное должностное лицо	Планируемые результаты
1. Этап внедрения				
1.1.				
.				
2. Этап реализации				
2.1.				
.				
3. Этап мониторинга и оценки				
3.1.				
.				

Шаг 2. *Самооценка МО степени своей готовности* к внедрению и реализации порядков на основе стандартов позволяет выявить «узкие» места и скоординировать план мероприятий. По каждому стандарту проводится отдельная оценка готовности в виде «Акта оценки готовности исполнения стандарта» по позициям: наличие лицензии на соответствующий стандарту вид медицинской помощи; сертифицированных врачей по соответствующему профилю стандарта; наличие в формулярном списке лекарственных препаратов, необходимых для реализации стандарта; медицинского и технологического оборудования для оказания медицинских услуг, и т.д.

Шаг 3. Необходима четкая *организационно-правовая регламентация* внедрения и реализации порядков на основе стандартов в виде разработки и утверждение (принятие) организационно-распорядительных документов в МО: приказов МО, положений, инструкций, дополнений в должностные инструкции персонала, формализованное описание регистров учета, и др. При разработке документации необходимо как можно шире привлекать персонал, участвующий в трудовых процессах. Это необходимо для лучшего понимания ими установленных требований, которые, как минимум, не должны вызывать психологического отторжения [4].

Шаг 4. *Организация методической работы* по внедрению и реализации должна включать в себя: предоставление пациентам возможности высказывать

свое мнение, информирование пациентов об их правах; укрепление управленческого звена путем расширения круга административных обязанностей; организация обучения для задействованных служб; организация обучения медицинского персонала работе в соответствии со стандартами и их применение на практике; обеспечение нормативно-правовой документацией медицинских работников, специалистов МО.

Шаг 5. *Контроль исполнения* мероприятий по внедрению и реализации порядков на основе стандартов может быть реализован в форме текущего мониторинга и оценки достигнутых результатов (самооценка). Например, для учета выполнения стандарта МО ведет «Лист выполнения стандарта», содержание которого разрабатывается в соответствии с утвержденным стандартом медицинской помощи.

Внедрение изложенной системы реализации порядков оказания медицинской помощи на основе стандартов позволит снизить риски их внедрения из-за препятствий организационного характера.

Список литературы

1. *Распоряжение* Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») / Система КонсультантПлюс Версия Проф;
2. <http://kremlin.ru/news/11779>;
3. Собрание законодательства РФ. 2010. № 49. С. 6422;
4. Татарников М.А. Документирование системы менеджмента качества в учреждениях здравоохранения / «Вопросы экспертизы и качества медицинской помощи», 2011 г., №5 (65). С. 3.

РЫНОЧНЫЕ МЕХАНИЗМЫ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ

Копылова А.А.

*Самарский государственный экономический университет,
Самара, Россия*

Ключевым элементом любой стратегии экономической модернизации, построенной на базе инноваций и наукоемких отраслей, является образование. Современная система высшего образования в России в первую очередь призвана готовить технологов, ученых, инженеров и руководителей, которые будут конкурентоспособны на международном уровне.

В условиях эволюционного перехода к новым экономическим отношениям, определяемым как «экономика знаний», особое значение приобретает деятельность экономических субъектов, направленная на развитие человеческого капитала путем предоставления услуг в сфере образования. Данные услуги характеризуются сложной диалектикой рыночных и нерыночных, коллективных и индивидуальных начал, обладая рядом специфических черт.

В связи с этим особую актуальность приобретает ряд вопросов:

- 1) Что должны сделать руководители российской системы высшего образования, чтобы улучшить конкурентные позиции на международном уровне? Каким образом Правительство должно поддерживать эти усилия?
- 2) Каким образом сотрудничество государства и бизнеса в сфере образования может активизировать усилия в области внедрения инноваций? Какие из наиболее эффективных моделей могут послужить примером?
- 3) Каким образом международное сотрудничество – как среди однотипных учебных заведений, так и в рамках программ по международному студенческому обмену – могут ускорить прогресс в определенных областях науки?

Таким образом, современное состояние и тенденции развития рынка образовательных услуг определяют необходимость разработки эффективной конкурентной стратегии образовательных учреждений всех ступеней образования и организационно-правовых форм, формирования приоритетов, базирующихся на сильных сторонах, концентрации ресурсов для избежания рисков.

Одной из наиболее актуальных проблем системы высшего образования в России является незавершенность новой системы профессионального образования. В последнее время сделаны важные шаги в сторону дифференциации вузов. С помощью конкурсных механизмов сформировалась группа исследовательских университетов с единой целью - стать локомотивами инновационного развития. На развитие этой сети выделены значительные средства, однако собственно на исследования, которые должны стать основой новых технологий, ресурсы не заложены. Другой пример - сеть федеральных университетов, на которые тоже были выделены значительные средства. При их создании была принята модель объединения вузов (далеко не всегда передовых и сильных) без реальных механизмов санации. В результате средства пришлось не концентрировать на наиболее продуктивных и активных коллективах, а распределять между большим количеством различных по уровню конкурентоспособности и научного потенциала субъектов рынка образовательных услуг*.

Одним из возможных решений может стать сокращение бюджетного приема на инженерные специальности с одновременным повышением объемов финансирования подготовки инженеров. Это позволит вузам обновить технологии образования, привлечь сильных ученых.

Аналогичная ситуация, по мнению экспертов, складывается в сфере подготовки педагогов и возможное решение уже обсуждалось на различных

дискуссионных площадках: объединить в целом ряде направлений педагогические вузы с классическими университетами, а в системе бакалавриата оставить подготовку учителей младших классов и специалистов.

Источником потерь, возникающих из-за недостатка гибкости образовательных программ, становится и среднее специальное образование.

* Об утверждении Положения о лицензировании образовательной деятельности: постановление Правительства РФ от 31.03.2009 № 277 [в ред. от 24 сентября 2010 г.] // Рос. газ. – 2009. - № 63.

Двадцать лет назад Китай обнаружил несоответствие оставшейся от социалистической экономики системы профессионального образования и новых задач развития экономики. Набор постановлений ЦК КПК в области профессионального образования можно сравнить с калифорнийским мастер-планом, в котором была описана новая структура системы профессионального образования. Во-первых, множество национальных вузов были переданы на региональный уровень. Во-вторых, было проведено продуманное и системное слияние отраслевых вузов с целью формирования современных полидисциплинарных университетов. В-третьих, была выделена группа университетов, которым предназначено войти в верхние строки мировых рейтингов. Программы развития этих университетов были разработаны с участием ведущих международных экспертов, на их финансирование были выделены миллиарды долларов. В-четвертых, правительство КНР сформировало специальную программу поддержки сотрудничества с научной диаспорой и выделило специальные исследовательские и профессорские должности для китайцев, получивших образование в лучших мировых университетах*.

Вопросы, которые сейчас стоят перед системой профессионального образования, при всём их многообразии можно свести к двум:

соответствует ли структура подготовки кадров запросам рынка труда и можно ли на действующей кадровой базе обеспечить переход к инновационной экономике, модернизировать не только систему образования, но страну.

Ключевые направления государственной образовательной политики на современном этапе социально-экономического развития страны могут быть сформулированы следующим образом:

* Кузьминов, Я.К., Фрумин И.С. Профессиональное образование: российский мастер-план [Текст]: Кузьминов, Я.К., Фрумин, И.С. // Ведомости. – 2010. – №161.

– формирование новой структуры образовательных институтов и образовательных программ, которая соответствовала бы будущей, а не прошлой экономике;

– преодоление псевдообразования; жесткий и однозначный фильтр минимально допустимого уровня аналитических и профессиональных компетенций;

– обеспечение открытости каждого участника рынка профессионального образования, куда должно входить и реальное включение лидеров экономики в

управление институтами профобразования, а также обеспечение полной и достоверной информации для потребителей, включая независимое измерение средних доходов выпускников вузов;

– формирование прозрачной системы финансовых инструментов, стимулирующих развитие новых институциональных форм и повышение качества образования.

Список литературы:

1. *О высшем и послевузовском профессиональном образовании*: федер. закон от 22 авг. 1996 г. № 125-ФЗ: принят ГД ФС РФ 19 июля 1996 г.: [в ред. от 27 июля 2010 г.] // Рос. газ. – 1996. - № 164.

2. *Об образовании*: закон РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-1: [в ред. от 28 сентября 2010 г.] // Рос. газ. – 1992. - № 172.

3. *Об утверждении Типового положения о военном образовательном учреждении высшего профессионального образования*: постановление Правительства РФ от 31.01.2009 № 82: [в ред. от 10 июня 2010 г.] // Собр. зак-ва. – 2009. - № 7. – ст. 837.

4. *Об утверждении Положения о лицензировании образовательной деятельности*: постановление Правительства РФ от 31.03.2009 № 277 [в ред. от 24 сентября 2010 г.] // Рос. газ. – 2009. - № 63.

5. *Кузьминов, Я.К., Фрумин И.С.* Профессиональное образование: российский мастер-план [Текст]: Кузьминов, Я.К., Фрумин, И.С. // Ведомости. – 2010. – №161.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Красовская Т.В., ст. преподаватель
Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Абакан, Республика Хакасия, Россия*

«Горькая правда состоит, в том, что большинство бедных людей в мире все еще не имеют устойчивого доступа к финансовым услугам, будь то вклады, кредитование или страхование. Наша великая цель – убрать преграды на пути людей в финансовом секторе... Вместе, мы сможем и должны построить общедоступные финансовые сектора, которые помогут людям улучшить их жизнь...»

Кофи Аннан, Генеральный секретарь ООН

История появления институтов микрокредитования относится примерно к концу 80-х гг. прошлого века, когда Нобелевский лауреат М. Юнус впервые разработал систему кредитования, в которой беднейшим людям выдаются микрокредиты для развития собственного бизнеса. Позже этот человек

организовал компанию известную как Грамминский банк, ставший прообразом микрофинансовых организаций.

Микрофинансирование (англ. *microfinance*) – представляет собой особый вид деятельности связанный с оказанием финансовых услуг, начинающим субъектам малого бизнеса и является эффективным инструментом в достижении более свободного доступа малых предприятий к источникам финансирования, позволяя стартующим предприятиям начать с нуля свой собственный бизнес. [4]

Сферу небанковского кредитования в нашей стране регулирует Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». В соответствии с которым под микрофинансовой организацией понимается юридическое лицо (со статусом коммерческой или не коммерческой организации, зарегистрированной в форме хозяйственного общества, товарищества (полного или на вере), учреждения (за исключением бюджетного), фонда, некоммерческого партнерства и пр.), которое внесено в государственный реестр микрофинансовых организаций и осуществляет микрофинансовую деятельность ориентированную на удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах малых предприятий, микропредприятий и индивидуальных предпринимателей. [1] Таким образом, в современной интерпретации микрофинансирование представляет собой финансово-кредитные отношения между организациями и малыми формами хозяйствования по поводу аккумуляции финансовых ресурсов и их упрощенному предоставлению или это деятельность по выдаче микрозаймов в сумме не превышающей одного миллиона рублей.

По состоянию на 10 апреля 2012 г. по данным официального сайта Федеральной службы по финансовым рынкам (как органа отвечающего за ведение государственного Реестра микрофинансовых организаций) в стране насчитывается свыше 1300 микрофинансовых организаций, динамика развития которых представлена на рисунке 1.

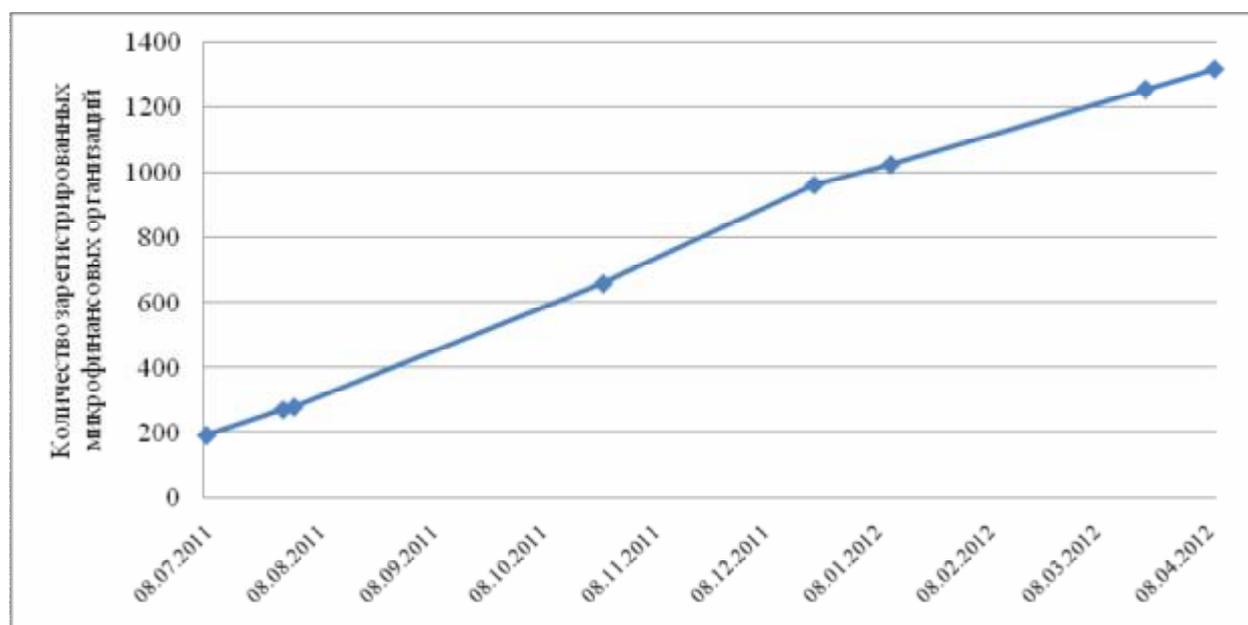


Рисунок 1. Сведения о зарегистрированных микрофинансовых организациях в Российской Федерации по состоянию на 10.04.2012 г.*

*авт. Красовская Т.В.

Как видно из данного рисунка, начиная с июля 2011 г. количество микрофинансовых организаций неуклонно растет. В конце 2011 г. их количество составляло 1001 организацию в разных регионах России. А 2012 году 1312 (за исключением шести организаций прекратившим свою деятельность). Из общего числа зарегистрированных организаций 150 приходится на Москву и Московскую область, что составляет 11,43 %. И на 47 единиц выше чем, по Сибирскому Федеральному округу, где их число составляет 103 единицы (без Забайкальского округа). Из этого количества в Новосибирской области зарегистрировано – 30 микроорганизаций или 2 % из общего числа зарегистрированных, Иркутской области – 22 единицы или 1,67 %, Кемеровской области – 16, Омской области – 15, Алтайском крае – 7, Республике Хакасия – 3, доля Республик Алтай и Тува по 0,15 %, на Томскую область приходится две микроорганизации. Представим эту структуру, в виде рисунка 2.

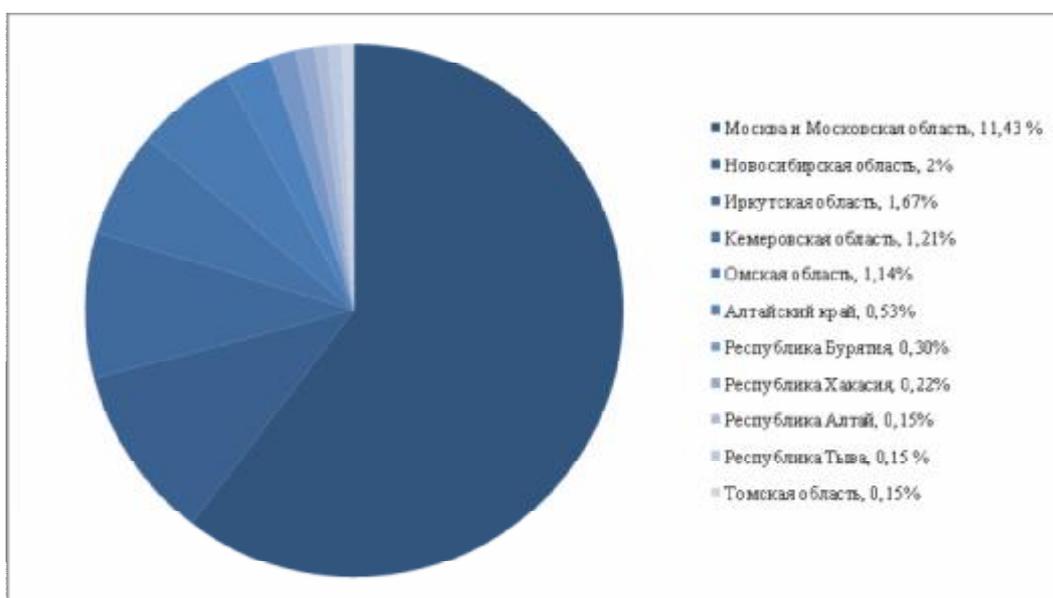


Рисунок 2. Структура микрокредитных организаций некоторых регионов России

В Республике Хакасия зарегистрировано три микрокредитных организации, две из которых находятся в гор. Саяногорске (ООО «Енисейкредит», ООО «Диамант») и одна на территории гор. Абакана (ООО «СТИС»). Анализируя деятельность этих микрокредитных организаций, автором отмечено, что в основном эти организации предоставляют микрозаймы (или так называемые займы до зарплаты). Сумма займа не превышает 15 тыс. руб. Срок кредитования до 4 месяцев. При оформлении займа требуется два документа и стаж работы не менее чем три месяца. Залоговое обеспечение отсутствует. Досрочное погашение займа приветствуется, при этом проценты

пересчитываются. В случае положительной кредитной истории возможно последующее увеличение суммы займа. Процентная ставка 9 % в месяц.

Исследовав условия предоставления займов, автор работы пришел к выводам:

(1) Суммы займа не превышают 1 млн. руб. как это требует законодательство. Согласно закону под микрофинансовой деятельностью понимается деятельность, ориентированная на удовлетворение потребностей в финансовых ресурсах малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, поэтому заемщиками по всей вероятности могут быть предприятия малого бизнеса и индивидуальные предприниматели, а не физические лица.

(2) Поскольку заемщиками могут быть физические лица, и отсутствует целевая направленность займа (до зарплаты, перехватить), а закон требует обратного: целевого использования для развития собственного дела, приобретения оборудования и т.п. то можно сказать, что такие организации не подходят к определению «микрофинансовая организация». В связи с чем, необходимо уточнить это понятие или внести соответствующие изменения в действующее законодательство.

(3) Процентные ставки – 9 % в месяц создают иллюзию небольших, на самом деле процентная ставка составляет 108 % годовых (9x12 мес.), что в разы превышает банковские ставки (в среднем 5-6 раз). И такие кабальные условия не совсем направлены на поддержку малого бизнеса, а наоборот, у предпринимателя явно возникнуть трудности с возвратом этих средств (поскольку неясно как будет развиваться этот бизнес).

В нашем регионе механизм микрокредитования находится в стадии своего зарождения, но поскольку велика потребность в таких организациях которые нацелены на кредитование малых предпринимателей, в т.ч. и начинающих, то именно они помогут внести вклад в развитие и процветание малого предпринимательства в России, правовая основа уже задолжена и конечно же будет совершенствоваться, а роль микрофинансовых организаций будет трудно переоценить.

Список литературы:

1. ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010 г. (Принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации 18.06.2010 г.). Вступил в силу 04.01.2011 г.

2. Приказ Министерства финансов РФ «Об утверждении порядка ведения государственного реестра микрофинансовых организаций» от 03.03. 2011 г.

4. Сайты:

<http://ru.wikipedia.org/wiki/>

http://www.nsk.ffms.ru/informaciya_dlya_investorg

<http://www.fstr-csr.ru/>

www.cbr.ru

<http://www.fcsм.ru/ru/about/structure/local-government/csibr>

http://opora.ru/news/other_news/15572

<http://www.vsp.ru/economic/2009/11.05/465645>

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА КАК ФАКТОР, СПОСОБСТВУЮЩИЙ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ

Кунанбаева К.Б., Рахимова С.А.

Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова

Павлодар, Республика Казахстан

Концепция устойчивого развития, которая сегодня оценивается как основная идея в цивилизованном строительстве мира, активно обретает признаки экономической и идеологической основы процесса глобализации.

Сопровождаемый глобальными процессами переход к устойчивому развитию предполагает формирование нового уровня регулирования экономических и социальных систем, как на национальном, так и на региональном уровнях. Поэтому в условиях становления новой модели социально-экономического развития Казахстана вопросы конкурентоспособности и устойчивости развития отечественной экономики имеют стратегическое значение.

Создание необходимых условий для устойчивого развития отечественной экономики связано с использованием имеющихся возможностей. Ключевым фактором экономического роста во всем мире признана эффективная деятельность промышленности, которая в свою очередь, оказывает серьезное влияние на развитие других отраслей экономики, что не мало важно для социальной среды [1].

Экономика развитых промышленных стран с середины прошлого века осуществляла переход к интенсивному типу расширенного производства, в основе которого лежат научно-технический прогресс (НТП) и инновационная деятельность, что обеспечило явные преимущества развития социально-экономических систем этих стран. Действительно, НТП во всем мире признается ведущим фактором как развития экономики в целом, так и экономического развития предприятия. И в западной, и в отечественной литературе, это связывается с понятием инновационного процесса и с активным процессом инвестирования. Любая модель хозяйствования в государстве должна быть подчинена ряду основных целей: стимулированию инновационной активности, развитию научно-технического потенциала, государственной

экономической безопасности, а главное – созданию экономических и социальных условий для повышения благосостояния граждан. Одним из факторов, способствующих реализации этих целей является осуществление инвестиционно-инновационной деятельности как на макро-, так и на микроуровне. Республика Казахстан все это время шла путем использования и продажи своих природных ресурсов и закономерно стала экспортоориентированной страной, реализующей сырье на мировых рынках. Изменение структуры казахстанской экономики – переход от превалирования сырьевой составляющей к производству высокотехнологичной продукции – является одной из главных национальных задач на современном этапе [2].

Неотъемлемым элементом экономического роста в большинстве развитых стран является экологическая составляющая, что предполагает решения взаимосвязанных задач: жесткое ресурсосбережение и применение безотходных технологий, с одной стороны, а с другой – более гармоничное сочетание естественных процессов с производственными. Возрастающие объемы капитала общество направляет на восстановление разрушенных биосистем, увеличивая тем самым биосоциальные издержки.

Одной из важнейших особенностей инновационного типа экономического роста является сокращение доли материального производства в общественном продукте, что означает сокращение доли живого труда, уменьшение количества занятых на фоне опережающего роста производительности труда. В итоге общество получает новые возможности создания нематериальных форм богатства: информационных, коммуникационных, научно – исследовательских, культурных, общеобразовательных, рекреационных и другого рода социальных услуг, что в конечном счете значительно интенсифицирует общественный прогресс. Таким образом, формирующийся в новом мире новый технологический уклад предполагает смену парадигмы общественного развития – служение человеку, гармонизация его интересов с интересами общества и мировой цивилизации [3].

Переход к инновационной экономике предполагает постоянный рост научно – технического потенциала, важнейшим фактором которого должны стать:

- достаточная обеспеченность страны научными кадрами соответствующей квалификации;
- постоянное увеличение уровня финансового обеспечения научной деятельности;
- наличие достаточного количества научно – технических учреждений и организаций, занятых НИОКР;
- эффективная система управления наукой;
- постоянное совершенствование системы информационного обеспечения научной деятельности.

Рассматривая качественный аспект роста, следует иметь в виду тот факт, что Казахстан на иной стадии экономического развития, чем передовые западные страны, в которых уже давно достигнуты достаточно высокие потребительские стандарты. В то время как развитые страны основную часть

дополнительных трат на технологическое совершенствование производства и рост качества жизни, Казахстан еще длительное время во многих секторах экономики будет вынужден расходовать большую часть дополнительных возможностей на количественное наращивание производства. Тем самым, чрезвычайно осложняется решение проблемы сокращения разрыва в качественных характеристиках экономического развития.

Исходя из сложившегося положения, новая модель экономики, ориентированная на устойчивое развитие, обязательно должна быть одновременно моделью инноваций и повышения эффективности. Поэтому мобилизация структурных, технологических и социальных источников повышения эффективности должна стать не только предпосылкой, но и содержанием роста, одним из ключевых ориентиров.

Учитывая многоукладность и несбалансированность экономического развития Казахстана, следует четко и целенаправленно укреплять те позитивные сдвиги и те ростки нового качества роста, которые помогут включиться в широкомасштабные трансформации, происходящие сегодня в мировой экономике.

При переходе к инновационной экономике следует учитывать имеющиеся предпосылки, различные позитивные факторы которые обеспечат возможность перехода к инновационной экономике в достаточно исторически сжатые сроки. При этом сложность данной проблемы заключается в том, что для обеспечения устойчивого технического прогресса, лежащего в основе инновационной экономики, требуется определить не только его основные направления, требующие поддержки государства, но и технологический уровень, которого они должны достичь. Во всех отраслях нашей экономики присутствуют элементы нескольких технологических укладов, и находятся они на своеобразном и тесном взаимодействии.

Происходящие перемены в настоящее время во всей системе производственных отношений Казахстана связаны с новым этапом реформирования экономики – экономическом росте на основе инновационного развития промышленности. Переход к инновационной экономике выступает в качестве одного из ключевых факторов устойчивого экономического роста страны и оказывает комплексное влияние на развитие всех сфер жизнедеятельности общества. Для успешной реализации намеченных преобразований, связанных с построением новой модели экономики, необходимо учитывать объективные тенденции как в мире, так и внутри страны.

В связи с этим на повестку дня встал вопрос о структурной перестройке, изменении направления промышленной и инвестиционной политики, всего того, что включает в себя многогранный процесс диверсификации.

Это нашло отражение в нынешнем Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана», в котором говорится «Диверсификация экономики – ключ к успеху»

Сбалансированное и устойчивое развитие в ближайшее десятилетие будет обеспечено за счет ускоренной диверсификации и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Диверсификация призвана обеспечить отход от сырьевой ориентации казахстанской промышленности, способствовать росту конкурентоспособной страны за счет увеличения доли наукоемкой продукции и продукции с высокой добавленной стоимостью в ВВП.

Основной целью Стратегии индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 годы является переход от сырьевой к сервисно-технологической экономике, экономике, основанной на знаниях, инновационной экономике.

Таким образом, диверсификация казахстанской экономики ориентирована на создание наукоемкого сектора, в перспективе который должен качественно изменить как структуру экспорта, так и структуру внутреннего потребления.

Инновации являются основой диверсификации и перехода страны на новый технологический уровень.

Индустриализация должна быть дополнена становлением инновационной экономики, по сути, инновационной индустриализацией. Необходимость этого показывает пример мощнейшей советской индустриальной экономики, потерпевший крах именно из-за отсутствия инновационной составляющей. Сама по себе индустриализация страны – необходимое, но отнюдь не достаточное условие устойчивого развития, индустриальную компоненту нужно подкреплять инновационной.

Список литературы:

1. *Шалахметов, Г.* Принцип пирамиды [Текст]/Г. Шалахметов, Н. Искаков // -М:Евразия+. - 2007. - С.191.
2. *Искаков Н.А.* Устойчивое развитие: наука и практика [Текст] /Искаков Н.А. // М.РАЕН. - 2008. - С. 9
3. *Перринг* «Экономический рост и устойчивое развитие» [Текст] / Перринг // Москва: Мир науки. – 1991. - №1,5. - С.9.

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ФОНДОМ

*Мартенс А.А., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

На современном этапе не все даже ведущие предприятия сферы управления многоквартирным фондом могут предоставить жилищно-коммунальные услуги, качество которых соответствует международным требованиям. Одним из способов повышения уровня качества услуг данной сферы является введение системы качества членов саморегулируемых организаций.

Федеральный закон «О саморегулируемых организациях» был принят в 2007 году, что сформировало общую законодательную базу для создания и развития данной формы регулирования в сфере управления многоквартирным фондом, отдельный нормативно-правовой акт «О регулировании деятельности по управлению многоквартирными домами» на настоящий момент находится на стадии законопроекта. В отличие от рынка строительных услуг вступление в саморегулируемые организации (СРО) для организаций, управляющих многоквартирным фондом, осуществляется в добровольном порядке, что, безусловно, является преимуществом для развития данной формы объединения и контроля. И по оценке отдельных экспертов, рынок управления недвижимостью уже на текущий период имеет достаточно высокий уровень самоорганизации.

Под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской или профессиональной сферы. Содержанием этой деятельности являются разработка и установление стандартов и правил в части предоставляемого жилищно-коммунального обслуживания, а также контроль за их соблюдением, который реализуется с целью защиты интересов как участников СРО, так и потребителей услуг.

Введение и развитие саморегулирования в сфере управления многоквартирными домами объясняется следующими потребностями:

1. Дополнительного регулирования, что вызвано несовершенством существующего законодательства, неоднозначностью его трактования и недостаточностью контролирующих органов для обеспечения эффективного надзора за деятельностью управляющих компаний.
2. Формирования эффективной коммуникации «власть-бизнес-потребитель»
3. Создания компенсационного механизма, который включает страхование гражданской ответственности управляющих организаций – членов СРО за причинение ущерба третьим лицам и за неисполнение договорных обязательств перед потребителями услуг как обязательное условие для вхождения в СРО, а также создание компенсационного фонда СРО за счет отчислений всех организаций-членов, который используется для возмещения ущерба в случаях, когда причиненный вред не покрывается страховым возмещением.

Самой главной задачей СРО является не выдача разрешений на осуществление деятельности, что по сути можно наблюдать в строительной отрасли, а контроль за качеством предоставляемых членами СРО услуг и развитие их бизнеса, реализация которых возможна только при соблюдении следующих функций СРО и принципов их деятельности (Рис.1.).



Рисунок 1. Функции и принципы деятельности саморегулируемых организаций в сфере управления жилищным фондом

Эффективное функционирование саморегулируемых организаций возможно только при участии абсолютного большинства управляющих организации и лишь в случае, если данный институт будет реализовывать не только контролирующие функции, но и предоставлять инфраструктурную поддержку своим участникам, а именно: аутсорсинг непрофильных услуг (например, юридическое, экономическое сопровождение и пр.); формирование позитивного информационного фона, в том числе ведение разъяснительной работы с населением и реализация PR-компаний; урегулирование спорных

вопросов с ресурсоснабжающими организациями; защита интересов в случае претензий контролирующих органов; координация управляющих организаций с целью реализации инвестиционных проектов и др.

Также одной из существенных функций СРО должна быть защита потребителей услуг управления многоквартирным фондом. Это означает, прежде всего, установление стандартов качества услуг сферы управления многоквартирным фондом, а также участие СРО не только в разработке правил предоставления коммунальных услуг, типовых договоров по коммунальному обслуживанию и управлению многоквартирным фондом, но и в процессе назначения управляющей организации на соответствующий объект недвижимости. Участие в выборе управляющей организации может осуществляться как посредством консультативной помощи собственникам многоквартирного фонда, так и формирования рейтинга данных организаций.

В целом деятельность саморегулируемых организаций позволит: эффективно использовать профессиональный потенциал управляющих организаций; снизить степень давления государства на рыночные отношения данной сферы; повысить ответственность субъектов саморегулирования перед третьими лицами и усилить их заинтересованность в положительных результатах своей деятельности; создать эффективный механизм выявления недобросовестных, неквалифицированных участников управления многоквартирным фондом; повысить прозрачность хозяйственного оборота и способствовать уменьшению правонарушений в данной сфере; сформировать механизм внутрикорпоративного разрешения споров и конфликтов.

Но, не смотря на актуальность и целесообразность саморегулирования в сфере управления многоквартирным фондом, существует значительное количество проблем усложняющих их развитие. Одной из основных является недостаточное нормативно-правовое обеспечение. Так, закон о саморегулируемых организациях содержит лишь общие положения и их применение в отдельной отрасли затруднительно. Кроме того, рынок услуг ЖКХ как основной катализатор развития регулирования качества также нельзя признать развитым, особенно в муниципалитетах с невысокой долей многоквартирного фонда.

Не определен механизм, позволяющий СРО эффективно воздействовать на своих участников, а не являться формальной организацией. Этим механизмом могло бы стать сертификация управляющих организаций – членов СРО. В данном случае саморегулируемые организации могли бы сертифицировать своих участников, закрепляя за ними определенный уровень классности. Наиболее низкий класс, например, одну звезду, управляющая организация получает при создании и вступлении в СРО, а затем в процессе успешной деятельности увеличивает свой рейтинг, повышая уровень класса своего сертификата. Критерии каждого класса прописываются в стандартах и нормативах СРО.

Таким образом, введение норм, правил и стандартов СРО позволит создать не только эффективный инструмент регулирования управляющих организаций, а также способствовать развитию рынка жилищно-коммунальных

услуг, но это возможно лишь при координации деятельности саморегулируемых организаций посредством создания региональных СРО в ЖКХ и их объединения в национальную ассоциацию и формирования конкуренции между саморегулируемыми организациями.

Список литературы:

1. Белолипецкий С.А. СРО - Гарант потребителя услуг // Управление многоквартирным домом. – 2010. – №2 – С. 5–10.
2. Котова Е.Ю. СРО для УК: допуск к профессии или новые возможности? // Управление многоквартирным домом. – 2012. – №1 – С. 39–43.
3. Романов Р. Концепция перехода к саморегулированию деятельности по управлению многоквартирными домами в Российской Федерации // Муниципальная экономика. – 2007. – №4. – С.52–56.
4. Терентьев А.В., Шемякин И.М. Проблемы саморегулирования отрасли ЖКХ // Управление многоквартирным домом. – 2010. – №7 – С. 48–60.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ПРОЗРАЧНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Масалимова С.Ж., к.э.н., доцент
зав. кафедрой финансов*

*Семипалатинский государственный университет им. Шакарима
Семей, Республика Казахстан*

В основе фундаментальных причин глобального кредитного кризиса лежали значительные ошибки в системе риск-менеджмента и корпоративного управления в финансовых институтах. Не являются при этом исключением и отечественные финансовые организации. Такие недостатки в институтах публичного интереса ведут к неоправданным убыткам. Указанные риски невозможно оценить количественно и ограничить на уровне пруденциальных нормативов. Так, несмотря на соблюдение различных регуляторных требований и предписаний, финансовые институты оставили без должного внимания элементы внутреннего контроля и корпоративного управления ввиду выявленных значительных недостатков в политиках, регламентах и процедурах внутреннего контроля и механизмах принятия решений, размытости функций, полномочий и ответственности органов управления, а также игнорирования роли и ответственности подразделений риск - менеджмента в процессе принятия решений.

С учетом мирового опыта должны существенно пересмотрены концепция и подходы к построению эффективной системы внутреннего контроля и риск-менеджмента в финансовых организациях. Одновременно требует совершенствования подходы и процедуры надзорного органа к оценке качества и эффективности систем управления рисками и корпоративного управления, применяемых финансовыми организациями, в том числе путем установления

дополнительных требований по самооценке систем управления рисками и внутреннего контроля.

В целях усиления риск-менеджмента и улучшения корпоративного управления в финансовых организациях должны быть подвергнуты пересмотру вопросы:

- четкого распределения обязанностей, полномочий и ответственности менеджмента финансовых организаций,
- налаживания механизма оперативного взаимодействия между подразделениями финансовой организации,
- обеспечения наличия эффективного порядка принятия решений при осуществлении деятельности,
- установления более «прикладных» требований в части определения допустимых лимитов на риски, связанные с осуществлением деятельности на финансовом рынке,
- усовершенствования процедур применения финансовой организацией стресс-тестинга и планирования экономического капитала, необходимого для принятия рисков, возникающих в ходе текущей деятельности, в качестве резерва на случай непредвиденных потерь для поддержания платежеспособности на определенное время.

Решение данных вопросов будет способствовать улучшению эффективности деятельности за счет экономически выгодных операций с учетом соотношения «риск-доходность» и обеспечит дополнительную помощь в принятии стратегических решений.

Также в рамках системы управления рисками и внутреннего контроля будут усовершенствованы процедуры предотвращения легализации (отмывание) доходов, полученных незаконным путем, политики вознаграждений и материальных стимулирования в финансовых организациях.

Необходимо разработать типовой кодекс профессиональной этики работников финансовых организаций и принять его каждой финансовой организацией. Данный кодекс должен регулировать проблемные вопросы, которые могут возникнуть при наличии конфликта интересов между финансовой организацией, ее клиентами и акционерами.

Укрепление системы внутреннего контроля и управления рисками, дальнейшее улучшение корпоративного управления в финансовых организациях позволит обеспечить финансовую стабильность организаций, повысит качество предоставляемых услуг и обеспечит дополнительный механизм защиты интересов потребителей финансовых услуг, что в целом окажет позитивное влияние на доверие к финансовому сектору и станет стимулом для дальнейшего динамичного развития отечественного финансового рынка. В целом, качество и эффективность системы управления рисками и корпоративного управления должно быть основано на недопущении агрессивной политики или проявлений спекулятивной практики со стороны финансовых организаций, а также на ответственности и компетентности руководителей и работников подразделений риск-менеджмента, равно как и органов управления финансовых организаций.

Требуется ужесточение требований к составу совета директоров финансовых организаций в части увеличения доли независимых членов совета директоров, обеспечения высокого уровня их профессиональности, привлечения независимых узких специалистов для регулярной оценки деятельности компаний, создания комитетов, подотчетных совету директоров, в целях соблюдения законодательства, назначения вознаграждения и бонусов руководящему составу организаций.

Значительный приток заемных средств, постоянный рост стоимости активов не способствовали становлению эффективной системы андеррайтинга, а также адекватной оценки залогового имущества, финансовых инструментов для инвестирования. Закрытие мировых рынков капитала, «сдувание» ценового пузыря на рынке недвижимости и на фондовом рынке, высокая концентрация на отдельных видах активов/обязательств повлекли ухудшение качества баланса финансовых организаций.

В целях эффективной оценки рисков финансовые организации должны будут разработать и внедрить адекватные системы качественного андеррайтинга, осуществляемого ими при оказании финансовых услуг, диверсификации рисков, связанных с исполнением обязательств и формированием активов.

В области оценочной деятельности будут повышены требования к качеству оценки финансовых и реальных активов и ее независимости с целью соблюдения взаимных интересов, как их владельцев - заемщиков, так финансовых институтов - инвесторов/кредиторов.

В целях повышения прозрачности необходимо осуществлять мониторинг значительных колебаний стоимости активов финансовых организаций органами финансового надзора.

В отношении бонусной системы руководителей финансовых организаций необходимо введение определенного режима регулирования, гарантирующего большую прозрачность и возможность влияния для акционеров, в том числе детализированное изложение индивидуальных вознаграждений. Подлежит раскрытию информация о «реальном и существенном» дополнительном вознаграждении, выплаченном руководителю за отдельные услуги, о количестве переданных директору акций, а также о предложенных опционах.

Политика вознаграждения членов руководителей финансовых организаций должна быть связана со стратегическими целями компании и показателями эффективности ее работы, а также показателями ее финансовой устойчивости.

Существующая политика материального поощрения должна стимулировать руководителей финансовых организаций к обеспечению прибыли исходя из долгосрочных, стратегических целей, а не к получению прибыли в краткосрочном периоде, и в полной степени соответствовать бизнес-стратегии финансовой организации и ее устойчивости к рискам.

В целях повышения качества менеджмента и усиления фидуциарной ответственности должностных лиц акционерных обществ должны быть ужесточены требования к руководящим работникам и крупным акционерам

финансовых организаций, в том числе в части усовершенствования критериев определения безупречной деловой репутации.

Таким образом, совершенствование системы риск-менеджмента, внутреннего контроля и корпоративного управления, а также обеспечение прозрачности деятельности финансовых организаций и раскрытие информации об их финансовом положении - предопределяют развитие финансового сектора Республики Казахстан.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

*Масалимова С.Ж., к.э.н., доцент
зав. кафедрой финансов*

*Семипалатинский государственный университет им. Шакарима
Семей, Республика Казахстан*

Структурная перестройка экономики страны, переход от добычи сырьевых товаров к производству наукоемкой и высокотехнологичной продукции тесно связаны с необходимостью сокращения технологического отставания Казахстана от наиболее развитых стран мира и курсом на индустриально - инновационный путь развития.

Объективно возникает необходимость кардинальной переориентации государственной горно-металлургической политики во внешнеэкономической сфере от роли только поставщика сырьевых ресурсов к роли самостоятельного продавца готовой металлопродукции с высокой добавленной стоимостью.

В этих условиях регулирующая роль государства в цветной металлургии должна быть направлена на решение следующих основных проблем:

- а) кардинальное повышение комплексной переработки минерального сырья;
- б) диверсификация производства в целях увеличения выпуска конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью;
- в) повышение доли внутреннего потребления экспортируемого металла (меди, цинка, свинца, золота, серебра);
- г) повышение качества выпускаемого металла в соответствии с международными стандартами;
- д) охрана окружающей среды и повышение экологической безопасности;
- е) стимулирование геологоразведочных работ для развития сырьевой базы цветной металлургии.

В сфере государственного регулирования отрасли предстоит переход к комплексу взаимосвязанных ограничительных и стимулирующих мер и подходов, охватывающих законодательные, налоговые, таможенные, тарифные, сертификационные, социальные, экологические и другие государственные нормативы, стандарты и требования. Опыт прошедших лет показал, что в качестве госрегуляторов необходимо подобрать широкую гамму действенных механизмов и средств, нацеленных на осуществление специальных мер по

стимулированию прогрессивных структурных изменений и ведущих к повышению конкурентоспособности продукции отечественной цветной металлургии.

Только комплексное государственное регулирование и стимулирование способно обеспечить мультипликативный эффект от проникновения продукции цветной металлургии в самые различные отрасли промышленного производства и услуг (электронику, электротехнику, стройматериалы, автомобилестроение, космические технологии).

В области институциональной политики. Институциональная политика в металлургии призвана охватить регулирование сфер прав собственности, организации, управления производством, налогообложения, таможенных сборов, антимонопольного регулирования, государственных гарантий, инвестиций, контрактов. При этом институциональные преобразования во многом опираются на прогрессивные сдвиги в производственно-технологической структуре производства металлопродукции.

Особенность осуществления институциональной политики в отрасли связана с тем, что крупные металлургические предприятия находятся в частной собственности нерезидентов Республики Казахстан, основная цель которых – получение максимальной прибыли. Поэтому отношения между иностранными собственниками предприятий и отечественными субъектами в данной отрасли индустрии, с одной стороны, должны складываться на принципах партнерства. Например, государственные органы должны отслеживать и по возможности компенсировать неблагоприятный рост дисбаланса интересов нерезидентов и государства. Регулирование в этой сфере должно приводить к гармонизации интересов общества, государства и собственников предприятий. Вместе с тем в фокусе внимания должен оказаться и «послеконтрактный период» положения отрасли.

Стимулирующее государственное регулирование должно охватить также сферу малых и средних предприятий, производящих продукцию 4-го передела (медные провода, кабели, широкий ассортимент изделий из алюминия, цинка) и другую высокотехнологичную продукцию широкого пользования и спеццелей из цветных металлов. Именно на этом пути можно добиться развития наукоемких производств интенсивного типа, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, а также общего повышения уровня занятости населения.

При этом следует расширять практику создания мини-производств на базе модульных технологий для удовлетворения регионального спроса на металлопродукцию, а также специальных сервис-центров, обеспечивающих поставку потребителям мелких партий продукции с высоким уровнем финишной обработки.

Республике Казахстан по опыту России и других развитых стран следует сформировать и законодательно утвердить Перечень стратегических металлов, которые являются основой перспективного развития высокотехнологичных производств в мире. Это позволит Казахстану активно участвовать в конкурентной борьбе на мировых рынках. Исходя из государственных

интересов, необходимо ввести в практику госзаказ на редкие и редкоземельные металлы, необходимые для создания и развития новых высокотехнологичных предприятий и производств.

В области инновационной политики и повышения конкурентоспособности. Медленное развитие металлургии связано с недостаточным уровнем конкурентоспособности ее продукции. Причина этого кроется в слабой технико-технологической обеспеченности металлургических производств, износе активной части основных производственных фондов, старении технологических схем, отсутствии резервов для их модернизации. В этих условиях задача госрегулирования – стимулирование прогрессивных научно - технологических сдвигов и прорывов, создание условий для перехода металлургии на инновационный путь развития.

Для обеспечения перехода цветной металлургии на инновационный путь развития необходима реализация ряда подходов и мер:

- концентрация бюджетного финансирования на важнейших инновационных проектах государственного значения, связанных с развитием модульных технологий, производством металлов и сплавов со специальными свойствами;
- создание сети профильных технопарков в промышленных регионах в форме открытого акционерного общества с привлечением субъектов инновационной деятельности;
- отмена пошлины на импортируемое новейшее технологическое оборудование для предприятий цветной металлургии;
- стимулирование внедрения ресурсосберегающих и природоохранных технологий;
- совершенствование технического регулирования в цветной металлургии путем разработки отраслевых технических регламентов, учитывающих особенности производства конкретных видов металлопродукции и максимально гармонизированных с международными стандартами и требованиями.

Для повышения конкурентоспособности отечественной продукции цветной металлургии на внешних рынках и стимулирования ее экспорта необходимо уточнить перечень такой продукции, оптимальные схемы ее транспортировки и реализации, а также принять ряд нормативно-правовых и финансовых мер:

- снижение тарифов на услуги естественных монополистов (пока это не войдет в непреодолимое противоречие с требованиями ВТО);
- отмена или снижение ставок таможенных пошлин на товары, являющиеся основным сырьем или производственным оборудованием для экспортеров;
- заключение долгосрочных межправительственных соглашений по конкретным видам продукции и договоренностей на уровне правительств о маршрутах и условиях транспортировки грузов;
- кредитование экспортных операций (например, в виде компенсационных пошлин);

- государственное стимулирование повышения качества производимой продукции с ускорением перехода на международные стандарты качества продукции и управления проектами;

- массированное внедрение новых и передельных технологий.

В целях повышения общей отдачи и эффективности отрасли цветной металлургии государственное регулирование должно охватить также систему подготовки и повышения квалификации кадров специалистов и экспертов и принципы функционирования центров экспертизы и сертификации.

В области налоговой, таможенной и тарифной политики. Одной из основных мер государственной поддержки развития рудно-сырьевой базы цветной металлургии должно стать совершенствование законодательной базы по недропользованию в направлении дифференциации ставок налогообложения на добычу полезных ископаемых в зависимости от условий разработки.

В области политики квотирования. На стратегические металлы необходимо ввести квоты на экспорт, особенно на вывоз продукции низкого передела, с одновременным экономическим стимулированием высокотехнологичной металлопродукции и композиционных материалов. Требуется также сократить квоты на вывоз лома черных и цветных металлов.

Реализация подходов и мер по развитию отечественной отрасли цветной металлургии позволит повысить эффективность и конкурентоспособность отрасли, что позитивно повлияет на развитие металлопотребляющих отраслей, обеспечит приток валютных поступлений, решение экологических проблем и приведет к полезному мультипликативному социально - экономическому эффекту.

В области развития подотрасли редких металлов и редкоземельных элементов. Анализ мирового опыта показывает, что редкие тяжелые металлы и редкоземельные элементы в последние годы становятся важнейшими компонентами национальных стратегических запасов. Поэтому государственное регулирование отрасли цветной металлургии в качестве важнейшего приоритета должно избрать институциональные и структурные преобразования в подотрасли редких металлов и редкоземельных элементов как самостоятельном направлении цветной металлургии.

НЕОБХОДИМОСТЬ УСИЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ НАД КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ

*Мурзак Н.А., к.э.н., зав. кафедрой менеджмента
Коломенский институт (филиал) Московского государственного
открытого университета имени В.С. Черномырдина
Коломна, Россия*

*Дьяченко М.А., к.э.н., профессор
Государственный университет управления
Москва, Россия*

Современная практика показывает, что формирование уровня качества продукции - чрезвычайно сложный и слабоуправляемый в общественном масштабе процесс, так как подвержен двойственному и противоречивому воздействию конкуренции между производителями.

С одной стороны, благодаря конкуренции и НТП общество получает товары нового вида и более высокого качества, а также широкий спектр услуг послепродажного обслуживания.

С другой стороны, конкурентная борьба не всегда приводит к улучшению качества, хотя на поверхности явления связь между прибылью и степенью удовлетворения потребителя кажется очевидной. Так, стремление производителей к немедленному получению прибыли и стимулированию повторного спроса нередко ведет к целенаправленному ухудшению качества. Поэтому сегодня на рынке представлен широкий ассортимент потребительских товаров разного уровня качества по разным ценам, но общая тенденция отражает падение уровня качества производимой продукции. Процессы, приведшие к этому, далеко не однозначны, они весьма сложны и противоречивы, особенно на потребительском рынке.

Влияние конкуренции через сферу потребления на формирование уровня качества продукции. Для поддержания и стимулирования потребительского спроса производители широко используют прием дифференциации продукции, которая выражается в том, что каждый предмет потребления имеет большое количество вариантов с разными показателями качества, рассчитанных на различных потребителей в соответствии с их вкусами и финансовыми возможностями. Дифференциация товаров имеет в основе реально существующую социальную дифференциацию потребителей и тесным образом связана в психологизацией потребностей [1]. Содержание этой взаимосвязи раскрыл ещё в 70-ые годы известный американский социолог О. Тоффлер в своей книге «Столкновение с будущим»: «По мере роста доходов покупатели будут все меньше считаться с ценой и предъявлять все более высокие требования к качеству. Однако у всё возрастающего количества товаров различия в качестве как таковом становятся практически незаметными. Неосведомленная покупательница не отличит сорт А от сорта Б, но тем не менее она будет с жаром доказывать, что один из них лучше другого. Этот парадокс легко объяснить, если принять в расчет психологический компонент производимой продукции. Ибо даже, когда во всех других отношениях различные продукты идентичны, в психологическом отношении они могут заметно отличаться друг от друга. С удовлетворением основных материальных нужд потребителя все больше экономической энергии, как это можно с полным основанием предсказать, будет направляться на удовлетворение его более тонких, многообразных и сугубо личных потребностей в красоте, престиже, утверждении индивидуальности и чувственных удовольствиях. Психологический компонент производства товаров будет приобретать все большее значение».

Современные реалии рынка действительно подтверждают, что потребности большей частью приобрели психологический характер, поскольку современный

потребитель крайне неоднороден, а, следовательно, неоднородны его потребности и финансовые возможности. Поэтому сегодня конкурентная борьба, основанная на управлении спросом, требует точного определения своего сегмента рынка и выработки стратегии сбыта каждого изделия, рассчитанного на потребителя именно из этого сегмента. Каждая фирма стремится укрепиться в определенном секторе рынка и с помощью рекламы убедить покупателя в том, что именно ее изделия обладают стабильным и высшим по сравнению с изделиями конкурентов уровнем качества. Производители намеренно преувеличивают роль потребителя, стремясь убедить его в том, что все организации действуют исключительно в его интересах, а требования к качеству продукции формируются только в одном направлении: от потребителя к производителю (это прослеживается и в МС ИСО серии 9000).

Современная практика управления спросом показывает, что корпорации широко используют весь арсенал методов манипулирования сознанием потребителя, навязывая ему большое количество товаров, не отвечающих его жизненным потребностям. Их приобретение является лишь данью моде, результатом воздействия вкусов, соображений ложно понятого престижа. А «эксплуатация потребителя» в целях стимулирования спроса стала реальной социально-экономической проблемой современного общества, определяющая его развитие по пути материального потребления. Трудно оценить, сколько процентов своего дохода бессмысленно тратит типичная российская семья на удовлетворение навязанных, искусственно созданных путем манипуляции сознания потребностей.

Корпорации используют неосведомленность, некомпетентность индивидуального потребителя в отношении показателей качества, которые возрастают с усложнением потребительских товаров (особенно длительного пользования). Не обладающий специальными знаниями потребитель зачастую не может определить, в чем состоят истинно качественные отличия предлагаемых ему товаров. Поэтому дифференциация имеет своей обратной стороной квазикачество, выражающееся в том, что некоторые изменения продуктов имеют только внешний, стилистический характер. Многие из «новых» продуктов на самом деле не обладают новизной в качестве: они одинаковы со своими предшественниками, и то, что выдается за более «лучшее», на самом деле таковым не является.

«Коллективный» потребитель (предприятия, государство) может защитить себя от приобретения «низкокачественной» продукции, так как он имеет технические и финансовые средства, а также штат высококвалифицированных специалистов. Это позволяет ему не только выработать свои требования в отношении качества и сформулировать их в виде тех. задания и условий договора, но и с помощью собственной системы приемочного контроля оценить степень их выполнения.

Индивидуальный же потребитель не обладает такими средствами и поэтому оказывается «заложником» стратегий управления спросом и стимулирования материального потребления, реализуемых крупными производителями в

конкурентной борьбе за рынок сбыта. Это проявляется в том, что с помощью рекламных кампаний искусственно формируются потребности и для их удовлетворения навязываются товары, не только категории «квазикачество», но и действительно низкого качества, которые становятся опасными в эксплуатации, таят в себе прямую угрозу для здоровья и жизни.

Необходимость усиления государственного регулирования процесса формирования и обеспечения качества продукции. На основании вышеизложенного, становится очевидной необходимость усиления государственного регулирования процесса формирования и обеспечения качества продукции по следующим причинам.

Во-первых, проблема обеспечения качества в настоящее время приобретает социальный характер с точки зрения безопасности здоровья и жизни общества, в связи с чем государство вынуждено усиливать меры по защите прав и интересов потребителей.

Во-вторых, государство экономически заинтересовано в повышении конкурентоспособности национальной промышленной продукции на мировом рынке, как в инструменте увеличения ВВП, снижении зависимости от сырьевого сектора и стабилизации национальной экономики; это в свою очередь даст дополнительные возможности для финансирования широкого спектра социальных государственных программ, намеченных к реализации.

Уже сегодня наблюдается усиление косвенного воздействия государства на формирование уровня качества через ужесточение требований и усиления контроля над качеством выполнения государственных заказов. Интересно заметить, что аналогичным путем, т.е. через государственные заказы, еще в 70-80-ые годы шли США и Европа. Однако без сертификации и усиления надзорной деятельности меры государственного регулирования малоэффективны в масштабах общества, потому что логика бизнеса построена на получении прибыли любым, не запрещенным государством способом.

В 2010 году состоялся 8-ой конгресс ANQ (Азиатская сеть качества), на котором президент Индийской ассоциации качества Джанак Мехта отметил главную отличительную особенность азиатской модели ведения бизнеса от европейской и американской: «На Западе к вопросам качества относятся только как к инструментам увеличения прибыли, в то время как на Востоке в качестве стремятся найти путь гармонии продукции с окружающим миром»[2].

Как показывает европейский опыт, эффективным инструментом повышения культуры и социальной ответственности бизнеса в условиях рыночной экономики является создание общественных организаций потребителей и развитие потребительского движения. Этому вопросу уделяется повышенное внимание и на международном уровне. Так, например, в рамках Международная организация по стандартизации ИСО создан специальный комитет по стандартизации в сфере обеспечения интересов потребителей «КОПОЛКО».

В России созданы общества защиты прав потребителей, но закрепленные за ними функции не позволяют полноценно участвовать в решении социально-экономических проблем качества. Генеральный директор ВНИИС д.э.н. проф.

В.Г. Версан не скрывает, что сегодня Общества защиты прав потребителей откровенно слабы для развития потребительского движения в России, но повышение их роли в этом вопросе во многом зависит от государства [3].

Список литературы:

1. *Конарева Л.А.* Управление качеством продукции в промышленности США. – М.: Наука, 1977. - 255 с.
2. *Юркин Н.Н.* Раскройте чакры для качества жизни (конгресс) // Методы менеджмента качества.-2011.-№1.- С.255.
3. <http://www.vniis.ru> - официальный сайт ВНИИС (Блог генерального директора).

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗЕРНОВОГО ПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА В АПК

*Нейфельд Д.А., к.э.н., ст. преподаватель
Алтайский государственный аграрный университет
Барнаул, Россия*

Признанным направлением определения структуры агропромышленного комплекса является выделение в этой производственно-экономической системе продуктовых вертикалей. К таким формированиям относят, в частности, зернопродуктовую подсистему. Реализация продуктового подхода позволяет четко определить цель зернопродуктового подкомплекса, уточнить его структуру, выделить в самостоятельную целереализующую систему.

Смысл выделения подкомплекса, как самостоятельного производственного объекта, состоит в том, чтобы обеспечить согласованное, пропорциональное развитие всех отраслей и функциональных подразделений входящих в него. Зернопродуктовый подкомплекс по объему производимой продукции и по числу занятых во всех сферах производства является одним из важнейших. Зернопродуктовый подкомплекс АПК составляет производственно-экономическая система отраслей и функциональных подразделений, участвующих в производстве зерна и продуктов его переработки, взаимосвязанных общностью целей и экономических интересов. Его формирование и функционирование было обусловлено рядом объективных процессов: индустриализацией сельского хозяйства и обусловленного этим перевода его материально-технической базы на промышленную основу; общественным разделением труда и связанного с этим увеличением числа самостоятельных отраслей, предприятий, подразделений, что привело, в свою очередь, к большей зависимости элементов хозяйственной структуры друг от друга, от поставок средств производства, от их обеспеченности материальными, финансовыми и трудовыми ресурсами. Это заставляет элементы хозяйственной структуры кооперироваться, комбинироваться, интегрироваться в агропромышленное формирование. Главным фактором интеграционных процессов является общность цели структурных компонентов. Ее содержание определяет направление развития отдельных хозяйств и районов,

функционально-отраслевую, территориально-производственную и организационно-управленческую структуру агропромышленных формирований.

Цель зернопродуктового подкомплекса определяется как производство конкретного продукта в объеме, достаточном для удовлетворения общественных потребностей при достижении определенного уровня рентабельности агропромышленного производства, который должен обеспечить условия для расширенного воспроизводства. Только тогда продуктовый подкомплекс сможет нормально функционировать, решать определенный круг, как производственных, так и социальных проблем.

Структурный компонент определения продуктового подкомплекса следует рассматривать в двух аспектах. Первый – продуктовый подкомплекс выступает в качестве структурного элемента экономики агропромышленного комплекса; второй - состав подкомплекса определяется с учетом возможности включения лишь тех отраслей, подотраслей, предприятий, функционирование которых полностью или в основном ориентировано на выполнение целевой установки.

Зернопродуктовый подкомплекс АПК, как сложная система, имеет четыре главных структурных аспекта: организационный, функциональный, территориальный (региональный) и компонентный.

Организационная структура зернопродуктового подкомплекса представляет собой систему, состоящую из хозяйствующих субъектов трех уровней, наличие которых определяется спецификой производственного процесса и технологической взаимосвязью:

— первый уровень – совокупность сельскохозяйственных предприятий и организаций, осуществляющих производство первичного сырья для перерабатывающей промышленности, кормов для животноводства и минимальный уровень готовой продукции;

— второй уровень – предприятия и организации, основанные на базе элеваторных комплексов, имеющие в своем составе мощности, обеспечивающие хранение, первичную переработку и производство как сырья для углубленной переработки, так и готовой продукции;

— третий уровень – предприятия, осуществляющие производство конечного готового продукта: хлебокомбинаты (наиболее полно отражающие специфику данного уровня), кондитерские, макаронные фабрики и др. Именно они имеют непосредственный выход на потребительский рынок, осуществляют прямую связь с конечным покупателем, а значит, являются определяющим звеном в формировании конечной цены продукции зернопродуктового подкомплекса[1].

Функциональная структура зернопродуктового подкомплекса включает в себя следующие стадии агропромышленного производства:

- производство средств производства;
- сельскохозяйственное производство;
- производство продукции для дальнейшей переработки либо продуктов конечного потребления;

- технико-технологическое, производственное, финансово-экономическое, консультационное, организационное обслуживание всех стадий производственного процесса;

- реализация продукции зернопродуктового подкомплекса потребителям.

Региональная структура зернопродуктового подкомплекса включает в себя совокупность всех предприятий соответствующих отраслей по территориальному признаку с целью оптимизации размеров производства продукции из зерна для нужд местного населения и продажи потребителям из других регионов, для экспорта.

Компонентный аспект структуры зернопродуктового подкомплекса состоит в наличии связанности отдельных областей, функциональных сфер областей и агропромышленных циклов. Основными элементами компонентной структуры зернопродуктового интегрированного подкомплекса являются зерновые продуктовые подкомплексы, которые развиваются на базе определенных агропромышленных циклов[2].

Основная целевая функция зернового продуктового подкомплекса – максимальное удовлетворение потребностей населения в продукции, изготавливаемой из зерна. Другие, не менее важные, функции зернопродуктового подкомплекса:

- создание сбалансированного рынка зерновой продукции и сырья для перерабатывающей промышленности;

- повышение конкурентоспособности сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в целом на мировом рынке;

- более полное использование производственных потенциалов во всех сферах зернопродуктового подкомплекса АПК;

- сокращение потерь на стыках производство - транспортировка - переработка - торговля зерном.

Список литературы

1. *Гриценко, Г.М., Калькаев, И.Г.* Совершенствование организационно-экономического механизма устойчивого развития регионального зернопродуктового подкомплекса. - Барнаул: Изд-во «Аз Бука» – 2006. - 180 с.
2. Материалы сайта <http://www.agroekonomika.ru/node>.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ ГАЗА

*Остроухова М.С., соискатель
Омский государственный педагогический университет
Омск, Россия*

Газовая отрасль, занимая около половины объема производства и потребления энергетических ресурсов, имеет огромное значение для экономики Российской Федерации. Более того, газовая отрасль оказывает

решающее влияние на формирование значительного количества важнейших отраслей – ЖКХ, электроэнергетики, химической, строительной, что требует построения отношений между ними на не дискриминационных принципах.

Газовая промышленность России представляет собой совокупность предприятий, осуществляющих геологоразведочные работы на суше и шельфе, бурение разведочных и эксплуатационных скважин, добычу и переработку природного газа, газового конденсата и нефти, транспорт и распределение газа и газового конденсата, подземное хранение газа, использование газа в качестве моторного топлива, производство бытовой и промышленной газовой аппаратуры, ремонт и восстановление газопроводов и оборудования, научно-исследовательские и проектные разработки, машиностроение и строительно-монтажные работы.

Особенности функционирования рынка газа в Российской Федерации обусловлены историей его развития и наличием специфического отраслевого законодательства. Структура хозяйственных отношений на российском рынке газа складывается под воздействием высокой степени концентрации ресурсов газа и газотранспортных сетей в собственности ОАО «Газпром». Компании ОАО «Газпром» принадлежит газотранспортная система, система диспетчерского управления объемами добычи, переработки газа и его потоками, система подземных хранилищ газа, что позволяет ей выступать в качестве гаранта надежности газоснабжения потребителей Российской Федерации и осуществлять координацию производственно-технологических и коммерческих процессов, обеспечивая работу с потребителями.

Российский рынок газа разделен на регулируемый и нерегулируемый сектора. «Газпром» является основным поставщиком газа в регулируемый сектор, в то время как в нерегулируемом секторе основными поставщиками являются независимые газодобывающие и нефтяные компании (рис. 1).

Независимая организация – организация, которая осуществляет производство и поставки газа и является независимой от организаций – собственников систем газоснабжения и организаций – собственников газораспределительных систем [1].



Рисунок 1 – Внутренний рынок газа в Российской Федерации

В 2000-2003 гг. уровень цен на естественный газ не позволял максимально финансировать инвестиционные проекты по обустройству

новых скважин и освоению месторождений, реконструкции и строительству газотранспортных сетей. Дефицит собственных инвестиционных ресурсов ОАО «Газпром» и газораспределительных организаций привел к тому, что фактические объемы капитальных вложений в добычу газа, развитие и реконструкцию магистральных трубопроводов, распределительных сетей значительно ниже требуемых.

Политика искусственного сдерживания цен на газ привела к тому, что доля газа в структуре потребления первичных топливно-энергетических ресурсов неуклонно увеличивалась – с 49,2 % в 1999 г. до 51,5 % в 2007 г. При этом сохранилась тенденция сокращения в структуре потребления топливно-энергетических ресурсов доли угля – с 17 % до 13,9 %, соответственно. Такое положение создает угрозу энергетической безопасности страны и противоречит одному из основополагающих принципов Энергостратегии, заключающемуся в оптимизации топливно-энергетического баланса путем снижения доли газа и увеличения доли угля в структуре потребления первичных топливно-энергетических ресурсов. В 2008 году средние цены на газ, реализованный ОАО «Газпром» на внутреннем рынке, оставались значительно ниже экспортных цен, что связано с регулированием оптовых цен на газ в России со стороны государства. С 1 января 2008 года оптовые цены на газ были повышены на 25 % [2]. В конце 2008 года в связи с развитием кризисных явлений в мировой экономике Правительство Российской Федерации приняло решение о ежеквартальном изменении цен на газ в 2009 году: с 1 января – на 5%; с 1 апреля – на 7 %; с 1 июля – на 7 %; с 1 октября на 6,2%. Это обеспечило среднегодовой рост цен на 25,2% [3]. Средняя оптовая регулируемая цена на газ, реализуемый промышленным потребителям в 2010 г., составила 2 495,3 руб. за тыс. куб. м (без НДС), а на газ, предназначенный для последующей реализации населению – 1 860,6 руб. за тыс. куб. м. В 2011 году цена на газ для промышленных потребителей увеличилась в среднем на 15%, для населения – в среднем на 20,8 % [4]. Вместе с тем рост цен на газ, поставляемый для населения, не окажет существенного прямого влияния на рост тарифов на услуги ЖКХ и инфляции в связи с низкой долей затрат в расходах населения (оплата газоснабжения составляет около 6% и 0,4-0,5% в корзине оплаты услуг ЖКХ и потребительской корзине в целом). Основное влияние роста цен на газ на рост тарифов на услуги ЖКХ будет происходить в связи с повышением цен на электрическую и тепловую энергию. Рост цен на газ в среднегодовом выражении приведет к следующему росту прямых затрат (не учитывая косвенных затраты, связанных с ростом цен на другие товары и услуги).

Объективное восстановление справедливой оценки газа является главной проблемой в области ценообразования на газ на внутреннем рынке, и оно невозможно без перехода к рыночным методам. Цена на газ должна формироваться на основе оценки покупателем его реальных потребительских свойств в сравнении с другими видами энергоресурсов. Вместе с тем без системных регулирующих мер со стороны государства, объективно учитывающих специфику народного хозяйства России, достигнуть

рационального соотношения цен на энергоресурсы пока будет затруднительно. В целях совершенствования ценообразования на газ, поставляемый на внутренний рынок, Правительство Российской Федерации устанавливает с 2011 по 2014 год включительно переходный период, в результате которого регулирование оптовых цен на газ, добываемый ОАО «Газпром» и его аффилированными лицами, поставляемый в рамках Единой системы газоснабжения на внутренний рынок всем потребителям, кроме населения, осуществляется на основе формулы цены на газ, предусматривающей поэтапное достижение в переходный период равной доходности поставок газа на внешний и внутренний рынки и учитывающей стоимость альтернативных видов топлива.

Федеральная служба по тарифам устанавливает понижающие коэффициенты, а также коэффициенты, определяющие дифференциацию цен на природный газ по регионам Российской Федерации, а также минимальный и максимальный уровни цен, рассчитываемых по формуле цены на газ, исходя из устанавливаемых Правительством Российской Федерации средних параметров ежегодного изменения оптовых цен на газ для всех категорий потребителей, кроме населения. Минимальный и максимальный уровни цен, рассчитываемых по формуле цены на газ, на 2011 - 2012 годы не устанавливаются.

В 2013 - 2014 годах минимальный и максимальный уровни цен, рассчитываемых по формуле цены на газ, могут допускать отклонения от среднего значения цен, рассчитываемых исходя из устанавливаемых Правительством Российской Федерации средних параметров ежегодного изменения оптовых цен на газ для всех категорий потребителей. При этом средневзвешенная по объемам годовая оптовая цена на газ (в сопоставимой структуре потребления), поставляемый ОАО «Газпром» на внутренний рынок Российской Федерации для всех категорий потребителей, кроме населения, не должна превышать средний уровень оптовых цен, определенных на основании устанавливаемых Правительством Российской Федерации средних параметров ежегодного изменения оптовых цен на газ [5].

Таким образом, можно говорить, что осуществляемые в Российской Федерации меры по переходу на рыночное ценообразование при продаже добываемого в стране газа, по-видимому, не приведут в ближайшие годы к полной ликвидации государственного контроля за ценами. Он сохранится при поставках газа населению, оказании услуг по транспортировке газа. Вместе с тем следует ожидать, что в целом в результате последовательной реализации политики по совершенствованию ценообразования при реализации газа, добываемого в России, будет дан мощный импульс механизмам регулирования цен через межтопливную конкуренцию, будет реально стимулировано использование потребителями энергосберегающих технологий. В итоге газовая отрасль внесет существенный вклад в модернизацию страны, повышение эффективности экономики и благосостояния народа.

Список литературы

1. Федеральный закон РФ «О газоснабжении в Российской Федерации» № 69-ФЗ от 31.03.99 г. (в ред. От 18.12.2006 N 232-ФЗ)
2. *Белокрылова О.С., Калашникова С.В., Ермишина А.В.* Модернизация механизма тарифного регулирования естественных монополий на российском рынке природного газа. // Ростов-н/Д: Издательство «Содействие 21 века». - 2010. – 180 с., С. 26
3. *Белокрылова О.С., Калашникова С.В., Ермишина А.В.* Модернизация механизма тарифного регулирования естественных монополий на российском рынке природного газа. // Ростов-н/Д: Издательство «Содействие 21 века». - 2010. – 180 с., С. 28
4. <http://www.gazpromquestions.ru>
5. *Постановление* Правительства РФ «О совершенствовании государственного регулирования цен» № 1205 от 31.12.2010 г.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДИВЕРСИФИКАЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

*Петрова Л.И., к.э.н. доцент
Борисова О.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Важнейшей задачей региональной экономики является её диверсификация, направленная на поступательное развитие региона, более полное использование экономического, трудового и природно-экономического потенциала. Суммарный эффект приведёт к повышению конкурентоспособности Российской Федерации на мировой арене. В качестве главной цели экономической политики выдвигается обеспечение значительного повышения уровня жизни населения, что невозможно без поддержания устойчиво высоких темпов экономического роста.

Для аграрных регионов особую значимость приобретает устойчивое развитие сельских территорий, которое должно осуществляться на основе комплексной стратегии развития. Региональные и муниципальные органы управления меняют свои подходы к планированию экономического развития территорий, разрабатывая новые модели государственного управления и регулирования, направленные на диверсификацию экономики, следовательно, выбранная тема исследования весьма актуальна.

Целью исследования является разработка и научное обоснование направлений диверсификации агропромышленного комплекса Алтайского края, это позволило определить следующие задачи исследования:

- изучить особенности развития сельского хозяйства в Алтайском крае;
- определить перспективные направления диверсификации аграрного производства.

Последние два года конъюнктура рынка сельскохозяйственного сырья и продовольствия сложилась для алтайских сельхозтоваропроизводителей достаточно успешно. Были обеспечены рентабельное ведение отрасли, повышение финансовой устойчивости аграрных предприятий и зарплаты сельхозработников в сравнении с 2009 годом. По итогам 2010 года объем чистой прибыли сельскохозяйственных организаций составил 4,3 млрд. рублей (в 2,1 раза выше, чем в 2009 году). Уровень рентабельности их превысил 16%, а удельный вес прибыльных организаций в общем их числе достиг 85,7%. Более чем на 15% выросла среднемесячная зарплата работников сельского хозяйства.

По объему производства зерна в 2010 году (4,2 млн. тонн в весе после доработки) Алтайскому краю удалось сохранить 4 место среди регионов Российской Федерации, достигнутое в рекордном 2009 году. В расчете на душу населения производство зерна в крае в 2010 году составило 1702,7 кг, что почти в 4 раза больше, чем в среднем по стране. В 2011 г. регион подтвердил статус житницы России. По объёмам производства зерна и, в первую очередь, высококачественного, Алтайский край снова в первой пятёрке регионов страны (Краснодарский край – 11 млн. тонн, Ставропольский – 8,1, Ростовская область – 7,8, Республика Татарстан – 5,1 млн. тонн, по России – 96 млн. тонн).

Модернизация сельскохозяйственного производства позволяет применять на полях и фермах технологии мирового уровня и получать рекордные показатели. Так, в ООО «Октябрьское» Зонального района использование технологий точного земледелия с применением средств космической навигации позволило в текущем году получить урожайность яровой пшеницы - 36,1 ц/га, ячменя на отдельных участках - 70 ц/га, озимой пшеницы - 47,4 ц/га. К примеру, в ООО «Вирт» Целинного района урожайность зерновых составила 33 ц/га.

По поголовью крупного рогатого скота в 2010 году Алтайский край сохранил 3 место среди субъектов РФ. В рейтинге регионов России по объемам производства молока край поднялся на 3 место, скота и птицы на убой (в живой массе) – до 6 места. В расчете на душу населения в крае произведено молока в 2,6 раза, а скота и птицы в убойном весе – в 1,65 раза больше, чем в среднем по России. Коэффициент самообеспечения по молоку и молокопродуктам составил 1,74 (в 2009 году – 1,71), мясу и мясопродуктам – 1,29 (в 2009 году - 1,18), что значительно выше значений, установленных в Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации [1].

Благодаря государственной поддержке проведено значительное техническое перевооружения аграрного производства: за 5 лет было закуплено техники более чем на 22 млрд. рублей. Возросшая техническая обеспеченность

сельхозпроизводства положительно сказывается на проведении всех сезонных сельхозработ.

Очередным стимулом развития АПК Алтайского края, в первую очередь, животноводства, станет инициированная губернатором программа «100+ 100». В результате ее реализации в 2013 году производство молока увеличится до 1470 тыс. тонн, скота и птицы на убой – 335 тыс. тонн, а товарность производимого в крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйствах молока вырастет – до 30%, скота и птицы на убой – до 60% [1].

К проблемам развития сельского хозяйства необходимо отнести следующее:

- рост стоимости всех ресурсов, что сказывается на росте затрат на сельхозпроизводство, приводит к увеличению себестоимости сельхозпродукции;
- безудержный рост энерготарифов;
- географическую удалённость Алтайского края, вследствие чего после перевозки по высоким транспортным тарифам алтайские товары становятся неконкурентоспособны по многим видам продукции, несмотря на её высокое качество.

Следовательно, за пределы региона надо вывозить продукт с высокой добавленной стоимостью, продукцию переработки. Первоочередными задачами становятся развитие перерабатывающей промышленности, её загрузка на полную мощность, диверсификация растениеводства.

Природно-климатические условия позволяют производить не только подсолнечник, но и лён, сою. В 2011 году посевные площади подо льном составили 100 тыс. га, за год увеличившись в 5 раз. Лён идёт на переработку на маслостекольные предприятия. Посевы сои также выросли в 5 раз, значительно увеличились площади под крупяными культурами, подсолнечником, овощами. Планируется значительное увеличение производства сои, льна и рапса. Около 40 крупных сельскохозяйственных предприятий согласны заниматься этими культурами, в течении ближайших трёх лет планируется полностью обеспечить потребности переработчиков и производителей масложировой продукции в регионе. Краевыми властями запланирована серьёзная поддержка производства подсолнечника, сои, льна и рапса.

Ввод в эксплуатацию масложирового завода «АгроСиб-Раздолье» в 4 квартале 2011 г. позволит значительно увеличить посевы рапса и сои, так решена проблема подсушки и подработки выращенного сырья – этим будут заниматься непосредственно переработчики. Новое предприятие готово работать на рапсе, продукция переработки которого полностью экспортно ориентирована, масло уходит в Европу для производства биотоплива.

Алтайский край активно ведёт работу по расширению производства сахара. Проведено восстановление производства на Бийском сахарном заводе, к реконструкции которого были привлечены специалисты, имеющие опыт

работы по возрождению и модернизации аналогичных производств в других регионах страны и Казахстана. Помимо выпуска сахара, вновь открытое предприятие намерено в будущем заниматься свекловодством: закуплены семена, техника и т.д. Строится сахарный завод в Алейске, значительно увеличились объёмы переработки сахарной свёклы на Черёмновском заводе.

В 2011 г. за всю историю свекловодства в Алтайском крае во второй раз достигнута урожайность сладкого корня в 287 ц/га (в 2009 году – 294 ц/га). Валовое производство сахарной свёклы зафиксировалось на рекордной за последние 15 лет отметке – 550 тыс. тонн, уровень прошлого года превышен на 36%. В последние годы культура имеет высокую рентабельность производства. Именно это обуславливает интерес земледельцев к ее возделыванию. Несмотря на суровые природно-климатические условия, урожайность свёклы сахарной достигнута на уровне Краснодарского края. В лучших сельхозорганизациях она достигает 450 ц/га.

Стимулом к интенсификации свекловодства стала и государственная поддержка по направлению свеклосахарного производства. За последние 5 лет только на развитие свекловодства было профинансировано 337 млн рублей, в том числе 314 млн рублей из краевого бюджета. Грамотное ведение сельскохозяйственного производства дает свои положительные плоды. Ведущие свеклосеющие хозяйства региона довели урожайность культуры выше 450 ц/га. Среди них ООО «ВиЦ» Целинного района, КФХ «Березовая Роща» Калманского района, КФХ Гудкова Ребрихинского района.

Диверсификация в растениеводстве направлена на поиск новых видов продукции, новых сегментов рынка, так как экспорт зерна в крае незначительный, он составляет 0,6% от среднегодового объёма производства.

Одним из перспективных направлений является также производство растительного сырья для предприятий биофармацевтического кластера, а именно - лекарственных растений, ягод, в том числе таёжных – брусники, голубики, клюквы, черники.

Активное сотрудничество сельскохозяйственных производителей и перерабатывающей промышленности позволяет наращивать объёмы производства и находить новые рынки сбыта. В настоящее время эти отрасли работают часто в единой команде, нацелены на выпуск конечного продукта, и таких разногласий, какие были несколько лет назад, практически не существует.

Таким образом, сельское хозяйство в Алтайском крае является движущей силой региональной экономики, способствует её диверсификации и повышает конкурентоспособность региона, его инвестиционную привлекательность. Развитие предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности в сельской местности позволит:

- более полно использовать местные сельскохозяйственные ресурсы;
- увеличить занятость сельского населения и снизить напряженность на рынке труда, так как каждое предприятие создает от 50 до 100 новых рабочих мест;

- увеличить объём валового регионального продукта за счёт выпуска и реализации продукции, востребованной на товарном рынке.

Предлагаемые направления диверсификации в растениеводстве позволят повысить устойчивость развития сельских территорий Алтайского края.

Список литературы:

1. Информационный портал Администрации Алтайского края. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.doc22.ru/information/povestkadni_arinoktruda/875.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОПОТРЕБЛЕНИЯ

Поликарпова Т.И., к.э.н., доцент

Рубан Т.П., к.э.н., доцент

Институт управления бизнес-процессами и экономики

Сибирский федеральный университет

Красноярск, Россия

В условиях глобальных перемен в электроэнергетике для обеспечения опережающего развития отрасли важнейшими задачами становятся проблемы удовлетворения спроса на электроэнергию, составления балансов мощности и электроэнергии. Ведение режимов производства электрической энергии и создание резервов генерирующих мощностей невозможно без максимально точного планирования режимов потребления электроэнергии. При планировании электропотребления необходимо учитывать как можно больше факторов, влияющих на эту величину.

На электропотребление оказывают влияние множество факторов: режим работы предприятий, бытовой уклад жизни населения, продолжительность рабочей недели и выходных дней, климатические условия и т. д. Наиболее сильное влияние на потребление оказывают температура и освещенность. Вариации естественной освещенности связаны с осветительной нагрузкой, особенно там, где эта нагрузка занимает значительную долю. Метеорологические факторы во многом определяют сезонные колебания, суточную неравномерность, а также нерегулярные колебания (отклонения) графиков потребления. Влияние температуры сказывается на расходе электроэнергии на отопление, вентиляцию, охлаждение в холодильниках, кондиционерах [1]. Несмотря на стохастический процесс со сложной формой нестационарности колебаний температуры существует определенная цикличность. Устойчивые сезонные и суточные циклы колебаний метеофакторов могут использоваться при разработке прогнозов ожидаемых значений энергопотребления на всех циклах планирования и управления режимами.

Гарантирующим поставщиком в регионе, обеспечивающим энергией различных потребителей, является ОАО «Красноярскэнергосбыт». Наибольшую долю в структуре потребления электроэнергии занимает группа прочие потребители, в которую входят все крупные абоненты (73 %). При этом Красноярский край находится в условиях резко континентального климата, для которого характерны большие перепады температур по временам года, разница между самой низкой температурой зимой и самой высокой летом составляет порядка 80 градусов по Цельсию. Потребление электрической энергии находится в обратной зависимости от среднесуточной температуры.

В последние годы возросла необходимость более точного и полного учета влияния метеофакторов при планировании и управлении режимами. Во-первых, произошло общее изменение структуры потребления – снижение доли промышленной и увеличение коммунально-бытовой и осветительной нагрузок. Во-вторых, – отмечаются устойчивые аномальные отклонения температуры наружного воздуха. Эти колебания вызывают резкие скачки электропотребления, заставляющие срочно вводить дополнительные генерирующие мощности, что связано с нарушением диспетчерских графиков, внеплановым расходом топлива, снижением надежности и экономичности режимов. Аномальные колебания особенно сильно сказываются в весенний и осенний периоды, непосредственно примыкающие к отопительному сезону [2]. Так, более холодное первое полугодие 2010 г. по сравнению с 2009 г. сказалось на величине полезного отпуска.

Анализ зависимости электропотребления от влияния метеофакторов показал, что колебания среднемесячного потребления, и, в определенной степени, максимумов нагрузки в значительной степени связаны с колебаниями среднемесячных температур. Для оценки влияния метеофакторов был построен линейный тренд зависимости объема покупки электроэнергии от температуры и найдена зависимость роста электропотребления от температуры [3]. Прирост объема покупки при изменении температуры на 1 градус составил порядка 30 млн. кВт*ч.

Влияние факторов на величину электропотребления, в том числе и метеофакторов, должно отражаться при планировании и прогнозировании отпуска энергии. Большинство применяемых методов планирования отпуска электроэнергии рассматривает нагрузку как нестационарный процесс, состоящий из периодической составляющей, описываемой регрессионными моделями, и остаточной, описываемой стохастическими моделями. Учет метеофакторов дает существенное повышение точности моделей.

Среди множества методов планирования полезного отпуска электроэнергии применение нашли методы: по алгоритму на основе динамики потребления, экспертной оценки, по тарифным группам. Для

гипотетического предприятия ООО «ЖКХ» было проведено сравнение методов планирования, результаты расчетов представлены в таблице.

Таблица

Отклонения фактического полезного отпуска от планового, в %

Период	Отклонение планового полезного отпуска от фактического с использованием метода планирования		
	по динамике потребления	по тарифным группам	по экспертным оценкам
Январь	-12,9	- 13,4	2,8
Февраль	4,6	-1,44	3,43
Март	5,68	5,49	1,32
Итого	-1,3	-3,4	2,5

Сравнительный анализ методов показал, что метод планирования полезного отпуска электрической энергии по динамике прост, относительно точен, использует небольшой объем исходных данных (электропотребление предыдущих периодов), однако не учитывает многие факторы, в т. ч. метео, влияющие на величину полезного отпуска. Так, в январе 2011 г. ООО «ЖКХ» увеличил свое потребление по сравнению с таким же периодом 2010 г. на 2 млн. кВт*ч, что при планировании по данному методу привело к большому отклонению факта от плана (- 12,9 %). Эти же недостатки свойственны и методу планирования полезного отпуска электроэнергии по тарифным группам, но используя данный метод можно более точно рассчитать плановое потребление в денежном выражении.

В целом, первые два метода не учитывают температурные отклонения, возможность введения ограничения подачи электроэнергии в случае неплатежеспособности, плановые ремонтные работы, проводимые на предприятиях, ввод новых объектов. Для расчета планируемого полезного отпуска принимается только фактическое потребление энергии.

Метод экспертных оценок дает меньшее отклонение при планировании на месяц, при этом учитывает наибольшее количество факторов, в т. ч. температурный, количество дней в планируемом периоде, а также время снятия показаний приборов, характер работы предприятия, заявку на электропотребление. Метод является наиболее трудоемким и требует повышенного внимания специалистов.

Для повышения точности планирования можно использовать регрессионный анализ, с помощью которого строится модель с одной зависимой переменной (откликом) и одной или несколькими независимыми переменными (факторами). Регрессионный анализ позволяет выявить факторы, действующие на отклик, ранжировать факторы по степени их влияния, осуществить прогноз значения отклика при определенных значениях факторов. На основе регрессионного анализа было составлен план полезного отпуска на первый квартал 2011 г. При этом откликом явился полезный отпуск, а факторами – температура, тренд (зависимость данных от номера периода), сезонность. Метод регрессионного анализа наименее

трудоемкий по сравнению с методом экспертных оценок (выполняется программой Microsoft Excel); позволяет исключить человеческий фактор, позволяет определить долю ошибки планирования в зависимости от влияния какого либо фактора.

Полученные расчетные критерии регрессионного анализа (коэффициент детерминации R-квадрат, значимость F, P-значение) соответствуют нормативам, что говорит о правильности выбора факторов. Фактическое и ожидаемое потребление практически совпадают и, следовательно, модель обладает высокой точностью прогнозирования. При этом отклонение фактического потребления от планового в среднем составило 1,8 %.

Таким образом, для планирования полезного отпуска можно рекомендовать совместное использование различных методов планирования. При этом для годового планирования полезного отпуска электроэнергии в натуральном выражении предлагается использовать метод планирования по динамике, а в денежном выражении – метод планирования с разбивкой по тарифным группам. Для ежемесячного планирования наиболее точной является метод экспертных оценок, дополненный методом регрессионного анализа. Сочетание рассмотренных методов планирования позволит получить более точный прогноз полезного отпуска.

Список литературы:

1. *Макоклюев, Б.И., Федоров Д.А.* Оперативное прогнозирование нагрузки ЭЭС с учетом метеофакторов. Советчики диспетчеров по оперативной коррекции режимов работы ЭЭС. Иркутск, 1984.

2. *Макоклюев, Б.И.* Анализ и планирование электропотребления. – М.: Энергоатомиздат, 2008. - 295с.

3. *Томбасова А. А.* Оценка зависимости режима электропотребления от влияния различных факторов [Электронный ресурс] / А. А. Томбасова, Т. И. Поликарпова // В сборнике материалов VII Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, посвященной 50-летию первого полета человека в космос «Молодёжь и наука». – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2011. – Режим доступа: <http://conf.sfukras.ru/sites/mn2011/index.html>. – Загл. с экрана.

ИНТЕГРАЦИЯ И ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ И ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ

Попова А.С., к.э.н., доцент

*Краснодарский государственный университет культуры и искусств
Краснодар, Россия*

Большим многообразием организационно-хозяйственных структур, которое обуславливается отсутствием единого подхода к их формированию и функционированию характеризуется формирование интеграции в сегменте.

Свой механизм интеграции хозяйствующих субъектов используется в каждом конкретном случае. Настоящий механизм заключается в совокупности экономических средств, методов и инструментов, обеспечивающих цельность субъектов интегрированного формирования. Подобный характер механизма позволяет регулировать и координировать деятельность всех производственных единиц, функционирующих в едином экономическом пространстве [1].

Задача выбора наиболее результативной интегрированной формы, которая будет служить не только интересам прямых субъектов аграрных отношений, но также государству и народу, появляется в условиях многоукладной экономики и разнообразия форм собственности.

На выбор способа взаимодействия предприятий, производящих сырье и перерабатывающих его влияют следующие факторы:

- классификация интересов участников интеграции чрезвычайно разнообразна и может быть представлена всевозможными критериями;

- зависимость двух объединенных субъектов по относительным критериям поставки (закупки продукции) ресурсов характеризует уровень технологической связанности предприятий;

- конкурентность рынка сельскохозяйственной продукции может рассчитываться всевозможными способами и иметь разнообразные оценки;

- определение доли продукции, участвующей в дальнейшем технологическом процессе, и доли этой продукции, в которой нуждаются интегрируемые предприятия, предполагает расчет специализации предприятия по производству продукции, участвующей в дальнейшем технологическом процессе;

- при разнообразных способах взаимодействия количества технологических субъектов, количество участников интеграции неодинаково;

- использование различных принципов построения производства предполагают организационно-правовые принципы взаимодействия [3].

Интегрированные и укрупненные предприятия, масштабы которых не превосходят оптимальных значений, более целесообразно и эффективно расходуют ресурсы производства, что доказано на практике.

Успешное развитие интеграционных процессов нельзя добиться без учета организационно-экономических факторов, соотношение и значимость которых модифицируется в зависимости от макроэкономической ситуации в стране. Это показывают научные исследования, и подтверждает практический опыт. Переплетение факторов, с одной стороны стимулирующих, а с другой стороны, сдерживающих развитие агропромышленной интеграции происходит благодаря современным тенденциям.

По нашему мнению, взаимозависимость сырьевой зоны и перерабатывающих предприятий обусловлена спецификой производства готовой продукции (разделение труда, эффективность производства, широкий ассортимент продукции переработки).

Экономический интерес товаропроизводителей в наращивании производства и поставок сырья на перерабатывающие предприятия является целью создания интеграционной структуры внутри отрасли.

Снабжение продукцией, прежде всего жителей городов и страны в целом должно стать стратегической задачей такого партнерства. Это возможно осуществить с помощью:

- расширения ассортимента производимой продукции;
- понижения реализационной цены дифференцированно, в зависимости от качества;
- роста потребительского спроса [2].

Подъем эффективности производства, а так же увеличение прибыли как товаропроизводителей, так и перерабатывающего предприятия, должно стать целью создания.

На наш взгляд, при создании такой системы партнерства надо руководствоваться следующими основными критериями:

- интеграционный процесс (его мотивация) осуществляется «снизу-вверх»;
- механизм регулирования производственно-экономических связей предполагает установление и постоянное поддержание необходимого сотрудничества в совместном производстве на основе взаимной выгоды. При инертности большинства производителей в поиске партнеров интегратором может стать перерабатывающий завод;
- демократичность в принятии решений, участие в партнерстве дело добровольное;
- создание реальных условий для экономической свободы и сотрудничества, основанные на договорных началах;
- максимальное уменьшение посредников с целью снижения себестоимости продукции и реализационной цены готового товара.

Нами предлагается схема организационной структуры создаваемого партнерства (рис. 1). При данной схеме взаимовыгодного сотрудничества работа с поставщиками, основанная на понимании, поддержке и взаимовыгоде выходит на первый план.

Обеспечение экономических интересов всех участников является одним из важных моментов, обуславливающих жизнеспособность интегрированных формирований. Для достижения настоящего, механизм распределительных отношений обязан отвечать следующим требованиям:

- на формировании объективных параметров, необходимо правильно определить индивидуальный вклад каждого участника в общий результат;
- на базе настоящего критерия распределить финансовый итог (результат, прибыль, доход) от совместной интегрированной деятельности.

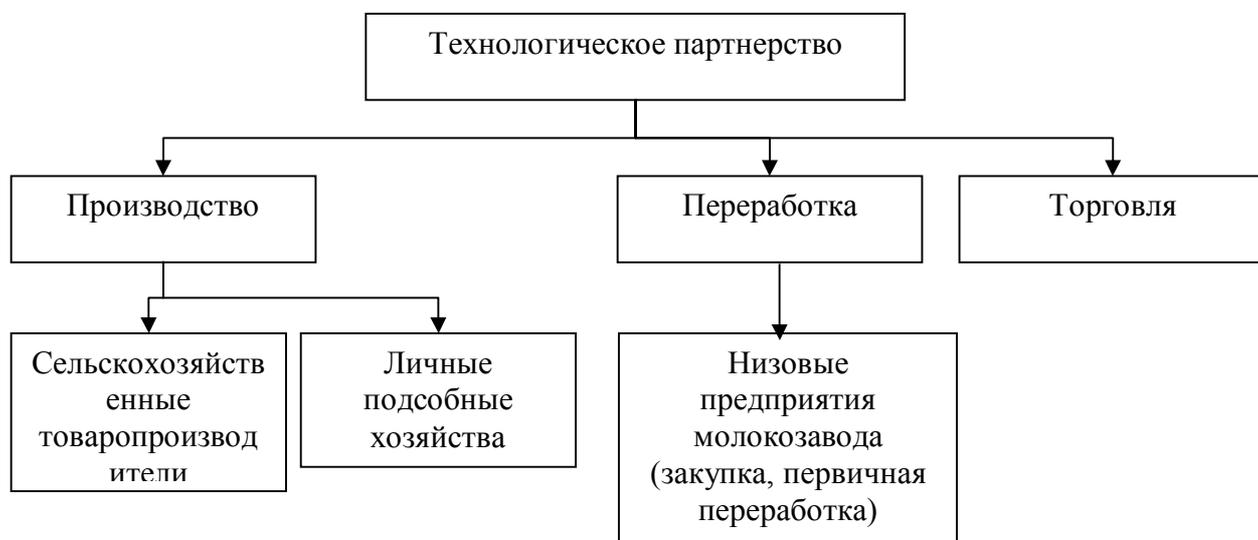


Рисунок 1 - Схема организационной структуры партнерства

Поскольку, между отдельными сферами имеются большие различия в продолжительности оборота средств, соотношении основных и оборотных фондов, налогообложении, нормативах отчислений и других условиях, механизм распределения доходов должен учитывать особенности технологических процессов и уровень развития участников интегрированных формирований.

На рисунке 2 представлена блочная модель интеграционных связей между партнерами, которые являются внутренними связями системы Технологического партнерства.

Использование предложенной модели позволит в полной мере применять механизм регулирования производственно-экономических связей для установления и постоянного поддержания необходимого сотрудничества в совместном производстве на основе взаимной выгоды.

Используя системный подход, мы учитывали отличительные признаки производственной системы:

1. Наличие потокового процесса;
2. Определенная системная целостность.



Рисунок 2 – Блочная модель интеграционных связей между партнерами

Целью производственной системы является доставка товаров и изделий в назначенное место, в необходимом количестве и ассортименте, в наивысшей степени подготовленных к производственному или персональному потреблению при указанном уровне издержек.

Предметом моделирования стали материальные и соответствующие им финансовые и информационные потоки. На своем пути эти потоки проходят различные производственные, транспортные и складские звенья от начального источника сырья до потребителя [1].

Таким образом, применение системного метода позволяет спрогнозировать материальный поток, создать интегрированные системы управления и контроля за его движением, разработать систему производственного обслуживания, оптимизировать запасы и решить ряд других задач.

Список литературы:

1. Айдинова А.Т. Инновационное развитие и модернизация экономики региона [Текст] Монография/ под научной редакцией Поповой А.С.- Ставрополь: ООО «Издательско- информационный центр «Фабула», 2011.-160с.

2. Злобин Е. Рыночные субъекты региональных АПК и их взаимодействие [Текст] /Е.Злобин // экономика, управление. – 2011.№1- С. 47-53.

3. Попова А.С. Инструменты рыночной адаптации молочного подкомплекса Ставропольского края: монография- [Текст] Ставрополь: ООО «Мир данных», 2007-126 с.

ОБЗОР СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОСАГО В РОССИИ

*Проконьева Т.В., к.э.н., доцент
Рубцовский индустриальный институт (филиал)
Алтайского государственного технического университета
им. И.И. Ползунова
Рубцовск, Россия*

На протяжении девяти лет существования ОСАГО в России этот вид продолжает удерживать позиции основного розничного вида страхования. Количество заключенных в 2011 году договоров составило 39,6 млн. против 37 млн. в 2010 году и 35 млн. в 2009 году. Прирост незначителен, так как большая часть владельцев транспортных средств вошли в систему (например, еще в 2005 году количество договоров составило 22 млн.), и прирост объясняется, прежде всего, приростом автомобильного парка. При этом на договоры страхования, заключенные с физическими лицами, приходится 85% от общего числа договоров ОСАГО [4, 5].

Российский рынок ОСАГО, по предварительным данным, в 2011 году вырос в сравнении с аналогичным показателем предыдущего года на 14,5%, до 105,89 млрд. рублей по данным Российского союза автостраховщиков (РСА) в первую очередь в связи с ростом объемов продаж новых автомобилей. В 2010 году рынок вырос на 7,8%, до 92,5 млрд. рублей.

Особо следует отметить, что в декабре 2011 года рынок ОСАГО поставил своеобразный рекорд – было собрано 12,4 млрд. рублей страховых премий. Это на 36% больше, чем в декабре 2010 года. Средняя премия на один договор увеличилась до 3 тысяч рублей (рост на 19%). Опасаясь сложностей в приобретении полисов в связи с новым порядком прохождения техосмотра с января 2012 года, многие автовладельцы поспешили приобрести полис заранее, что и вызвало декабрьский бум в продажах ОСАГО [5].

Российский рынок ОСАГО, по предварительным данным, в первом квартале 2012 года вырос в сравнении с аналогичным показателем 2011 года на 23% – до 23,4 млрд. рублей. Выплаты по ОСАГО за январь-март 2012 года снизились в сравнении с первым кварталом 2011 года на 7,3%.

Средняя страховая премия составила 2,8 тыс. руб., что в связано с изменением страховых тарифов. При этом размер средней премии держится на уровне 2,5 тыс. рублей с 2004 года. Росту объемов премий способствует повышение ряда поправочных коэффициентов к тарифам ОСАГО, которые

вливают на стоимость полиса. Правительство РФ летом повысило эти коэффициенты для ряда городов, а также в зависимости от возраста и стажа водителя, количества лиц, допущенных к управлению автомобилем, и мощности двигателя [1, 4].

Размер средней выплаты в 1 полугодии 2010 года составил 23 тыс. руб. В сопоставимых ценах 2003 года средний размер страховых выплат продолжает снижаться (за период с 2003 по 2011 год примерно на 30%).

Большая часть средств приходится на страховые выплаты лицам, имуществу которых причинен вред. Доля страховых выплат при причинении вреда жизни и здоровью потерпевших не превышает 1% от суммарной величины выплат. Преобладают небольшие выплаты – до 30 тыс. руб., доля которых составляет 75%. Доля выплат в сумме от 30 до 60 тыс. рублей составляет 15% [4].

Так при аварии, если пострадал только автомобиль, максимальная сумма выплат составляет всего 160 тыс. рублей, а если есть пострадавшие, то сумма выплат увеличивается до 240 тыс. рублей. На первый взгляд, сумма выплат вполне достойная для среднестатистического автолюбителя. Но для владельцев дорогих автомобилей, такие деньги вряд ли покроют хотя бы большую часть расходов на ремонт. В итоге есть выход, ведь помимо обязательного автострахования существует страховка КАСКО, где сумма выплат может быть намного больше [1, 2].

Если сравнить наши тарифы обязательного автострахования с тарифами зарубежных стран, то сравнение окажется не в нашу пользу. Так, максимальная сумма выплат при повреждении автомобиля в Германии составляет 640 тыс. долларов, а если в случае аварии был нанесен вред здоровью, то сумма выплат достигает 10 млн. долларов. В некоторых странах выплаты, которые связаны с ухудшением здоровья после аварий и вовсе не ограничены. Но у данной проблемы есть и обратная сторона. Так, в Германии автолюбители, которые купили себе машину малого класса, и ездят уже без аварий более трех лет, платят за полис более 1500 долларов в год. Обладатели более дорогого и роскошного автомобиля платят до 3-4 тыс. долларов в год [3].

В России коэффициент соотношения страховых выплат и премий устойчиво держится на уровне 60%. Коэффициент выплат по данному виду страхования значительно варьируется в зависимости от региона. Наибольшее его значение по итогам 2009 года зафиксировано в Мурманской области (88,1%), которая являлась лидером по данному показателю и в 2008 году. За ней идут Ивановская область (77,1%) и Республика Татарстан (75,7%). В Алтайском крае этот показатель составил 55,6% [4].

Число заявленных страховых случаев находится на уровне 2,0-2,4 млн. единиц в год и растет на 10-20% в год. Доля урегулированных страховых случаев составляет 95-97% от общего числа страховых случаев.

Всего услугу ОСАГО в 2011 году оказывали 122 страховщика. Примерно 5-7% страховщиков ежегодно уходят с рынка. К числу страховых компаний, лидирующих на рынке ОСАГО, можно отнести «Росгосстрах», «Ресо-

Гарантия», «Ингосстрах», «Спасские ворота», «Росно», «Уралсиб», «Военно-страховая компания» [5].

В 2012 году страховщиков ОСАГО ждет серьезная проверка на прочность. Планируется несколько значимых изменений, которые должны очистить рынок от недобросовестных участников и сделать страховую отрасль в целом более надежной и конкурентоспособной.

С 1 января 2012 года вступили в силу новые требования законодательства к размеру уставного капитала страховой организации. Согласно закону, для осуществления деятельности по ОСАГО минимальный размер уставного капитала страховой компании должен составлять 120 млн. руб, а в случае, если у страховщика есть лицензия на перестрахование – 480 млн. руб [1, 2].

По оценке Российского союза автостраховщиков, среди страховых организаций – членов Союза – насчитывается 32 страховщика, чьи уставные капиталы не соответствуют требованиям законодательства (на 1 декабря 2011 г.). Это примерно 28% от общего количества членов Союза (действительными членами РСА на данный момент являются 114 страховых организаций). На сегодня 18 страховых организаций приняли решение об увеличении уставного капитала, еще 9 – собираются отказаться от перестрахования. Две страховые компании отказались от проведения мероприятий по ОСАГО, одна организация приняла решение о передаче страхового портфеля, еще 2 страховщика не сообщили о своих намерениях в РСА [5].

Совокупный недостаток уставного капитала страховщиков ОСАГО оценивается в сумму более 6,3 млрд. руб. По данным за январь-сентябрь 2011 г. на недокапитализированные компании приходится 2,4% доли рынка по сумме собранных премий. Обязательства данных компаний по действующим договорам ОСАГО оцениваются в сумму от 1,4 млрд. до 2,2 млрд. руб.

В предыдущие годы были факты безответственного ухода с рынка страховщиков ОСАГО. Такую ситуацию необходимо менять. Чтобы предотвратить негативные последствия ухода компаний с рынка в будущем, на наш взгляд, необходима координация действий всех заинтересованных государственных ведомств. Сейчас Российский союз автостраховщиков совместно с МВД, Росфинмониторингом, ФСФР, Центральным Банком и рядом других ведомств проводит профилактическую работу, направленную на пресечение неправомерных действий страховщиков.

Компании, решившие добровольно прекратить деятельность и сдать лицензию, должны соблюсти определенные требования и выполнить свои обязательства перед клиентами. Если же страховая компания решит уйти с рынка «по-английски», исполнение ее обязательств по ОСАГО возьмет на себя РСА. Все граждане получают страховые выплаты по ОСАГО из фондов РСА в рамках законодательства. По состоянию на 1 декабря 2011 года размер компенсационного фонда РСА составляет 6,22 млрд. руб.

Другое важное изменение, ожидающее страховщиков в 2012 году, касается порядка обеспечения бланками страховых полисов ОСАГО. С 1 июля 2011 года в РСА действует методика разделения страховых компаний на группы надежности в зависимости от ряда финансово-экономических показателей. Для

каждой группы установлены квоты на количество бланков страховых полисов. Компании первой группы надежности получают их без ограничений. Такой страховщик не должен иметь просроченной задолженности, санкций со стороны РСА и ФСФР, жалоб клиентов. Компании второй группы получают столько бланков, сколько им понадобилось годом ранее, плюс 30%. Третья группа – то же самое, плюс 20%. Четвертая группа получает бланки только для продления существующих договоров [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок ОСАГО оправился от кризиса. Рыночные механизмы функционируют и обеспечивают автовладельцам страны страховую защиту. 2012 год обещает стать для российского страхования годом больших перемен, которые должны оказать на рынок в целом плодотворное влияние.

Список литературы

1. Федеральный закон № 40-ФЗ от 25.04.2005 г. «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (действующая редакция) / Собрание законодательства РФ, 06.05.2002 г., № 18, ст. 1720.
2. Орланюк-Малицкая Л., Янова С. Страхование: Учебник, 2-е изд., перераб. и доп. [Текст] / Л. Орланюк-Малицкая, С. Янова. – М.: Юрайт, 2012. – 880 с.
3. Адамчук Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации [Текст] / Н.Г. Адамчук. – М.: МГИМО-Университет, Российская политическая энциклопедия, 2004. – 592 с.
4. Федеральная служба страхового надзора. Доклад о развитии страхового рынка России в 2009-2010 гг. и в 1 полугодии 2011 года // http://www.fssn.ru/www/site.nsf/web/doc_18082011140152.html
5. Российский союз автостраховщиков // <http://www.autoins.ru>

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ АКТИВОВ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Ример М.Ю.

*Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

В российском банковском секторе с началом кризиса и до сегодняшнего дня наблюдается проблемы с ликвидностью. Вместе с тем наблюдается посткризисное восстановление экономики. В настоящее время российский финансовый рынок, с одной стороны, находится в условиях недостатка ресурсов, с другой, - возрастающего спроса на денежные средства. Рост объема кредитных портфелей банков, увеличение сроков предоставления кредитов обостряет проблему их рефинансирования. В этой связи секьюритизация может создать импульс для дальнейшего развития банковского сектора.

Развитие секьюритизации началось с 70-80х годов XXв. в США. Тогда внедрение этого инструмента совершило революцию в финансовой сфере. На сегодняшний день секьюритизации относятся к числу наиболее востребованных инструментов.

В широком смысле секьюритизация рассматривается как смещение рынка заимствований от классического банковского кредитования к финансированию за счет эмиссии ценных бумаг

Секьюритизация в узком смысле представляет собой преобразование активов в ликвидную торговую форму через выпуск ценных бумаг. Суть состоит в формировании пула финансовых активов, их списания с баланса, предприятия инициировавшего секьюритизация – оригинатора и их рефинансирование.

Объектом секьюритизации могут выступать различные классы активов. В случае с банками это: права требования по ипотеке, права требования по различным видам кредитов, права требования по кредитным картам, портфели долговых инструментов. Практика показывает, что возможна секьюритизация любых активов или прав, обеспечивающих будущие (прогнозируемые) поступления денежных средств.

Сделки по секьюритизации активов могут структурированы различным образом. Классическим механизмом называют «true sale».

В общем виде структурирование секьюритизации true sale представляет собой ряд этапов. Рассмотрим основные:

- 1)Оригинатор формирует пул однородных финансовых активов
- 2)Оригинатор учреждает юридически самостоятельное и независимое специальное юридическое лицо (Special Purpose Vehicle – SPV).
- 3)Продажа пула активов оригинатором специально созданному юридическому лица (SPV).
- 4)SPV финансирует сделку по покупке активов у оригинатора за счет эмиссии облигаций, обеспеченных денежными потоками приобретаемых активов.
- 5)Применение различных дополнительных инструментов для страхования и гарантирования полного и своевременного обслуживания ценных бумаг, проводимые с хедж-провайдерами.
- 6)Передача проданных активов в залог инвесторам или же пул уступается доверенному лицу (Trustee), включая все права из обеспечения.

Таким образом, главной особенностью секьюритизации является возможность сделать юридически самостоятельным пул активов, содержащий права требования, и отделить процесс рефинансирования от первоначального собственника активов.

Обособление активов от оригинатора способствует достижению одной из главных целей секьюритизации – получению доступа к более дешевому финансированию. Если качество и риски секьюритизируемых активов лучше, чем кредитное качество оригинатора, то это может позволить оригинатору получить финансирование на более выгодных условиях, чем на условиях обычного кредита или эмиссии корпоративных облигаций.

Рассмотрим другие преимущества секьюритизации с точки зрения originатора – банка.

Использование секьюритизации позволяет решить проблему повышения ликвидности. Обособляя часть неликвидных, рискованных активов банк имеет возможность привлечь средства и вложить их в другие активы.

Во-вторых, секьюритизация помогает решить проблему диверсификации риска. В частности секьюритизация позволяет очистить баланс от проблемных, токсичных активов.

В-третьих, применение секьюритизации позволяет достичь большой гибкости финансов, что проявляется в возможности управлять структурой баланса и рисков. Кроме того, в ряде стран секьюритизация позволяет банкам выполнять нормативы достаточности собственного капитала, ликвидности и т.д.

Таким образом, можно сказать, что использование механизма секьюритизации является одним из наиболее актуальных инструментов решения сложившихся проблем в банковской сфере.

Сравним другие источники преодоления отмеченной в начале проблемы. Если обобщить то, это:

- Капитализация прибыли
- Привлечение стратегического инвестора
- Рынок капитала

Капитализация прибыли является нестабильным источником капитала. Во-первых, у российских банков высока доля спекулятивных доходов, что не может являться стабильным источником прибыли. Во-вторых, расширение бизнеса российских банков ведет к существенному росту издержек. И, наконец, капитализация прибыли не является условно стабильным источником банковского капитала в связи с постоянным наличием определенного риска спада экономики и всего рынка.

Привлечение стратегического инвестора становится достаточно распространенным явлением на российском рынке. Доля иностранного капитала в российской экономике и в банковском секторе, в частности, увеличивается.

Однако далеко не все владельцы банков готовы делиться своим бизнесом с иностранными инвесторами. Кроме того в России существует множество небольших региональных банков, которые вряд ли будут представлять большой интерес для иностранцев.

Таким образом, именно рынок капитала является преимущественным источником привлечения капитала для банков, а секьюритизация активов, как одна из возможностей рынка капитала, может стать важнейшим способом:

- по повышению ликвидности;
- по соблюдению требований достаточности капитала;
- по получению дополнительной прибыли;
- по снижению стоимости заимствований;
- по диверсификации;

Однако для того чтобы полностью реализовать потенциал отечественного рынка секьюритизации необходимо создать дальнейшие предпосылки развития секьюритизации в России. Так, в нашей стране, секьюритизация осуществляется преимущественно за счет ресурсов банковской системы, в частности ипотеки, что представляется не столь эффективным, учитывая ее низкую капитализацию и ограниченный доступ к долгосрочным финансовым. Необходимо привлекать новых участников, используя разнообразные активы.

Кроме того важно устранить несовершенства законодательства, и неясность механизма налогообложения сделки по продаже активов SPV. Необходима выработка законодательного обеспечения сделок по секьюритизации активов и торговле кредитными деривативами. Первым шагом на этом пути стало принятие Федерального закона «Об ипотечных ценных бумагах» от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ. Следующим шагом должно стать создание закона, регламентирующего все виды секьюритизации, а также внесение необходимых поправок в действующие законодательные акты.

Список литературы:

1. *Анисимов А.Н.* Теоретические аспекты секьюритизации банковских активов // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика» - 2005 №1.
2. *Дэвидсон Э.* Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ // Москва: Вершина. - 2007.
3. *Некторов А.* Философия секьюритизации активов// Рынок Ценных бумаг - 2007 № 9.
4. *Пенкина И.* Рынок секьюритизации в России// Биржевое обозрение - 2007 №5.
5. <http://www.rusipoteka.ru/publications/lp-2.htm>

СУЩНОСТЬ И ПРИНЦИПЫ АДАПТАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Стешенко Д.В., ассистент
Попова А.С., к.э.н., доцент*

*Краснодарский государственный университет культуры и искусств
Краснодар, Россия*

Сельское хозяйство является основным источником производства продуктов питания и сырья для многих отраслей народного хозяйства. В связи с этим развитию сельского хозяйства всегда придавалось первостепенное значение, и в доперестроечный период были достигнуты определенные успехи. Однако темпы роста производства важнейших продуктов не удовлетворяют возрастающим потребностям и не соответствуют имеющимся возможностям. Следовательно, возникла необходимость объединить работу сельского хозяйства с обслуживающими его отраслями, промышленностью,

строительством, транспортом, торговлей и подчинить их деятельность общей конечной цели - производству продукции высокого качества и доведению ее до потребителя. Повышение эффективности сельскохозяйственного производства требует всестороннего и комплексного рассмотрения и исследования процессов развития всего комплекса отраслей, связанных с сельским хозяйством. При полной согласованности в развитии отраслей, производящих, перерабатывающих и реализующих сельскохозяйственную продукцию, достигаются оптимальные результаты.

На различных уровнях народного хозяйства различают народнохозяйственный, региональный, продуктовый агропромышленные комплексы. В результате территориального разделения труда сформировались региональные агропромышленные комплексы. Региональный агропромышленный комплекс является органической составной частью народнохозяйственного АПК и представляет собой совокупность расположенных на определенной территории комплексно взаимосвязанных отраслей сельского хозяйства, промышленности и обслуживающих отраслей. Управление в отраслях АПК осуществляется по продуктовым подкомплексам: зерновому, мясному, молочному, плодоовощному, масложировому.[2]

По нашему мнению, выделение межотраслевых подкомплексов АПК как системы, их организационное и экономическое обособление отвечают реальной действительности и позволяют, в свою очередь, следующее:

- упорядочить представление о сложном множестве вертикальных и горизонтальных, внутренних и внешних связей изучаемой системы;

- изучить данное целое в его развитии и находить в этом развитии причинные связи;

- качественно раскрыть сущность целостности рассматриваемой системы, имея в виду единство целого, сочетаемого с существованием внутри этого целого совокупности частей, каждая из которых, может представлять собой иерархическую систему с присущей ей совокупностью свойств.

В основе выделения подкомплексов АПК положен принцип:

- единый экономический интерес, определенный целью - конкретная продукция для потребителя;

- производство сравнительно однородной конечной продукции, связанной с использованием определенного вида сельскохозяйственного сырья.

[1]

Структура молочно-продуктового подкомплекса АПК может быть оптимальной тогда, когда она удовлетворяет не только внутренним особенностям этого объекта, но и условиям его формирования и функционирования, определяемым внешними факторами. При этом, следует отметить, решающую роль играют сложившиеся территориально-отраслевая структура, размещение сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности природно- экономического региона.

Таким образом, для перспективного планирования продуктовых подкомплексов АПК, в том числе и молочного, в системе АПК целесообразно учитывать следующие особенности:

1. Определение задач и целей формирования, развития и повышения эффективности подкомплексов АПК с учетом конкретных региональных условий (природных, экономических, социальных).

2. Выделение наиболее значимых характеристик деятельности подкомплекса АПК на этапе планирования.

3. Определение целереализующего звена подкомплекса АПК, где следует сосредоточить основные усилия, чтобы иметь возможность подтянуть всю цепь его хозяйственно-организационной деятельности и создать, таким образом, предпосылки становления производственного комплекса.

4. Оптимизация развития основных отраслей подкомплексов АПК и особенно его ведущего звена на основе системы ЭВМ (разработка структурно-функциональной модели оптимизации развития молочного скотоводства с учетом его ресурсно-биологического потенциала на примере различных типичных хозяйств в молочно-сырьевых зонах).

5. Обоснование развития сырьевых зон в качестве организационно-структурных элементов подкомплекса АПК в целях преобразования их существующего уровня в высокоинтенсивное производство сырья.

6. Выявление наиболее приемлемых межотраслевых организационно-хозяйственных структур на основе сочетания различных форм собственности.

7. Формирование прямых связей между сферами подкомплекса АПК на основе оптимизации производственно-транспортных процессов.

8. Создание единой системы комплексной оценки качества производимой в подкомплексе АПК продукции с использованием обоснованных нормативов и экономических стимулов и с учетом запросов потребителя.

Адаптационный характер предприятий предполагает, что они должны быть достаточно гибкими, легко приспособляемыми к неожиданным изменениям внешних факторов. Для того чтобы реализовывался адаптационный потенциал предприятий нужно предусматривать все действия производителя и переработчика сырья на случай непредвиденных обстоятельств.

Из вышеуказанного вытекают следующие выводы:

- возникновение и функционирование АПК - процесс объективный;
- продуктовые подкомплексы АПК существуют как совокупность взаимосвязанной цепи единого целого;
- локальность формирований и совпадение экономических границ с административными дает возможность выделить молочно-продуктовый подкомплекс АПК на уровне края;
- определение образующих сфер и отраслей подкомплекса АПК позволяет ограничить его исследование рамками сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности;

– планирование развития продуктовых подкомплексов АПК основывается на построении системы экономико-математических моделей.

– возникающий с периодичностью адаптационный период предприятий молочного направления должен отслеживаться на всех этапах функционирования всего молочно-продуктового подкомплекса АПК.

Список литературы:

1. Фролов В.И. Экономический механизм межхозяйственных связей в АПК. / Фролов В.И // – М.: Агропромиздат. 2010. – 287с.

2. Хавина С. Государственное регулирование в государственной смешанной политике / С. Хавина // Вопросы экономики. - 2009. - №11. - С.80-91.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Сурков Д.Н.

*Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

XXI век – век высоких технологий. Данное утверждение встречается во многих источниках, цитируется в прессе, является основным лозунгом ведущих стран мира. Действительно, если проанализировать ситуацию, происходящую в мире, то в этом можно убедиться. За прошедшее десятилетие было создано огромное количество новых, инновационных технологий, продуктов, начиная от информационных и заканчивая нанотехнологиями. В настоящее время смело можно утверждать, что экономика страны постиндустриального типа – это инновационная экономика. Именно благодаря высоким технологиям эти страны добились такого успеха. Примером могут служить страны ЕС (Германия, Франция, Дания), США, Япония и к этому списку можно сейчас даже отнести Китай. К сожалению, из перечисленных стран нет России. Почему? Об этом будет описано чуть позже. Попытаемся проанализировать, каким образом эти страны добились такого успеха, какое место занимало в этом успехе государство, и что необходимо сделать России для того, чтобы выйти в технологические инновационные лидеры наравне с вышеуказанными странами.

В таблице 1 (в конце статьи) предложены структурированные данные, из которой видно, как проводилось регулирование инновационной деятельности в государствах постиндустриального типа и какими методами это достигалось.

Россия. Известно, что в последнее время мы все чаще слышим термин «инновация», правительство постоянно выдвигает идеи и агитирует на то, чтобы Россия в конечном итоге встала на «инновационные рельсы» развития. Заметим, что эти лозунги объявляются тогда, когда наступает кризисное время, так происходило в период финансового кризиса 2008 года, во время дефолта 1998, даже перед развалом Советского Союза. Однако, в спокойное время, активность в этом направлении снижается. Хотя не стоит отрицать тот факт, что к 2012 году сдвиг произошел, что-то уже было сделано, а также намечены

планы на будущее. Но мы еще совсем далеко от высокоразвитых стран, с инновационной экономикой, и, как это не тяжело осознать, останемся долгое время на этом уровне. Динамику показателей инновационной деятельности можно проследить в Приложении 1 в конце статьи. Во всем мире государственная инновационная политика направлена на создание благоприятного климата для инновационных процессов и является связующим звеном между сферой научно-технической деятельности и производством. В России, к сожалению, данный постулат реализуется не в полной мере.

Выступая на форуме "Россия 2012", глава "Роснано" Анатолий Чубайс заявил, что в последнюю тысячу лет в России ничего не происходило без правительственной помощи. Государство - это ручка грузовика, "которую нужно заводить-заводить-заводить, и тогда он поедет". Так оно на самом деле есть. Говоря о развитии инновационной деятельности, с уверенностью можно утверждать, что только государство способно подтолкнуть, а возможно принудить российские компании проводить различные фундаментальные исследования, генерировать идеи и создавать инновации, которые впоследствии станут мировыми брендами, как, например, Intel и Apple. Категорически отвергать возможность стать ведущей технологической державой в мире не стоит. Потенциал для достижения этой цели огромен, ресурсов еще пока достаточно, для реализации поставленных задач. Достичь этого можно в первую очередь за счет реальных действий, а не пустых разговоров на данную тематику. Приведем несколько возможных вариантов, которые возможно способны изменить Россию, и помочь организовать инновационную экономику страны. Естественно без помощи государства и правительства в частности, предложенные меры не реализуются. В первую очередь необходимо выбрать путь, либо заниматься имитированием уже существующих ноу-хау и их модернизацией, как это успешно делала Япония, либо копировать инновационную систему ведущих государств. (Это подразумевает догоняющий путь, который никоим образом не приведет к поставленным выше целям, страна вечно будет догоняющей США, Японию, и обречет себя на огромное отставание от всего мира) Либо создать собственную продуманную инновационную систему. Толчком к осуществлению вышесказанного могут послужить следующие моменты:

- Создание фирм-агентств, реализующих подготовку инновационных кадров. Благодаря созданию подобного агентства, возможно, решиться главная проблема страны – некомпетентность в области инноваций. Необходимо понимать, что услуги должны частично финансировать от клиента, а остальную часть на себя должно взять государство (как на региональном уровне, так и на уровне муниципалитетов). Известно, что инвестиции в знания, наиболее прибыльны и эффективны, пусть и очень велики.

- Внедрение теоретических основ управления инновациями в соответствии с отраслевой особенностью ВУЗа. приведет к заинтересованности молодежи к инновационной деятельности и популяризации данного направления. Как уже повторялось, что именно молодежь является движущей силой общества, способной изменить в целом экономику государства.

- Реорганизация и развитие инновационной инфраструктуры

- Изменение налогового законодательства (и в целом законодательства). Эту задачу необходимо решить для того, чтобы появилась свобода у бизнеса к действиям, решениям в частности в области инноваций. Естественно, без вмешательства правительства проблема не решится сама собой. Кроме того, необходимо законодательно закрепить защиту прав собственности в отношении патентов. Теоретически закон в отношении патентов действует, а фактически не реализуется. Существует не мало примеров патентования разработок наших ученых за рубежом под другими названиями.

- Жесткий контроль за деятельностью научных центров (технопарков, бизнес-инкубаторов). Известно, что на территории России создано более тысячи технопарков, в которые идет финансирование, а обратной связи не наблюдается. Яркий пример, технопарк на базе СГЭУ. Необходимо на региональном уровне организовать подобный комитет, который бы осуществлял так называемую ревизию деятельности этих технопарков и «наказывал» в случае необходимости.

- Создание экспертного совета на уровне региона и, возможно даже исследовательских лабораториях, для оценки и отбора инноваций, с целью дальнейшей их коммерциализацией при участии государства.

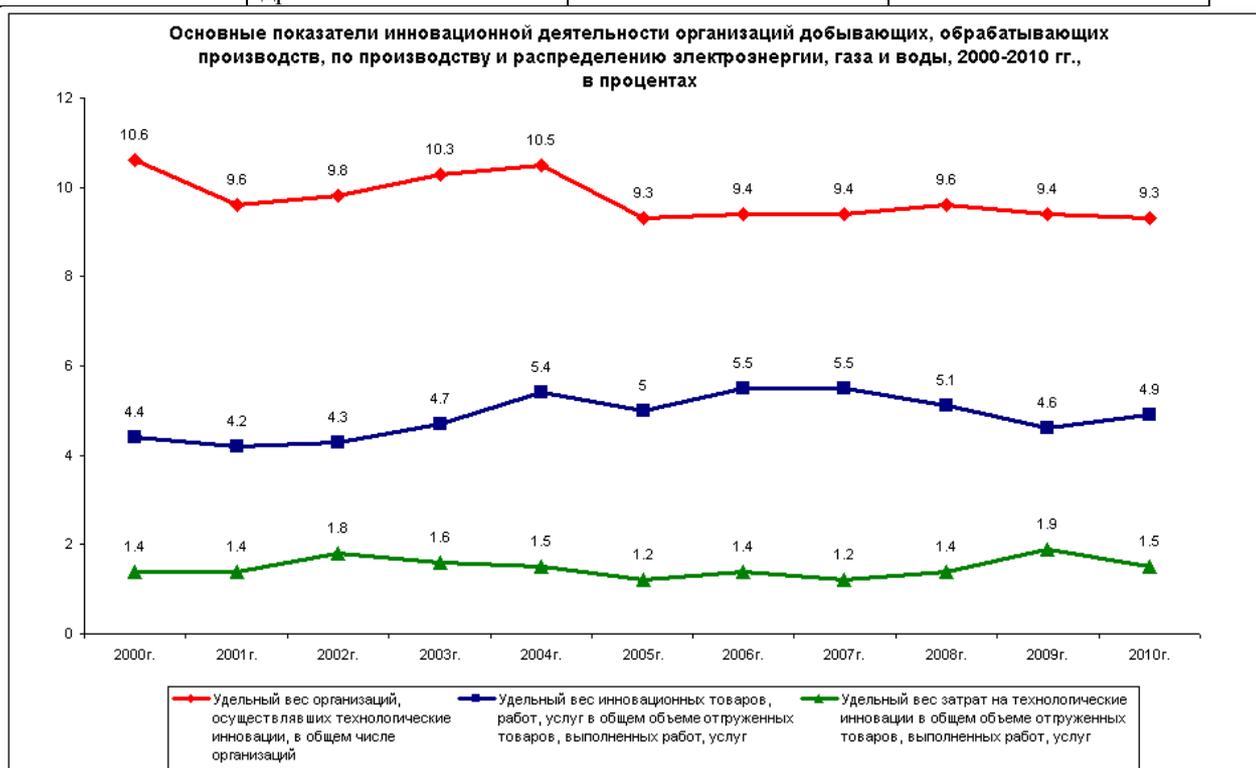
- Антикоррупционная политика. Тормозом в направлении развития инновационной деятельности в России является коррупция. Для бизнеса характерно снижение издержек с целью увеличить свою прибыль. Вариантов сделать это несколько. Один из таких это применять новое оборудование, различные инновационные разработки и решения. Одним из вариантов также является «купить чиновника», чтобы иметь неприкосновенность налоговиков и прочих органов. Для России это как никогда актуально «купить чиновника» зачастую проще, чем попытаться внедрить новые технологии.

Подводя итог всему вышеописанному, с уверенностью можно утверждать, что в России есть возможность претворить в жизнь программы, о которых упоминалось выше, и после их внедрения выйти в технологические лидеры. Существует мощный потенциал, накоплена огромная научно-ресурсная база, оценен мировой опыт участия государства в реализации программ инновационной деятельности. Совершая действия, постепенно дорабатывая данные программы и внося корректировки, государство способно сотворить инновационный прорыв, тем самым заслужив к себе уважение и постоянную обратную связь, и поддержку со стороны общества.

Таблица 1. Сравнительная таблица государственного участия и методов государственного регулирования инновационной деятельности в разных странах

	США	Европа	Япония
Степень государственного участия	Регулирование инновационной деятельности	Поддержка государства является решающей в реализации и	Высокая степень участия государства в инновационной

	осуществляется косвенно	разработке инновационных программ	деятельности. Провозглашается правительством как национальная идея
Финансирование	Преобладает частное инвестирование: -венчурные фонды, бизнес-ангелы. Льготные кредиты со стороны государства	Государственные гранты инновационным предпринимателям, государственное финансирование, как на региональном уровне, так и со стороны ЕС	Полное государственное финансирование, вплоть до покупки зарубежных ноу-хау местным корпорациям
Законодательная основа регулирования инновационной деятельности	-Закон об организации и приоритетах государственной научно-технической политики; -Закон Стивенсона-Уайдлера о технологических инновациях; -Закон Бая-Доула о патентах; -Закон о развитии инноваций в малом бизнесе; -Закон о передаче технологий малому бизнесу; -Закон о коммерциализации передачи технологий и др.	-Рамочный закон о высших учебных заведениях; -Федеральный закон о пособиях обучающимся; -Налоговая реформа (снижение налоговой нагрузки, тем самым стимулировал создавать научные разработки); -Закон о возобновляемой энергии; -Различные патентные законы ЕС и др.	-Налоговые законы (согласно данным законодательным изменениям в отношении налогов, установлена налоговая скидка на проведение исследований в области биотехнологий, технологий материалов с особыми свойствами, техники для космических исследований, мехатроники и новейшей электроники)



Динамика инновационной активности предприятий России. [1].

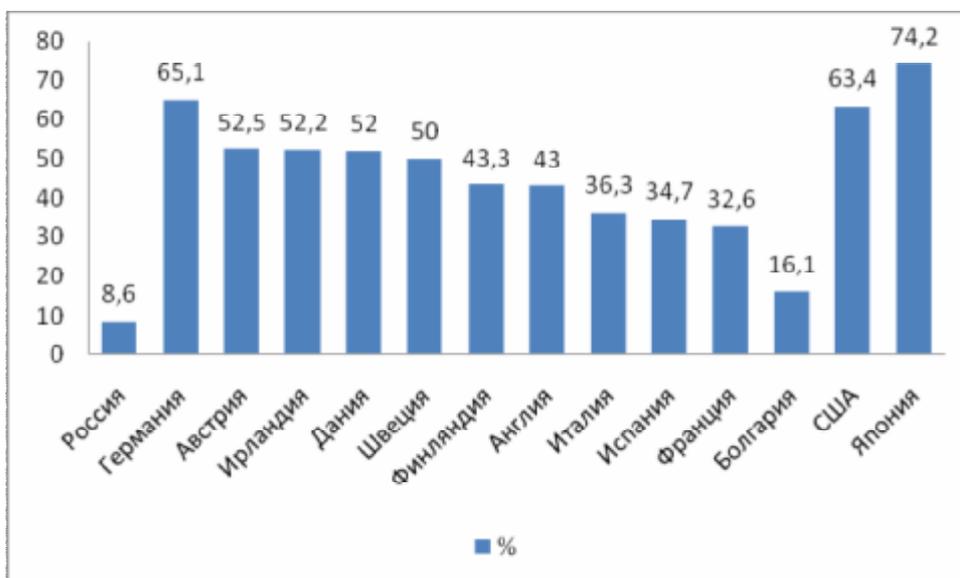


Рисунок 1. Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, %. [1]

Список литературы

1. www.gks.ru - Федеральная служба государственной статистики.
2. <http://www.innovbusiness.ru/> - Инновации и предпринимательство.
3. <http://expert.ru/expert/2012/09/> - Экономико-аналитический журнал «Эксперт» (электронная версия)

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Усина А.Ж., магистрант

*Павлодарский государственный университет имени С. Торайгырова
Парлодар, Республика Казахстан*

В Конституции Республики Казахстан говорится, что Республика Казахстан утверждает себя демократическим, правовым и социальным государством, высшими ценностями которого являются человек, его жизнь, права и свободы.

Государство, если оно является социальным, должно проводить социальную политику. Целью социальной политики является обеспечение более полного удовлетворения членов общества, рост уровня и качества их жизни.

Социальная политика - это совокупность мер государства, направленных на изменение уровня жизни населения, поддержание справедливости в

обществе, нейтрализацию негативных последствий рыночной экономики; создание системы социальной защиты населения.

Основными направлениями разработки и претворения в жизнь социальной доктрины страны являются: защита от безработицы, обеспечение нормального уровня жизни нетрудоспособных, инвалидов и иных социально обездоленных групп населения, минимальное равнодоступное обеспечение жильем, услугами физической культуры, здравоохранения и т.п.

Следует обратить внимание на то, что социальная политика государства призвана обеспечивать далеко не все потребности граждан, а только те, которые они в силу объективных обстоятельств не могут обеспечивать самостоятельно.

Роль социальной политики заключается лишь в том, чтобы создавать условия, позволяющие людям решать свои проблемы.

Основная масса людей, здоровых и трудоспособных, должна сама обеспечивать свои основные жизненные потребности. Помощь со стороны общества, государства и его институтов для части этих людей может заключаться в трудоустройстве, защите трудовых и конституционных прав и интересов.

Таким образом, социальная политика лишь создает благоприятные условия для развития соответствующих процессов самообеспечения трудоспособных граждан и одновременного адресного обеспечения тех, кто еще или уже не может трудиться и нуждается в заботе общества и государства.

Главное звено в социальной политике государства занимает политика формирования доходов населения. Понятие «доход» представляет собой показатель результатов экономической деятельности. Уровень доходов членов общества является важнейшим показателем их благосостояния, так как определяет возможности материальной и духовной жизни индивидуума: отдыха, получения образования, поддержания здоровья, удовлетворения насущных потребностей. Среди факторов, оказывающих непосредственное влияние на величину доходов населения, кроме размеров самой заработной платы, выступает динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и др.

Обозначим максимально допустимую границу перераспределения доходов, через которую государству не следует переступать при любой модели рыночного хозяйства. Подчеркнем, что эта проблема, являющаяся одной из самых трудных в современном рыночном хозяйстве, далека от удовлетворительного решения. Определим некоторые положения, очерчивающие максимальный предел [1].

Во-первых, размеры социальных выплат должны быть согласованы с финансовыми возможностями государства, его бюджетом. Если социальные выплаты превращаются в один из факторов бюджетного дефицита и инфляции, то перераспределение заменяется инфляционным повышением номинальных доходов. Едва ли выигрывают те, кто получит денежные добавки, уничтожаемые непрерывным ростом цен. Остальные, наверняка,

проигрывают, ибо инфляция действует не избирательно, снижая доходы всего населения. Сказанное выше имеет прямое отношение к ситуации, сложившейся в нашей экономике: стремление получить от государства деньги, которых фактически нет в бюджете, не делает распределение справедливым, а жизнь обеспеченной.

Во-вторых, размеры налогов не должны подрывать экономические стимулы владельцев производства. Допустим, что государство сумело нейтрализовать инфляционные эффекты перераспределения и, намечая социальные программы, исходит только из объема полученных доходов. Очевидно, что, собирая налоги и передавая их через бюджет беднякам или многодетным семьям, государство уменьшает доходы владельцев факторов производства. За каждым таким доходом стоит стимул работать или вкладывать в капитал. И чем он слабее, тем при прочих равных условиях меньше объем денежных и материальных ресурсов, который идет в перераспределение.

Отсюда следует, что государство должно действовать предельно осмотрительно, недопуская чрезмерного налогообложения, снижающего эффективность экономики. Если государство испытывает желание облагоденствовать бедных, не взирая на реальные обстоятельства, то не исключены глубокие деформации механизма рынка, способные обернуться замедлением экономического роста и ускорением инфляции, что нанесет ущерб всем, включая тех, ради кого затевалось перераспределение доходов.

Более того, когда непомерные социальные расходы влекут за собой повышение уровня налогообложения, то возникает макроэкономический эффект, связанный дефицитом сбережения. Действительно, если налоги отнимают у потребителей все возрастающую часть доходов, то они уменьшают сбережения. Нарушается макроэкономическое равновесие инвестиций и сбережений на товарных рынках, ограничиваются возможности расширения производства.

В условиях рыночной экономики население любой страны нуждается в социальной защите еще и потому, что рыночная система – это бесстрастный механизм. Она не имеет совести, не приспособливается к моральным нормам, определяющим, что есть «беспристрастное» или «справедливое» распределение дохода [2].

Но есть и более специфические факторы, способствующие этому неравенству:

- различия в способностях (у людей разные интеллектуальные, физические и эстетические способности. Врожденные таланты дают возможность некоторым индивидам внести свой вклад в совокупный продукт- вклад, который приносит очень высокие доходы. А другие оказываются в гораздо менее благоприятных условиях);

- образование и обучение (люди существенно отличаются друг от друга по уровню полученного образования и профессиональной подготовки, а следовательно, и по своим возможностям зарабатывать. Отчасти эти различия являются результатом свободного выбора, отчасти – возможностей семьи);

- профессиональные вкусы и риск (доходы неодинаковы) из-за различия «профессиональных вкусов», изнурительности и интенсивности работы, наличием совместительства, готовности людей рисковать-предпринимательского риска),

- владение собственностью (между лицами, владеющими собственностью, а следовательно, и получающими от нее доход, существует значительное неравенство. Право наследования доходов и тот факт, что богатство порождает богатство, усиливает роль, которую играет неравенство владения собственностью в увеличении неравенства доходов);

- господство на рынке (способность искусственно завышать цены на рынке в своих интересах, безусловно, является главным фактором, определяющим неравенство доходов.)

- прочие факторы (удача, связи, несчастья, дискриминация и проч.).

Во второй половине двадцатого века реальностью становится модель так называемого общества всеобщего благосостояния или, точнее «общества двух третей». Суть ее состоит в том, что в рамках смешанной рыночной экономики с доминированием частной собственности и буржуазных отношений создается такая модель распределения и перераспределения общественного богатства, при которой названные две трети жителей развитых стран имеют уровень благосостояния, достаточный для удовлетворения рациональных потребностей. Такое понимание сути общества всеобщего благосостояния не является общепризнанным. Тем не менее оно достаточно отвечает сути той экономической жизни, которая сегодня является реальностью для граждан Дании, Австрии, Швеции ит.д. Большинство жителей развитых стран сегодня достигло такого уровня потребления продуктов питания, одежды, услуг, жилища и т.д., которое не создает у них серьезных проблем, для того чтобы перейти к более высокой деятельности – учебе или науке, культуре или искусству, управлению или иным формам творческой деятельности.

Для того, чтобы такого рода общества «двух третей» стали реальностью, необходима сложная система регулирования экономики, в частности регулирования отношений производства и распределения, движения доходов и процессов их формирования и перераспределения. Такого рода механизмы находятся во многом в противоречии с классическими, или традиционным, механизмом рыночной экономики.

Таким образом, социальная политика государства в рыночном механизме должна быть весьма тонким инструментом: с одной стороны, она призвана способствовать социальной стабильности и смягчению социальной напряженности, а с другой - никоим образом не подрывать стимулов предпринимательства и высокоэффективного труда по найму. Также социальная политика является неотъемлемой частью экономической политики государства. Ее огромное значение для экономики любой страны детерминировано рядом причин, которые связаны с глобальными проблемами современного развития человечества и несовершенством рыночных механизмов.

Список литературы

1. *Алимбаев А.А.* Государственное регулирование экономики, Алматы.-1999.-С.12.
2. *Торегожина М.Б.* Государственное регулирование экономики, Алматы. Экономика .-2007 . - С. 135.
3. *Экономическая и социальная география.* Учебник для вузов. Москва. -2004.
4. *Экономическая теория.* Учебник. Под общей редакцией д.э.н, профессора Кочеткова А.А. Москва.-2007 .

ИННОВАЦИОННЫЙ БИЗНЕС РОССИИ: ЕСТЬ ПРОБЛЕМА? – ЕСТЬ РЕШЕНИЕ!

Чеченева А.С.

*Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

*А вы, друзья, как ни садитесь,
Все в музыканты не годитесь*
И. Крылов

С легкой руки президента про инновации в России говорят повсюду. Все сейчас озадачены только одним – сделать нашу экономику «инновационной». Несмотря на желание правительства, одним резким скачком добиться этого невозможно. Первоначально должен быть сформирован ряд предпосылок, которые в настоящее время отсутствуют:

- появление потребности у российского бизнеса в инновациях;
- высокий уровень инновационной «зрелости»;
- формирование инновационной культуры (исторически сложившейся устойчивой системы норм, правил и способов осуществления нововведений в различных сферах жизни общества).

Рассмотрим первую предпосылку – потребность российского бизнеса в инновациях. В компании существуют две основные движущие силы инновационного развития – техническая и инновационная культура.

Техническая культура предполагает:

- связь стратегии и инноваций;
- наличие портфолио инноваций;
- оценка процесса исследований;
- внедрение инноваций;
- связь с продажами;
- система показателей для инноваций;
- инфраструктура.

Инновационная культура предполагает:

- желание инноваций;
- креативность;
- доверие;
- лидерство;
- образ мышления;
- взаимоотношения внутри компании;
- общая атмосфера.

Бесспорно, что составляющие инновационной культуры представлены в компаниях не в полной мере. Правительство же пытается сформировать эту предпосылку простым декларированием приоритета инновационной политики.

Следующие предпосылки можно объединить и сделать вывод, что ни российские потребители, ни российские инвесторы не готовы платить за инновации и, соответственно, вкладываться в них. «Легче всего» инновационный ориентир принял такой социальный институт, как СМИ. Россия находится на самом раннем этапе развития инновационной зрелости. Он характеризуется отдельными «героическими» попытками внедрить инновации и отсутствием формализованных процедур. Одним из показателей, подтверждающим этот тезис, может служить потребность рынка труда России в инновационных менеджерах. Она не превышает ста человек за год (оценка по числу вакансий на HH.ru), а если зайти на американский сайт salary.com, то потребность американского рынка труда на текущий момент составляет более 50 тыс. менеджеров по инновациям. Чаще всего, их роль в России выполняют менеджеры по развитию бизнеса. Минус в том, что они не владеют методологией внедрения инноваций и чаще всего в принципе не ориентированы на инновации (а на улучшение продукта или увеличение доли рынка).

Представители бизнеса также утратили инновационную культуру и, даже в случае ориентации на инновации, приоритет отдается зарубежным и уже освоенным, а не новым российским.

Для анализа проблем инновационного бизнеса можно использовать «Инновационный мастер-план», который состоит из пяти проблемных точек:

➤ Почему? (стратегия организации)

Насколько грамотно выстроена связь между стратегией организации и инновациями, как много точек соприкосновения.

➤ Что? (портфолио инноваций организации)

Как много у организации успешно реализованных инновационных проектов, что разрабатывается в настоящее время, какие темы и аспекты планируется освоить.

➤ Как? (технологический процесс внедрения инновации)

Насколько эффективны инновационные процессы в компании, понятны ли они для персонала, насколько структурированы и целесообразны.

➤ Кто? (инновационная культура, инновационный менеджмент)
Каким образом происходит включение персонала в технологический процесс, что может быть сделано для более легкого восприятия персоналом инноваций.

➤ Где? (инфраструктура)
Имеются ли у организации необходимые помещения, а также ресурсы для поддержки инноваций.

Такой способ анализа проблем хорош, если предприятия в большинстве своем занимаются внедрением инноваций, как технологических, так и управленческих. Проблема в том, что доля таких предприятий в России составляет меньше 10%. Для сравнения: в Германии таких предприятий более 70%, в Бельгии - 58%, в Эстонии - 47%, в Чехии - 41%.

В рамках темы семинара по ФРИП «Инновационный бизнес - Инновационная Россия» наша группа самостоятельно пробовала выделить проблемные сферы и найти способы по их устранению.

Условно все способы улучшения получилось объединить в 4 группы.

1. Люди.

Во-первых, углубленная подготовка по специальности «Инновационный менеджмент». Возможно введение отдельной дисциплины по инновационному развитию в государственных вузах страны. Во-вторых, предполагается формирование платформы, благодаря которой студенты, молодые ученые и специалисты могли бы обмениваться опытом (обеспечение преемственности поколений). Оптимально создавать ее на базе Интернет-портала, так как это снизит издержки на организацию и реализацию проекта. Отдельные темы можно проводить в виде круглых столов в офф-лайне. В качестве места проведения – бизнес-инкубаторы крупных городов. В-третьих, формирование Лиги инноваторов с правом голоса в обсуждении законопроектов Государственной Думы. Членство в Лиге только по результатам успешной разработки или внедрения инновационного проекта. Цель Лиги – информирование людей о проблемах предпринимательства в России и поиск путей решения таких проблем путем установления обратной связи с Правительством РФ. Издание информационно-инновационного бюллетеня с результатами деятельности за квартал.

2. Образование и воспитание

Всесторонняя подготовка специалистов путем внедрения инновационно-образовательных программ, таких как «Инновационный ребенок», «Инновационный учитель», «Инновационный предприниматель».

«Инновационный ребенок» - программа развития творческого потенциала с упором не на сферу искусства, а на решение практических прикладных задач (возможно совмещение с программой Альтшуллера – Теория развития творческой личности).

«Инновационный учитель» - программа переподготовки учителей; обучение новым методам и способам ведения учебного процесса; популяризация компьютерных и информационных технологий.

«Инновационный предприниматель» - программа, реализуемая при поддержке Лиги инноваторов. Цель программы – проведение деловых игр с целью отработки практик ведения инновационного бизнеса в России; анализ особенностей патентования, обучение правильному заполнению документов на финансирование и так далее.

Открытие Высшей школы Инновационного обучения РФ, поступление в которую будет осуществляться путем отбора наиболее творческих и способных студентов по конкурсу.

3. Государство

Формирование законодательной базы для инновационной деятельности, ее корректировка (с участием Лиги инноваторов). Установление инновационных технологических коридоров – границ деятельности, четко определенных по технологии и во времени. Также важно, чтобы государство отработало дорожную карту как совокупность мер, способствующих осуществлению деятельности в рамках технологических коридоров. Возможное налоговое стимулирование физических лиц, занимающихся инновационными разработками в университетах и научно-исследовательских институтах. Например, освобождение от налогообложения доходов, выплачиваемых авторам изобретений и рационализаторских предложений.

4. Технология

Открытие лабораторных центров в каждом городе. Возможность доступа в лаборатории студентов, занимающихся научной деятельностью. Обеспечение современными образцами техники на льготной основе.

Действительно, слабая законодательная база не способствует развитию инновационного бизнеса в России. До вступления в силу поправки в четвертую статью Гражданского кодекса, государство имело полную монополию на результаты интеллектуальной деятельности в рамках научных учреждений. Сейчас права на результаты интеллектуальной деятельности принадлежат организации, которая проводила работу. При этом научным учреждениям не разрешено продавать лицензии на свои разработки сторонним организациям. В итоге из-за отсутствия финансового стимула, научные учреждения не заинтересованы в проведении научных работ, результаты которых могут быть реализованы в среде бизнеса. Кроме того, нет инструментов, которые бы позволяли защищать права инвесторов. Ведь российские стандарты ведения инновационного бизнеса далеки от тех стандартов, с которыми привыкли работать венчурные инвесторы во всем мире. Именно по этой причине в настоящее время деньги инвесторов (не только частных, но и государственных) уходят из России. Такую точку зрения высказала президент Национальной

ассоциации инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ)
Ольга Ускова.

В заключение необходимо отметить, что Инновационному бизнесу «не по пути» с теми, кто видит ситуацию лишь в негативном свете. Несмотря на наличие многочисленных проблем, наше главное достояние – люди – основа инновационного развития. Как россияне умеют решать прикладные задачи, думаю, общеизвестно. А это значит, что результат развития инновационного бизнеса в России точно будет положительным.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ИННОВАЦИЙ

Щетинина И.В., д.э.н., профессор

зав. отделом управления, кооперации и интеграции в АПК;

Стенкина М.В.

зав. сектором информационного обеспечения научных исследований в АПК

Сибирский научно-исследовательский институт экономики

сельского хозяйства Россельхозакадемии

Новосибирск, Россия

В условиях значительного повышения конкурентной борьбы на рынках сырья, энергоносителей, продукции, работ и услуг важное значение имеет совершенствование системы управления. Значительный вклад в этот процесс могут внести инновации в управлении и современные достижения научно-технического прогресса (НТП).

Важным направлением НТП является развитие информационных технологий. В связи с тем, что управление имеет информационную природу, то использование современных информационных технологий может оказывать важное влияние на скорость передачи информации, ее сохранение и обработку, на построение коммуникаций в организации и т.д. Инновации в области управления предполагают улучшение организационной структуры, стиля, методов принятия решений, использование новых средств обработки информации [1]. Внедрение достижений НТП и инноваций в систему управления является фактором повышения производительности труда, ведет к росту объемов производства и снижению издержек [2].

В рыночной экономике товаропроизводители, а также сфера обращения, образования и науки, органы власти и другие структуры не смогут успешно функционировать, не имея информации. Так, эффективность управления в растениеводстве и животноводстве во многом зависит от *наличия информации* о новых сортах и гибридах сельскохозяйственных культур, о новой технике, новейших технологиях выращивания, возделывания, транспортировки, хранения, переработки сельскохозяйственной продукции; о новых источниках

энергии; спросе и предложениях продукции, работ и услуг на рынках; о ценах на продукцию, сырье и материалы, др.

При формировании высокопродуктивных агроландшафтов необходимо использовать точное земледелие. Обеспечить точное выполнение технологических операций возможно только при использовании современных электронных средств информатизации и прецизионных устройств.

По мнению академика В.И. Кирюшина и других ученых, для получения наибольшего экономического эффекта от внедрения высоких технологий необходимо программное обеспечение, включая агроэкологическую оценку земель, их картографирование, автоматизированное проектирование, управление производственным процессом, весь комплекс агротехнических операций и элементов составляющих адаптивно-ландшафтную систему земледелия. Вся эта работа базируется на геоинформационных системах (ГИС) [3, 4]. Реализация высоких, точных агротехнологий связана с применением сельскохозяйственных машин, способных автоматически настраиваться на различные режимы работы и их изменение по ходу движения агрегата по полю в соответствии с ситуацией, отображаемой ГИС. Данная ситуация фиксируется в точных координатах с помощью глобальной системы позиционирования (GPS и ГЛОНАСС). Эти системы управляют машинными агрегатами, обеспечивая дифференцированное проведение технологических операций с учетом неоднородностей почвенного и растительного покрова, различного состояния посевов и почв по обеспеченности питательными элементами, пораженности болезнями и вредителями, засоренности и др.

Комплексное использование и учет взаимодействия всех факторов НТП в системе управления способствуют рациональной организации производства, планомерному его развитию, выбору оптимальных управленческих решений для достижения высоких экономических показателей, повышению уровня эффективности производства и наиболее полному удовлетворению общественных потребностей. Основные направления использования современных научно-технических и инновационных достижений в системе управления показаны на рис. 1. Содержание указанных направлений использования научно-технических и инновационных достижений в системе управления АПК представлено в таблице 1.



Рисунок 1. Основные направления использования современных достижений в системе управления

Таблица 1
Содержание направлений использования научно-технических достижений и инноваций в системе управления

№ п.п.	Направления	Содержание
1.	Организационные	Создание единого информационного пространства на базе новых технологий; подключение к сети Интернет; организация автоматизированных рабочих мест (специалистов, аппарата управления и др.) и т.д.
2.	Производственно-экономические	Автоматизация технологических и производственно-хозяйственных процессов, финансовых потоков, экономических взаимоотношений, информационной и коммуникационной системы управления.
3.	Планово-стратегические	Использование достижений НТП в области экономико-математических методов и моделирования, новой техники (ПЭВМ) и технологий для прогнозирования, планирования, разработки вариантов стратегий, организации бюджетирования, проведения анализа внутренних и внешних факторов функционирования организации с использованием автоматизированных систем и др.
4.	Технико-технологические	Механизация и автоматизация производственных процессов; использование новой техники, технологий и источников энергии, позволяющих управлять процессами производства, транспортировки, хранения и переработки продукции, доведения ее до потребителей.
5.	Социально-трудовые	Подготовка высококвалифицированных кадров; создание комфортных и безопасных условий труда, быта и отдыха работников; др.
6.	Нормативно-правовые	Формирование электронных законодательных, нормативных, инструктивно-справочных и других правовых баз.
7.	Информационные	Новые информационные технологии (информационные системы,

	ые	программы, базы данных и др.) для обеспечения оперативной и достоверной информацией товаропроизводителей.
--	----	---

Таким образом, новые технологии на современном этапе развития играют в управлении решающую роль.

Как было указано выше, информационные технологии находят применение в управлении различными технологическими процессами в животноводстве, растениеводстве, пищевой и перерабатывающей промышленности. Однако необходимо более активно создавать и шире внедрять автоматизированные рабочие места специалистов, информационно-советующие системы и базы данных, используемые для принятия того или иного управленческого решения.

При формировании и использовании информационных ресурсов в системе управления целесообразно использовать кластерный подход к определенному сектору экономики. Так, состав агропромышленного кластера, в отличие от АПК, более широк и включает в себя не только производственные, перерабатывающие, обслуживающие отрасли, рыночную инфраструктуру, но и потребителей, партнеров, образовательную, научную, финансовую сферы.

В модели агропромышленного кластера можно выделить следующие основные элементы: *ядро* – объекты, вокруг которых группируется кластер, выполняющие основной вид деятельности; это могут быть сельскохозяйственные, перерабатывающие или агросервисные предприятия; *тело кластера* – вспомогательные отрасли и производственное обслуживание; *периферию* – субъекты, деятельность которых напрямую не связана с функционированием объектов «ядра» – организации машиностроения, химической промышленности, фарминдустрии (ветпрепараты), поставщики оборудования, сырья, материалов, горюче-смазочных материалов, электроэнергии; информационно-консультационные, транспортные, торговые и другие организации; *надстройку* – государственные и муниципальные органы; учебные, научно-исследовательские и финансовые организации (банки, страховые и иные компании).

Кластерный подход в экономике позволяет проследить всю целевую и причинно-следственную цепочку от миссии и цели организации производства либо иной деятельности до удовлетворения потребностей конечного получателя продукции, работ и услуг. Между всеми элементами (хозяйствующими субъектами и иными структурами) кластера происходит информационное взаимодействие. В связи с этим появляется большая возможность формирования информационных ресурсов на основе современных информационных технологий, координации усилий и финансовых средств для научных разработок и внедрения их в производство, а также управления данным процессом и повышения его эффективности.

Таким образом, развитие и совершенствование новых технологий в системе управления играют важную роль в повышении эффективности производства. Использование новых технологий для формирования информационных ресурсов в едином информационно пространстве позволит

создать основу для принятия более оперативных и обоснованных управленческих решений, укрепления системы взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, потребителями, органами управления всех уровней и другими заинтересованными субъектами развития экономики.

Список литературы

1. *Ребрин, Ю.И.* Основы экономики и управления производством [Текст] / Ю.И. Ребрин. – М., 1999. – 174 с.
2. *Миндрин, А.* Технология как предмет системного анализа [Текст] / А.С. Миндрин // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 2 – С. 26–33.
3. *Кирюшин, В.И.* Точные агротехнологии как высшая форма интенсификации адаптивно-ландшафтного земледелия [Текст] / В.И. Кирюшин // Земледелие. – 2004. – № 6 – С. 16–20.
4. *Краусп, В.Р.* Информационные и нанотехнологии в управлении производством АПК [Текст] / В.Р. Краусп // Информационные технологии, системы и приборы в АПК. Ч.1; Материалы 4-ой международной научно-практической конференции «АГРОИНФО-2009» / Рос. акад. с-х. наук. Сиб отд-е. Сиб. физико-техн. ин-т аграрных проблем. – Новосибирск. 2009. – С. 102–108.

Раздел 3. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РЕАЛИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ КОРПОРАТИВНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

*Асканова О.В., д.э.н., зав. кафедрой финансов и кредита
Рубцовский индустриальный институт (филиал) Алтайского государственного
технического университета им. И.И. Ползунова
Рубцовск, Барнаул*

Процессы, происходящие в современной экономике, такие как ужесточение конкуренции, динамичное развитие, сложность и неопределенность внешнего окружения и многие другие, обуславливают формирование корпоративных структур различного типа. При этом любое корпоративное образование имеет двойственную природу, поскольку, с одной стороны, оно включает в свой состав комплекс юридически независимых организаций, имеющих различные организационно-правовые формы, и тогда оно выступает как совокупность хозяйствующих субъектов. С другой стороны,

по отношению к участникам экономических отношений, корпоративное объединение выступает как единый хозяйствующий субъект, даже если его организационно-правовая форма юридически не определена.

Такая двойственность положения корпоративных объединений создает особые условия в их взаимоотношениях с финансовой инфраструктурой. Поэтому организация управления в корпоративных образованиях всегда более сложная, чем в структурах, не участвующих в предпринимательском объединении. Это понятно, поскольку, с одной стороны, функционирование любого корпоративного объединения является продуктом систем управления, входящих в корпорацию предприятий, а с другой – оно само является источником управленческого воздействия на эти составляющие, т.е. обладает собственной системой управления. Именно поэтому для любого корпоративного образования характерен более широкий спектр управленческих отношений, что обеспечивает существенные особенности корпоративного управления. Ю.Б. Винслав, д.э.н., профессор, президент Международной Академии корпоративного управления указывает, что «в проблематику корпоративного управления включаются многие дополнительные аспекты, например, взаимоотношения между менеджментом основного общества и дочерних фирм, поставщиками и потребителями продукции, крупными акционерами предприятий-участников и высшим менеджментом и т. д.» [1].

В этой связи отметим, что по характеру взаимодействия управленческие отношения делятся на отношения субординации и координации. Отношения субординации строятся на строгом подчинении отдельных предприятий единому центру. Однако корпоративные структуры – «конфликтоопасные» образования, в рамках которых функционирование самостоятельных предприятий осуществляется достаточно автономно друг от друга, при этом каждое предприятие действует так, чтобы достигнуть своих собственных целей, которые не только конфликтуют между собой, но и представляют угрозу для общей (глобальной) цели корпорации. Устранить противоречия между индивидуальным и корпоративным интересами призвана координация, которая означает такое воздействие на подсистемы, которое заставляет действовать их согласованно [2, с. 37].

На наш взгляд, основные проблемы управления любым корпоративным образованием лежат в сфере организации взаимодействия его участников с единым (корпоративным) центром. Н. Фут, Д. Хенсли, М. Лэндсберг, Р. Моррисон, обобщившие результаты проведенных компанией McKinsey исследований, указывают, что *«вопрос о роли корпоративного центра и функциях, которые он выполняет по отношению к операционным подразделениям, актуален сегодня в той же мере, как и 10-15 лет назад»* [3]. И это, несмотря на тот факт, что в теории корпоративного управления этому вопросу уделено немало внимания.

Выбор роли корпоративного центра связан с решением вопроса о степени централизации управления. Поэтому объективным и неизбежным становится процесс развития децентрализации, реализация которого, как отмечено Н.М.

Оскорбиным, С.Н. Бочаровым и С.И. Кабаевым, сопряжена с решением множества задач различной сложности и характера [4, с.202]. В числе задач, требующих первостепенного решения, указанные авторы выделяют необходимость определения рациональных пропорций степени делегирования полномочий от единого центра отдельному предприятию-участнику.

Решение задачи рационального разделения полномочий корпоративного центра и бизнес-единиц имеет огромное значение в силу конфликтности их целевых установок. Если руководители бизнес-единиц преследуют локальные интересы, которые в условиях российской действительности чаще всего сводятся к максимизации доходности, то корпоративный центр должен быть ориентирован на повышение рыночной стоимости корпоративного образования в целом как единого экономического субъекта. Ю.Б. Винслав в связи с этим определяет управление корпоративным образованием как систему управленческих отношений «между взаимодействующими хозяйственными субъектами по поводу субординации и гармонизации их интересов, обеспечения синергии как их совместной деятельности, так и их взаимоотношений с внешними контрагентами в достижении поставленных целей». Далее автор очень верно отмечает, что ключевой вопрос эффективного функционирования подобных объединений, а значит, и отношения их акционеров к менеджменту различных уровней – достижение синергического эффекта взаимодействия. Доказательное наличие синергии – важнейшее условие отсутствия здесь конфликтных ситуаций [1].

По мнению И.Ш. Пенс, С.А. Фурс, конфликт интересов усугубляется вследствие информационной асимметрии [5, с.18]. На необходимость учёта концепции асимметричности информации при выборе приоритетных форм организационно-экономического взаимодействия внутри корпоративного образования указывает и Г.И. Алгазин: «Каждый из участников корпорации обладает своей собственной информацией, которую не имеют другие и которую он использует для достижения своих целей, может быть, даже в ущерб интересам других участников» [6, с.16].

Таким образом, в области формирования схем взаимодействия участников корпоративных образований существует множество проблем, при этом теория менеджмента не выработала универсальных моделей и единых подходов к распределению управленческой нагрузки в подобных структурах, ориентированных на создание дополнительной рыночной стоимости. Прямой перенос существующих зарубежных схем на российские корпоративные образования представляется нам нецелесообразным по ряду причин организационного, информационного, законодательного, кадрового, психологического и иного плана.

В связи с этим И. Шиткина [7] отмечает, что вопрос о централизации и децентрализации функций в корпоративной структуре – это вообще вопрос конкретного предпринимательского объединения. Безотносительно к специфике конкретного объединения невозможно констатировать эффективность или неэффективность той или иной системы управления. «Вмешиваться» или «не вмешиваться» в производственно-хозяйственную

деятельность дочерних обществ и степень этого «вмешательства» должны быть определены в каждом случае отдельно, и таким образом, чтобы обеспечить соединение преимуществ самостоятельности бизнес-единиц и синергии всего объединения (эффект корпоратизации).

На наш взгляд, набор функций, делегируемый менеджерам бизнес-единиц и оставляемый в компетенции корпоративного центра, должен определяться с учётом характера деятельности корпоративного образования, его территориального расположения, стратегии развития, уровня квалификации управленческого персонала и накопленного опыта в области маркетинга, финансового планирования, управления персоналом и др. сфер управленческой деятельности. Кроме того, существенное влияние на тесноту организационных связей бизнес-единиц и корпоративного центра оказывают национальные особенности. В этой связи Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал [8], сопоставляя разный опыт организации управления диверсифицированными корпорациями, со ссылкой на статью Филиппа Лассерре из французской INSEAD отмечают, что в то время как Запад оставляет бизнес-единицам большую свободу (при уменьшении степени синергизма), тяготея к обезличенному контролю, в Азии распространены более гибкие и индивидуальные формы контроля, как правило, с более тесными связями.

Список литературы:

1. Винслав Ю.Б. О принципах корпоративного управления // Бизнес, Менеджмент и Право. Научно-практический экономико-правовой журнал. – 2004. – № 2.
2. Межов И.С., Локтев С.А., Аксёнова О.Н., Межов С.И. Аналитическое планирование в структуре производственного менеджмента (Опыт ОАО “Барнаульский пивоваренный завод”): монография / под ред. Н. М. Оскорбина. Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 1999. – 138 с.
3. Фут Н., Хенсли Д., Лэндсберг М., Моррисон Р. Роль материнской компании. – Вестник McKinsey. – 2002. – №3. [Электронный ресурс]. URL: // <http://Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.> (дата обращения: 26.09.2011).
4. Оскорбин Н.М., Бочаров С.Н., Кабаев С.И. О децентрализованном управлении в современной корпорации / Управление корпорацией: сборник научных статей / под ред. В.К. Толстова. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006. – 346 с.
5. Пенс И.Ш., Фурс С.А. Корпоративное управление в современной промышленности России: состояние и факторы совершенствования. – М.: ООО «Недра коммюникейшнс ЛТД», 2008. – 120 с.
6. Алгазин Г.И. Математические задачи исследования эффективности организационных структур и механизмов управления промышленной корпорацией / Управление корпорацией: сборник научных статей / под ред. В.К. Толстова. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006. – 346 с.
7. Шиткина И. Корпоративное управление и корпоративный контроль в холдинговой компании // Хозяйство и право. – 2003. – № 3. – С. 36.

8. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс. Концепции. Проблемы. Решения. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.

КАК И ЗАЧЕМ ВНЕДРЯТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

*Беркалиева А., студент
Зотова А.С., ст. преподаватель
Институт систем управления
Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

Сегодня Россия нацелена на инновационное развитие. Слово «инновация» является одним из самых популярных слов на уровне бизнеса и государства, но, став модным и, можно даже сказать, заезженным, оно, как это часто бывает, утратило свое значение и суть. Употребление его наряду с перспективными направлениями развития, большинство из которых являются высокотехнологичными (нанотехнологии, энергосберегающие технологии, освоение космоса, IT и другие), привело к тому, что люди начали твердо ассоциировать инновации с чем-то техническим, создаваемым в институтах и лабораториях и воплощающемся в готовом продукте технологического прогресса. Прогресс, развитие науки и техники, производственные инновации – все это конечно замечательно и только на пользу России, но нельзя упускать из виду и другие инновации – организационно-управленческие. О них сейчас или забывают, или считают второстепенными по отношению к их технологическим собратьям. И то, и другое является грубой ошибкой, ведь управленческие инновации должны подготавливать почву, создавать необходимую базу для внедрения продуктовых и процессных. Кроме того, по прогнозам специалистов Российской Ассоциации Менеджеров только за счет реализации организационно-управленческих инноваций можно увеличить ВВП России на 50-80%[1].

Об особенностях и проблемах управленческих инноваций, их роли и некоторых механизмах проведения и пойдет речь в данной статье.

Управленческие инновации имеют ряд особенностей, отличающих их от технологических (помимо объекта изменений). Во-первых, широта применения: технологические инновации доступны только компаниям, выпускающим продукцию, реже – оказывающим услуги, управленческие инновации могут быть применены в любой компании, независимо от сферы её деятельности. Во-вторых, в рамках организационно-управленческих инноваций изменения часто затрагивают сам субъект инновационной деятельности – то есть топ-менеджеров что так же усложняет процесс. В-третьих, инновации в области менеджмента более специфичны для каждой страны, отрасли и компании, чем технологические, их нельзя просто поставить на поток. В-четвертых, такой вид инноваций оказывает большее влияние на весь персонал,

что зачастую порождает более сильное сопротивление изменениям, чем при внедрении технологических изменений. В-пятых, необходимость в организациях, осуществляющих технологические инновации: согласно закону необходимого разнообразия «разнообразию управляющей системы должно быть не меньше разнообразия управляемого объекта», таким образом, чтобы эффективно внедрять новые технологии, необходимо уметь управлять ими, в соответствии с этим нужны новые подходы к управлению. Особенности инноваций в области менеджмента определяют как их необходимость, так и сложность и проблемы внедрения.

Рассмотрим две модели внедрения управленческих инноваций. Первая принадлежит Джулиану Биркиншау, профессору стратегического и международного менеджмента Лондонской школы бизнеса, и состоит из четырех этапов[2]:

1. неудовлетворенность настоящим положением дел;
2. вдохновение из внешних источников;
3. изобретение;
4. внутреннее и внешнее признание.

Согласно представленной модели, управленческие инновации иницируются в ответ на операционную или стратегическую проблему, угрозу, кризисную ситуацию и редко возникают просто ради инновационного процесса и совершенствования.

На втором этапе менеджер ищет вдохновение для проведения изменений. Как известно, инновации часто рождаются на стыке наук, поэтому успешный менеджер должен обладать широким кругозором и разнообразными интересами. Инновации, основанные на результатах бенчмаркинга зачастую не дают значительных конкурентных преимуществ, инновации же, полученные в результате творческого процесса – поиска аналогий из других областей, непредсказуемы, поэтому при успешном внедрении дают более эффективные результаты.

Третий этап представляет собой озарение или различные комбинации из первых двух. Здесь конкретная проблема соединяется с решением, полученным с помощью источника вдохновения. Выбирается оптимальная комбинация.

Четвертый этап – признание подчиненными, собственниками, внешними агентами. Этап связан с преодолением сомнений и сопротивления изменениям. Очень важной на данном этапе оказывается лидерская позиция менеджера. К одобрению внешних источников (бизнес-школ, консультантов, профессиональных сообществ, публикаций) прибегают когда достичь одобрения внутри компании другими способами не удается.

Вторая модель была предложена в журнале Harvard Business Review. Она так же включает в себя 3 этапа[3]:

1. Выявление серьезной управленческой проблемы
2. Поиск новых принципов, выявляющих новые подходы
3. Деконструкция устаревших норм

Этот подход скорее носит превентивный характер в отличие от предыдущего – реактивного. На первом этапе необходимо выделить

критические точки в организации и возможные проблемы в будущем, что напоминает элементы SWOT-анализа. Автор подхода предлагает оценить целесообразность каждой процедуры, ответив на следующие вопросы[3]:

- Кто управляет процедурой?
- В чьей власти изменить ее?
- Каковы ее цели?
- Какими критериями измеряется ее эффективность?
- Кто в ней участвует?
- Какие данные и информация необходимы ее участникам?
- Какие решения принимаются в итоге?
- Кто и как узнает о них?
- Как эта процедура связана с другими?

Далее необходимо оценить процедуру с точки зрения сотрудников, которых она затрагивает, изучив их мнение о ее соответствии целям организации и подразделений.

Поиск новых принципов автор, так же как и Биркиншау, предлагает искать используя аналогии, а не равняясь на опыт лидеров, но в дополнение предыдущему совету так же использовать потенциал сотрудников, отдавая предпочтение при приеме на работу не послушным и повинующимся, а инициативным и творчески активным личностям.

Последний этап связан с разрушением старой системы и построением новой, то есть практической реализацией, без которой изменение остается новшеством, а не инновацией.

Существует ряд инструментов, облегчающих процесс создания и внедрения инноваций. Во-первых – весь инструментарий решения творческих проблем: теория решения изобретательских задач, метод инверсии, морфологический ящик, мозговой штурм, метод эвристических вопросов и многие другие, полезные каждому руководителю методы. Союзником инноваций являются аналогии, которые позволяют заимствовать идеи из других областей и избавляться от инертности, присущей формальному логическому мышлению. Технологические инновации не обходятся без экспериментов, в управленческих этот метод тоже имеет место быть: создание экспериментальных групп и подразделений; крупные корпорации даже приобретают небольшие компании в качестве полигона, предоставляя им полную свободу для введения инноваций, чтобы потом позаимствовать наиболее удачные из них. Так же необходимо использовать потенциал сотрудников, привлекая их к инновационному процессу, выслушивая и учитывая их мнение (это так же служит хорошим инструментом мотивации). Необходимо организовать специальные пункты сбора инновационных идей, проводить анкетирования, поощрять наиболее удачные предложения. Для оценки потенциала инноваций и повышению интереса сотрудников можно организовать своеобразный тотализатор со ставками на различные инновационные проекты. Сейчас некоторые компании так же прибегают к

конкурсам, как внутри компании, среди сотрудников, так и среди всех желающих (наиболее известный отечественный пример – Сбербанк). Это позволяет черпать инновационные идеи от потенциальных клиентов и активной части населения, это так же может помочь выявить перспективных сотрудников, кадровый резерв.

Итак, чтобы эффективно внедрять организационные инновации необходимо руководствоваться рядом принципов, первый из которых - подвергать сомнению и критически оценивать устоявшиеся догмы, привычки и правила, в первую очередь на предмет их соответствия поставленным целям. Так же, как и в любой инновационной деятельности, необходим творческий подход, соответственно важно поощрение творческой активности персонала. И, наконец, чтобы изменить классические инструменты менеджмента, необходимо обладать теоретическими знаниями о них, об их разновидности и историческом развитии, хотя бы для того чтобы понять, действительно ли изменение является инновационным.

Список литературы:

1. *Организационно-управленческие инновации: развитие экономики основанной на знаниях. Национальный доклад/Под. Ред. С.В. Литовченко. – М.: Ассоциация Менеджеров. – 2008.*
2. *Закомурная Е., E-xecutive . Реферат статьи Джулиана Биркиншау «How Management Innovation Happens», MIT Sloan Management Review, Лето 2006*
3. *Хеймел Г. «Что есть что в управленческих инновациях»/ Гэри Хеймел, «HarvardBusinessReview», март 2006, с.60-73*
4. *Управленческие инновации: механизмы реализации Учебное пособие.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 106 с.*

МОДЕЛИРОВАНИЕ КРЕАТИВНОГО ПОТЕНЦИАЛА СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Блинов А.О., д.э.н., профессор, академик РАЕН
Финансовый университет при Правительстве РФ
Заочный финансово-экономический институт
Москва, Россия*

Креативность это уровень творческой одаренности, способности к творчеству, составляющий относительно устойчивую характеристику личности. В последние годы термин «креативность» получил в отечественной науке широкое распространение, почти вытеснив бытовавшее ранее словосочетание творческие способности. Эти понятия кажутся синонимичными, что могло бы вызвать сомнение в целесообразности введения иноязычного термина. На самом деле креативность правильнее определить не столько как некоторую творческую способность или совокупность таковых, а

как способность к творчеству, а это понятия хотя и очень близкие, но не идентичные.

Является ли креативность врожденным качеством или ее развитие зависит от воспитания или обучения? Почему действия одного человека это постоянный источник новых идей, подходов, решений, другой же наоборот отличается стандартностью во всем, в мыслях, действиях, решениях? Действительно, креативность во многом зависит от врожденных качеств, однако все же развитие у человека творческого мышления в основном определяется тем, в какой среде развивался человек, насколько эта среда стимулировала творчество, поддерживала и развивала индивидуальность человека.

Креативные компоненты интеллектуальных процессов привлекали внимание многих ученых на всем протяжении развития науки. Достаточно вспомнить оригинальные исследования француза Альфреда Бине, англичанина Фредерика Бартлетта, работы Макса Вертгеймера, Вольфганга Келера, Карла Дункера и множество других интересных исследований. Однако в большинстве этих работ фактически не учитывались индивидуальные различия в креативных способностях, хотя и признавалось, что разные люди наделены этими способностями не в равной мере.

Ученые задают себе вопрос возможно ли измерить креативность?

К началу 60-х гг. XX в. был уже накоплен масштабный опыт тестирования персонала на креативность. В частности, выяснилось, что **профессиональные и жизненные успехи вовсе не напрямую связаны с уровнем креативностью, вычисляемым с помощью тестов IQ.** Исследования показали, что люди с не очень высоким IQ, оказываются способны на незаурядные и креативные, достижения, а многие другие, чей IQ значительно выше, нередко от них отстают. Было высказано предположение, что здесь решающую роль играют какие-то иные качества ума, которые не охвачены традиционным тестированием. Исследование, выполненное американскими исследователями, подтвердило тот факт, что тестирование не позволяет распознать креативную личность и в большинстве своем даже может ее уничтожить.

Если говорить о так называемой «природе» креативности, не следует забывать, что креативность не обладает природой, что она не свойственна личности от рождения. Та креативность, которую мы рассматриваем, остается гипотетическим конструктом, описывающим или объясняющим (в определенных пределах) особый вид специфического человеческого потенциала или способности. Креативность не является энергией сама по себе, это присущий человеку потенциал, связанный с личностью, зависящий от нее и проявляемый в мышлении и деятельности. Эта специфическая человеческая деятельность приводит к появлению нового, новаторского продукта.

Выделяют **16 гипотетических интеллектуальных способностей, характеризующих креативность.** Важнейшие среди них:

- беглость (количество идей, возникающих за некоторую единицу времени);

- гибкость (способность переключаться с одной идеи на другую);
- оригинальность мышления (способность продуцировать идеи, отличающиеся от общепринятых);
- любознательность (повышенная чувствительность к проблемам, не вызывающим интереса у других);
- иррелевантность (логическая независимость реакций от стимулов).

Говоря о развитии креативности, в первую очередь стоит сказать о существовании некоторых мифов вокруг креативности. Наиболее полную классификацию креативности предложила Тереза Амабиле, руководитель отделения предпринимательства Гарвардской школы бизнеса, занимающая этими вопросами уже на протяжении тридцати лет. Она является на настоящий момент единственным профессором бизнес-школы, посвятившим свои исследования целиком проблеме творчества.

Миф первый. Креативность - удел креативных людей. Наиболее важно, чтобы креативность проявлялась в таких сферах жизнедеятельности компании как маркетинг и реклама. А в бухгалтерии? Многие наверняка скажут, что нет. Между тем даже в этой сфере нередко внедряются инновации, оптимизирующие деятельность сотрудников.

Миф второй. Деньги - мотиватор для креативности. Исследования показали, что деньги - далеко не самое главное в работе над творческим началом. Интересен факт, что произведения, выполненные за вознаграждение, были оценены экспертами ниже, чем те, которые были навеяны собственным вдохновением. Исследования показали, что персонал придает значительно большее значение творческому климату, в котором поддерживается и ценится творческий подход. Людям необходима возможность с головой погружаться в работу и делать в ней успехи. Поэтому для руководителей очень важно распределять задания не только на основе навыков и опыта сотрудников, но и учитывая их собственные интересы. Талант руководителя заключается и в том, чтобы дать сотрудникам возможность развивать свои навыки и способности.

Миф третий. Креативность питается недостатком времени. Сжатые сроки для решения проблемы не способствуют творческому подходу к ее решению (проблем). Исследование показало, что люди наименее склонны к творческим проявлениям в ситуациях, когда им приходится вступать в схватку со временем. исследователи обнаружили своеобразный "провал" креативности. Люди, работавшие в условиях нехватки времени, демонстрировали ослабление творческих способностей. Но и избыток времени также вреден для креативности, он подталкивает людей к бездействию.

Миф четвертый. Страх приводит к новым открытиям. Многие отмечают, что неблагоприятное психологическое состояние стимулирует творческие способности. И действительно, не трудно обнаружить, что, например, творческие люди, находившиеся в состоянии депрессии, мыслили весьма оригинально. Но насколько в действительности полезны психологические "встряски" для креативности? В ходе исследования выяснилось, что люди были наиболее счастливы тогда, когда выдвигали и реализовывали новые идеи. При этом наибольшее количество новых идей

появлялось в том случае, если накануне люди были счастливы. Получается замкнутый круг: креативность способствует счастью, а счастье приводит к креативности.

Миф пятый. Соревновательность способствует творчеству. Этот миф особенно популярен в сфере финансов и высоких технологий. Между тем исследование продемонстрировало, что креативность идет на убыль в тех коллективах, в которых сотрудники соревнуются, вместо того чтобы сотрудничать. Наиболее продуктивны те команды, члены которых не боятся делиться идеями с коллегами. В том случае, когда сотрудники соревнуются, для того чтобы получить признание, они перестают обмениваться информацией.

Миф шестой. Организация, оптимизирующая свою структуру, креативна. Влияет ли сокращение штатов и реструктуризация на креативность сотрудников? Конечно же да: творческие способности команды и ее отдельных членов резко страдают от этих процессов. Оказалось, что само по себе ожидание структурных преобразований влияло на сотрудников даже хуже, чем само сокращение. Страх перед неизвестностью автоматически приводил к тому, что люди переставали погружаться в работу. Интересно и то, что даже через пять месяцев после завершения сокращения штатов прежний уровень креативности так и не был достигнут.

Таким образом, чтобы повысить креативность команды, необходимо прежде всего устранить все внешние препятствия: излишнюю спешку, неблагоприятный внутренний климат, излишнюю и неаккуратную критику, неизвестность в будущем. Любой, мыслящий человек в той или иной мере способен выполнять творческую работу. Креативность зависит от целого ряда факторов: опыта (знаний и технических навыков), таланта, умения думать по-новому и - внимание! - способности пробиться сквозь барьеры "привычного". Особенно важна так называемая "внутренняя креативность".

В современных условиях бурного развития инновационной экономики, непрерывного совершенства производства, постоянного обновления выпускаемых товаров и услуг «ноу-хау» приобретают особое значение, обеспечивая успех в конкурентной борьбе и расширение рыночных ниш в организации, все это повышает креативный потенциал организации.

Мной разработана нелинейная модель креативного инновационного потенциала организации (рис.1), которая является совокупностью креативного и инновационного процессов и представляется как непрерывная цепь параллельно - последовательно протекающих однородных циклов. Создаваемая на креативном участке цикла интеллектуальная собственность, частично или полностью реализуется в завершающем цикл инновационном процессе. Технологически циклы креативного потенциала деятельности организации представляют в виде шести последовательно реализуемых стадий, как это показано на рис. 2.

Цикл начинается с разработки дифференцированного направления развития креативного потенциала организации в начинающемся цикле (стадия 1), что позволяет уточнить направление научных исследований по определению сферы последующей креативной деятельности организации в этом цикле

(стадия 2). При этом сфера креативной деятельности соответствует получаемому в завершении второй стадии цикла конкретному решению, которое определяет не только вид будущей инновационной продукции, но и ее особенности, ее отличительные черты, новизну и связанное с этим новое качество.

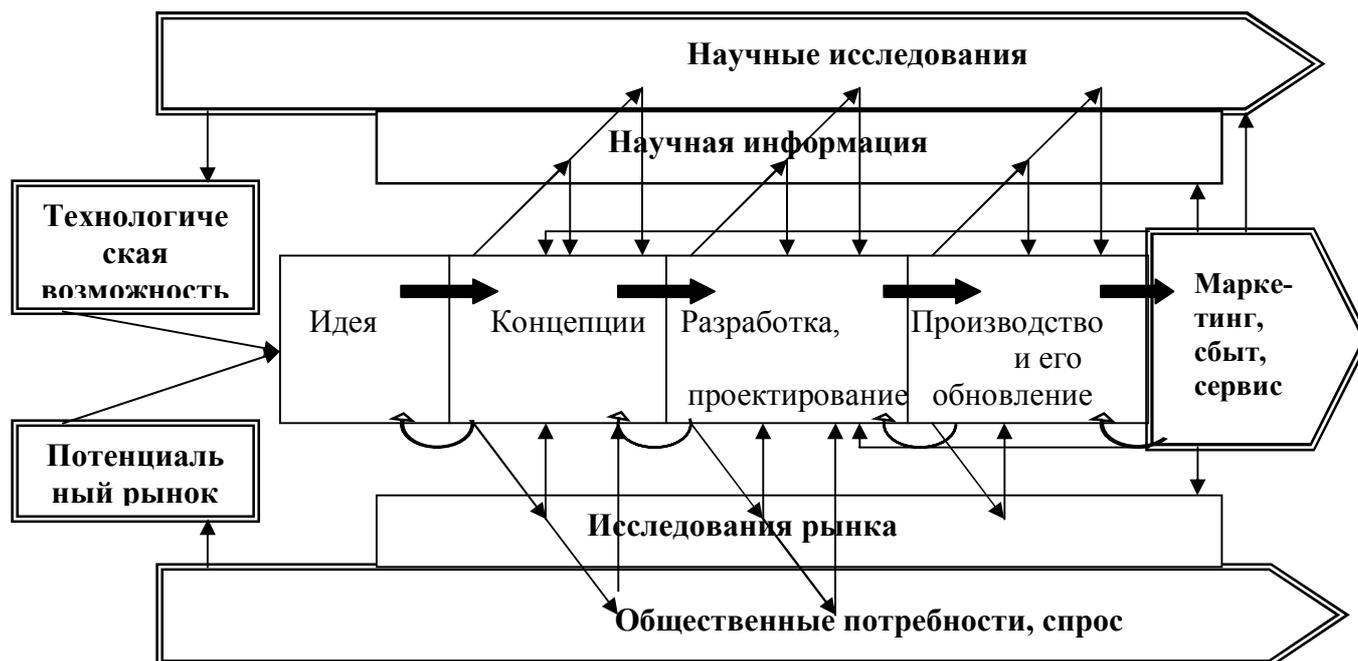


Рисунок 1. Нелинейная креативная инновационная модель потенциала организации

Наличие креативного решения в организации в принятом дифференцированном направлении развития продукции, производимой организацией, является основополагающей предпосылкой для начала креативного процесса, в котором эта продукция будет создаваться. Поэтому следующая стадия цикла креативного потенциала организации (стадия 3) открывает инновационный процесс с его планирования. На этой стадии производится определение целесообразности производства новой продукции, эффективности будущего производственного процесса, его окупаемости и уточнение всех видов затрат для обоснования величины инвестиционных и творческих вливаний на последующих стадиях цикла.

Следующая 4-я стадия цикла развивается в соответствии с разработанными планами и включает научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) по созданию новой продукции и отработке технологии ее производства, доводке инновации до рыночного образца. В случае отсутствия необходимых для проведения этих работ инвестиций или креативного потенциала персонала организации происходит возвращение на 2-

ю стадию цикла к поиску и исследованиям новых творческих идей и новых технических решений, которые предопределяют создание совершенной продукции и будут более привлекательными для инвесторов.



Рисунок 2. Стадии креативного потенциала деятельности организации

При наличии в организации достаточных собственных средств или притоку необходимых инвестиций на 4-й стадии цикла продукция доводится до рыночного образца, что позволяет перейти к подготовке серийного производства инновационной продукции. Запуск серийного производства определяет начало собственно инновационного процесса создания и сбыта инновационной продукции с его характерными этапами: внедрение, рост, замедление роста, спад. Все это происходит на 5-й и 6-й стадиях цикла креативного потенциала деятельности организации.

В различных циклах каждая однотипная по своему содержанию стадия творческого потенциала деятельности организации не одинакова по продолжительности и по объему выполняемых работ. Особенно это касается 1-

й, 2-й и 4-й стадий, в которых велика роль творческой деятельности коллектива организации и определенной случайности нахождения перспективной инновационной идеи и ее воплощения в реальной продукции.

В шестой стадии цикла осуществляется управление реализацией инновации, происходит создание и сбыт инновационной продукции. Она может быть как достаточно продолжительной, в случае существенного скачка качества новой продукции и успешного отрыва от конкурентов по разработанной технологии, а может оказаться непродолжительной, если развитие продукции в выбранном дифференцированном направлении осуществляется быстрыми темпами и на рынке появляется подобная более качественная продукция, создаваемая конкурентами.

Однако, как во втором, так и в первом варианте развития ситуации циклы креативного потенциала деятельности организации в эффективно функционирующей организации не прерываются. В случае удачной реализации инновации и большой продолжительности 6-й стадии цикла креативной деятельности происходит лишь смещение акцента в выборе направления дальнейших исследований, с большой вероятностью происходит переход к конгломератной диверсификации направления развития организации.

Креативный потенциал организации позволяет изучить стадии протекающих циклов в широком диапазоне. Однако при подобном подходе затруднено управление системой как совокупностью стадий на всем протяжении цикла.

Возможность повышения эффективности создания и использования креативного и инновационного процессов рассматривается на рис.2 разработки и вывода товара на рынок. Этот процесс включает этапы от генерации идей до начала коммерческой реализации товара. В этот период организация создаёт потенциальные варианты, получает представление потребителей от них, оценивает их, устраняет наименее привлекательные, разрабатывает опытные образцы продукции, испытывает их и внедряет на рынке. Экономия на первых этапах может вызвать большие издержки, и даже потери на последующих. Поэтому разумная политика состоит в тщательной проверке концепции товара на ранних стадиях. Данный рисунок детализирована, чем приведенная выше, поскольку принципы, использованные для построения циклов и этапов принятия разнородных решений, позволяют конкретизировать задачи, чтобы вовремя устранить малоэффективные варианты. Концепция организации такого процесса позволяет снизить риск ошибочных решений и издержки, возникающие в процессе выполнения производства нового товара.

Более эффективным в реализации выбранной сферы инновационной деятельности является осуществление патентного поиска: сбор, обработка и анализ информации в соответствующих нишах рынка, а также в областях научных исследований и технического творчества.

В каждой организации, и даже на различных циклах креативного потенциала деятельности одной и той же организации, процесс поиска и выявления плодотворной инновационной идеи происходит специфично и не может быть введен в рамки стандартного алгоритма. Однако общим во всех

случаях является база инновационного творчества – собираемая информация об общественных потребностях, достижениях научно-технического прогресса (НТП) и фундаментальной науки. Выбор форм и методов сбора и обработки информации, а также методика ее использования определяется спецификой деятельности организации и сложившимися традициями, корпоративной культурой коллектива специалистов организации.

Мной предложено два возможных пути развития креативного потенциала деятельности организации:

- при отсутствии инновационной и креативной идеи осуществляется поиск возможностей использования результатов инновационной и творческой деятельности других организаций;
- при наличии инновационной идеи, которая была выдвинута творческим коллективом организации, производится дальнейшая проработка собственной инновации.

Первое направление развития деятельности организации на этой стадии ведет к анализу возможностей приобретения патента или лицензии,

осуществляется путем изучения в основном патентной литературы и сведений об инновационной деятельности конкурентов. Однако возможности приобретения патента или лицензии определяются также финансовым состоянием организации, а также срочность внедрения на рынок с конкурентоспособной продукцией.

При отсутствии финансовых возможностей использовать инновации других организаций происходит возвращение к поиску собственных инновационных идей. При наличии финансовых возможностей приобретения патента или лицензии дальнейший процесс может развиваться по двум вариантам:

- приобретение патента на изобретение или полезную модель, на базе которого создать новую технологию и осуществлять производство инновационной продукции, обладая эксклюзивными правами на эту продукцию;
- заключение лицензионного договора на производство конкурентоспособной продукции по уже отработанной технологии на предприятиях лицензиара.

Постановка цели и проведенное целевое прогнозирование позволяют перейти к определению плановых показателей креативного процесса. При осуществлении планирования обосновывается экономическая целесообразность творческого процесса, определяется время окупаемости инвестиций, намечаются необходимые для этого объемы производства, определяются все виды затрат и доходность проекта в целом.

Поставленные цели и установленные пути их достижения при прогнозировании и решении задач планирования позволяют обоснованно сформулировать задачи, стоящие перед организацией, для успешной реализации интеллектуального капитала в инновационном процессе. Практическое решение поставленных задач по внедрению в производство инновации, налаживанию производства и сбыта инновационной продукции осуществляется через множество мероприятий и

работ, которые необходимо разработать, составив программу их реализации. На основе содержания управленческого решения осуществляется разработка плана его реализации, то есть плана достижения поставленной цели, в котором определяют для каждого мероприятия время, силы и средства для их выполнения и связь с другими мероприятиями плана. Разработка плана и последующее доведение его до исполнителей является основой и началом процесса реализации решения. Учитывая вышеизложенное можно предположить, что наиболее эффективным в управлении творческим потенциалом организации являются инновационные мероприятия, то есть мероприятия, в которых используются новые, более совершенные и эффективные принципы достижения результатов. Творчество определяется не абсолютной новизной мероприятия, само мероприятие может быть известным и применяемым в других отраслях производства или сервиса. В конкретном процессе, управление которым осуществляется в данной организации, известное мероприятие дает новый эффект и позволяет получить результат лучше, чем традиционно проводимое мероприятие.

Существенно повышают эффективность производства и сбыта продукции творческие и инновационные мероприятия в инфраструктуре организации, в производственной сфере и в управлении организации. Таким образом, успешное управление творческим капиталом определяется правильным выбором цели и постановки задач, решение которых обеспечивается реализацией совокупности мероприятий в производственной сфере, инфраструктуре, в системе управления и социальной структуре организации. Эффективное использование и производственной, и социальной структур предприятием зависит от способности руководства фирмы своевременно и грамотно принимать решения по проведению инновационных мероприятий, совершенствующих состояние элементов инфраструктуры, обеспечивающих производство товаров, повышение их качества и конкурентоспособности в меняющихся условиях рыночных отношений.

Совокупность креативных мероприятий и является механизмом, обеспечивающим возможность совершенствовать управление креативным потенциалом деятельностью организации.

Список литературы:

1. *Веснин В.Р.* Управление персоналом Теория и практика/ В.Р. Веснин // – М., ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.
2. *Джой-Мэтьюз Д.* Развитие человеческих ресурсов/ Д. Джой-Мэтьюз, Д. Меггинсон, М. Сюрте // – М., Эксмо, 2006.
3. *Мильнер Б.З., Румянцева З.П., Смирнова В.Г.* Управление знаниями в корпорациях: Учебное пособие/ Под ред. Б.З.Мильнера // – М., Дело, 2006.
4. *Amabile T.M.* Social psychology of creativity: A consensual assessment technique // *Pers. & Soc. Psychol.* 2003. V. 43. P. 9971013.
5. *Georgetown C.* Laterality, implicit memory and attention disorder // *Educat. Studies.* 2005. V. 17 (1). P. 1523.

НОВОЙ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА – НОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

*Горбунова А.Ю., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Основные направления экономического развития страны на обозримую перспективу определены Социально-экономической стратегией России на период до 2020 года, которая предусматривает новую модель экономического роста и на ее основе осуществление новой социальной политики.

Ставится амбициозная задача: выхода на траекторию устойчивого и сбалансированного роста, перехода к инновационной стадии экономического развития и создания соответствующей ей инфраструктуры постиндустриального общества [1]. То есть, речь идет о масштабном цивилизационном проекте, о выходе России на новый качественный уровень, результатом которого должно стать построение на основе достижений современной информационной и научно-технической революции нового интенсивного постиндустриального общества, обеспечивающего конкурентоспособность России в глобальном мире.

Постановка такой сложной и труднодостижимой цели определяется жесткой необходимостью, диктуемой повышением масштабов внешних и внутренних вызовов, с которыми сталкивается Россия.

Ключевые внешние вызовы обозначены в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [2]:

Ускорение технологического развития мировой экономики. Реальными конкурентами России становятся не только страны-лидеры в сфере инноваций, но и многие развивающиеся страны, страны СНГ. При этом переход экономик стран-лидеров на следующий (шестой) технологический уклад, технологическая революция в ресурсосбережении и альтернативной энергетике резко повышают неопределенность в развитии России, основу специализации которой на мировых рынках составляет экспорт традиционных энергоносителей. Развитие альтернативной энергетике, появление экономически эффективных технологий добычи углеводородов из нетрадиционных источников (сланцы, нефтеносные пески и т.д.) может привести к снижению спроса и цен на ключевые товары российского сырьевого экспорта, сокращению поступления в экономику финансовых ресурсов, необходимых для модернизации, снижению значимости России в глобальной политике.

Снижение спроса на энергоносители может произойти и по другим причинам. В текущем 2012 году – это рецессия, в которую вступил Евросоюз, главный торговый партнер России. По расчетам минэкономразвития, уже в этом году рост его экономики уйдет в минус на 0,6 процента. И если до кризиса главным фактором роста нашей экономики была внешняя конъюнктура, то

теперь на нее нельзя рассчитывать. И на этот вызов надо ответить новой моделью экономического роста в 5-6 процентов в год, а 2-3 инерционных процента для России уже не выход [3].

Один из ключевых вызовов для нашей страны – это *усиление в глобальном масштабе конкурентной борьбы за факторы, определяющие конкурентоспособность инновационных систем*, в первую очередь, за высококвалифицированную рабочую силу и «умные» деньги (инвестиции, привлекающие в проекты новые знания, технологии, компетенции), резкое повышение мобильности этих факторов. В условиях низкой эффективности национальной инновационной системы в России это означает ускоренное «вымывание» из страны сохраняющегося конкурентоспособного потенциала – кадров, технологий, идей, капитала.

Вызовы, с которыми сталкивается не только наша страна, но и человечество в целом – *изменение климата, старение населения и вызовы здравоохранения, продовольственная безопасность в глобальном масштабе*.

Возрастут и внутренние вызовы, прежде всего демографические: общее снижение численности населения и сокращение доли населения в трудоспособном возрасте. В этих условиях поддержание достаточных темпов экономического роста потребует более интенсивного использования имеющихся ресурсов и перехода к новой модели роста, характеризующуюся повышением инвестиционной активности и производительности труда [1].

Неспособность России ответить на данные вызовы означает сужение «окна возможностей» для перехода к инновационной экономике, утрату сохраняющегося научного потенциала, ослабление геополитических позиций, переход России в категорию стран с инновационной системой имитационного типа, не способных к производству нового знания и достижению глобального лидерства по ключевым технологическим направлениям, долговременное закрепление сырьевого характера российской экономики, низкие темпы экономического развития. Это означает невозможность достижения целей и задач долгосрочного развития.

Перечисленные проблемы не являются вновь возникшими, они стоят перед страной с той или степенью остроты уже несколько десятилетий. Экономически сильной Россия может стать, только опираясь на конкурентоспособные, инновационные, высокопроизводительные предприятия. Обеспечить такой уровень организаций должны, во – первых, государство с помощью создания соответствующей макросреды; во-вторых, - менеджмент, обеспечивающий должное управление на уровне предприятия. Но современный менеджмент не отвечает таким требованиям. Современное состояние российских предприятий демонстрирует это.

Большая часть промышленных предприятий утратила рыночные позиции, массовый развал и банкротство множества предприятий, отток квалифицированных кадров, критическое моральное и физическое старение технологий и оборудования. Поэтому большинство промышленных предприятий России до сих пор имеют структуру производства и используют технологии, внедренные еще в советский период и рассчитанные на

деятельность в условиях плановой экономики. Кроме того, происходит обесценивание капитала в структуре финансовых балансов предприятий (так называемый спазм ликвидности), что в свою очередь определяет их низкую кредитную и инвестиционную привлекательность. Физический и моральный износ основных средств производства предприятий машиностроения достиг критического уровня (от 65 до 75%). Выбытие основных фондов идет с темпом 1,5-2,5% в год, тогда как годовой темп обновления технологической базы не превышает 0,1-0,5%. При этом удельный вес производств, соответствующих пятому технологическому укладу, возникшему в развитых странах в 90-е годы, составляет лишь 8% [4]. Предприятия российского машиностроения могут осуществлять производство конкурентоспособной продукции только для сравнительно узких сегментов рынка. По оценкам экспертов, на мировом рынке могут конкурировать в соответствующих сегментах не более 50 российских машиностроительных компаний.

Уровень инновационной активности на предприятиях после падения в кризисный период в несколько раз и сейчас остается низким, механизмы продвижения перспективных разработок в производство работают неэффективно.

Все это порождает замкнутый порочный круг проблем промышленности: изношенные фонды - низкое качество выпускаемой продукции - низкая конкурентоспособность - низкие объемы продаж - недостаточные обороты по финансам - нехватка денежных средств на обновление оборудования. И как следствие, отсутствие возможностей не только для инноваций, но и для сохранения темпов роста производства на достаточно высоком уровне.

Разорвать этот порочный круг может только качественно иной менеджмент.

Применяемые на современных предприятиях управленческие методики формировались в эпоху относительной стабильности, поэтому сейчас они не срабатывают, дают сбои. Методологической базой большинства используемых школ менеджмента являются системный и, разновидность его, ситуационный подходы. Не умаляя значение этих теорий, мы считаем, что они должны быть несколько изменены, расширены, адаптированы к новым условиям развития организаций, вызовам и проблемам.

Современные управленцы рассматривают организации как открытые, развивающиеся системы. Но при этом основные методы воздействия основываются на рациональном подходе. Согласно модели рационального подхода менеджмент – это процесс последовательного, планомерного поиска оптимального решения проблем, имеющий четкий, жестко формализованный алгоритм.

Рациональный подход основывается на следующем методологическом принципе: поведение предпринимателей и работников организаций определяется исключительно рациональными соображениями. Этот подход направлен на снижение неопределенности, превращение более сложных проблем в менее сложные, использование системных моделей.

На наш взгляд, доминанта рационального подхода в менеджменте устарела. Неопределенность, непредсказуемость внешней среды усилились. Конкурентные преимущества предприятий быстро приобретаются и столь же быстро теряются. Возросли сложность и динамизм внутренней среды организаций.

Акцент должен делаться не на стабильный, кажущийся правильным алгоритм рационального подхода, а на гибкость, искусство импровизации, умение быстро реагировать на новую ситуацию и находить необычный ответ на действия конкурентов и вызовы среды. Для придания менеджменту этих качеств необходимо углубить управленцами понимание системного подхода, ввести в него элементы нелинейной динамики, теории хаоса, такие как «стрела времени», признание ограниченности предсказуемости будущего, теорию бифуркации и т.п.

Новая методология менеджмента создаст и новые методы управления, которые позволят российским предприятиям выйти на качественно новый уровень развития, обеспечить устойчивый рост на основе инноваций, перейти к постиндустриальному обществу, значительно повысить уровень жизни населения.

Список литературы

1. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 г. Стратегия-2020: Новая модель роста – новая социальная политика. <http://www.intelros.ru/pdf/strategiy2020-2012-1itog.pdf>

2. *Инновационная Россия – 2020* (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года). http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/innovations/development/doc20111020_1

3. *Набиуллина. Э.* Выступление на ежегодном Гайдаровском форуме "Россия 2012-2020". <http://www.rg.ru/2012/01/18/evrosouz-anons.html>

4. *Концепция* формирования Государственной комплексной программы развития машиностроения России. <http://www.minpromtorg.gov.ru/ministry/strategic>

АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ СИСТЕМА ДЕЛОПРОИЗВОДСТВА В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*Грудцина А.Ю., магистр менеджмента
Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Абакан, Республика Хакасия, Россия*

В России, как и во всех развитых странах, управленческая деятельность осуществляется с помощью документов, которые одновременно являются источником, результатом и инструментом этой деятельности. Документ на сегодняшний день – это основной способ представления информации в любой

современной организации. Фактически, малоэффективное использование накопленной информации (или, еще хуже, ее утрата) может привести к потере всего бизнеса. Ведь вовремя не полученная информация или документ - это, прежде всего, потерянные деньги, время и упущенные возможности.

Таким образом, на любом предприятии, в котором ведется активная работа с различными документами, рано или поздно встает проблема систематизации, обработки и безопасного хранения значительных объемов информации. Современные системы электронного документооборота играют важную роль в оптимизации деятельности предприятия любого размера и профиля деятельности.

Также существует мнение, что в настоящее время только около 30% всей корпоративной информации хранится в электронном виде (как в структурированном - в базах данных, так и в неструктурированном). Вся остальная информация (около 70%) хранится на бумаге, создавая немалые трудности при ее поиске и обработке. Тем не менее, это соотношение постепенно меняется в пользу электронной формы хранения (в частности, через развитие электронных архивов).

Итак, делопроизводство (согласно ГОСТу Р-51141-98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения», утв. постановлением Госстандарта РФ от 27 февраля 1998 г. № 28) – это отрасль деятельности, обеспечивающая документирование и организацию работы с официальными документами. [1]

В настоящее время на большинстве российских предприятий документооборот в виде договоров, прайс-листов, приказов, деловой переписки, финансовой документации, и т.д., хранится как в бумажном, так и в электронном виде (часто неупорядоченно на файл-сервере). При этом практически неизбежно возникает дублирование информации, а также не обеспечивается поддержка разных версий документов и безопасность их хранения. То есть, и при преобладании электронной формы хранения документов, они не всегда используются эффективно.

Основными проблемами документооборота, которые возникают в организациях различного масштаба, являются:

1. путаница и проблема поиска документов;
2. невыполнение документов в срок;
3. дублирование и противоречие документов друг другу;
4. неподдающаяся контролю текущая работа исполнителей с документами;
5. невозможность проследить историю работы с документами.

Один из самых эффективных путей решения проблемы управления документами – переход организаций на максимальное использование электронных документов, которые перемещаются и обрабатываются с помощью компьютерной сети. [2].

Проблема электронных документов - это в первую очередь проблема понятия электронных документов и признания их юридической силы, достоверности или подлинности, возможности отказа от бумажного носителя в процессе документирования управленческой деятельности.

Проблема электронных технологий в делопроизводстве - это проблема использования в традиционных условиях новейших технологий, ускоряющих процессы на всех стадиях делопроизводства, от документирования до архивного хранения. Характерно, что большинство автоматизированных систем делопроизводства являются именно технологиями в традиционной среде.

Тем не менее, не следует сводить проблему электронных технологий в делопроизводстве лишь к созданию “бесбумажной конторы”. Можно сказать, что на сегодняшний день в реальных условиях медленного развития законодательной базы электронного документооборота в Российской Федерации целесообразно выделить актуальные проблемы документоведческого характера, подлежащие сегодняшнему решению, и предваряя законодательное закрепление, попытаться их решить в качестве временных, называя ориентировочно срок 5 лет.

К таким проблемам в первую очередь относиться использование электронных технологий в традиционном (т.е. бумажном) делопроизводстве.

Здесь необходимо исходить из традиционной тематики, которой занимается документоведение и решения которой ждут от Федеральной архивной службы: документационное обеспечение управления, делопроизводство, организационно-распорядительная документация, архивное хранение. Также следует исходить из того, что на практике делопроизводство остается письменным, бумажным, даже при высоком уровне компьютеризации в организации. Не говоря уже о том, что архивное хранение остается бумажным.

Таким образом, можно выделить три наиболее эффективных направления использования электронных технологий в традиционном делопроизводстве:

- Подготовка документов с использованием электронных технологий — осуществляется по правилам и с использованием форм и бланков унифицированных документов. На выходе тексты выводятся на бумагу и приобретают в соответствии с действующими правилами форму документов.

- Электронная передача информации — используется для ускорения ее доставки потребителям с последующим выводом документов на бумагу. Актуальнейшей задачей является определение места факсимильной передачи документа в системе традиционного делопроизводства.

- Электронная регистрация поступления документов в систему — предполагает включение в единую информационную систему всех возникающих или поступающих в организацию документов в любой форме на основе единых правил регистрации. На регистрационном массиве строится учет, поиск, контроль исполнения документов без заведения других регистрационных форм.

Современные компании применяют информационные технологии для совершенствования методов работы. В результате изменяется организационная структура компании, разрабатываются новые организационные взаимосвязи, которые ранее экономически были невозможны. Вот почему информационные технологии являются весьма перспективной и эффективной сферой для капиталовложений.

Компьютерная сеть может использоваться и для организации коллективной работы с электронными документами – для их перемещения, согласования, и т.д. С этой целью используется специальное программное обеспечение управления документационной деятельностью, обычно называемое системой автоматизации делопроизводства и документооборота (САДД) или системой электронного документооборота (СЭД). [3]

Одним из примеров автоматизированной системы документооборота является система «ДЕЛО», разработанная компанией «Электронные Офисные Системы» (ЭОС). Это комплексное промышленное решение, обеспечивающее автоматизацию процессов делопроизводства, а также ведение полностью электронного документооборота организации. «ДЕЛО» - первая отечественная система автоматизации документооборота, получившая государственный сертификат наивысшего качества ЦСЦР Госстандарта РФ. В настоящее время «ДЕЛО» используют 2500 компаний, учреждений и организаций в России и странах СНГ, а общее число установленных рабочих мест составляет более 220 000. Семнадцать субъектов РФ приняли программы автоматизации органов власти различных уровней на базе системы «ДЕЛО».

Система «ДЕЛО» обеспечивает как автоматизацию классического делопроизводства, так и полноценное управление электронными документами. Это позволяет создать решение для комплексной автоматизации любого уровня, а также плавно и без риска осуществлять переход к современным технологиям управления.

В зависимости от потребностей заказчика на основе системы можно реализовать:

- автоматизацию традиционного (бумажного) делопроизводства;
- полностью электронный документооборот (внедрение безбумажных технологий);
- смешанный бумажно-электронный документооборот.



Рисунок 1. Качественный документооборот предприятия: решаемые задачи [4]

Система позволяет осуществлять автоматизированный обмен юридически значимыми электронными документами между организациями или территориально удаленными подразделениями. При этом соблюдаются все законодательные и делопроизводственные нормы, а конфиденциальность и подлинность документов обеспечиваются сертифицированными средствами криптозащиты информации.

Таким образом, электронный документооборот является частью процесса автоматизации делопроизводства. Оба этих процесса призваны решить такие наиболее проблемные вопросы традиционного делопроизводства, как проблема поиска документов, невыполнение документов в установленный срок, дублирование и противоречие документов друг другу, неподдающаяся контролю текущая работа исполнителей с документами и невозможность проследить историю работы с документами.

Список литературы:

1. *Кузнецова, Т.В.* Делопроизводство (Организация и технология документационного обеспечения управления) [Текст]: учебник для вузов / Т.В. Кузнецова, Л.В. Санкина, Т.А. Быкова и др.; Под ред. Т.В. Кузнецовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – С. 28.

2. *Линев, А.А.* Регионы готовы к внедрению систем электронного документооборота [Текст] / А.А. Линев // Справочник секретаря и офис-менеджера. – 2006. – № 4. – С. 84 – 85.

3. *Баласанян, В.Э.* От традиционного делопроизводства к электронному документообороту [Текст] / В.Э. Баласанян // Справочник секретаря и офис-менеджера. – 2003. – № 4. – С. 15 – 18.

4. *Организация документооборота и автоматизация работы предприятия* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eos.ru/eos_products/eos_delo/ - Загл. с экрана

ИМИТАЦИЯ НОВЫХ ПРОДУКТОВ И ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дедова Д.Д., аспирант

Захаров В.Я., д.э.н., профессор

*Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет,
Нижний Новгород, Россия*

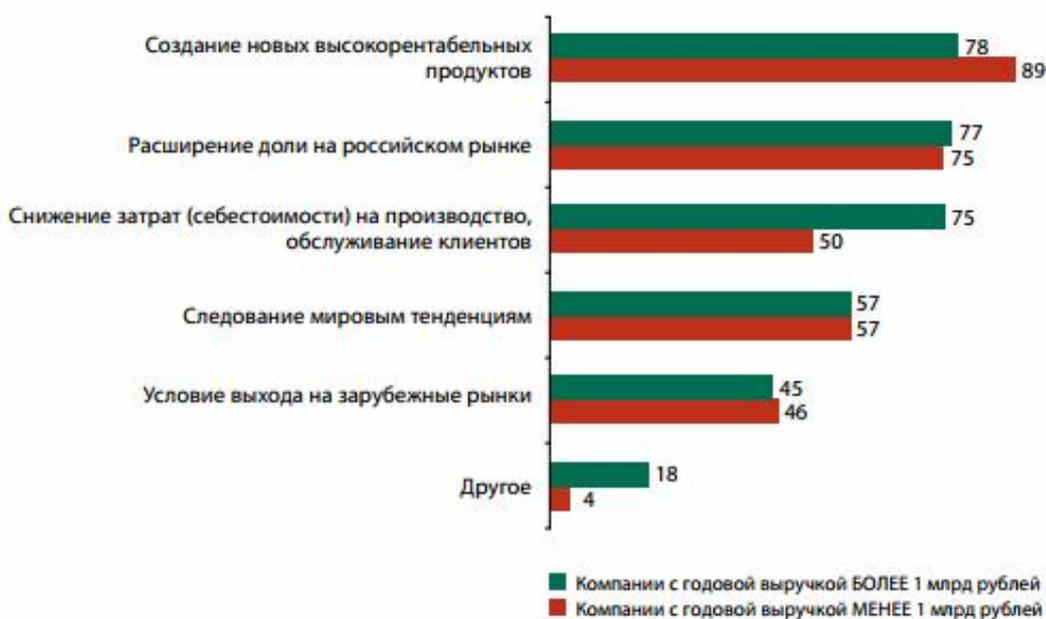
В России инфраструктура для создания и внедрения инноваций еще не сформирована – она лишь строится. Проблема состоит в том, что очень сложно выбрать правильный путь, по которому необходимо идти для развития новых факторов успеха страны.

Еще два десятилетия назад значительная часть теоретиков и экспертов недооценивала необходимость имитации новых технологий и продуктов для проведения реиндустриализации, следствием которой станет рост производительности труда не менее 5% в год, восстановление ряда отраслей и преодоление технологического отставания. Для российского бизнеса, напротив, имитация продуктов и технологий (диффузия технологий, реинжиниринг, догоняющее развитие или заимствование) стала основным способом технологического обновления компаний в период восстановительного роста (2000-е годы). Возникли опасения, что так будет и дальше, и это обречет нас на вечное отставание в технологиях. В период глубокого кризиса 90-х отечественное производство скатывалось вниз по ступеням технологической пирамиды и лестнице создания добавленной стоимости, а отставание в производительности и технологическом развитии от развитых стран усиливалось. Сегодня Россия, если судить не только по объему экономики, но и по уровню и динамике показателей ее эффективности, как считают китайские исследователи, не входит в первую двадцатку стран мира.

Следуя одной из многочисленных классификаций стран [1], некоторые исследователи относят нас к не определившимся с технологической точки зрения странам, поскольку еще в 2000 годы у нас наблюдалась скорее стагнация в технологическом развитии, чем уверенный технологический рост (поставленные инновационные цели не достигались). В сегментах, где был быстрый и уверенный рост, этот рост обеспечивался имитацией, поскольку это быстрый и относительно недорогой способ повышения производительности и качества, конкурентоспособности конкретных предприятий и страны в целом.

Отметим, что по легкости ведения бизнеса – Россия находится на 120 месте [2], а по индексу конкурентоспособности, рассчитанному World Economic Forum, – на 63 месте [3]. Индексы выводятся по результатам анализа ряда показателей, в которые входит группа факторов, отражающая технологическую подготовленность.

Для устойчивого экономического роста с высокими темпами нам нужно переходить к инновационному типу развития, т.е. значительно ускорить



технологическое обновление производственного аппарата. Сейчас наблюдается полная загруженность производственных мощностей, которые уже устарели, а также сокращение квалифицированных человеческих ресурсов – именно поэтому необходимо целенаправленное развитие инноваций, которые постепенно занимают свое место в экономике России. Среди главных целей инновационной деятельности компаний стоит отметить создание новых высокорентабельных продуктов и расширение доли рынка (рис.1) [4].

Рисунок 1. Цели инновационной деятельности компаний разной величины, %

Наша экономическая стратегия должна состоять в технологическом отношении из двух частей:

- ✓ реиндустриализация на основе заимствований продуктов и технологий (останавливается деиндустриализация и завершается индустриализация);
- ✓ формирование постиндустриальной информационной экономики (где роль собственных разработок и технологий будет существенно выше).

На первом этапе мы уделяем большее внимание первой части, однако не стоит забывать и о второй – важно плавно полностью перейти к ней, без серьезных конфликтов и потрясений. Буквально мы должны идти от 80% имитаций к 15% (в наиболее развитых отраслях), а в будущем лишь перенимая столь прорывные технологии, которые, по некоторым причинам, без копирования нам недоступны. Это позволит уменьшить технологический разрыв с другими странами, и вновь выйти на передовые позиции.

Еще в 1966 году Теодор Левитт сказал, что «имитация не только более распространенное явление, чем инновация, но и гораздо более популярный путь к росту бизнеса и прибыли». Граница между инновациями и имитациями крайне тонкая. Имитация сама по себе – лишь отражение уже внедренной инновации; имитация позволяет компании экономить существенные средства из-за отсутствия затрат на первичные разработки и апробации.

Имитация не только важна для выживания и процветания бизнеса, как и инновация, но и жизненно необходима для эффективной реализации самой инновации как таковой. Имитации позволяют сэкономить средства сейчас, а в долгосрочной перспективе – направить их на новые технологические разработки.

Имитация в бизнесе нередко пользуется дурной славой – и это неудивительно. Во всем мире считается, что лидеры не должны повторять чужие идеи, их дело – творить и изобретать. Слава имитатора иногда может стоить репутации и, как следствие, потери значительной части рынка.

Тем не менее, в мировой практике очень часто встречаются примеры таких заимствований. Это является неизбежным и вполне органичным этапом технологического развития страны в определенный момент ее экономического развития и становления полноценного инновационного развития.

Ярким примером этому служит Китай. Самые успешные китайские компании, такие как Lenovo и Baidu, производят сейчас недорогие версии западных продуктов или адаптируют западные инновации для китайского рынка, то есть они не просто имитируют западную продукцию – они ее затачивают под местный рынок. Таким образом, мы получаем сочетание

имитации и инновации – то, что впервые Оуд Шенкар назвал «имовацией». Нет никого лучше китайских компаний в этом плане, особенно когда дело доходит до адаптации передовых технологий для кошельков и предпочтений гигантского рынка китайских потребителей.

Затраты имитатора обычно равны 60-75% затрат инноватора [5]. Т.н. «творческий имитатор» не изобретает принципиально новых инновационных продуктов, он совершенствует инновационные продукты, изобретенные и испытанные на рынке другими.

НИУ ВШЭ проводил в 2009 г. исследование степени инновационности российских предприятий. Если в 2005г. только 14% предприятий не занимались никакими видами инновационной деятельности, то в 2009-м — уже 17% [6]. При этом доля активных компаний сократилась практически во всех секторах. Конечно, имеет смысл списать рост этого показателя на кризис, однако, по прогнозам специалистов, доли не-инновационных предприятий вырастут еще больше, несмотря на созданную инфраструктуру. Отметим, что инфраструктура еще не опробована окончательно и имеет ряд отрицательных сторон.

По большому счету, Россия имитирует инновационную систему других стран. Однако стоит не просто имитировать, а адаптировать под наши реалии. Есть определенные этапы в создании национальной инновационной системы (НИС) и реализации инновационной стратегии в России. По сути, НИС должна быть нацелена и на стратегию имитации – развитие должно идти поэтапно, без попыток «перепрыгнуть» необходимые шаги. Тем не менее, с реализацией задуманного могут возникнуть сложности – вступление в ВТО распахивает ворота для зарубежных производителей [7], которые находятся на более высоком уровне технологического развития. Необходимо развивать и создавать новые технопарки, позволяющие создавать новые технологии, способные конкурировать с иностранными. При этом крайне важна роль консалтинговых компаний и консалтинга как такового, позволяющего с умом адаптировать, создавать и продвигать возникающие имитации и инновации.

Представляется, что в России, в большей степени, чем в других странах, потребители с предубеждением относятся к имитациям, в связи с этим необходимо не просто качественно оценивать и имитировать определенную продукцию и технологии производства, но и постепенно формировать культуру понимания и притяжения этого. Для этого в России, как нам представляется, следует выделять гранты и проводить конкурсы на адаптацию лучших зарубежных технологий, позволяющие вывести страну из «технологического застоя».

Список литературы:

1. Баглацкий Е. Инновационный ресурс эффективности производства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-inno.ru/ru/materials/library/03-2>. – Загл. с экрана.
2. Рейтинг экономик [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/Rankings>. – Загл. с экрана.

3. *Schwab K.* The Global Competitiveness Report 2011 – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-2011-2012/>. – Загл. с экрана.
4. *Кузнецов Е. Б.* Управление исследованиями и разработками в российских компаниях [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hse.ru/data/2011/12/30/1262465620/nat_doc_R&D.pdf. – Загл. с экрана.
5. *Шенкар О.* Имитаторы. Как компании заимствуют и перерабатывают чужие идеи / О. Шенкар. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 216 с.
6. *Инноваторы* и имитаторы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hse.perm.ru/about/news/publication/2946/>. – Загл. с экрана.
7. *Бурмистров П.* Чудо японское // Русский репортер. 2012. № 12 (241).

СОЗДАНИЕ УСТОЙЧИВЫХ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НА ОСНОВЕ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ФИРМОЙ

*Джумиго Н.А., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Стратегическое управление фирмами в рыночной экономике – это всегда создание нового. Не склонная к технологическим и организационным новациям фирма не имеет шансов долгосрочного процветания и даже выживания в конкурентной среде. История становления и развития теории стратегического управления в полной мере отражает эти характеристики бытия своего объекта. Она успешно заняла пустующую научную нишу и затем постоянно отличалась методическим новаторством и концептуальной конкурентоспособностью.

Предмет теории стратегического управления, состоящий в выяснении природы и механизмов создания конкурентных преимуществ фирм, обеспечивающих им присвоение экономических выгод, недоступных соперникам, имеет ключевое значение для понимания движущих сил современного экономического роста и всего общественного развития.

Выделяют четыре этапа в эволюции теории стратегического управления. В общих чертах ее можно описать как переход от идеи состыковки организации с ее внешней средой (1960-е первая половина 1970-х г.г.) к концепции конкурентных преимуществ с акцентом на умелое позиционирование фирмы в отрасли (середина 1970-х – 1980-е г.г.), затем к приоритету организационно-управленческих факторов конкурентных преимуществ фирм и пониманию экономических рент как главного результата успешных стратегий (конец 1980-х – 1990-е г.г.), и в последнее десятилетие – к приоритету динамических аспектов стратегий, в особенности к вопросам организационного обучения и предпринимательства в стратегическом управлении (начало 2000-х г.г.) [1].

Следует подчеркнуть, что результаты каждого такого этапа нужно воспринимать не как взаимоотрицающие, а как комплементарные. Резко усилившаяся международная конкуренция на товарных рынках сделала

неустойчивыми конкурентные преимущества, вытекающие из логики рыночного позиционирования, и резко повысила актуальность теоретического вопроса о том, почему фирмы действующие в одной отрасли, имеют разные результаты, а также (наряду с охватившей США и Европу волной деконгломерации) заставила ученых заново обратиться к обоснованию управленческих решений о диверсификации. Эти тенденции предъявили спрос на концепцию, которая бы одновременно фокусировала внимание на фирме (а не отрасли) и исповедовала приоритет экономической логики анализа ее стратегий. Ни одна из имеющихся концепций стратегического управления не удовлетворяла таким критериям.

Единственным адекватным ответом на сложившуюся ситуацию в мировой теории и практике стало развитие ресурсной концепции, главная идея которой состоит в том, что фирмы различны по причине обладания уникальными ресурсами.

В 1990 – е г.г. ресурсный подход стал доминирующим в исследовании стратегий фирм, а масштабы и глубина его влияния на эти исследования позволяет говорить о развертывании в данный период третьего этапа теории стратегического управления, суть которого состояла в ее переходе к развитию на собственной основе, о чем свидетельствует целый ряд научных изданий.

Среди зарубежных ученых необходимо отметить труды Д. Аакера, Г. Минцберга, Р. Нельсона, С.Уинтера, М. Портера, К.Прахалада, Г. Хамела, А.Томпсона, Дж. Стрикленда и др.

Недавно появились и первые работы российских ученых в русле этого нового приоритетного направления О.С. Виханского, И.Б. Гуркова, В.С. Ефремова, И.А. Ханыкова, А.Г. Зуба, В.С. Катькало, Г.Б. Клейнера, С.А. Попова, В.А. Тамбовцева, А.Ю. Юданова и др.

Основная причина всплеска внимания к указанной проблематике связана с необходимостью систематизации результатов теории стратегического управления в свете потребности в новых концепциях эффективных стратегий фирм для кардинального и быстроизменяющихся условий в экономике 21 века.

Главный тезис ресурсной концепции состоит в том, что присущая фирмам неоднородность может быть устойчивой ввиду обладания ими уникальными ресурсами и организационными способностями, которые являясь источниками экономических рент, определяют конкурентные преимущества.

Подчеркнем, что ресурсная концепция изначально трактовала стратегии бизнеса в связи не с монопольными рентами (доходами от рыночной власти), а с рикардянскими рентами (доходами от использования ресурсов фирмой, превращающей их в свое конкурентное преимущество).

В дальнейшем в рамках динамического ответвления ресурсного подхода – концепции динамических способностей – спектр изучаемых рент был расширен путем включения в него шумпетерианских (или предпринимательских) рент, основанных на уникальных организационных рутин, знаниях и инновациях, и в последние годы – «отношенческих» рент, извлекаемых из стратегических межфирменных отношений.

Принципиальная новизна ресурсной концепции состоит именно в определении условий, при которых фирмы имеют конкурентное преимущество в состоянии экономического равновесия. Временные преимущества фирм – на основе более традиционной отраслевой организации как феномен неравновесия. Другим важным отличием ресурсного подхода является акцент на организационные, а не отраслевые условия (школа позиционирования).

Для плодотворного развития ресурсной концепции было важно выявить те специфичные ресурсы фирмы, которые могут быть источником конкурентных преимуществ.

Настоящий взрыв интереса в академических и деловых кругах к ресурсному подходу в целом и к ее трактовкам диверсификации в частности, произошел только после публикации в 1990г. в Harvard Business Review статьи К.К. Прахалада и Г. Хамела «Ключевая компетенция корпорации» [2]. Опираясь на опыт лучших компаний мира 1980-х г.г., ученые сделали вывод, о том, что настоящим источником устойчивых конкурентных преимуществ заключаются в способности менеджмента консолидировать рассредоточенные по корпорации технологии и производственные навыки в компетенции, наделяющие отдельные бизнесы потенциалом быстрой адаптации к изменяющимся рыночным возможностям.

Эта статья Прахалада и Хамела не только открыла новый раздел в исследованиях в духе ресурсной концепции благодаря резкому усилению роли фактора организационного обучения и введению яркой терминологии ключевой компетенции, но и впервые доходчиво разъяснила менеджерам суть отличий концепции диверсифицированной корпорации как «портфель компетенций» (концепция «стратегической архитектуры») от традиционной для школы позиционирования трактовки диверсификации как «портфеля бизнесов» (концепция стратегических хозяйственных центров).

Знаменитой стала метафора большого дерева (его корневая система есть аналог набора ключевых компетенций компании), которая применялась для иллюстрации тезиса о том, что нельзя понять истинную силу конкурентов, если изучать только конечные продукты, аналогично тому, как не понять причину силы дерева, если изучать только его листву.

Для прогресса ресурсной концепции принципиально важным было преобладание в эмпирических исследованиях факторов различий фирм в прибылях, вывода о том, что менеджеры оказывают сильное стратегическое влияние на экономические результаты на уровне корпорации и ее бизнес-единиц. Этот вывод стал серьезным подспорьем для работ 1990-х г.г. Дж. Барни, Р. Гранта, Д. Коллинза, С. Монтгомери, Д.Тиса, Н.Фосса и других, в которых была окончательно оформлена система идей ресурсной концепции.

Аксиомами ресурсного подхода являются два эмпирических обобщения, отправные для теории Стратегического управления:

1. Между фирмами имеются системные различия в степени контроля ресурсов, необходимых для реализации стратегий, т.е. фирмы неоднородны.

2. Эти различия относительно устойчивы. Каркас ресурсной концепции обретает завершенность, когда эти обобщения комбинируются с допущениями, заимствованными из экономической теории.

Несмотря на очевидные достижения в исследованиях стратегического управления на основе ресурсной концепции, в современной литературе имеется немало дискуссионных вопросов относительно методологии и перспектив развития этого подхода. Так пока далеки от полной утраты своего влияния идеи школы позиционирования; нередки упрёки ресурсной концепции в тавтологии ее теоретических построений и довольно скромны успехи в операционализации ресурсной концепции. В рамках самого ресурсного подхода развиваются два во многом различных ответвления – его традиционная трактовка и концепция динамических способностей, причем вторая всё заметнее претендует на интеллектуальное лидерство. Показательно, что ресурсный подход и его ответвления, концепции динамических способностей и интеллектуального потенциала фирмы нашли применение в развитии исследований в таких разнообразных смежных областях, как информационные стратегии, проектирование информационных систем, управление человеческими ресурсами и теории организации [3].

К сожалению, пока ресурсный подход привлёк внимание лишь небольшого числа российских учёных: немногочисленны специальные работы по вопросам его развития [1;4]. Логика ресурсного подхода нашла применение лишь в нескольких отечественных исследованиях стратегий фирм [5; 6; 7; 8; 9] и легла в основу только одного учебника по стратегическому управлению [10].

Такое расхождение нашей экономико – управленческой науки с общемировой эволюцией теории стратегического управления тревожно в том числе и потому, что овладение ресурсной концепцией быстро становится насущной потребностью для отечественных фирм. Недавнее совместное исследование Ассоциации менеджеров России и компании Accenture показало, что рост их бизнеса всё меньше зависит от внешней среды и всё больше – от эффективного использования внутренних ресурсов [11].

Таким образом, благодаря развитию ресурсной концепции в центре внимания исследователей стратегий фирм оказались, классические экономические категории экономических рент и ресурсов, которые теперь были соединены в анализе механизмов устойчивых конкурентных преимуществ с вопросами организационных структур, систем и процессов. Соединение присущего экономической теории фирмы интереса к изучению природы, границ и внутренней организации фирмы с типичным для исследований стратегий фирм приоритетом конкурентных преимуществ может быть перспективной основой для создания «стратегической теории фирмы», комплексно изучающей все эти вопросы.

Список литературы:

1. *Катъкало В.С.* Эволюция теории стратегического управления: монография С.Петербург. гос. ун-т, факультет менеджмента. СПб., 2006.
2. *Хамел Г., Прахалад К.* Конкурируя за будущее: Создание рынков завтрашнего дня: Пер. с англ. М., 2002.

3. *Bowman E., Thomas H.* The domain of strategic management: History and evolution. In: Pettigrew A., Thomas H., Whittington R. Handbook of Strategy and Management. Sage Publication London, 2002. 31-51.
4. *Ефремов В.С., Ханьков И.А.* Развитие компании на основе использования ключевых компетенций // Менеджмент в России и за рубежом (5) 2002: С. 26-37.
5. *Тамбовцев В.Л.* Контрактная модель стратегии фирмы. М., 2000.
6. *Клейнер Г.Б.* системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики № 10. 2002. С. С.47-69.
7. *Котёлкин А.И., Мусин М.М.* Матрицы влияния. Теория и практика экономического управления. М., 2003.
8. *Мильнер Б.З.* Управление знаниями. М., 2003.
9. *Метьюз Р., Агеев., Большаков З.* Новая матрица, или Логика стратегического превосходства. М., 2003.
10. *Гурков И.Б.* Стратегический менеджмент организации. 2- изд. М., 2004.
11. *Литовченко С., Дынин А., Панов П., Соколов А.* Глобализация и конкурентоспособность: стратегии успеха. М., 2003.

ВЫБОР СИСТЕМЫ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

*Козырев С.А., специалист по контроллингу ФХД,
ООО «Алкогольная Сибирская группа»;*

*Попович А.М., д.э.н., профессор
зав. кафедрой менеджмента*

*Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Омск, Россия*

В современном обществе всё сильнее чувствуется потребность в ускорении, оптимизации операций. Это относится и к бизнес-процессам на предприятии. Одним из способов является автоматизация управленческого учёта (УУ), а именно внедрение ERP-систем (Enterprise Resource Planning, планирование ресурсов предприятия). А именно - организационная модель интеграции производства и операций, управления трудовыми ресурсами, финансового менеджмента и управления активами, ориентированная на непрерывную балансировку и оптимизацию ресурсов предприятия посредством специализированного интегрированного пакета прикладного программного обеспечения, обеспечивающего общую модель данных и процессов для всех сфер деятельности. ERP-система — конкретный программный пакет, реализующий стратегию автоматизации УУ.

В данной статье будут сравнены модели ERP-систем крупнейших программных представителей данного сектора: компаний SAP и ORACLE, которые направлены на решение задач компаний. Например, таких как консолидация отчетности по МСФО, реализация системы бюджетирования, возможность формирования аналитической информации из программного продукта.

Отметим сначала основные моменты предшествующие непосредственно выбору конкретной системы. Основным моментом является то, что модель

должна быть устроена просто и очевидно, ведь работать с ней предстоит сотрудникам, которые в ней понимают меньше, чем выбирающие лица. Таким образом, если ERP-система не понятна и не очевидна, то это уже повод задуматься. Простота в эксплуатации существенно облегчает процесс обучения пользователей.

Компания должна четко себе представлять цель проекта внедрения. Цель должна быть не расплывчатой, а совершенно четкой. Целью не может являться «оптимизация бизнес-процессов», «улучшение деятельности компании» и т.д. Такие цели нельзя выразить количественно, поэтому после запуска системы невозможно будет понять достигнуты цели или нет. Целью, например, может являться построение консолидированной финансовой отчетности (совершенно конкретных финансовых отчетов) на основании автоматизации конкретных (подчеркиваю) бизнес-процессов. Целью может являться внедрение системы планирования ресурсов и показателей (опять же конкретных) и т.д. Если автоматизируется цепочку поставок и финансов, но не будет внятных финансовых и управленческих отчетов, то результата не будет, так как не будет обратной связи, и влиять на процесс не представится возможным. Ситуация в компании будет непонятной, принятие своевременных решений будет затруднено.

Конечно, в идеале нужно иметь на руках сформулированные требования (описание бизнес-процессов с требованиями к отчетности и возможностям системы), однако встречается такое крайне редко. Стоит заметить, что начиная процесс внедрения ERP-системы, в любом случае придется участвовать в разработке технического задания (ТЗ), где вы будете описываться существующие бизнес-процессы совместно с поставщиком ERP-системы. Без технического задания автоматизировать бизнес-процессы не стоит, т.к. в этом случае существенно повышаются риски неудачного внедрения, ведь нет документа, по которому вы бы могли принять или не принять готовую работу. К тому же если не представляется образ того, что хочется получить в итоге, то вряд ли будет удовлетворение от результата.

Теперь более подробно рассмотрим программные решения компаний SAP и ORACLE. В процессе анализа условий работы с программными продуктами, а так же опыта пользователей были выделены следующие сильные и слабые стороны (Табл. 1):

Таблица 1. - Сильные и слабые стороны

	Сильные стороны	Слабые стороны
--	-----------------	----------------

SAP	<ul style="list-style-type: none"> ● Максимальные масштабы внедрений и объемы данных. ● Наиболее широкий, постоянно развивающийся функционал среди поставщиков. ● Разветвленная сеть продаж и сервиса. 5 250 партнеров в 127 странах. ● Возможность интеграции с MS Office ● Есть опыт крупных разработок ● Стартовый пакет документации МСФО ● Есть возможность создавать множество кубов в одном приложении, позволяет иметь множество аналитик для различных целей 	<ul style="list-style-type: none"> ● Покупка ВО вынуждает клиентов SAP пересматривать свои функциональные стратегии. ● Линейки продукта пока не окончательно выровнены. ● Медленная разработка, модернизация программных решений ● Достаточно много функций необходимо дополнительно лицензировать
ORACLE	<ul style="list-style-type: none"> ● Большая доля рынка и развитые каналы продаж по приложениям Oracle ● Более 70 преднастроенных витрин данных и бизнес-моделей (BI applications) для различных бизнес-функций. ● Выдающиеся возможности по извлечению данных из множественных источников. ● Возможность интеграции с MS Office ● Отчётность профессионального качества в соответствии с международными аудиторскими стандартами. Признается большим числом специалистов. ● Есть опыт крупных разработок ● За счёт загрузки только необходимых данных сокращается необходимость физических ресурсов сервера. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Заказчики отмечают менее развитые, в сравнении с другими системами на рынке, средства интерактивной визуализации, поиска, формирования отчетов. ● Качество технической поддержки ● База МСФО дополнительно закупается ● Трудности при переносе информации между серверами

В отчёте по продуктам линейки управления эффективностью бизнеса за 2011 год аналитического агентства Gartner [2] решение от Oracle занимает лидирующую позицию по направлению возможности реализации поставленной задачи, в то время как SAP является лидером по комплексности охвата бизнес-процессов организации (Рис. 1):

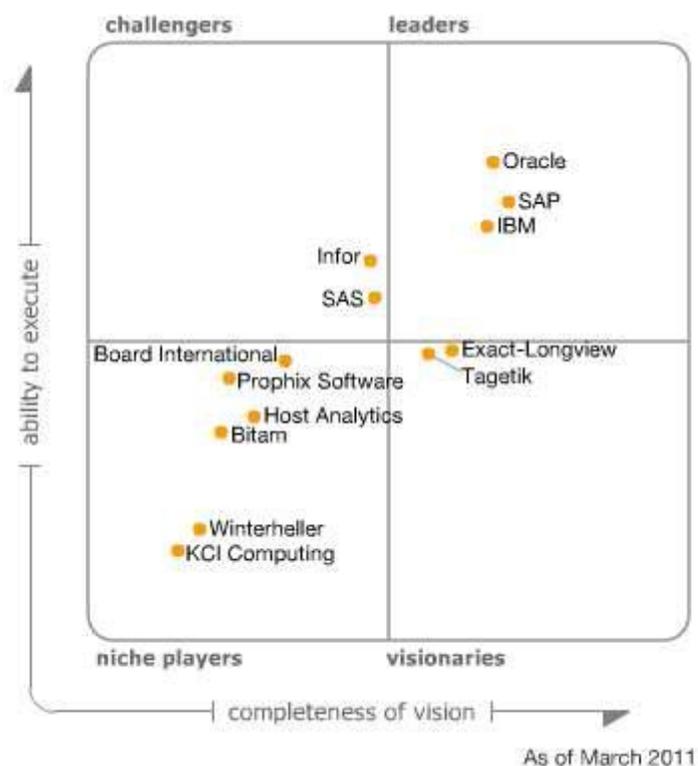


Рисунок 1. Матрица AE-CV

Из вышесказанного можно сделать вывод, что в основных своих характеристиках ERP-системы схожи, различаются только по исполнению, степени лёгкости работы с данными и возможности персональной настройки пользователем (по возможности без привлечения IT-специалистов). Так же различия есть в форме предоставления отчётов (внешнее восприятие – по опросам пользователей самая презентабельная аналитика у ORACLE).

Так же один из важных моментов, что автоматизация управленческого учёта требует крупных инвестиций и, выбирая базу, стоит в-первую очередь ориентироваться на крупнейших игроков рынка, у которых уже есть клиентская база, а соответственно и опыт по внедрению ERP-систем.

Поэтому выводом из данной статьи не может быть рекомендация конкретной системы, так как каждый из разработчиков в состоянии предложить вариант с учётом пожеланий заказчика. Можно отметить только, что в вопросе выбора автоматизированной системы УУ, важно помнить, что на основе данных загружаемых, обрабатываемых, формируемых и анализируемых на базе программного продукта будет строиться ключевые стратегические показатели компании, оцениваться деятельность, в том числе и в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности.

ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

Котванов М.В., к.э.н., доцент
Котванова С.Г., к.э.н., доцент

*Санникова И.Н., д.э.н., профессор,
зав. кафедрой бухгалтерского учета, аудита и анализа
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

В теории управления контроль рассматривается с трех основных позиций: во-первых, как самостоятельная функция управления (вид управленческой деятельности); во-вторых, как заключительный этап цикла управления; в-третьих, как составляющая процесса принятия и реализации управленческого решения. Основоположник кибернетики Норберт Винер называл контроль обратной связью, без которой невозможно эффективное управление [1].

Наиболее широко система внутреннего контроля определена в документах Комитета спонсорских организаций Комиссии Тредуэя (Committee of Sponsoring Organization of the Treadway Commission, сокращенно COSO) [5]. Согласно модели COSO, внутренний контроль – это процесс, встроенный в текущую деятельность любой организации, осуществляемый всеми ее сотрудниками (в различной степени), направленный на достижение поставленных целей.

Систему внутреннего контроля можно представить в виде процесса из предварительного, текущего и последующего этапов. На предварительном этапе задаются целевые нормативы, которых нужно достигнуть; ограничения и процедуры, защищающие активы и информацию. Текущий и последующий виды контроля подразумевают сбор информации, ее анализ и корректировку действий.

Рисунок 1 иллюстрирует основные недостатки систем внутреннего контроля, наиболее часто упоминаемые в специальной литературе и встречающиеся в действительности [3, 5].

Когда речь идет о сочетании системы внутреннего контроля и инновационной деятельности, в рамках наукоемких организаций, либо обычных организаций, перечисленные недостатки проявляются еще острее, общий характер их при этом не меняется.

Этап утверждения нормативов,	Этап сбора контрольной
Сметы на год вперед не позволяют быстро реагировать на стимулы внешней среды	Чрезмерный объем отчетов приводит к формализованному подходу и к приоритетам отчетности, а не целей и задач
Завышенные нормативы приводят к противодействию сотрудников	Чрезмерный объем собираемой информации (внутренний аудит т.д.) губит инициативу
Стимулы к занижению ответственными лицами планов, норм и смет во избежание их невыполнения	Скрытый сбор информации рождает ощущение недоверия со стороны начальства, губит инициативу
Чрезмерно жесткий контроль приводит к безответственности сотрудников – вся ответственность перекладывается на руководство	

Рисунок 1 – Основные недостатки систем внутреннего контроля

Перед строителем системы внутреннего контроля предприятия неизбежно встают вопросы: «насколько жестким должен быть контроль?» и «от чего должна зависеть жесткость контроля?». Интуитивно жесткость контроля понимается в наличии, либо отсутствии свободы действий контролируемого. Вспоминается восточная притча о том, что, если держать в руке птицу чрезмерно сильно, она не будет петь, а если слабо – улетит. Однако, для выстраивания научно обоснованной системы внутреннего контроля, необходимо не полагаться на интуицию, а задаться основополагающим вопросом: «Что такое жесткость внутреннего контроля и в чем она измеряется?». На сегодняшний момент в научной литературе отсутствует развитая теория жесткости системы внутреннего контроля.

Авторам представляется, что *жесткость системы внутреннего контроля – это степень лишения самостоятельности контролируемого объекта в принятии решений*. Жесткость контроля, как видно из предлагаемого определения, ни в коем случае не связана с жесткостью возможных наказаний за несоответствие результатов установленным целям.

С этой позиции можно выделить следующие модели системы внутреннего контроля, дифференцированные по степени жесткости (рис. 2).

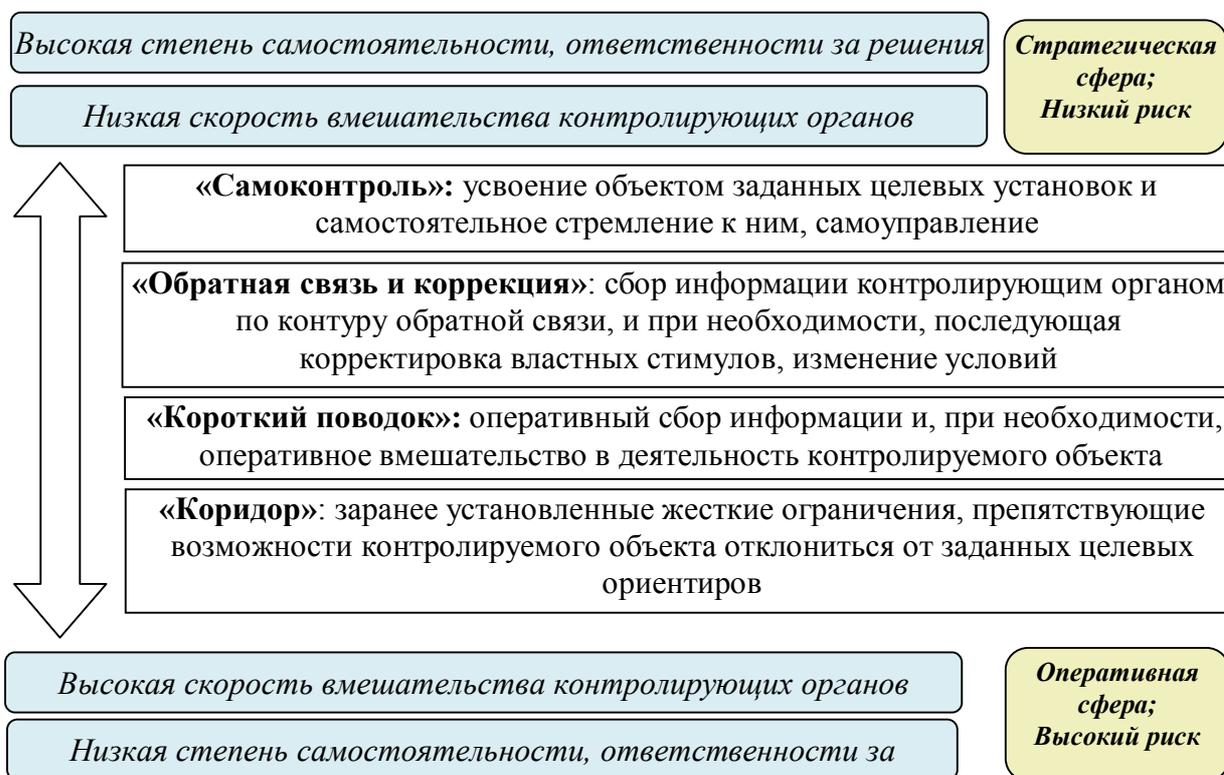


Рисунок 2 – Модели систем внутреннего контроля по степени жесткости

От чего должна зависеть жесткость системы внутреннего контроля? Авторам представляется, что, прежде всего, напрямую влияют на необходимую степень жесткости контроля два фактора:

1. *Уровень риска*, определяемого комплексно, как вероятность недостижения целей. Уровень риска должен оцениваться на основе многофакторной модели.
2. *Характер работы* контролируемого отдела: стратегический, тактический, либо оперативный.

Возникает закономерный вопрос: как определять необходимую жесткость внутреннего контроля на практике, когда возрастание риска наблюдается часто именно в стратегических сферах деятельности? Кроме того, инновационная сфера создает дополнительные риски, ввиду неочевидности конечного результата. Авторам представляется, что это противоречие вполне преодолимо, поскольку возможно одновременное сочетание «жестких» и «мягких» элементов внутреннего контроля. Например, менеджеру стратегического уровня могут быть предоставлены возможности самостоятельно определять свои задачи по принципу самоконтроля, при жестком ограничении смет на отдельные мероприятия.

Для того, чтобы внутренний контроль не воспринимался и не играл роль противника инновационной деятельности, авторами предусмотрены следующие принципы его осуществления.

1. Необходимо не параллельное существование внутреннего контроля и инноваций, а внедрение поддержки и обработки инновационных процессов в систему внутреннего контроля.

2. Разделение работников на 3 уровня инновационной активности: уровни оперативной, тактической и стратегической информации. Внутренний контроль должен обслуживать инновационную активность сотрудников каждой из групп в отдельности, дифференцируя степень жесткости.
3. Классификация видов деятельности в организации по степени риска. Внутренний контроль должен дифференцировать жесткость, наращивая ее по мере возрастания риска в деятельности работников.
4. Инновационная деятельность работников оперативного уровня рассматривается системой внутреннего контроля по заявительному принципу – после поданной работником заявки ее рассматривает экспертная группа, состоящая из специалистов различного профиля.
5. Инновационная деятельность работников тактического и стратегического уровней планируется ими самостоятельно на уровне своих целей и задач и вносится на этапе планирования в систему внутреннего контроля. Остается оперативная свобода действий в выборе методов достижения целей и выполнения задач.

Для эффективного внедрения указанных принципов авторами предлагаются основы оценки инновационной деятельности со стороны системы внутреннего контроля, в которые включено следующее.

Во-первых, оценка любого инновационного предложения должна производиться с точки зрения его ожидаемого вклада в выполнение задачи более высокого уровня и достижение стратегических целей предприятия. Это коррелирует с требованиями системного менеджмента, декларируемыми, в частности, П.Ф. Друкером [2].

Во-вторых, оценку любого инновационного предложения необходимо производить на основе ожидаемого увеличения с его помощью добавленной стоимости от совершенствуемого процесса, либо уменьшения доли вспомогательных усилий, не дающих добавленной стоимости. Это воплощено в качестве принципов бережливого производства в компании Toyota [4].

В третьих, необходимо внедрение в систему показателей финансового контроля оценки не только бухгалтерских издержек и прибыли, строящихся на документально подтвержденных затратах, но экономических издержек и прибыли, строящихся на учете вмененных издержек (упущенных возможностей). Такой способ оценки начал внедряться в XX в. во многих эффективных компаниях, преимущественно производственной сферы.

Применение указанных принципов позволяет отойти от традиционного представления о предприятии как преобразователе ресурсов и охотнике за прибылью, приходя к осознанию его сущности в качестве генератора добавленной стоимости и богатства нации.

Список литературы:

1. Винер. Н. Кибернетика, или управление и связь в животном и машине / Н. Винер. М.: Наука, 1983. – 344 с.
2. Друкер П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2007. – 400 с.

3. *Копытин В.* Внутренний контроль в системе корпоративного управления / В. Копытин // Инвестиции в России. – 2007. – №1. – С.41-43.
4. *Лайкер Дж.* Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Дж. Лайкер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 400 с.
5. *Рудько-Силиванов В.В.* Концептуальные основы и практика организации системы внутреннего контроля / В.В. Рудько-Силиванов, К.В. Лапина, Е.А. Крючкова // Деньги и кредит. – 2011. – №2. – С.36-41.

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЗАВОДА НА ПРИМЕРЕ «ЦСКБ – ПРОГРЕСС»

Касьянова А.Р.

*Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

В настоящее время реструктуризация – одно из существенных направлений деятельности практически любой компании, нацеленной на успешный бизнес, а также эффективный рыночный инструмент повышения ее конкурентоспособности.

Реструктуризация – комплексное стратегическое преобразование внутренних взаимосвязей организации, носящее инновационный характер и нацеленное на повышение эффективности ее деятельности за счёт предельного соответствия ее структуры внутреннему содержанию в существующих на данный момент условиях внешней среды.[1]³

Все причины реструктуризации можно разделить на две группы причин – внутренние и внешние.

К внутренним относится: 1) эволюционная; 2) изменение интересов собственников предприятия; 3) увеличение масштаба предприятия или нейтрализация конкурентов; 4) конфликты между собственниками, между генеральным директором и советом директоров или топ-менеджментом и др.

К внешним причинам реструктуризации относятся: 1) износ; 2) экономические условия; 3) политические изменения; 4) законодательные изменения и другие. [2]⁴

На основе проведенного анализа состояния завода «ЦСКБ – Прогресс», выявлены ряд проблем :

1. Отсутствуют механизмы, необходимые для эффективного управления финансами

³ Чапкина Е.Г. Теоретические основы реструктуризации предприятий. Учебное пособие. – М.: ЕАОИ, 2007

⁴ Е. М. Королькова «Реструктуризация предприятий» учебное пособие для студентов - Тамбов: ТГТУ, 2007.

2. Не определена маркетинговая стратегия, принципы продвижения и позиционирования на рынке.
3. Не сформирована ценовая политика для различных секторов рынка.
4. Отсутствуют каналы распределения
5. Нет клиентской базы
6. Отсутствует чёткое закрепление ответственности и полномочий.
7. В структуре менеджмента отсутствует один руководитель, несущий полную ответственность за результаты деятельности

Все это связано с отсутствием лиц, заинтересованных в развитии и завоевании новых сегментов и потребителей, лиц. Эта проблема может быть решена в процессе проведения программы реструктуризации по превращению Государственного научно-производственного ракетно-космического центр "ЦСКБ - Прогресс" в ЗАО «ЦСКБ - Прогресс». При преобразовании к новому юридическому лицу переходит весь объём прав и обязанностей старого юридического лица.

Такое решение было продиктовано рыночной ситуацией, которая показывает, что юридическая форма открытого акционерного общества наиболее перспективна для решения стратегических задач. Она позволяет повысить оперативность руководства Группой и упростить принятие управленческих решений.

Выбор в пользу регистрации ЗАО оправдан по следующим причинам:

- Учредители, планируют привлекать инвесторов в будущем, создавать дочерние предприятия и т.д.

- Учредители страхуют свой бизнес от посторонних лиц, а также от возможных внутренних конфликтов, недобросовестных поступков своих партнеров. Так, в отличие от ЗАО, учредитель ОАО имеет право, например, забрать оборудование, тем самым поставив под угрозу само существование компании.

- Информация об участниках ЗАО более закрыта, нежели об учредителях ОАО.

- По своим обязательствам учредители ЗАО отвечают в рамках уставного капитала. Личным имуществом они не рискуют.

- При ликвидации компании учредители получают долю, соразмерную принадлежащим им акциям.

- Немаловажный фактор – имидж компании на рынке. Процедура регистрации ЗАО более сложна, однако она значительно повышает доверие к компании, в том числе, зарубежных партнеров.

Данный процесс осуществляется путем ликвидации существующего предприятия и создания ЗАО «ЦСКБ – Прогресс».

Стандартный порядок проводимых по реорганизации процедур выглядит следующим образом:

• Принятие решения о реорганизации соответствующими органами юридического лица;

• Внесение записи о начале проведения реорганизации в ЕГРЮЛ;

- Направление уведомления во внебюджетные фонды; Уведомления кредиторов о проводимой реорганизации, включая и налоговую инспекцию;

- Публикация о начале процедуры реорганизации;
- Подготовка и последующее утверждение передаточного акта;
- Проведение собрания учредителей;
- Регистрация реорганизации.
- Получение разрешения в антимонопольном комитете.

Реорганизация признается после внесения записи в ЕГРЮЛ компания считается реорганизованной.

Для более эффективной и быстрой процедуры ликвидации и реорганизации «ЦСКБ – Прогресс», предприятию следует обратиться в консалтинговую фирму, которая окажет услуги:

- по ликвидации предприятия
- регистрации ЗАО «ЦСКБ – Прогресс»

Таблица 1 .- План создания ЗАО «ЦСКБ – Прогресс»

Название мероприятия	Сроки Исполнения	Ответственный
Первый этап включает принятие решения о реорганизации	1-2 недели	Генеральный директор, Директор отдела по стратегическому развитию. Уполномоченный государственный орган
Уведомление о реорганизации..	3 дня	Директор отдела по стратегическому развитию
Удовлетворение требований кредиторов	1 месяц	Главный бухгалтер, заместитель главного директора по финансам, главный юрист
Определение стратегической цели реорганизации	1 неделя	Генеральный директор, главный юрист, заместитель главного директора по финансам, заместитель директора по производству, Директор отдела по стратегическому развитию
Передача процесса ликвидации консалтинговой фирме	1 неделя	Директор отдела по стратегическому развитию
Проведения процесса ликвидации и реорганизации	5 месяца	Главный юрист, Главный бухгалтер, заместитель главного директора по финансам
Завершения процесса реорганизации (регистрация нового юридического лица ЗАО «ЦСКБ – Прогресс»)	1 неделя	Главный юрист

Итогом проведения работ по реструктуризации предприятия должна явиться эффективная система управления, включающая адаптированную

организационную структуру и систему стратегического управления, подсистему стратегического планирования и контроля исполнения бюджета, обеспечивающие эффективное управление предприятием в соответствии с выбранной стратегией развития.

Список литературы:

1. *Королькова Е. М.* «Реструктуризация предприятий» учебное пособие для студентов -Тамбов: ТГТУ, 2007.[2]

2. *Чапкина Е.Г.* Теоретические основы реструктуризации предприятий. Учебное пособие. – М.: ЕАОИ, 2007.[1]

3. *Попова Я. В.* Статья «Причины и цели реструктуризации предприятия»-[Электронный ресурс] – Вопросы экономики- Режим доступа : <http://ekonomika.ru/articles/prichiny-i-celi-restrukturizacii-predpriyatiya-1306.html>

4. Что такое проект?-[Электронный ресурс] - РМ live - Режим доступа : <http://pmlive.ru/articles/564>

5. ФГУП «ГНПРКЦ «ЦСКБ-Прогресс» [Электронный ресурс]: офиц. сайт - Режим доступа: <http://www.samspace.ru/index.htm>

ЭТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ В УПРАВЛЕНИИ: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ

*Мальцева В.С., магистр менеджмента
Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Абакан, Республика Хакасия, Россия*

Идеальных управленческих решений, абсолютно приемлемых для всех заинтересованных сторон, практически не существует. Овладение же стандартными приемами позволяет менеджеру объяснить свое решение заинтересованным сторонам, а последним - оценить качество моральных аргументов.

Большинство этических дилемм представляет собой конфликт между целым и его частью.

Сталкиваясь с проблемой этического выбора, менеджеры, как правило, основываются на нормативной точке зрения, т. е. определенных нормах и ценностях, в соответствии с которыми и принимаются решения. В нормативной этике выделяют несколько подходов к описанию систем ценностей и соответственно принятию этически сложных решений, которые могут быть применены в практике менеджмента: утилитаристский подход, индивидуалистический подход, морально-правовой подход, концепция справедливости.

Утилитаристский подход. Основные принципы утилитаристского подхода гласят, что соответствующее нормам морали поведение приносит наибольшую пользу наибольшему числу людей. Принимающий решение индивид должен рассмотреть воздействие каждого его варианта на все

заинтересованные стороны и выбрать вариант, который приносит удовлетворение наибольшему числу людей.

Индивидуалистический подход. Индивидуалистический подход предполагает, что морально приемлемыми являются действия человека, которые идут ему на пользу в долгосрочной перспективе. Главной движущей силой считается самоконтроль, а все внешние силы, которые его ограничивают, должны пресекаться. Каждый человек выбирает для себя наиболее выгодное в долгосрочной перспективе решение, на основе чего и судит о качестве своих решений. К допустимым относятся действия, которые в сравнении с остальными альтернативами приносят больше добра, чем зла. Если каждый человек в обществе руководствуется этим принципом, в конечном итоге получается наибольшее возможное добро, потому что, преследуя исключительно собственные интересы, люди учатся угождать друг другу. Если индивид, стремящийся к достижению немедленных положительных результатов, идет на ложь и обман, они всего лишь вызывают аналогичные ответные действия. Таким образом, индивидуализм сводится к поведению, выгодному другим людям, т. е. действия человека начинают соответствовать желаемым для общества нормам. Одна из особенностей этого подхода в том, что он допускает (если таковые необходимы) действия индивида, направленные на приобретение личных краткосрочных выгод, в общем-то не соответствующие общественным нормам.

Морально правовой подход. Морально-правовой подход утверждает, что человек изначально наделен фундаментальными правами и свободами, которые не могут быть нарушены или ограничены решениями других людей. Это значит, что этически корректным является решение, наилучшим образом соблюдающее права людей, которых оно затрагивает. В процессе принятия решения могут быть учтены следующие моральные права:

- Право на свободу согласия
- Право на частную жизнь
- Право на свободу совести
- Право на надлежащее обращение
- Право на жизнь и безопасность.

Концепция справедливости. Существует распределительная справедливость (равным - равное), процедурная справедливость (соответствие правилам), компенсационная справедливость (возмещение ущерба).

Современная этика бизнеса отдает приоритет тем локальным нормам, которые четко формулируются, поскольку в противном случае их трудно использовать для принятия решений.

Неоднозначен, в частности, вопрос о занятости женщин на физически трудных работах. В некоторых странах это широко практикуется, в то время как на Западе считается недопустимым. Конфликт норм, таким образом, налицо. Если даже приходится решать подобный вопрос на основе местных обычаев, моральные соображения не должны полностью игнорироваться. Можно ввести специальные программы облегчения условий труда или систему

компенсаций. Важно по мере возможности обеспечить “пригонку” норм и их логическую взаимосвязь.[2]

Для эффективного использования этики при принятии решений необходимы по меньшей мере два условия:

- 1) внимание менеджеров к этим вопросам (личный аспект)
- 2) высокая организационная культура (аспект культуры).

1) Менеджеры (личный аспект) При принятии этически верных решений менеджер ориентируется прежде всего на отдельные личностные характеристики, такие как собственное эго, уверенность в своих силах, развитое чувство независимости. Одна из наиболее важных личных характеристик менеджера стадия его морального развития.

На стадии предшествующего развития людей интересуют, прежде всего, внешние выгоды (и наказания). Подчинение власти основывается на угрозе негативных последствий в случае неповиновения. В организационном смысле этой стадии соответствуют менеджеры, использующие авторитарный или принудительный стили руководства, а также менеджеры, ориентирующиеся на гарантии исполнения отдельных задач. На второй стадии общего развития люди адаптируются к ожиданиям положительного поведения коллег (семьи, друзей, общества). Предпочтительным способом достижения целей становится совместная работа в группах. Наиболее адекватным стилем лидерства становится поощрение взаимодействий и кооперации. На стадии последующего, или принципиального, развития люди руководствуются прежде всего внутренними ценностями и нормами, во многих случаях игнорируя правила и законы, требующие нарушения этих норм. Внутренние ценности становятся более важными, чем даже существенные внешние. На этом высшем уровне развития менеджеры используют трансформационный или обслуживающий стили руководства, внимание концентрируется на потребностях последователей и стимулировании окружающих к самостоятельному мышлению, решению возникающих проблем исходя из принципов морали. Для данного уровня характерно наделение властью, когда работники получают право конструктивного участия в управлении организацией.

- 2) Высокая организационная культура (**аспект культуры**).

Корпоративная культура самым серьезным образом воздействует на поведение членов организации. Например, расследование хищений в нефтяной промышленности США показало, что они воспринимались большинством работников как должное. Сотрудники многих компаний уверены, что если они не будут поступать так, как все (т. е. как принято), они рискуют потерять свое место. В корпоративной культуре всегда можно обнаружить направляющие этический выбор сотрудников «подсказки». Ее герои (т. е. образцы для подражания) могут, как стимулировать этические решения, так и препятствовать им. Культура организации отнюдь не единственный источник воздействия на этику, но она является самой мощной из этих сил, ибо определяет ценности компании. К числу других относятся принятые в компании правила и политика, система вознаграждения, степень заботы организации о своих членах, система

отбора, соответствие принципов организации труда законодательным и профессиональным требованиям, лидерство и процесс принятия решений. [2]

Первое характерно для тех компаний, руководители которых являются подлинными лидерами, весь персонал стоит на позициях, что “этичный бизнес - это хороший бизнес”, стратегия и тактика подчинены удовлетворению запросов основных деловых участников, сложился гибкий механизм приспособления к меняющемуся внешнему окружению. В таких фирмах считают, что этика поддерживает корпоративную культуру на необходимом уровне и это помогает укреплять бизнес.

Согласно одной из принятых на Западе моделей этически обоснованных решений принимающие их менеджеры действуют по следующей схеме:

1. Собирают информацию для всестороннего обоснования решения. Если оно затрагивает интересы основных участников бизнеса, менеджеры прогнозируют степень положительного и отрицательного воздействия.

2. Подбирают соответствующие этические гипернормы и микронормы. Если между ними возникает конфликт, применяется правило приоритетности: доминируют первые, а из вторых предпочтение отдается тем, которые согласуются с первыми, выстраиваются с ними в логический ряд и формулируются четко и понятно.

Так, одни компании соблюдают конфиденциальность переписки служащих по своей электронной почте, ссылаясь на неприкосновенность посланий, другие контролируют ее, мотивируя это своим правом собственности на компьютеры и сохранением служебной информации. Этическим решением является недвусмысленное, четкое и ясное заявление компании о своей политике в отношении использования ее компьютеров служащими (независимо от конкретного содержания такого заявления).

3. После исключения неприемлемых вариантов готовятся два варианта этического обоснования - желательное и минимально приемлемое.

4. Выясняется возможно ли преобразовать (в силу внешнего давления или производственной необходимости) минимально приемлемое этическое обоснование в желательное.

5. При недостаточности этического обоснования принимаемого решения следует руководствоваться другими обоснованиями - экономическими, технологическими, социальными.

Так, сокращение штатов при реконверсии или модернизации производства, если оно диктуется производственной необходимостью, трудно оценивать с моральной точки зрения. Суммарный выигрыш от такого сокращения (экономический, технологический) перевешивает моральные соображения в пользу сохранения рабочих мест. Уволить же недисциплинированных сотрудников, пренебрегающих нормами морали, можно и по одним этическим мотивам.

Гибкое применение деловой этики позволяет ведущим западным фирмам максимально использовать потенциал этического фактора, не создавая конфликта с остальными компонентами.

Что касается российских компаний, то еще несколько лет назад существовала возможность быстрого успеха только благодаря отсутствию конкуренции, отмыванию денег, получению льгот, обману вкладчиков, уклонению от уплаты налогов. Сегодня ситуация меняется, и важным условием быстрого развития бизнеса становятся усвоение и соблюдение принятых в мировой практике этических норм, а также приемов их использования. В этих условиях большое значение будут иметь отечественные разработки, связанные с этическим обоснованием управленческих решений. [3]

Список литературы:

1. *Егоршин А.П.* Этика деловых отношений: Учеб. пособие/А. П. Егоршин, В. П. Паспопов, И. В. Шашкова. – Н. Новгород: НИМБ, 2005. – 407 с.
2. *Управленческая парадигма 21 века: Учеб. пособие/Под ред. В. Н. Иванова.* – М.: МТИУ. – 2002. – 178 с.
3. *Шихирев П.Н.* Введение в российскую деловую культуру/ П. Н. Шихирев. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 412 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ХОЛДИНГА И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Матяш Д.В., аспирант
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Нестабильность и неустойчивость экономических отношений в нашей стране стали факторами, усиливающими значение функционирования и развития интегрированных форм хозяйствования, таких как холдинги. Создание интегрированных структур позволяет совершенствовать управление компанией, обеспечивать паритет интересов участников и партнеров, повышать устойчивость в условиях глобальных финансовых кризисов. Кроме того, холдинги создаются под влиянием общей тенденции глобализации экономики и интеграции компаний во всем мире.

Холдинговая компания - это система коммерческих организаций, которая включает в себя «управляющую компанию», владеющую контрольными пакетами акций дочерних компаний, и дочерние компании. Управляющая компания может выполнять не только управленческие, но и производственные функции. Дочерним же признаётся хозяйственное общество, действия которого определяются другим (основным) хозяйственным обществом или товариществом либо в силу преобладающего участия в уставном капитале, либо в соответствии с заключённым между ними договором, либо иным образом [2].

Основными целями, которых желают достичь компании, объединяясь или создавая холдинг, как правило являются усиление конкурентных преимуществ и укрепление рыночных позиций за счет увеличения доли на рынке, экономия

затрат на производство, получение экономического выигрыша, оптимизация структуры управления, создание собственной сервисной сети и т.д.

Решение конкретных бизнес-задач и достижение четко поставленных целей, преследуемых при создании холдинга, приводит к объединению компаний в холдинги по различным направлениям и принципам.

Так, с целью бесперебойного функционирования и ослабления внешней зависимости от поставщиков ресурсов, экономии затрат на производство продукции и услуг, создаются вертикально интегрированные холдинги, представляющие собой в конечном итоге взаимосвязанную единым технологическим циклом (от сырья до готовой продукции) цепочку предприятий, каждое из которых представляет собой отдельное звено общего производственного цикла.

Для укрепления позиций на рынке создаются горизонтально интегрированные холдинги путем последовательного присоединения или получения контроля над компаниями, которые объединены одним видом бизнеса.

С целью повышения устойчивости в макроэкономической среде путем диверсификации бизнеса создаются холдинги, включающие предприятия, производящие различные виды продукции и услуг.

При разработке новых видов продукции, реализации инновационных проектов и внедрении различных инноваций с целью снижения рисков, повышения устойчивости бизнеса, укрепления его стоимости, создаются холдинги, в которых риски связанные с инновациями и реализацией проектов переносятся на дочерние предприятия, при этом устойчивость материнской компании и холдинга в целом повышается [3].

При формировании холдинга поэтапно, путем последовательного создания предприятий и последующего их присоединения к группе, решается задача минимизации риска банкротства нового предприятия либо потерь от его неэффективной работы.

На международном уровне уже существующие на рынке холдинги могут объединяться в транснациональные и национальные компании, что позволяет им не только выйти на международный рынок, но и укрепить на нем свои позиции.

Большое количество холдингов, в частности в России, создается не только в результате объединения, но и в результате разделения крупных компаний на более мелкие при реструктуризации, при этом появляется большое число дочерних компаний со 100% участием материнской компании.

Специфика работы холдинга, цели и задачи его создания определяют особенности распределения управленческих функций между материнской (управляющей) компанией и дочерними предприятиями. С этой точки зрения рассматривают финансовые и операционные холдинги.

Собственники финансового холдинга, объединяющего компании одной отрасли, интересуются только прибыльностью компаний холдинга и не стремятся контролировать их текущую операционную деятельность.

Для операционных холдингов характерна централизованная организационная и финансовая структура, с ограничением финансовых полномочий отдельных участников холдинга и полным оперативным управлением всей группой компаний со стороны головной организации. Операционные холдинги обычно состоят из предприятий одной отрасли, образующих вертикально или горизонтально интегрированную цепочку [1].

Образование холдингов может осуществляться путем скупки акций на вторичном рынке, за счет обмена специально выпущенными акциями, путем создания специальной управляющей компании и обмена на выпущенные ей акции пакетов акций своих предприятий, а также за счет передачи ключевых, для данного бизнеса, патентов, авторских прав, ноу – хау и др.

Большую популярность в последние десятилетия получили такие способы образования холдингов, как участие в процедурах банкротства путем получения контроля над компанией через скупку ее долгов, а также объединение производителей, финансовых и государственных структур посредством участия в капитале холдинга банков, иных кредитных организаций, финансовых институтов, инвестиционных фондов, страховых компаний и государства.

Участие в холдинге влечет за собой получение ряда преимуществ, среди которых:

- повышение финансовой устойчивости каждой компании и холдинга в целом;
- экономия ресурсов;
- единая налоговая и финансово-кредитная политика;
- экономическая заинтересованность всех участников в эффективной деятельности холдинга;
- возможность распределения финансовых и инвестиционных ресурсов внутри холдинга по наиболее выгодным в момент времени направлениям [5].

Всё это придает холдинговой структуре определенную гибкость, так необходимую для сохранения экономической и финансовой устойчивости в условиях рынка.

Все вышеперечисленные цели и задачи, которые решает объединение компании в холдинг, а также все преимущества его применения, определяют устойчивость и успешность рассматриваемой корпоративной формы хозяйствования сегодня и в будущем.

Кроме того, в целях расширения спектра преимуществ холдинговых структур и возможностей их применения в долгосрочной перспективе, необходима работа следующего характера:

1. Управляющим холдинга необходимо рассматривать его как бизнес, а не управление отдельными компаниями, что позволит сместить акцент с краткосрочных финансовых интересов собственников и оперативного управления к решению стратегических задач и достижению долгосрочных целей.

2. Большинство российских холдингов нацелены на усиление своего влияния на внутреннем рынке за счет увеличения объемов производства и

продаж, уделяя меньшее внимание качеству и конкурентоспособности, упуская возможности совершенствования продукта и услуг до мирового уровня. Необходимо приложить усилия в направлении повышения конкурентоспособности продукции на мировом рынке, что в настоящее время приобретает все большую актуальность в связи с вступлением России в ВТО [4].

3. Необходимо большее внимание уделять инновационным продуктам и технологиям, создавать холдинги инновационного типа, привлекать инвестиции.

Таким образом, функционирование и развитие холдинговых структур во всех отраслях хозяйствования приобретает все большую актуальность и значимость, обусловленную необходимостью повышения устойчивости социально-экономических систем на макро- и микроуровне, международными интеграционными процессами и глобализацией экономики. Применение холдингов решает ряд структурных, организационных и управленческих проблем, и является движущим фактором развития экономики страны в целом и укрепления ее позиций на мировом уровне.

Список литературы:

1. *Веснин В. Р.* Корпоративное управление: Учебное пособие. - М.: МГИУ, 2008. - 150 с.
2. *Коваленко Б. Б., Пономарёв А. С., Смешко О. Г.* Построение корпоративной структуры управления предпринимательской организации холдингового типа: монография / под редакцией д. э. н., проф. Е. С. Ивлевой. - СПб.: издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. - 136 с.
3. *Орехов С.А., Селезнев В.А.* Теория корпоративного управления: Учебно-методический комплекс. - М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. - 216 с.
4. *Сухарев М. В.* Эволюционное управление социально-экономическими системами / М. В. Сухарев. - Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2008. - 258 с.
5. *Пугачева Е.* Синергетическое управление. – Режим доступа: 01.02.2010 <http://www.cfin.ru/management/strategy/synergetics.shtml>

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Михайлин Д.О., к.э.н., ст. преподаватель

Выбор адекватной стратегии развития и миссии организации является определяющим фактором эффективного ее функционирования. Не смотря на множество теоретических методов стратегического управления, можно отметить малую освещенность вопросов выбора стратегии именно для малых предприятий. Кроме того, большинство методов стратегического управления не адаптированы к ведению бизнеса в российских условиях и не учитывают особенностей различных сфер деятельности, поэтому трудно переоценить значение действенных мер стратегического менеджмента для сектора малого бизнеса.

Проблемы стратегического менеджмента прямо или косвенно затрагивались в большом числе научных работ. Среди зарубежных ученых, занимавшихся разработкой проблем стратегического менеджмента, можно выделить Р.Акоффа, И.Ансоффа, П.Дойля, П.Друкера, Кинга У., Куинна Дж., Ф. Котлера, Ж-Ж.Ламбена, Г.Минцберга, М.Портера, А.Дж.Стрикленда, А.А.Томпсона, Хасси Д., Шенделя Д., А.Чандлера, К.Эндрюса и др. Вопросы стратегического менеджмента нашли отражение и в работах российских авторов Г.Л.Азоева, Айвазяна С.А., Баранчеева В.П., О.С.Виханского, Герчикова И.Н., А.П.Градова, Гунина В.Н., В.С.Ефремова, Клейнера Г.Б., М.И.Кныша, Короткова Э.М., М.И.Круглова, А.Н.Лкжшинова, А.Н.Петрова, Попов С.А., А.Р.Стерлина, И.В.Тулина, Э.А.Уткина, Р.А.Фатхутдинова и др. ученых[1].

В последнее время интерес к данной сфере вызвал реакцию со стороны научных кругов, исследующих проблемы выбора стратегий в своих трудах.

Но даже не несмотря на повышенный интерес к этому вопросу и значительную поддержку со стороны государства, ежегодно множество малых предприятий уходят с рынка, что лишний раз подтверждает недостаток соответствующих навыков и компетентности в области стратегического менеджмента у руководителей малых предприятий.

Этим в свою очередь обусловлена и неспособность разрабатывать адекватные системы контроля и управления реальным бизнесом. Успешное управление любой фирмой, независимо от размеров, требует знания ее руководителями не только теоретических аспектов и общих принципов теории управления, но и умения ранжировать по степени важности и корректировать, в случае необходимости, промежуточные цели в условиях частого изменения факторов внешней среды. При этом направление стратегического развития не должно кардинальным образом меняться, тем самым позволяя постепенно идти по намеченному пути, используя все приобретенные конкурентные преимущества. Если же конъюнктура рынка претерпела столь значительные изменения, что реализация стратегических планов является более экономически нецелесообразной, следует пересмотреть основные приоритеты развития с минимальными потерями, которые в данном случае неизбежны.

Собственники предприятий должны в рамках разработанной стратегии решать все задачи на протяжении всего пути следования к достижению поставленных целей. Основа успешного развития в данном случае будет рентабельность организации и его устойчивость. Каждый сотрудник фирмы должен выполнять свою работу, четко осознавая свой вклад в достижение общих стратегических целей. Таким образом, всеобщая нацеленность на результат, вместо выполнения узкого круга обязанностей, позволит достичь значительного эффекта в самые кратчайшие сроки.

В процессе стратегического развития деятельность любой организации каждый момент времени должна быть подчинена определенным требованиям и находиться под контролем, позволяющем отслеживать любые нежелательные отклонения от запланированных показателей и принимать соответствующие меры. В это и состоит основное отличие стратегического развития от краткосрочных планов и программ, позволяющих решить более узкие задачи за более короткий срок.

Одним из основных факторов способствующих устойчивости организации в долгосрочной перспективе является создание организационного потенциала для реализации стратегии роста. Можно выделить две проблемы большинства российских компаний, связанные с построением эффективной организационной структуры [1].

Одна из них заключается в грамотном формировании аппарата управления. На первоначальных этапах функционирования молодых фирм, когда число работников не превышает 10 человек, отношения внутри организации строятся на взаимном согласовании, а координация деятельности и основные решения принимаются совместно.

Постепенно рост организации приводит к значительному увеличению потока информации, требующего анализа, который непосредственный руководитель выполнить не может. Таким образом, возникает необходимость разделения функций руководителя и делегирования их заместителям. При этом найти достойных заместителей, обладающих соответствующими знаниями, в большинстве случаев очень сложно, т.к. заранее не подготовив в рамках организации достойных претендентов, существует вероятность привлечения к управлению кандидата, имеющего совершенно отличный от идеологии фирмы взгляд на дальнейшее развитие.

Следующая проблема заключается в формировании схемы организационного развития [1]. В условиях кризисных явлений этот вопрос стоял наиболее актуально, своевременное решение его позволяло быстро и эффективно изменять направления деятельности. Созданные в случае подобных изменений новые отделы должны быть, тем не менее, ориентированы на достижение пусть даже откорректированных стратегических целей. Если же подобные отделы будут решать небольшие по объему задачи, их существование не будет столь продолжительным, что, в конечном итоге, опять приведет к необходимости проведения новых структурных изменений. При этом неизменно возникают трудности в разграничении полномочий структурных

единиц, определении четких должностных инструкций, с информационным обеспечением и внутренним документооборотом.

Решение отмеченных организационных вопросов является лишь тем фундаментом, на котором строится эффективная работа предприятия в долгосрочной перспективе. Кроме этого, необходимо выделить инструменты для контроля и корректировки показателей на каждом этапе реализации стратегических целей.

Одним из таких инструментов является финансовое планирование, основанное на выделении ключевых показателей операционной деятельности, оказывающих наиболее существенное воздействие на эффективность работы предприятия [2]. К ним можно отнести структуру активов организации, их стоимость, объем реализации, при этом все остальные финансовые показатели являются зависимыми от отмеченных ключевых, что позволяет использовать в планировании любых показателей значения наиболее важных – ключевых. Данный подход позволяет использовать все возможности факторного анализа, использующего широчайший спектр различных методов (сценариев, чувствительности, стохастических). Таким образом, в составлении планов и их корректировке можно ориентироваться только на ключевые факторы, предварительно определив их влияние на все остальные показатели эффективности, что значительно упрощает процесс реализации поставленных стратегических целей.

Проблема выбора стратегии развития, как и решение большинства вопросов по реализации разработанной стратегии являются первостепенными факторами эффективной работы предприятия любого размера, использование большинства описанных в литературе методов носят рекомендательный характер, не дают четких требований, позволяющих сохранить выбранные ориентиры развития на пути следования к достижению долгосрочных целей.

Только комплексное и грамотное использование всех методов и рекомендаций в области стратегического менеджмента может гарантировать эффективную работу предприятия в долгосрочной перспективе.

Список литературы

1. *Кобзев И.Н.* Проблемы роста малых предприятий // Материалы II Международной научной студенческой конференции «Научный потенциал студенчества – будущему России». Том третий. Экономика. Ставрополь: СевКавГТУ, 2008. - 180 с.
2. *Лытнев О.Н.* Финансовая стратегия компании: компоненты и механизм реализации // Журнал: Управление корпоративными финансами, №1, 2010.
3. *Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А.* Стратегическое планирование на предприятии: Учебное пособие. М.: «Издательство ПРИОР», 2001.-272 с.

4. *Моисеенко Е.А.* Стратегическое позиционирование предприятия в условиях усиления конкуренции. Дис. . канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2004.-208 с.

5. *Тренев Н.Н.* Стратегическое управление: учебное пособие для вузов. М.: «Издательство ПРИОР», 2002. - 288 с.

МОТВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКНОМИКИ

*Мосакова Е.А., к.э.н., ст. преподаватель
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова
Москва, Россия*

На рубеже XIX–XX веков впервые появляется понятие «научный менеджмент», которое ввел Ф.У. Тейлор. Он выдвинул концепцию научного управления, которая заключалась в том, что основной мотивацией сотрудников являлись деньги, которые побуждают сотрудников соблюдать при выполнении задач определенные инструкции.

Однако, изменение экономики вызвало изменение потребностей персонала. Переход в конце XIX – начале XX века к экономике знаний потребовал от сотрудников не столько исполнительности, сколько творческого, заинтересованного отношения к труду. Решающим ресурсом организации уже стали высококвалифицированные сотрудники. П. Друкер назвал их интеллектуальными сотрудниками. Новых сотрудников нельзя мотивировать старыми методами. В прошлом руководители считали, что побудить работника к труду можно только материальным вознаграждением. В современном глобальном мире сотрудника стало невозможно мотивировать одними только деньгами. Работники фирм стремятся к постоянному росту, развитию своих навыков, способностей. Их мотивируют интересные задачи, высокая личная ответственность, а также признание руководством результатов своей работы.

Проблему мотивации в России сейчас довольно широко рассматривает научная и публицистическая литература. Сложность практической организации системы мотивации персонала заключается в слабой изученности особенностей мотивации работников в российских условиях. Западные менеджеры уделяют проблеме мотивации персонала гораздо больше внимания, чем российские.

Несмотря на то, что в разных странах используются одинаковые теории мотивации труда, созданные в основном зарубежными учеными, подходы к мотивации труда в России и за рубежом сильно разнятся. Наиболее значимые успехи в управлении мотивацией труда и персоналом организации достигнуты в Японии и США[1, с.25].

Сравнительная характеристика японской и американской модели управления приведена в таблице 1 [2,с.240].

Таблица 1. -Сравнительный анализ американской и японской концепции мотивации.

Японская модель	Американская модель
Управленческие решения принимаются коллективно	Индивидуальный характер принятия решений
Коллективная ответственность	Индивидуальная ответственность
Гибкая структура управления	Строго формализованная структура управления
Неформальная организация контроля	Формализованная процедура контроля
Коллективный контроль	Индивидуальный контроль руководителя
Замедленная оценка работы сотрудника и служебный рост	Быстрая оценка результатов сотрудника, ускоренное продвижение по службе
Основное качество руководителя – умение осуществлять координацию действий и контроль	Главное качество руководителя – профессионализм
Ориентация управления на группу	Ориентация на отдельную личность
Оценка управления по достижению гармонии в коллективе и по коллективному результату	Оценка по индивидуальному результату
Личные неформальные отношения с подчиненными	Формальные отношения с подчиненными
Продвижение по службе по старшинству и стажу работы	Деловая карьера обуславливается личными результатами
Подготовка руководителей универсального типа	Подготовка узкоспециализированных руководителей
Оплата труда по показателям работы группы, служебному стажу и т.д.	Оплата труда по индивидуальным достижениям
Долгосрочная занятость руководителя в фирме	Краткосрочный найм на работу

России еще предстоит выбрать наиболее подходящую для нее модель мотивационного управления, не просто копируя зарубежные образцы, а перерабатывая их на основе отечественного опыта теории и практики управления. Этот выбор должен определить путь развития нашей страны на

долгие годы вперед, так как Россия – страна, находящаяся на стыке Запада и Востока и вобравшая в себя ценности как восточного, так и западного мира.

С.А. Шапиро предполагает, что наиболее приемлемым для российских предприятий будет американский путь управления, нацеленный на развитие инициативы, творческой самостоятельности сотрудников и возможностей свободного предпринимательства [3]. Из японского опыта управления мотивацией следует заимствовать меры, направленные на создание корпоративного духа, способствующего обеспечению положительного социально – психологического климата в коллективе.

Второй канцлер ФРГ Людвиг Эрхард, ученый и политик, провел в послевоенной Западной Германии широкомасштабную экономическую реформу, которая коренным образом преобразовала социально-экономическую жизнь страны. Его «теория концепции социально-рыночного хозяйства» не является конкретно мотивационной концепцией или концепцией управления персоналом, она определяет стратегическую политику государства в области построения социальной рыночной экономики, но в то же время содержит элементы, относящиеся к вопросам управления фирмой и ее персоналом [3, с.34].

Одним из важнейших элементов данной концепции (помимо специальной системы социальной защиты населения и налоговой политики) является система социального партнерства, которая включает в себя соглашения в политике в области доходов, условий труда и занятости. В общем виде она представляет собой такой тип отношений между работниками и работодателями, при котором в рамках социального мира и согласия обеспечивается баланс и реализация социально-трудовых интересов.

Согласно статье 7 Конституции РФ Россия провозглашена социальным государством и развивается по пути социально ориентированной рыночной экономики. Из этого следует, что имеет смысл заимствовать из концепции социально-рыночного хозяйства некоторые элементы. Например, применение механизма социального партнерства для решения трудовых споров и определения механизмов заработной платы, а также вопросы обеспечения разумной налоговой политики по отношению к работающим [4, с.134].

Существующая российская модель мотивации труда во многом впитала в себя элементы советской модели стимулирования труда. Однако резкое изменение экономической ситуации в России, возникновение рыночных отношений повлияло на изменение в системе человеческих ценностей. Многие работники убеждены, что для безбедной жизни важны должность, статус, власть, связи с нужными людьми, работа в рыночном секторе экономики.

Известно, что характер мотивации различных культур различен, а значит, необходимо найти определенные стимулирующие инструменты, которые бы эффективно работали именно в российской культурной среде.

Культура России отличается от других культур, поэтому и мотивировать российских работников нужно по-другому. Стоит уделить внимание «однозначности стимулов». Рациональный стимул мотивирует на рациональное действие. Но россияне, имеющие влияние западной культуры, реагируют «неоднозначно» на «однозначные» стимулы. То есть «рационально организованный стимул побуждает нерациональную мотивацию, неожиданное поведение для того, кто давал рациональный стимул».

Если говорить о западных инструментах стимуляции, то стоит отметить, что не все западные методики могут быть применимы в России.

Захаров Н.Л. считает, что «российский работник не рационален и не индивидуалистичен», но более того аттрактивен, то есть российского работника влечет результат работы, без проведения расчетов способов достижения и оценки наличных ресурсов. Человек, который мыслит аттрактивно, действует по принципу Наполеона: «Сначала ввяжемся в бой, а потом посмотрим, что из этого получится». То есть аттрактивная мотивация – не есть исключительно глупость и безответственность, но в поведении российского работника в большинстве случаев к глупости, безответственности и коррупции приводит именно рациональный стимул [4].

Таким образом, Захаров Н.Л. считает, что аттрактивно мыслящего работника нужно стимулировать аттрактивно, потому что стимул, направленный на рациональную оценку и самоответственность, скорее всего не пробудят ни того, ни другого в сознании российского работника.

Подводя итоги, следует сказать, что развитие рыночных отношений в России заставляет руководителей изменять существующие методы и формы хозяйствования во всех сфера современного менеджмента, и в первую очередь при управлении мотивацией труда персонала. Эти изменения необходимо базировать на существующих потребностях работников, которые, несмотря на сложное экономическое положение, не ограничиваются только материальной составляющей, в представлении во всем многообразии. Поэтому, для того, чтобы добиться эффективной работы российских сотрудников, нужно применять не только методы экономического стимулирования и административного воздействия, но и уделить большое внимание социально-психологическим аспектам.

Список литературы:

1. Мосакова Е.А. Занятость женщин и рождаемость в глобальном мире: Монография.- М.: МАКС Пресс, 2011.
2. История менеджмента/Под ред. Д.В. Валового.– М.: ИНФРА- М,1997.
3. Мотивация /Под ред. Шапиро С.А. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008.

4. Мосакова Е.А. Женщины на глобальном рынке труда. Глобалистика как область научных исследований и сфера преподавания/Под ред. Абылгазиева И.И., Ильина И.В., Отв. Ред. Шестова Т.Л. – М.: МАКС Пресс, 2011.- Вып. 5.
5. http://www.treko.ru/show_article_456.

ТОВАР С «ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ ПРЕИМУЩЕСТВОМ» КАК СИНТЕЗ ИННОВАЦИИ СТРАТЕГИИ И ИННОВАЦИИ ПОТРЕБНОСТИ

Никитина А.С.

Самарский государственный экономический университет

Самара, Россия

В современных условиях глобализации и жесткой конкуренции, когда каждый потенциальный покупатель является объектом борьбы многих компаний, мировой бизнес находится в поисках новых оригинальных идей, инноваций и концепций. Постоянное творчество, востребованное рынком и направленное на получение выгод, результаты которого внедряются и обеспечивают качественный рост эффективности процессов или продукции, то есть постоянные инновации - это единственный способ выживания в современной деловой среде. Существуют инновации потребностей, инновации продуктов и услуг, а также инновации стратегии. Тот феномен, о котором мы бы хотели рассказать, базируется на синтезе инноваций потребностей и инноваций стратегии компаний. Необходимо отметить, что инновации потребностей касается изменения представлений покупателя о продукте организации. Обычно она включает детальное рассмотрение того, как покупатель использует продукт, то есть такое направление инновационной деятельности направлено как на удержание рыночной доли, так и на ее расширение за счет создания новых потребностей. Инновационная стратегия же предполагает пересмотр существующих в отрасли методов создания ценности, удовлетворение вновь возникающих нужд клиентов, повышение ценности продуктов, формирование новых рынков и новых групп потребителей.

Ежедневно в мире появляются новые виды продукции, которые, однако, быстро копируются и теряют свою ценность, цикл жизни продуктов стремительно уменьшается, все это оставляет за инновациями возможность создавать преимущества перед конкурентами. В поисках клиентов компании создают новый тип потребительской ценности, а именно товары с дополнительным преимуществом. Таким преимуществом может быть то, что приносит потребителю дополнительную выгоду при приобретении товара

помимо удовлетворения основной потребности в этом продукте. Мы выделили три основных преимущества, которые предлагают современные компании:

- дополнительная услуга
- сервис
- экономия

Мы проанализировали некоторые компании, предоставляющие товар с дополнительной услугой: Apple, Oracle, Nike, TiVo. Так, продукт компании Apple iPod предоставляет сопутствующую услугу проигрывания и скачивания аудио-, видеофайлов iTunes, фирма Oracle предоставляет своим потребителям услугу Oracle on Demand, которая включает в себя подстраивание программного обеспечения под индивидуальные требования и запросы конкретного клиента, Nike предлагает кроссовки с услугой планирования тренировки, контроля за нагрузкой и передачи данной информации на iPod,. Лидер в области телевизионных услуг для цифровых видеомagniтофонов TiVo Inc объявил о соглашении с YouTube, согласно которому будет предоставлять услугу доступа к видео с сайта непосредственно с телевизора через TiVo DVR.

Используемый в этой модели принцип «много хорошего» построен на взаимодополняемости товара и услуги, которые представляют собой типичный гибрид, а именно базовый, неуникальный продукт и услугу, которая делает это предложение особенным и отличным от конкурентов.

Организации, воплощающие модель товара и сервиса действуют по принципу «для спокойствия» и основываются на самодостаточность компонентов, то есть продукт и обслуживание могут существовать и продаваться отдельно друг от друга. Например, в компании Otis и Xerox можно приобрести лифт или копировальную машину, однако покупка пакета с сервисом обеспечивает клиенту спокойствие и удобство, так как он может быть уверен в своевременном и профессиональном обслуживании своей техники.

Идея экономии, будь то денег или планетных ресурсов, всегда привлекает человечество. Среди компаний, которые первые предложили клиенту это преимущество, можно назвать P&G с его продуктами Tide Coldwater и Ariel Cool Clean, а также Honda, выпустившую дизельные автомобили Honda Civic CNG. Новые моющие средства для холодной воды P&G имеют такие плюсы, как экономия электроэнергии на нагревание воды и компактная упаковка, то есть экономия места в доме. Автомобиль на природном газе компании Honda предлагает экономить за счет меньшего износа двигателя и низкой цене природного газа. К тому же, имея очень низкий уровень выброса вредных веществ Honda Civic CNG был признан самым экологичным автомобилем 2012 года по мнению американского журнала Green Car.

Модель такого синтеза инновационной стратегии для компании и инновации потребностей потребителя оказалась экономически эффективной для перечисленных компаний. Можно утверждать, что они оказались в самом выгодном положении на рынке, так как стратегию своего развития они подстраивали под изменение привычного взгляда на товар. Перечисленные компании работают в разных областях и с разными клиентами, однако, они все

уделяли внимание анализу тому, как их продукт используется, и выявляли наметившиеся потребительские тенденции. Таким образом, компании с инновационными стратегиями ведения бизнеса создавали новую ценность для покупателя, которую он сам еще не сформулировал, для того чтобы затем удовлетворить появившуюся потребность и привлечь внимание новых клиентов. Как результат, после выпуска компанией P&G Tide Coldwater и Ariel Cool Clean в Великобритании к 2008 году практически каждая пятая семья (21%) перешла на холодную стирку, а в Голландии количество таких семей выросло до 52%. Следует отметить, что продажи P&G не упали даже во время экономического кризиса, так как компания продолжала рекламировать свои новые моющие средства, подчеркивая такие их плюсы, как экономия электроэнергии и компактная упаковка. Тот факт, что подобный способ стирки становится популярным во всем мире, говорит о том, что инновационная стратегия пересмотра существующих методов создания ценности в совокупности с инновацией потребности клиентов, открыли перед компанией совершенно новый рыночный потенциал, который дает компании несравнимые конкурентные преимущества и приносит хорошую прибыль.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА В РОССИИ

Осокина И.А.

*Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Абакан, Республика Хакасия, Россия*

Сегодня, в условиях высокой динамичности российского банковского рынка и обостряющейся борьбы за клиентов для банков становится особенно важен поиск новых, более перспективных и экономичных путей повышения плотности и качества взаимодействия с клиентами.

Новые условия деятельности требуют не только активного использования традиционных банковских решений, но и внедрения передовых достижений науки и техники, реализованных в различных методах дистанционного банковского обслуживания, например, Интернет-банкинг. Использование передовых технологий в обслуживании клиентов позволит банкам минимизировать свои издержки, усовершенствовать обслуживание клиентов и повысить качество предлагаемых банковских услуг.

Итак, что же такое Интернет-банкинг и для чего он необходим?

Интернет-банкинг представляет собой технологию предоставления банковских услуг. Любой клиент банка, зарегистрировавшийся в системе, может, не посещая отделений банков, осуществлять весь спектр банковских операций.

Первые системы Интернет-банкинга появились в России в 1998 году. Автобанк запустил систему «Интернет Сервис Банк», с которой и началось активное проникновение банковских Интернет-технологий на рынок финансовых услуг. К 2003 году в России насчитывалось не более 50 тыс. пользователей этой услуги. Следующие пять лет продемонстрировали весьма

неплохую динамику роста. Число банков, предлагающих данную услугу, выросло с 17% в 2003 году до 55% к 2007. В настоящее время услугу предлагают свыше 90% крупных банков России.[2]

По итогам 2010 года в Российской Федерации количество пользователей систем Интернет-банкинга превысило отметку в 6 млн. человек, что составляет 4,2% населения. Для сравнения, показатель 2009 года — 2,3%, т.е. прирост числа пользователей за год составил свыше 45% [3]

По данным Банка России, количество счетов физических и юридических лиц в банках РФ с доступом через Интернет в 2011 году увеличилось на 75% – до 16,6 млн. счетов. При том их доля в общем количестве счетов составила 24%. В динамике видно как возрастает количество пользователей Интернет-банкинга. Если сравнивать с 2008 годом, то их число увеличилось в 3,3 раза.[4]



Рисунок 1. Количество счетов физических и юридических лиц с доступом через Интернет в РФ, тыс.ед.

Аналитики сравнивают наплыв клиентов, предпочитающих использовать Интернет-банкинг, с эпидемией.

Чем же так привлекателен Интернет-банкинг для самих банков и для его клиентов?

Таблица 1. - Преимущества Интернет-банкинга

ПРЕИМУЩЕСТВА ИНТЕРНЕТ-БАНКИНГА ДЛЯ БАНКОВ:	ДЛЯ КЛИЕНТОВ:
повышение качества обслуживания	оперативность проведения операций
экономичность	круглосуточный доступ ко многим операциям без посещения офиса банка
широкий охват клиентской базы	отслеживание осуществляемых операций

Продолжение таблицы

возможность работы в
круглосуточном режиме

рост доходов банка

управление различными счетами
одновременно
стоимость услуг ниже, чем при
традиционной форме банковского
обслуживания
консультирование банковских
клиентов

У Интернет-банкинга несомненно много достоинств и банки активно готовы его внедрять. Но есть объективные причины, которые этому препятствуют. Среди этих проблем выделим главные:

1. Проблема безопасности в системе Интернет-банкинга.

Это проявляется в относительной небезопасности расчетов и сохранности средств на счетах клиентов. Существует вероятность несанкционированного доступа к чужой информации, кражи средств со счетов клиентов. Также есть опасность подделки электронной подписи, которая является неотъемлемым инструментом осуществления банковских операций через Интернет. Но в ответ на сложившиеся трудности банки применяют современные технологии программно-аппаратной защиты, которые постоянно совершенствуются.

2. Финансовая неграмотность клиентов.

Это является сдерживающим фактором в развитии Интернет-банкинга. Многие люди до сих пор не понимают специфику деятельности банка, не разбираются в предлагаемых им банковских продуктах. А использование Интернет-банкинга еще больше усугубляет эту ситуацию.

3. Технические проблемы.

Сложность заключается в том, что на рынке всего несколько компаний, которые предлагают готовое программное обеспечение для Интернет-комплексов, но как правило оно очень дорогое. Также к техническим проблемам развития Интернет-банкинга можно отнести отсутствие у значительной части населения России доступа к высокоскоростному проводному Интернету, что немаловажно в работе с системой. Государство не может обеспечить проведение Интернета на всю территорию России, что уменьшает число возможных пользователей Интернет-банкинга. Поэтому необходимо привлекать к этому процессу крупнейших Интернет-провайдеров и компаний связи.

Для дальнейшего существования и развития Интернет-банкинга эти проблемы необходимо разрешить. Банк России ориентируется на выработку рекомендаций для кредитных организаций, которые должны способствовать организации надежного и эффективного Интернет-обслуживания с учетом существующих проблем. [1]

Но, не смотря на все проблемы рынка Интернет-банкинга, он все же развивается, причем большими темпами. По мнению экспертов, перспективы развития Интернет-банкинга в России будут выражаться в его качественном и количественном росте.

Качественный рост будет заключаться в том, что все больше банков станут

внедрять новые сервисы и расширять функциональность существующих систем, чтобы предложить клиентам наиболее полноценный, удобный, качественный и безопасный способ предоставления банковских услуг через Интернет.

Количественный рост будет выражаться в увеличении числа клиентов, которые активнее станут пользоваться подобными сервисами. Тем более, после прошедших выборов Президента РФ, Интернет появился во многих отдаленных уголках нашей страны. Ни это ли новый рывок в развитии Интернет-банкинга?

Список литературы:

1. *Тагирбекова, К. Р.* Основы банковской деятельности (Банковское дело) [Текст] / К.Р. Тагирбекова – М., 2003.- 354 с.
2. *Банки.ру.* Информационный портал: банки, вклады, кредиты, ипотека, рейтинги банков России. [Электронный ресурс] / «История Интернет-банкинга». – Режим доступа: <http://www.banki.ru>
3. *РуМетрика.* Цифры в Интернете. [Электронный ресурс] / «Интернет-банкингом пользуется каждый десятый пользователь сети в РФ». – Режим доступа: <http://rumetrika.rambler.ru>
4. *Центральный банк Российской Федерации.* [Электронный ресурс] / «Количество счетов с дистанционным доступом, открытых в кредитных организациях». – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ О ПОКУПКЕ: ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

Паримбекова Л.З.

*Семипалатинский государственный университет им. Шакарима
Семей, Республика Казахстан*

Сложность понимания поведения потребителя обусловила построение моделей покупательского процесса показывающих стадии, через которые проходит потребитель. Подобные модели обычно демонстрируют социальные и психологические причины, от которых зависят возможные действия покупателя на каждой стадии этого процесса.

Главной задачей таких моделей является прогнозирование будущего поведения, основанного на измерении значимых переменных и его объяснении с помощью теоретически осмысленных конструктов.

Покупательский процесс начинается с того момента, когда потребитель впервые осознает потребность в продукте или услуге, и заканчивается в тот момент, когда выбирается торговая марка, приобретается продукт, потребитель оценивает успешность совершенной покупки и решает, покупать ли ему данный продукт или марку впредь.

На рисунке 1 приведена схема покупательского поведения гипотетического потребителя.

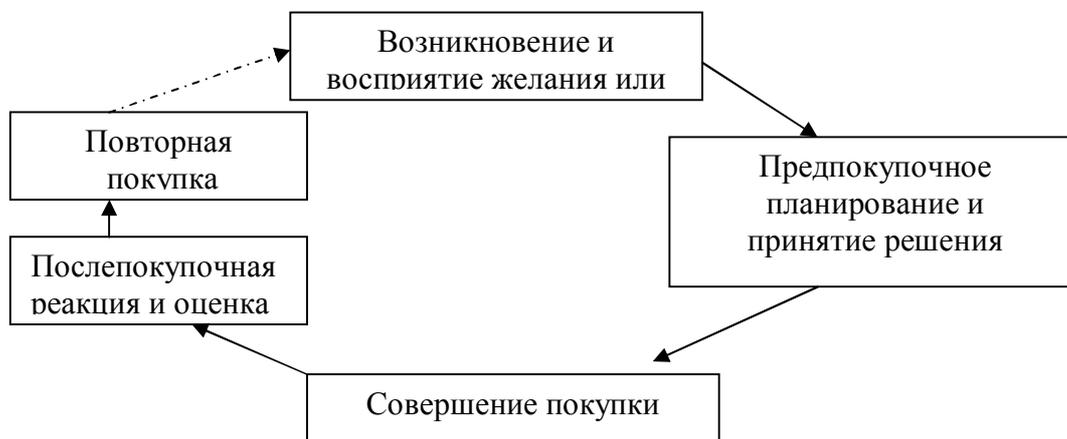


Рисунок 1 - Схема покупательского поведения

Первый этап представляет собой «возникновение или осознание потребности», когда у потенциального покупателя появляется желание, которое может быть удовлетворено с помощью системы маркетинга. И в задачи фирмы входит стимулирование этих желаний с помощью рекламы и мероприятий по продвижению товара, активизирующих скрытый спрос.

В мировой практике наибольшее применение получили модель Дж. Говарда - Дж. Шета и модель Дж. Энджела. Рассмотрим их подробнее. Дж. Энджел считал, что процесс решения начинается, как только нужда активизирована и признана вследствие расхождения между желаемым и фактическим состоянием. Осознание потребности может быть вызвано несколькими факторами: временем, изменением обстоятельств, приобретением товара, потреблением, индивидуальными отличиями, влиянием маркетинга и др. Фирмы могут повлиять на возможность активизации нужды через рекламу и новинки.

Вслед за признанием потребности идет поиск потенциальной возможности ее удовлетворения. Если внутренний поиск в памяти обеспечивает удовлетворительное решение проблемы потребления, то поиск информации во внешней среде необязателен. Но некоторые потребители непрерывно ведут поиск, обусловленный их заинтересованностью данной товарной категорией.

Третья стадия модели принятия решения потребителем – оценка вариантов представляет собой анализ имеющихся альтернатив покупки. Потребители могут использовать несколько различных критериев оценки, которые обычно отличаются по важности или значимости. Значимость критерия оценки зависит от массы ситуационных и индивидуальных факторов, а также от характеристик продукта.

Акт покупки, охватывает связанные с ней решения: покупать или не покупать, что, где и когда покупать, и как платить. Часто покупка является тщательно запланированной в том смысле, что определено и наименование продукта и его марка. Но, как правило, намерение касается только продукта, а выбор марки откладывается до момента покупки, а многие продукты покупаются просто под влиянием импульса.

Процесс решения не заканчивается покупкой. Происходит дальнейшая

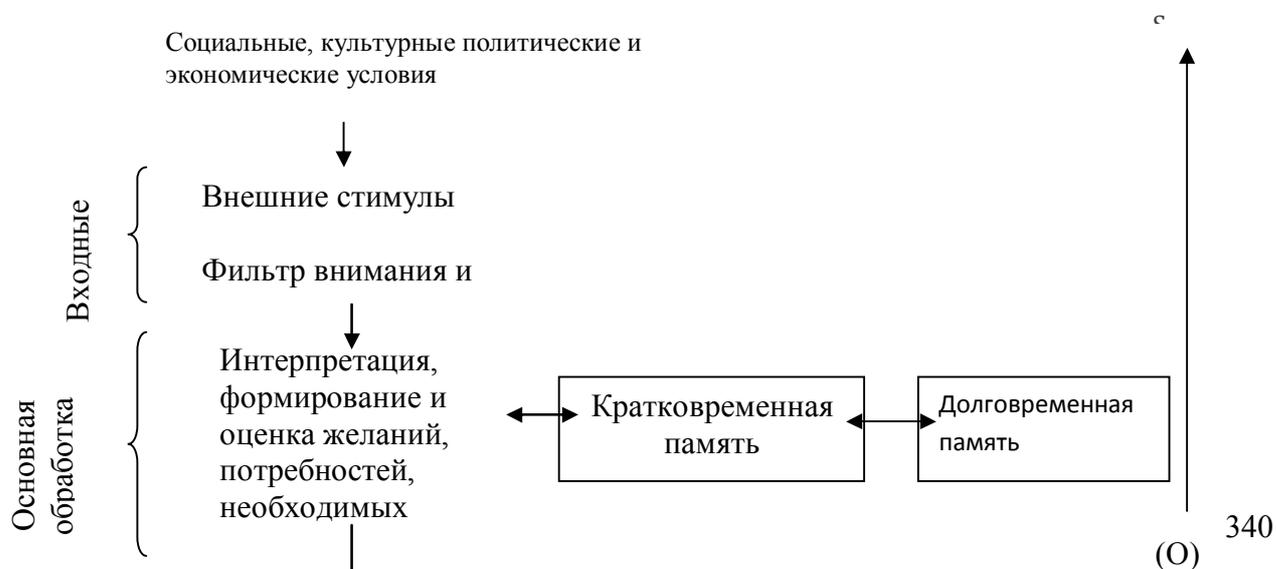
оценка продукта потребителем в форме сравнения фактических характеристик продукта с ожидаемыми характеристиками. Результатом сравнения является удовлетворение или неудовлетворение продуктом. Удовлетворение в свою очередь усиливает лояльность потребителя, тогда как неудовлетворенность станет причиной выражения недовольства, жалоб, возбуждения судебных исков.

В отличие от своего соратника Дж. Говард и Дж.Шет не проводили поэтапного разделения процесса решения о покупке, но считали, что поведение потребителя начинается с последовательной мысленной обработки информации. Поиск и использование потребителем информации является частью процесса принятия решения. Поведение покупателя в основном детерминируется тем, каким образом он обдумывает покупку и обрабатывает информацию.

Потребитель предстает активным элементом всей маркетинговой системы, размышляет и реагирует на комплекс маркетинга, меняя свои мнения с учетом новой информации. К тому же потребитель аффективно реагирует на каждое альтернативное средство удовлетворения его желаний, занимая более или менее благосклонную позицию по отношению к каждой марке и тем самым, формируя к ним положительное или отрицательное отношение.

В данной модели в центральную прямоугольную рамку заключены различные процессы и внутренние переменные покупателя. Входящая информация - это стимулы из маркетингового и социального окружения покупателя. Результаты на выходе - это разнообразные, определяемые взаимодействиями внешних стимулов и его внутренним состоянием реакции покупателя. Помимо входных и выходных данных в модели выделены семь факторов: "экзогенные (внешние)" переменные, обеспечивающие регулировку межличностных различий и "эндогенные (внутрисистемные)" переменные, изменения в которых относительно объяснимы.

Для всех известных моделей поведения, характерно, что последовательность событий и стадий, сопровождающих их мыслительный процесс, представляют собой дальнейшую развертку иерархии «познание - аффект - волевая реакция» (рисунок 2).



S – стимул, O – организм, R -реакция

Рисунок 2 - Модель процесса выбора потребителя

Описанный подход, очевидно, заслуживает критики за то, что представляет нам слишком рационального покупателя. Хотя исследования в области психологии не подтвердили того, что люди всегда поступают сообразно логике.

Один из взглядов на то, как делают свой выбор, потребители основан на экономической теории, которая утверждает, что главным фактором, определяющим решение что-то купить, является цена. Однако эта теория не дает адекватного объяснения тем сложным процессам принятия решений, через которые проходит каждый раз потребитель, когда совершает покупку.

В действительности процесс принятия решений продолжителен, сложен и зачастую запутан и на потребителей влияет большое число факторов. Поэтому каждая рыночная ситуация требует индивидуальной адаптации вышеописанных моделей к конкретному продукту и рынку. Помимо этого модели часто не принимают во внимание современные факторы воздействия, такие как брендинг, мерчандайзинг и т.п.

Многие транснациональные компании уже на протяжении десятков лет активно используют в маркетинговой практике инструменты стимулирования потребительской активности. К примеру, пробная покупка, дегустация и апробация продукта, устраняют страх потребителя перед дальнейшим совершением покупок. Применение повторного маркетинга в процессе спада жизненного цикла товара, создание клубов лояльных потребителей, репозиционирование марки, помогает продлению ЖЦТ. Кроме того,

маркетологи пришли к выводу, что в 90% окончательное решение о покупке принимается на месте ее совершения, даже если потребитель заранее все обдумал, а это повышает значимость мерчендайзинга, как одного из средств увеличения сбыта выпускаемой продукции.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ ОБЪЕДИНЕНИЕМ ОАО «АГРОПРОМИНВЕСТ»

*Петрушков М.А., к.э.н.
Сибирский научно-исследовательский институт
экономики сельского хозяйства
(СибНИИЭСХ)
Новосибирск, Россия*

Агропромышленное объединение ОАО «Агропроминвест» Забайкальского края создано 20 декабря 2001 г. Доля комитета по управлению государственным имуществом этого края в уставном капитале ОАО «Агропроминвест» составляет 50,1 %. Это позволяет объединению как управляющей компании вести свою деятельность с учетом интересов всех участников.

Включение в структуру агропромышленного объединения ОАО «Агропроминвест» сельскохозяйственных, перерабатывающих и иных организаций АПК, обеспечивает обоюдную выгоду. Перерабатывающие, агросервисные, торгово-сбытовые и строительные организации уже не как монополисты, а как равноправные партнеры оказывают услуги сельхозтоваропроизводителям. Экономические взаимоотношения между организациями устанавливаются на взаимном интересе. Тем самым объединение организаций способствуют росту эффективности агропромышленного производства. В свою очередь, объединение решает актуальные экономические проблемы агросервисных, сельскохозяйственных и иных организаций, такие как сокращение дефицита оборотных средств, снижение кредиторской и дебиторской задолженности, инвестирование развития их производственно-технической базы и другие. Следовательно, образуется система с обратными связями и раскручивается спираль воспроизводства агропромышленного производства. При этом используется преимущество крупного производства, не ущемляя интересов сельхозтоваропроизводителей.

Основная цель управления агропромышленным объединением – создание экономических, организационных и иных условий для эффективного и комплексного развития совместного производства. Новая роль управляющей компании как субъекта хозяйственного управления заключается в регулировании и координации связей между сельскохозяйственными, агросервисными, перерабатывающими, торгово-сбытовыми и строительными организациями. Механизм управления объединением основан на обоюдной

выгоде его участников, согласовании их интересов, целей и задач. В рамках объединения легче реализуется ценовая политика в интересах участников, упрощается процесс взаимодействия между ними, уменьшается их зависимость от посреднических структур. Первоочередными задачами управляющей компании является обеспечение безубыточности агропромышленного производства, основанной на оптимизации затрат и диверсификации деятельности; разработка целевых комплексных программ и отработка механизма экономических отношений в системе объединения; построение системы управления на научной основе. Развитие интеграционных процессов позволит сокращать расходы, связанные с изучением конъюнктуры рынка, поиском партнеров. Централизация маркетинговой деятельности в рамках объединения способствует организации конкурентоспособного производства под потребительский спрос.

Приоритетными задачами агропромышленного объединения ОАО «Агропроминвест» являются: разработка и реализация инвестиционных и инновационных проектов с привлечением внутренних и внешних инвесторов; установление прочных взаимовыгодных экономических связей с потенциальными потребителями различных видов продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынках; внедрение в процесс агропромышленного производства новых ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий и способов хозяйствования; осуществление внешнеэкономической деятельности; слияние агросервисных организаций в единую структуру - сервисный центр, комплектуемый экономичной и высокопроизводительной техникой и технологическим оборудованием; развитие информационно-консультационного обслуживания, аналитического и управленческого консалтинга с целью создания механизма эффективного использования инвестиционных ресурсов и улучшения экономических условий агропромышленного производства.

Уставом предусмотрена следующая структура органов управления агропромышленным объединением: общее собрание акционеров (высший орган управления); совет директоров, осуществляемый общее руководство деятельностью объединения, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров; единоличный исполнительный орган управления во главе генерального директора.

В систему управления агропромышленным объединением ОАО «Агропроминвест» входит также ревизионная комиссия, осуществляющая контроль за финансово-хозяйственной деятельностью этой интегрированной структуры. Для каждого органа управления объединением определены его компетенция и порядок функционирования в строгом соответствии с действующим законодательством. К компетенции исполнительного органа отнесены все вопросы руководства текущей деятельностью объединения, кроме вопросов исключительной компетенции общего собрания акционеров или совета директоров.

Содержание задач и функций управления в агропромышленном объединении систематизируется в положениях об органах управления, их

службах и должностных инструкциях исполнителей. Каждое структурное подразделение аппарата управления имеет свои, относительно обособленные функции. Важная отличительная черта управления в объединении – целевая направленность, обусловленная необходимостью развития производственно-технологического и экономического потенциала. Это обусловило расширение функции управления, связанных с регулированием материальных и финансовых потоков между участниками объединения, с установлением взаимовыгодных и регулярных связей с финансовыми учреждениями. По мере развития функций управления, накопления опыта работы объединения в рыночных условиях, совершенствования методов работы управленцев будут корректироваться численность управленческого персонала, создаваться другие структурные подразделения аппарата. Цели, задачи и виды деятельности легли в основу при разработке организационной структуры управления объединением (рисунок).

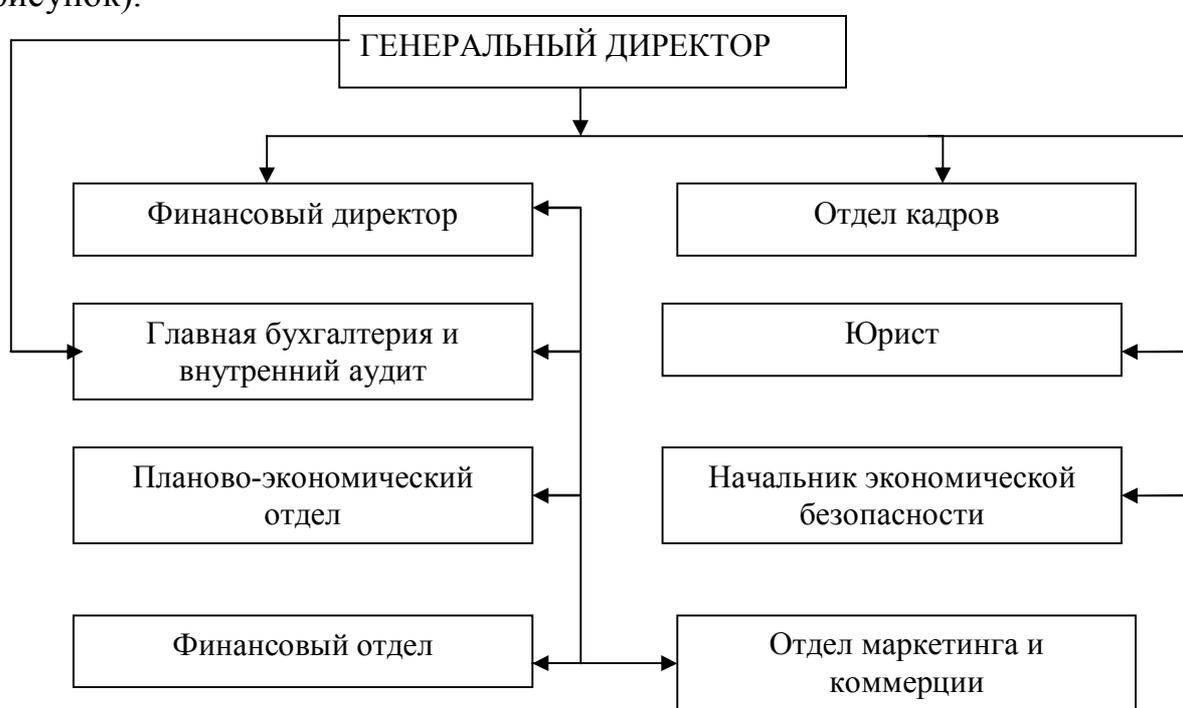


Рисунок 1. Перспективная организационная структура управления агропромышленным объединением ОАО «Агропроминвест»

Одним из основных внутренних регламентов является соглашение о порядке взаимодействия исполнительных органов агропромышленного объединения ОАО «Агропроминвест» и организаций, вошедших в это объединение. В соглашении изложен перечень функций управляющей компании: разработка методик, порядка и форм учета и отчетности; разработка новых систем оплаты и материального стимулирования труда; разработка методического положения по обоснованию норм расхода сырья, основных и вспомогательных материалов, нормативов оборотных средств; налоговое планирование; разработка методического положения по обоснованию форм технико-экономических обоснований инвестиционных проектов, бизнес-планов

и представление их на утверждение советом директоров; содействие организациям в привлечении финансовых ресурсов; разработка методического положения по совершенствованию системы управления организацией с учетом требований рыночной конъюнктуры и современных достижений науки и техники; участие в разработке проектов договоров. За нарушение договорных, кредитных, расчетных и налоговых обязательств управляющая компания несет ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Агропромышленное объединение ОАО «Агропроминвест» с каждым его участником заключало договор о взаимодействии, в котором отражались предмет договора; порядок взаимодействия договаривающихся сторон с включением вопросов, решение по которым принимается только по согласованию; порядок выполнения договорных обязательств; стоимость услуг и порядок взаиморасчетов объединения с его участниками; особые условия взаимодействия сторон. Договора о взаимодействии объединения с его участниками заключались для удовлетворения их потребностей в услугах, товарах с целью извлечения прибыли, повышения конкурентоспособности агропромышленного производства.

Так, согласно договору о взаимодействии между объединением и ремонтно-технической организацией ООО «Ремсельмаш» последняя обязуется: эффективно использовать производственные мощности и оборотные средства в соответствии с целевым назначением; осуществлять комплекс мероприятий по повышению эффективности ремонтно-технического обслуживания сельхозтоваропроизводителей, по сохранности имущества; осваивать новые производства и виды продукции и ремонтно-технических услуг; снижать себестоимость ремонтно-технических услуг, повышать их качество; оплачивать услуги управляющей компании в размере до 3% от объема продаж. Расчеты производить ежемесячно и оформлять протоколом совместного заседания участников договора о взаимодействии.

При этом в ремонтно-технической организации решения по основным производственно-финансовым вопросам принимались по согласованию с управляющей компанией. Из них следует выделить: определение перспективных направлений развития ремонтно-технической организации с учетом требований к качеству и форме оказания услуг; утверждение цен и тарифов на оказываемые ремонтно-технические услуги; определение рынков сбыта продукции, произведенной ремонтно-технической организацией.

В процессе реализации договора о взаимодействии управляющая компания обязуется: осуществлять координацию взаимодействия ремонтно-технической организации с другими участниками интегрированной структуры и третьими лицами; консультировать работников ремонтно-технической организации по вопросам бухгалтерского и налогового учета, экономического анализа и калькулирования себестоимости продукции, работ и услуг, оказывать им методическую помощь в решении этих вопросов; обеспечивать сопровождение автоматизации учета в ремонтно-технической организации.

Список литературы:

- 1) 2011 Guide to ERP Systems and Vendors // An Independent Research Report. Panorama Consulting (12 April 2011).
- 2) Enterprise Resource Planning // <http://www.gartner.com/it-glossary/enterprise-resource-planning-erp/>;
- 3) Мещеряков, Владислав Российский рынок ERP: 1С растет быстрее всех // <http://www.cnews.ru/news/top/index.shtml?2011/09/19/455890>;
- 4) О'Лири Дэниел. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия // Вершина, 2011 г. 272 с.

**МЕНЕДЖМЕНТ ПОПУСТИТЕЛЬНОСТИ КАК КОНЦЕПЦИЯ
УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ**

Разгон А.В., к.э.н., доцент

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Барнаульский филиал
Барнаул, Россия*

Технический прогресс с каждым годом расширяет возможности работодателей в плане контроля действий своих подчиненных. Руководитель может контролировать чуть ли не каждое движение своих работников. Несмотря на это, внутреннее воровство, как и прежде, остается для многих работников, значительным источником дохода. Объясняется это не только несовершенством технических средств и изобретательностью работников, но и сознательной политикой руководства некоторых компаний, заключающейся в частичном решении проблемы, связанной с внутренним воровством, поскольку инструменты выявления и пресечения воровства если и работают, то обходятся порой дороже возможных убытков.

Теоретически принципиальный директор может, конечно, победить воровство, но во многих случаях это будет победа, доставшаяся слишком большой ценой. Это не значит, что с воровством нужно смириться. Игнорирование хищений в модели управления компанией приводит к фатальной ошибке модели. Но если воровство невозможно победить, воровством нужно управлять.

В теории менеджмента традиционно принято выделять авторитарный, демократический и нейтральный стили управления. Именно последний стиль является основой применения в решении насущных управленческих задач так называемого попустительства, которое в «Большом толковом словаре современного русского языка определено как «снисходительное отношение к совершаемым противозаконным действиям или преступлениям» [1]. Более полно с позиций менеджмента попустительство как концепцию управления можно охарактеризовать как «умышленное невоспрепятствование совершению преступления при наличии возможности принять меры, необходимые для его пресечения или предотвращения» [2].

Несмотря на очевидность оценки внутреннего воровства как отрицательного явления, во многих случаях практика бизнеса оказывается

сложнее. Дмитрий Мартынов, ведущий эксперт независимой экспертной компании Koder Logic по инструментам мотивации и расчету эффективности эксплуатации ERP-систем, приводит следующего рода пример. Допустим, в компании есть специалист, который занимается организацией рекламных мероприятий. Работа непростая, творческая. От него требуется придумать акцию, подготовить ее, выбрать место и время, договориться со всеми заинтересованными и не очень заинтересованными участниками. И специалист справляется. Возможно, работает он не идеально, но фирму его работа устраивает. Работает он без срывов, мероприятия проводятся, продажи растут. И, что важно, не жалуется на небольшую зарплату. Это, кстати, вовсе не означает, что он ворует – мотивы у людей бывают самые разные. Но предположим, что этот конкретный специалист получает откаты при закупке материалов и услуг, а фирме об этом известно из достоверных источников. Вред для компании очевиден. Рассмотрим плюсы.

1. Специалист зарабатывает деньги, которые недоплачиваем ему компания.
2. Специалист мотивирован делать свою работу хорошо. Если он перестанет справляться, то его уволят, какая бы зарплата у него ни была. Если станет работать хуже – начальство, заинтересуется деталями.

Стоит ли увольнять такого сотрудника или лучше оставить ему возможность воровать? Или предупредить его, что нам все известно? Из трех возможных вариантов самым полезным является четвертый: следует частично закрыть возможность получать крупные откаты, то есть пресечь воровство, заметное в масштабах компании. Можно ввести систему тендеров на крупные заказы. Или явно указать поставщиков, у которых следует производить закупку. Но закрывать все лазейки нельзя. Когда ясна мотивация сотрудника, то вероятность его ухода (отрицательное событие в контексте стабильности компании) не высока. Не нужно и сообщать сотруднику, что он «под колпаком». Никакой пользы от этого не будет, а вот нервозность обстановки повысится. Такой сценарий годится только для начальника, который и сам не прочь «войти в долю». Нам же, поскольку мы обсуждаем процессы с точки зрения пользы для компании, важно повышение управляемости [2].

Отталкиваясь от сюжета этого незамысловатого примера, можно выделить несколько основных особенностей управления предприятием через попустительство.

Во-первых, это вопросы психологии управления. Мотивация воровством она более глубокая, т.к. содержит в себе элементы игры в секретность, наполняет кровь адреналином. Правильная схема оплаты труда на предприятии создаст у сотрудника ощущение, что он работает на себя. Но если он получает откат, то он абсолютно уверен, что он работает не на хозяина.

Если обратиться к вышерассмотренному примеру, то можно заметить, что когда, используя рычаги управления, руководитель ограничил сотруднику возможность получения откатов, в отношениях между ними появился элемент игры: руководство закрывает лазейки, работник ищет новые. Задача мотивации кадров – ключевая. Мотивировать, т.е. заинтересовать, заставить действовать ради цели (какой не всегда важно), значит оживить предприятие. Движение это

жизнь, а в бизнесе движение это рост. Иногда можно допустить потери от краж, чтобы добиться роста.

Во-вторых, при использовании методики важно попустительствовать воровству, а не давать на него разрешение. Игнорирование этой особенности может привести к обратному результату.

Третьей особенностью управления через попустительство – это контроль. Официальная индульгенция воровства это нонсенс для любого предприятия. Информация о ней развратит коллектив. Производительность труда упадет, начнется тотальное воровство и предприятие развалится. Если откаты невелики, лучше не делать ни каких движений. У сотрудника не будет причин прятаться, и он останется под контролем, а, значит, у руководителя в руках появятся новые нити управления.

Четвертая особенность вопрос стоимости. Не все действия в процессе управления предприятием легко оценить в деньгах. Если уволить сотрудника, проводящего рекламные мероприятия, поиск нового будет стоить определенную сумму, ее можно спрогнозировать. Оценить недополученную прибыль в период, когда предприятие не проводило рекламные акции – сложнее. Еще сложнее рассчитать, во что обойдется восстановление доли рынка, упущенной за этот период. Точно оценить объем откатов тоже не всегда возможно. Чтобы держать воруемого менеджера нужно, чтобы польза, которую он приносит предприятию, была больше того, что он может украсть. Выдав ему необходимые рычаги управления, компания делится с ним маленькой частью себя, но решает для бизнеса большую и важную задачу.

Многие воспринимают коррупцию как однозначное зло. Но это объективное явление бизнеса. Другая крайность, когда вопрос пущен на самотек, это тоже не лучший вариант. Нужно определиться, на каких рабочих местах коррупция допустима, а на каких нет, т.к., например, она влияет на облик предприятия, и выбирать персонал, исходя из его склонности к левым доходам. Менеджеры многих компаний добавляют в анкету косвенные вопросы, по которым можно определить склонность к воровству. Правильный подбор персонала придаст компании стабильность, а значит и удобство работы для клиентов.

Парадоксально, но зачастую использование концепции управления через попустительство обусловлено ошибками управления. Если руководителю определенного звена не выдают необходимых полномочий, он не может адекватно поощрять или наказывать своих сотрудников, не используя инструментов менеджмента попустительства.

В крупных компаниях со сложной организационной структурой происходит парадокс субординации, когда начальник, допускающий такое поведение своих подчиненных на пользу дела, в результате сам подпадает под подозрение. Так что метод попустительства воровству эффективен и безопасен, когда его применяют на верхних уровнях управления, если генеральный директор (а еще лучше – владелец бизнеса) знает всех ответственных сотрудников в лицо и лично держит их под контролем.

Особенно эффективно такая система используется в малом и среднем бизнесе, где верхний уровень управления является единственным значимым. Тем более, что крупные компании готовы тратить деньги на оптимизацию бизнес-процесс и сложных управленческих схем, а у малого бизнеса таких денег нет.

Как справедливо отмечают исследователи, занимающиеся проблемами применения менеджмента попустительства риски преследования по закону руководства, которое частично управляет предприятием таким нетрадиционным образом, отсутствуют. Менеджер не знает, что его махинации под контролем. Часто сложно доказать воровство менеджера, а доказать что руководство об этом знало, почти не возможно. Но даже если и знало, что это меняет. Руководство не получало от этого прямой материальной выгоды, а значит и доказывать что-то бессмысленно [2].

Список литературы:

1. Ушаков Д.Н. Большой толковый словарь современного русского языка [Текст] / Д.Н. Ушаков. - М.: Альфа-Принт, 2009. - 1248 с.
2. Мартынов, Д. Ворьё моё (управление попустительством) [Текст] / Д. Мартынов // Компьютерра. - 2008. - №32. - С. 42-44.

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКИМИ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ.

Рязанова Т.В.,

*Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

В обыденной жизни и в своей профессиональной деятельности человек постоянно имеет дело с рисками - с политическими, социальными, экономическими, финансовыми, коммерческими и т.д. Возможность отрицательной реализации риска - возникновения ущерба - заставляет отнестись очень серьезно к проблеме управления рисками.

Тем более, что с развитием общественного производства, сфера возникновения риска постоянно расширяется. В различных источниках, «риск» определяется как «возможность опасности» или как «действие наудачу в надежде на счастливый исход». Слово "риск" применительно к бизнесу может обозначать совершенно разные вещи. В частности, под риском может пониматься: потенциальная возможность (опасность) наступления вероятного события или совокупности событий, вызывающих определенный материальный ущерб; возможность недополучения прибыли или дохода.

Наиболее распространенное определение: «риск – это вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом.»[5]

Источником риска является наличие неопределенностей, сопровождающих процесс принятия решений, что проявляется в

невозможности прогнозирования тех или иных событий и соответствующих последствий.

Причины неопределенностей в предпринимательской деятельности условно можно разделить на три группы: 1) отсутствие необходимой информации, 2) случайные явления, 3) неизбежное в рыночной экономике противодействие конкурентов.

1) Незнание, т.е. неполнота, недостаточность информации или сведений об экономической среде, связанная с ее нестабильностью, и, как следствие, о будущем событии или предполагаемом результате предпринимаемых действий, необходимых для принятия решений. С другой стороны, данный фактор неопределенности может быть вызван квалификационными и методологическими ограничениями лица, принимающего решения.

2) Случайность, т.е. то будущее событие, которое в сходных условиях происходит неодинаково. Выход оборудования из строя, сбой при использовании новой технологии, изменения в спросе на нововведения, неожиданный срыв по их сбыту, прекращение снабжения и т.п. - все это относится к случайной причине. Противоположностью случайности является достоверное событие, которое всегда происходит.

3) Противодействие, т.е. неопределенность, обусловленная действиями конкурентов, конфликты между подрядчиком и заказчиком, нарушение договорных обязательств поставщиками, трудовые конфликты в коллективе, недобросовестная конкуренция и др.

Таким образом, неопределенности в предпринимательской деятельности создают расхождения между планируемыми и действительными результатами проводимых операций.

Обобщив все выше сказанное, можно дать следующее определение: **риск** — это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.[5]

Операционный риск возникает в силу действия как внутренних, так и внешних факторов. Он может быть вызван ошибками или несовершенством процессов, систем в организации, ошибками или недостаточной квалификацией персонала организации и т. д.

Коммерческий риск — это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или купленных предпринимателем. Коммерческий риск включает в себя: риск, связанный с реализацией товара (услуг) на рынке; также с транспортировкой товара (транспортный); риск, связанный с приемкой товара (услуг) покупателем; риск, связанный с платежеспособностью покупателя; риск форс-мажорных обстоятельств. Следует отметить тот факт, что в отечественной экономической литературе часто коммерческий риск отождествляется с предпринимательским риском, однако коммерческий риск — это один из видов предпринимательского риска.

Под финансовым понимается риск, возникающий при осуществлении

финансового предпринимательства или финансовых сделок, исходя из того, что в финансовом предпринимательстве в роли товара выступают либо валюта, либо ценные бумаги, либо денежные средства.

Поэтому, руководитель должен своевременно выявлять, оценивать риски и принимать эффективные решения по их минимизации.

Цель данной работы состоит в разработке методических подходов оценки влияния коммерческих рисков на хозяйственную деятельность организации.

Для этого необходимо реализовать следующие основные задачи:

1. Изучить определение понятий коммерческих рисков.
2. Предложить систему классификации коммерческих рисков.
3. Изучить методы оценки коммерческих рисков.
4. Разработать механизм снижения возможного ущерба наступления рисков ситуации.
5. Разработать методику организации системы управления финансовых и операционных рисков.
6. Дать оценку эффективности предлагаемой методики.

Объектом исследования выступают организации пищевой промышленности, осуществляющие хозяйственную деятельность на территории Российской Федерации.

Предметом – система оценки и управления коммерческими рисками организации.

В работе используются традиционные методы исследования: метод системного и сравнительного анализа, информационно-аналитический метод, метод сравнения и сопоставления, классификаций, группировок, экспертных оценок.

Информационная база для исследования: труды отечественных и зарубежных ученых; данные ГМЦ Госкомстата РФ; публичные материалы финансовой отчетности организаций; материалы электронных ресурсов; справочно-правовая информация.

В конечном итоге, управление рисками организации должно способствовать реализации общей стратегии ведения бизнеса. Предлагаемая методика позволит оценить, снизить риски организации и получить больше выгоды для предприятия в соотношении дохода и риска. Вопросы управления рисками и совершенствование подходов к их управлению рассматриваются в различных научных трудах. Финансовые риски предприятий как неизбежные спутники любой предпринимательской деятельности были признаны экономической наукой в 40-х годах XX в. Впервые эту проблему подняли американские ученые Дж. фон Нейман и О. Моргенштерн в книге "Теория игр и экономическое поведение". В трудах О. Моргенштейна и Дж. Неймана также были разработаны вопросы теории риска, отражающие взаимосвязь понятий «неопределенность» и «риск». В работе Ф. Найта «Риск, неопределенность и прибыль» впервые была высказана мысль о риске как количественной мере неопределенности. Отечественными учеными А.П. Альгиным, Б.А. Райзбергом были разработаны проблемы восприятия риска как сложного социально-экономического явления, имеющего множество противоречий. Исследования,

затрагивающие в той или иной степени проблему системного управления рисками организаций, проводились отечественными и зарубежными исследователями: А.Г.Бадаловой, С.М. Васиним, Ф. Джорион, А.С.Корезиным, А.А.Кудрявцевым, Е.Е.Куликовой, А.А. Лобановым, Э. Холмс, Г.В. Черновой, В.С. Шутовым.

Ввиду отсутствия полноценной методологии управления рисками, попытки менеджмента российских предприятий разработать механизмы управления рисками не дали эффективного результата.[1] А некоторые предприятия находятся только этапе осмысления необходимости управления рисками. Изучение зарубежного опыта управления рисками показало, что разработанные инструменты и технологии управления не могут быть полностью и однозначно использованы отечественными предприятиями и не приведут к ожидаемым результатам, поскольку ориентированы на иные, существенно отличающиеся от российских, условия хозяйствования.

Отечественными учеными, в качестве методов ограничения операционных рисков, как составляющих часть коммерческих, предлагается:

- разделение функций по проведению сделок, которые должны производиться сотрудниками отдельных независимых подразделений;
- создание контрольной среды, то есть наличие встроенной системы контроля в ежедневные операции;
- введение мер операционной, технической и физической безопасности (например, путем ограничения физического и логического доступа к информации с помощью шифрования, паролей и т.д.);
- разработка планов и сценариев действий в чрезвычайных ситуациях;
- определение приемлемого уровня операционных рисков;
- юридический контроль оформления операций (договоры и др.) [2]

Ряд других ученых предлагают создание базисной системы риск-менеджмента . В рамках системы предполагает следующие правила: нельзя рисковать многим ради малого; всегда существует вероятность нескольких решений проблемы; управлять рисками, которые действительно угрожают достижению поставленных целей и задач и т. д. [3]

Нами предлагается разработка системы определения матричного ожидания вероятности наступления рисков с учетом их тяжести, возникновением на каждом этапе реализации технологической цепи, обеспечивающей деятельность организации. Необходимо определить суммарную величину рисков, максимально возможный ущерб с учетом тяжести влияния динамики факторов внешней среды. В последствие, предложить методы элиминирования и диссипации рисков.

Выявить уровень экономической эффективности внедрения системы оценки и управления рисками с точки зрения максимизации финансовых ресурсов.

Список источников:

1. Бадалова А.Г. Методологический подход к разработке сбалансированной классификации рисков предприятия // Российское предпринимательство. — 2010.—№11Вып.3(172).—с. 92-99.
2. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков// Атмосфера, - 430с. 2010г.
3. Соколов Д.В. Базисная система риск-менеджмента организаций как основа построения частных систем управления рисками // Вопросы экономики и права. 2011. № 3. С. 132-134.
4. Альгин А.П. Риск в предпринимательстве. С.-П., 2006. - 340с.
5. Поляков Р.К. Развитие риск-менеджмента в предпринимательстве: концептуальный подход. 2004г.

**СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ФАКТОР
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ**

Сагдеева Т.Б., аспирант

*Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

На сегодняшний день сбалансированная система показателей применяется чаще всего как инструмент повышения мотивации сотрудников компании к труду. Однако, это не просто система контроля, оценки исполнения и улучшения процессов, оценки деятельности персонала, – это серьезнейший аналитический инструмент, внедрить который, в масштабах большой компании – долгосрочная и очень сложная задача, но который позволит руководству и менеджерам высшего звена получать желаемые результаты в условиях жесткой конкуренции, в которых сегодня работают все компании. Авторами (Д.Нортоном и Р.Капланом) за ССП закреплена четыре группы показателей, которые представляют классический вид BSC, внедрение коей на предприятии влечет за собой повышение его производительности и уровня мотивированности сотрудников. Также сбалансированная система показателей может использоваться и в другом аспекте – как основа инновационного развития компании.

Разработка, внедрение и реализация сбалансированной системы показателей требует от предприятия совершенствования используемых технологий. Так, например, при контроле над показателями в группах ССП (Финансы, Бизнес-процессы, Клиенты, Обучение и рост) требуется внедрение и освоение новых компьютерных технологий и программ, что существенно облегчает процесс внедрения сбалансированной системы показателей. 70% всех компаний, применяющих методику ССП, используют тот или иной программный продукт для автоматизации подготовки отчетов. Практически треть этих компаний (31%) использует готовые программные продукты, 43% компаний - программы собственной разработки (например, электронные таблицы или приложения на основе баз данных), и 23% используют и то, и

другое программное обеспечение. Данный фактор является толчком к развитию и поддержанию инновационности компании.

Таким образом, можно говорить о том, что BSC способствует развитию инновационного потенциала предприятия. Сбалансированная система показателей сама по себе является инновационной идеей, так как есть твердая уверенность, что пройдя через стадии научно-технического и инновационного циклов, она материализуется в инновацию, т.е. продукт [1]. Что касается инновации, то в широком же смысле инновация - синоним успешного развития социальной, экономической, образовательной, управленческой и других сфер на базе разнообразных нововведений. Инновация – это идея, которая приносит предполагаемую прибыль предприятию, а также новые инновационные идеи для дальнейшего удовлетворения потребностей клиентов [4]. Как известно, сбалансированная система показателей выстраивается на основе групп показателей, которые формируются в следующие блоки: Финансы, Бизнес-процессы, Клиенты, Персонал (Обучение и развитие). Сопоставляя данные определения, можно сделать вывод о том, что ССП влияет на развитие инновационной сферы предприятия.

Разработками и подготовкой проектов по сбалансированной системе показателей в Самаре и Самарской области занимается ГК «СТУ», которая является разработчиком системы бизнес-моделирования Business Studio.

Согласно рейтингу, проведенному Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ), основанного на интернет-голосовании широкой инновационной общественности было названо топ-50 самых инновационных компаний Самарской области, в которую входят и организации, внедрившие ССП.

Система бизнес-моделирования разработала и помогла внедрить систему сбалансированных показателей в таких организациях как Дорожное строительство «Альтком», филиал ОАО «РЖД» (13 место в рейтинге), КамАЗ (21 место в рейтинге), Объединенные телесистемы Комстар (22 место в рейтинге), Еврохим-сервис (26 место в рейтинге), Газпром инвест-ЮГ (28 место в рейтинге), ГМК «Норильский никель» (36 место в рейтинге), Северсталь-инфоком (37 место в рейтинге). Практика показывает, что предприятия Самарской области заботятся о своей инновационной репутации и для ее поддержания и развития внедряют сбалансированную систему показателей. Кроме того, ССП – это инструмент, представляющий компании возможность систематизировать и концентрировать свои усилия на выполнении долгосрочной стратегии, позволяющий эффективно управлять реализацией стратегии, используя будущее в качестве ресурса [1]. И успех будет зависеть от того, как компания будет использовать данный инструмент.

Инновационная деятельность компании является неотъемлемой ее частью, залогом успеха. Таким образом, инновационная активность организации должна находить отражение и в структуре ССП. Модифицируя классическую версию ССП, целесообразно ввести позицию Инновации, в которой необходимо определить показатели и цели, а также установить причинно-

следственные связи с показателями уже существующих групп. Ниже приведен перечень типичных показателей, используемых для группы Инновации:

- количество новых продуктов или услуг, произведенных компанией за определенное количество лет;
- отношение реализованных инновационных идей к общему числу выдвинутых идей;
- время, прошедшее с момента подачи идеи, до момента запуска инновационного проекта;
- научно-технический эффект.

Показатели инноваций выражают стратегические интересы компании, позволяя ввести инновации в бизнес-процессы и наладить отношения между теми, кто генерирует новые идеи, и управленческой командой, мотивируют персонал к инициативной работе, они помогают проанализировать способность организации к инновационным решениям и служат мерой успеха компании в этой области. Четко сформулированные цели делают сотрудников более предприимчивыми, побуждая их стремиться к выполнению поставленных задач. Каскадирование должно выполняться таким образом, чтобы показатели вышестоящего уровня интегрировали в себя показатели нижестоящего уровня. В итоге процесс реализации стратегии становится регулярной деятельностью всех подразделений компании, управляемой с помощью планирования, учета, контроля и анализа системы сбалансированных показателей, разрабатываемых на основе непосредственной связи со стратегией. Благодаря методу каскадирования инновационная активность предприятия будет повышаться по мере достижения поставленных целей и переходу к новым [3].

Сбалансированная система показателей, учитывающая факторы инновационного развития предприятия позволяет компании вести оперативное, тактическое и стратегическое управление предприятием; определять ряд необходимых показателей и получить их оптимальные значения; использовать систему как основу системы поддержки управленческих решений.

Сбалансированная система показателей, ориентированная на инновации, позволяет осуществлять оперативное, тактическое и стратегическое управление предприятием, а также помогает определить ряд необходимых показателей и получить их оптимальные значения и использовать систему как основу системы поддержки управленческих решений.

Создание данной системы сможет не только решить проблему измерения уровня активности инновационной деятельности предприятия, но и также будет способствовать проведению ее мониторинга, с целью выявления факторов, сдерживающих ее развитие и устранение данных факторов, за счет реализации соответствующих мероприятий, разрабатываемых в рамках системы.

BSC, являясь инструментом по реализации стратегии, будет способствовать активации инновационной деятельности предприятия, в случае возведения данного направления развития в ранг стратегии предприятия.

Список литературы

1. Каплан, Р.С., Нортон, Д.П. Использование Сбалансированной системы показателей как системы стратегического менеджмента/Harward Business Review. [Текст] /Р.С. Каплан, Д.П. Нортон// Пер с англ.- М.: Альпина Бизнес Букс. - 2006.
2. Каплан, Р.С., Нортон, Д.П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей [Текст] /Р.С. Каплан, Д.П. Нортон// Олимп-Бизнес. - 2005 г.
3. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент [Текст] /Р.А. Фатхутдинов// СПб.: Питер, - 2006.
4. Азгальдов, Г. Г., Костин, А. В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия [Текст] /Г.Г. Азгальдов, А.В. Костин// Экономические стратегии, 2008. — № 2(60). — С.162-164.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сомонова Н.С., аспирант

Государственный университет управления

Москва, Россия

В настоящее время все развитые и большинство развивающихся стран стоят на пути построения общества знаний и инновационной экономики – систем, основанных на знаниях. Источниками конкурентного преимущества становятся не ресурсы и дешевая рабочая сила, а информация, знания и идеи. Постоянное и непрерывное создание и реализация нововведений на сегодняшний день являются главным фактором успеха в конкурентной борьбе любого предприятия, региона и даже страны в целом.

Основными особенностями современной мировой экономики (новой экономики) являются: глобализация, динамичность, непрерывная и быстрая изменчивость, ужесточение конкуренции, сокращение жизненных циклов товаров, всевозрастающая скорость информационных потоков, быстрое устаревание идей и технологий, увеличивающаяся сложность входящих в её состав систем, возросшая роль знаний и интеллектуального капитала.

Инновационный процесс в сложившихся условиях претерпевает значительные изменения: это уже не простая линейная схема, как в 60-х гг. прошлого века, а сложная открытая сетевая интегрированная модель. Таким образом, при организации инновационной деятельности на предприятии важно учитывать следующие особенности инновационного процесса в новой экономике:

1) В современном мире инновации системны [2]. Они включают в себя не только изменения в различных направлениях (таких как стратегия, бизнес-

модель, организация и управление, процесс, технология, продукция, маркетинг и др.), но и изменения в их взаимосвязях [1].

2) Сегодня важны не столько технологические (научно-технические изобретения), сколько организационно-управленческие инновации, поскольку именно они способствуют росту конкурентоспособности и успеху компании на рынке.

3) Главным стратегическим ресурсом компании является её интеллектуальный капитал и нематериальные активы, т.е. люди и знания, которыми они обладают. Основной акцент должен быть сделан на сохранении и развитии скрытых знаний.

4) Крайне важно для предприятия отслеживать и учитывать в своей деятельности информацию из внешней среды, такую как появление новых технологий и других видов знаний.

5) Стремительно растет скорость инноваций, а их стимулирование становится основным фактором обеспечения конкурентоспособности.

6) Инновационные процессы обретают глобальный характер.

В настоящее время в России нововведения практически всегда отождествляются с технологическими инновациями. Нетехнологические инновации рассматриваются при этом как нечто второстепенное. Такая ситуация очень ограничивает возможности для инновационного развития российской промышленности. Организационно-управленческие инновации открывают перед предприятиями огромные перспективы, поскольку распространяются не только на производственную сферу (как технологические), но и на все остальные (система управления, организационная структура, экономическая деятельность, маркетинг и др.). Именно они позволили крупнейшим корпорациям, таким как General Electric, DuPont, Procter & Gamble, Visa, Linux и другим, обрести устойчивое конкурентное преимущество, максимально повысить производительность и стать абсолютными лидерами в своих отраслях. Огромным недостатком российских компаний по сравнению с зарубежными является недопонимание сути и роли нетехнологических инноваций в современных экономических условиях.

Вот, что говорит по этому поводу Г. Хеймел, работавший консультантом таких компаний, как Nokia, Shell, Nestlé и Microsoft: «Открытия в области менеджмента могут обеспечить компании первенство в конкурентной борьбе и принципиально изменить расстановку сил в отрасли. Возможности технологических и производственных инноваций намного скромнее» [3]. В рамках новой экономики знаний, ведущая роль отводится именно нетехнологическим или организационно-управленческим инновациям, поскольку инвесторы вкладывают деньги не в изобретения, а в новые бизнес-модели, благодаря которым идеи или технологии могут принести высокие прибыли [1].

Нетехнологические инновации по своей сути – это новое знание, позволяющее совершенствовать управленческие процедуры, изобретать и воплощать новые методы ведения бизнеса.

Таким образом, в настоящее время более инновационными предприятиями и, следовательно, более конкурентоспособными являются те, которые способны создавать, поддерживать и использовать знания самым эффективным образом. Предприятиям необходимо уделять основное внимание в своей инновационной деятельности разработке механизмов, позволяющих увеличивать, эффективно использовать и защищать знания, принадлежащие организации.

Помимо вышесказанного при построении стратегии инновационного развития промышленного предприятия важно учитывать также экологический фактор. Поэтому модернизация российской промышленности должна проводиться в рамках концепции устойчивого развития, то есть важно не только обеспечить повышение экономической эффективности, но и минимизировать негативное воздействие на окружающую среду. Это и должно стать основной задачей инновационного развития России. Оптимальным решением данного вопроса является использование наилучших доступных технологий - НДТ (в российском законодательстве - «наилучшие существующие технологии» - НСТ), позволяющих предотвратить или уменьшить негативное влияние человека на природу. Справочники по НДТ широко и успешно используются при регулировании техногенного воздействия на окружающую среду в Европе, США и ряде других стран. Данные справочники постоянно модифицируются в соответствии с передовыми и наиболее эффективными на сегодняшний день производственными процессами и оборудованием. Справочными документами не предписывается использование какой-либо одной технологии, а предлагается диапазон уровней выбросов/ сбросов, которые можно достичь путем применения различных наилучших технологий, имеющихся на рынке и оказывающих наименьшее воздействие на окружающую среду, с учетом технических особенностей и географического положения. К критериям НДТ, кроме соотношения издержек и выгод, также относятся: использование малоотходной технологии; применение веществ, в наименьшей степени опасных для человека и окружающей среды; возможность рециклинга используемых веществ; сроки внедрения НДТ; потребление и характер используемого сырья (включая воду); энергоэффективность и др.

Сейчас особое место на рынке занимает социально ответственный бизнес, который в полной мере осознает важность своего вклада в решение задач устойчивого экономического, социального и экологического развития и стремится к максимальной эффективности как в снижении негативных последствий своей деятельности, так и в оптимизации позитивного воздействия на общество. Такие компании внедряют эффективные и в то же время экологичные инновации и ориентируются в своей деятельности на концепцию устойчивого развития.

Продуманная политика социальной ответственности позволяет сократить операционные расходы (сокращение отходов, увеличение энергоэффективности), улучшить репутацию, увеличить уровень продаж и лояльность потребителей, повысить производительность и качество продукции, получить дополнительные конкурентные преимущества и создать новые

направления бизнеса (производство «зеленых» продуктов). Такие компании имеют различные государственные преференции, повышают удовлетворенность персонала и увеличивают стоимость бренда. Внедренные инновации, основанные на социальной ответственности, позволяют значительно увеличить прибыль. Компании, ведущие активную работу в данном направлении, могут быть интересны инвесторам, осуществляющим социально-ответственные инвестиции, при которых принимается во внимание социальная и экологическая деятельность компании. Помимо всего прочего, разрабатывая политику социальной ответственности, компания приобретает новые возможности для развития бизнеса. Поскольку существующие в регионе социальные и экологические проблемы можно превратить в преимущества для компании посредством создания новых продуктов, рынков и брендов.

На наш взгляд в экологическом аспекте социальной ответственности главный акцент должен быть сделан не на защите окружающей среды от последствий прогресса, а на проблеме поиска альтернатив существующих технологической, социально-экономической и политической систем как принципиально неэкологичных. Необходимо перейти от использования экологических ограничений к использованию экологически-альтернативных моделей в сферах технологий, экономики, социальной организации, политики и т.п.

Таким образом, основными направлениями развития промышленных предприятий в современных условиях должны стать: системные нетехнологические инновации, управление знаниями, социальная ответственность и внедрение экологичных производственных технологий.

Список литературы:

1. *Бычков В.А.* Инновационное развитие: процессы и результаты [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rair-info.ru/publication/publication1/>.
2. *Мицуаки Симагути.* Эпоха системных инноваций. Пер. с яп. М.Б. Черная – М., 2006. – 248 с.
3. *Хеймел Г.* Что есть что в управленческих инновациях. – Harvard Business Review (русское издание), март, 2006 г, стр. 60-73

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТСЖ И УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ

*Стерлягов С.П., к.т.н., доцент
Стерлягов А.С., аспирант, ассистент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

На сегодняшний день управление жилыми зданиями с помощью товариществ собственников жилья (ТСЖ) является перспективным

направлением развития реформы жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). ТСЖ позволяют улучшить качество работы ЖКХ.

Основная цель создания ТСЖ – обеспечение эффективного совместного управления и использования общего имущества, входящего в состав многоквартирного дома (ст. 135 ЖК РФ от 29.12.2004 № 188-ФЗ) [1, 2].

С развитием ТСЖ все большим интересом пользуются информационные разработки, предназначенные для поддержки их деятельности.

1. Информационные системы в работе ТСЖ и УК

Важнейшей задачей ТСЖ является стратегическое управление недвижимым имуществом. Грамотное стратегическое управление базируется на использовании единого хранилища данных, содержащего информацию об объектах недвижимости, состоянии коммуникаций, взносах жильцов и др. и строится на оперативном обмене информационными потоками, их накоплении, переработке, анализе, представлении для принятия адекватных управленческих решений. Инструментом для реализации задач управления являются современные технологии, позволяющие построить многоуровневую информационную систему (ИС) управления многоквартирными домами [2].

Информационная система ТСЖ должна в полной мере соответствовать масштабу не только внутренних задач по управлению многоквартирным домом, но и отвечать решению ряда стратегических внешних задач, связанных с созданием и поддержанием благоприятного имиджа управляющих компаний (УК).

Задачи УК, которые могут быть решены с использованием информационных технологий [1, 3]:

1. Заключение договоров о содержании и ремонте общего имущества в многоквартирном доме, об оказании коммунальных услуг и прочих договоров (ст. 137 пункт 1.1 ЖК). Проектируемая система может содержать полный комплект типовых документов, а также нормативную базу деятельности УК.

2. Определение сметы доходов и расходов на год, в том числе необходимых расходов на содержание и ремонт общего имущества в многоквартирном доме, затрат на капитальный ремонт и реконструкцию многоквартирного дома, специальных взносов и отчислений в резервный фонд, а также расходов на другие установленные цели (ст. 137 пункт 1.2 ЖК).

3. Определение размеров платежей и взносов для собственников помещений в многоквартирном доме в соответствии с их долей в праве общей собственности на общее имущество в многоквартирном доме (ст. 137 пункт 1.3 ЖК).

4. Планирование работ и услуг на определенный период и оказание жильцам дополнительных услуг (статья 137 пункт 1.4 ЖК).

Часть задач уже решается с использованием информационных технологий:

- Консалтинговая группа «Лекс» разработала ИС «Управление жилыми домами», готовые бизнес решения: «Бизнес-модель управляющей компании», «Отбор управляющих организаций», «Передача домов в управление», «ТСЖ: создание и организация деятельности» [4].
- В Татарстане в рамках Федеральной целевой программы «Электронная Россия» на 2002-2010 годы создана ИС управления ЖКХ [5].
- В Екатеринбурге одобрена программа создания единой дежурно-диспетчерской системы управления ЖКХ [6].

Но до сих пор недостаточно решенной остается задача ведения учета технического состояния жилых домов, коммуникаций и объектов инженерной инфраструктуры. На сегодняшний день учет технического состояния жилых домов и коммуникаций ведется на базе информационной технологии, технической составляющей которой являются контрольные датчики.

Системы управления ЖКХ, основанные на работе контрольных датчиков, не дают точную оперативную информацию о техническом состоянии коммуникаций, необходимую УК для принятия стратегических решений. Наиболее эффективным решением этой задачи является создание геоинформационной системы (ГИС), позволяющей своевременно контролировать отклонения от нормы (в режиме реального времени), проводить плановую замену выработавших свой срок коммуникаций, а также предупреждать аварийные ситуации.

2. Возможности технологий ГИС в решении задач ТСЖ и УК

Для ведения учета технического состояния жилых домов, коммуникаций и объектов инженерной инфраструктуры необходимо создание ГИС с подробным планом расположения коммуникаций в многоквартирном доме.

Сегодняшняя ситуация такова, что городские инженерные службы имеют эксплуатационные системы своих коммуникаций, позволяющие им следить за работой основных систем и принимать решения в случае возникновения аварий. Но все эти системы имеют различные **схематические** материалы, которые не имеют ничего общего с действительными координатами объектов инженерных сетей. Кроме того, каждая служба имеет представление только о своих коммуникациях и ничего не знает о расположении объектов других инженерных сетей. Таким образом, инженерные службы не могут использовать свои системы для контроля и управления сетями в полной мере. Для УК получение общей картины состояния инженерных коммуникаций также достаточно затруднено, что затрудняет планирование работы по эффективному управлению коммунальным хозяйством многоквартирного дома.

Основная идея проекта разработки ГИС для УК — создать новую систему учета технического состояния жилых домов, коммуникаций и объектов инженерной инфраструктуры. Работа этой системы будет основана на визуализации и пространственном анализе во взаимодействии с базами данных.

Такая система позволит службам получить точные координаты объектов инженерных сетей, их основные характеристики, информацию о взаимном расположении сетей различных типов, а также основные ориентиры на местности, например, для точного нахождения места аварии.

На основе графического представления инженерных сетей с привязкой к плану дома и атрибутивной базе данных службы эксплуатации сетей могут решать следующие задачи: получение справок и генерация отчетов об инженерных сетях; гидравлические расчеты тепловых, водопроводных сетей; наладочный расчет потребителей и расчет тепловых потерь; ведение архива, анализ и графическое отображение повреждений на сети; ведение оперативных журналов в диспетчерских службах; выдача рекомендаций по локализации аварийных ситуаций и ряд других задач прикладного технологического характера.

ГИС должна состоять из трех основных модулей:

1. Графическое представление инженерных сетей, подведенных к дому, с привязкой к плану территории, находящейся в собственности ТСЖ.
2. поэтажный план коммуникаций внутри дома.
3. Поквартирный план инженерных сетей на основе поэтажных планов и экспликаций помещений.

В таком составе система позволит планомерно производить замену выработавших свой срок коммуникаций, а также предупреждать аварийные ситуации, определяя ответственные организации и нормативные сроки их работ.

Повышение качества функционирования инженерных коммуникаций — важная проблема ТСЖ и управляющих компаний. Только из-за незнания точного расположения коммунальных сетей, а именно такая ситуация сложилась во многих городах России, происходят различные повреждения инженерной инфраструктуры. Таким образом, внедрение ГИС в области инженерных коммуникаций является прогрессивной и социально важной задачей. Создание ГИС для ведения учета технического состояния жилых домов, коммуникаций и объектов инженерной инфраструктуры — это перспективный проект, который позволит ТСЖ и УК сократить затраты на ремонт коммуникаций и объектов инженерной инфраструктуры.

Использование ГИС-технологий как интегрирующей основы позволит приступить к созданию информационной системы мониторинга состояния жилищного фонда, обеспечивающей решение следующих задач:

- обрабатывать результаты обследования технического состояния зданий;

- определять стоимостную оценку их физического и морального износа;
- прогнозировать изменения технического состояния отдельных конструктивных элементов и инженерного оборудования;
- прогнозировать старение объекта на протяжении его жизненного цикла и изменение стоимости ремонтных работ;
- определять потребность в ремонтных работах с учетом возмещения физического и морального износа;
- выполнять статистические выборки по жилищному фонду (год постройки, материал стен, степень износа, потребность в ремонтных работах и др.);
- рассчитывать восстановительную стоимость объекта на момент оценки;
- выполнять пространственный анализ результатов расчета;
- разрабатывать модели перспективного планирования управления техническим состоянием жилищного фонда;
- производить экономико-математическую оптимизацию выбранных моделей управления.

Только благодаря комплексному подходу в реализации проекта ГИС для УК можно надеяться на его успешное осуществление и на достижение социально-экономического эффекта.

Список литературы:

1. *Жилищный* Кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ.
2. *ЖКХ* и ТСЖ [Электронный ресурс] / Управление многоквартирным домом. Режим доступа: <http://youhouse.ru/dokument/>.
3. *Управляющая* компания [Электронный ресурс] / Управление многоквартирным домом. Режим доступа: <http://youhouse.ru/upravkomp/>.
4. *Управление* ЖКХ. Режим доступа: <http://www.lexgroup.ru/rus/municipal/>.
5. ИА REGNUM [Электронный ресурс] / Информационная система управления ЖКХ в Татарстане. Режим доступа: <http://www.regnum.ru/news/421709.html>.
6. *Электронная* система управления ЖКХ В Екатеринбурге [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.rupress.ru/news86269.html>.

ВИДЫ РЕСУРСОВ И ИХ РОЛЬ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Толысбаева М.Б., магистр экономики, преподаватель
КазИГЗУ, Республика Казахстан*

В современных условиях развития промышленных предприятий внимание акцентируется на автоматизации управления всех протекающих в нём процессов. За прошедшие годы на предприятиях были внедрены средства локальной автоматизации, функционально ориентированные на решение узкого круга задач управления конкретными технологическими процессами. С

другой стороны рынок информационных систем предлагает универсальные решения управления предприятием, в которых основной акцент сделан на финансовую сторону деятельности. В такой ситуации средства автоматизации управления оказываются не связанными, отсутствует промежуточное звено целостной системы управления предприятием.

Понятия технологии, принципов и методов управления объединяются в категории "модель управления". Под "моделью управления" следует понимать теоретически выстроенную целостную совокупность представлений о том, как должна выглядеть система управления, как должна воздействовать на объект управления, как должна адаптироваться к изменениям во внешней среде, чтобы управляемая организация могла добиваться поставленных целей, устойчиво развиваться и обеспечивать свою жизнеспособность.

Содержание функций управления включает: сбор информации о процессе; преобразование информации; выработка решения; превращение решения в команду; доведение команды до исполнителя. Функции управления промышленным предприятием и цехом, в частности состоят из: планирования, организации, регулирования, координирования, учета и контроля. Планирование состоит из процесса подготовки, обоснования и принятия решений, которые оформляются в виде планов развития производства. Решение данной задачи позволит достаточно детально регламентировать производство и управление на каждом производственном участке. С использованием данных оперативного учета станет возможным анализ ситуаций, складывающихся в ходе производства, и принятие решений по ликвидации сбоев, как в самом процессе производства, так и в материально-техническом снабжении.

Учет и контроль является важнейшей функцией управления, призванной постоянно давать информацию о действительном состоянии дел по выполнению плановых заданий. Контроль начинается с получения информации и действительном состоянии управляемого объекта и заканчивается принятием решений по внесению коррекции в систему управления.

Функции планирования и учёта в цикле управления являются самыми сложными и в то же время определяют остальные функции управления. Задачи, которые решаются при планировании, должны учитывать влияние множества факторов, зачастую случайных. Такие задачи сложны для решения, поэтому их упрощают, строят некоторую модель, максимально отражающую действительность и позволяющую решить задачу. Сложность функции учёта состоит в больших объемах информации, которую она порождает. То, как решаются задачи учета и планирования, определяет, как будут решаться задачи анализа, контроля и регулирования. Поэтому в дальнейшем акцентируем внимание на функциях планирования и учёта и задачах, которые при этом возникают.

Несмотря на то, что о функции управления любыми объектами одинаковы, конкретная их реализация значительно зависит от вида объекта.

Для производственного процесса функции управления конкретизируются в задачи и комплексы задач управления. Конкретным содержанием управления производственной деятельностью являются, в частности.

- выбор и обоснование производственной структуры предприятия, его производственной мощности, специализации цехов, организации участков, рабочих мест;

- определение состава оборудования с учетом его технико-экономических характеристик;

- организация технической подготовки и технического обслуживания производства;

- определение и управление кадровым составом предприятия;

- выбор и организация производства продукции исходя из интересов рыночных потребителей;

- получение в результате производства необходимого соотношения экономических результатов (прибыли и затрат);

- определение и организация рационального движения предметов труда, темпов выпуска и запуска в производство всей номенклатуры продукции;

- организация материально-технического снабжения производства исходя из его бесперебойного функционирования.

В общем задачи каждого производственного подразделения могут быть различными, но основная управленческая цель остается одной и той же для каждого из них безусловное выполнение заданий производственной программы выпуска продукции и достижение при этом минимальных затрат материалов, труда, времени и денежных средств.

После систематизация и обобщения опыта реализации функций планирования и учёта, были созданы методологии управления производством. В них решены конкретные задачи управления, реализующие те или иные функции для определенных видов и типов производственных процессов. Методологии управления непрерывным и дискретным производством отличаются друг от друга сильнее, чем управление мелко- и среднесерийным производством. Как правило, внимание разработчиков обоснованно акцентировано на задачах, реализующих функции планирования и учёта. Данные разработки были положены в основу создания типовых информационных систем управления производством. Рассмотрим наиболее современные подходы к построению систем управления дискретным производством.

Список литературы:

1. *Гришанов Г.М., Павлов О.В.* Исследование систем управления. Самара: СГАУ, 2005. - 128 с.
2. *Сухарев Н.О., Макарова Е.А.* Математические методы в производственном и операционном менеджменте. - Пенза: Изд-во ПГУ, 2003. - 32 с.
3. *Тигова Т.Н.* Микроэкономика: краткий курс лекций. – 3-е изд., стереотип. – К.:МАУП, 2003
4. *Яркина Т.В.* Основы экономики предприятия. – М., 2003 – 240 с.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА КРИЗИСА С ПРИМЕНЕНИЕМ КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

*Филькин С.П., аспирант
Государственный университет управления
Москва, Россия*

Антикризисные технологии включают в себя две составляющие: антикризисное управление (аналитику, планирование и решение организационных задач) и антикризисные коммуникации (взаимодействие с целевой аудиторией). Эти направления тесно взаимосвязаны и применяются одновременно, поэтому в литературе по связям с общественностью и менеджменту данные термины иногда могут употребляться как синонимы.

Существует три основных этапа антикризисного коммуникационного управления:

- 1) предварительный этап;
- 2) этап преодоления кризиса;
- 3) этап восстановления.

Предварительный этап — это подготовка к потенциальному кризису до момента его зарождения. Сложность кризисной ситуации заключается в ее новизне и динамичности: нарушается привычный ход вещей, ощущается острый дефицит времени, что затрудняет выработку качественного решения.

Прежде всего нужно идентифицировать и подвергнуть тщательному анализу все составляющие возможного кризиса, оценить риски. Оценка рисков предполагает ранжирование угроз по приоритетности их нейтрализации и выявление уязвимых мест. В результате разрабатываются потенциальные сценарии развития кризиса с учетом таких показателей, как: возможная причина кризиса, факторы, усиливающие кризис, факторы, смягчающие кризис, предположительный размах кризиса, предположительная продолжительность кризиса.

Поскольку специализированные органы государственной власти часто не уделяют должного внимания данной деятельности, возникает необходимость в создании специальной структуры или подразделения, которые будут отвечать за ее реализацию[3].

Одним из основных элементов подготовки к потенциальному кризису является информирование о рисках. Общественность должна быть подготовлена к кризисной ситуации, потому что затрагиваются ее интересы. Например, государство должно проинформировать население районов, где присутствует повышенная опасность природных катастроф, о наличии угрозы и тех действиях, которые необходимо предпринять. Правильно выстроенная коммуникация с внешней аудиторией на предварительном этапе позволяет не только уменьшить последствия кризиса, но и предотвратить шок и хаос, возникающие в информационном вакууме и трудно поддающиеся контролю.

Результатом же открытой политики становится доверие к организации в случае кризиса.

Важной составляющей предварительной подготовки является создание антикризисного плана, наличие которого позволит оперативно действовать в случае возникновения кризиса. Необходимо, чтобы он включал в себя не только набор мер по преодолению кризиса, но и конкретную информацию: списки необходимых контактов и каналов коммуникации. Обязательно должны быть четко описаны принципы взаимодействия с правительственными, общественными и другими заинтересованными организациями.

Руководство должно иметь доступ к плану и быть подготовлено к его реализации. Важно, чтобы план был не просто PR-документом, а прямым руководством к действию для всей организации, который необходимо постоянно модифицировать с учетом изменений во внешней и внутренней среде. По этой причине необходимо, чтобы он был утвержден и подписан высшими должностными лицами. В особенности это касается госструктур, функционирующих в жестких бюрократических рамках.

Необходимо создать антикризисную команду с вариантами замен и четко описанными ролями. Основные зоны ответственности должны быть заранее распределены между исполнителями или группами.

Антикризисное управление требует четко скоординированных усилий как в рамках одного ведомства, так и во взаимодействии с другими структурами. Именно поэтому следует устранить все организационные преграды заранее, пока они не стали непреодолимым препятствием в борьбе с кризисом[1, 2].

Этап преодоления кризиса

Наступление кризиса характеризуется следующими признаками:

- внезапность;
- дефицит информации;
- эскалация событий;
- потеря контроля;
- нарастание вмешательства внешних сил;
- паника;
- усиление внимания к объекту кризиса.

Рассмотрим ключевые принципы эффективных антикризисных коммуникаций на данном этапе и механизмы их применения.

1) Надежность источника информирования

В условиях дефицита времени и информации, которые становятся в период кризиса наиболее ценными ресурсами, важно суметь грамотно ими распорядиться. Чтобы достичь доминирования вашей информации над другими сообщениями, необходимо непрерывное информирование общественности.

2) Открытость информации

Это важнейший принцип антикризисных коммуникаций. Конфронтационный подход к прессе неприемлем. Если вы не будете открыты с прессой, то ее представители воспользуются альтернативными источниками информации.

3) говорите «одним голосом»

От лица организации должен выступать один человек. Это поможет избежать противоречий и несогласованности в подаче информации учитывается занимаемая должность, осведомленность в том или ином вопросе, авторитет, доверие общественности, умение выступать перед аудиторией.

4) Пресечение дезинформации

Лучше всего бороться со слухами профилактическими методами, предоставляя достоверную и непротиворечивую информацию. В случае их возникновения следует в первую очередь осуществить анализ масштаба, серьезности и возможного ущерба от слухов, а также определить причины, мотивы, источники и наличие распространителей данной информации. Затем необходимо собрать все данные по вопросу, вплоть до технических нюансов, подобрать авторитетных ньюсмейкеров и предоставить аудитории достоверные и логичные сведения. Особое внимание следует уделить Интернету, в частности блогам, онлайн-сообществам и форумам — именно они в период кризиса часто становятся источником слухов и намеренной дезинформации.

Этап восстановления

Роль данного этапа нельзя приуменьшать. При наличии ошибок в этот период кризис может возродиться и перейти на новую стадию. Стратегия восстановления после кризиса представляет собой комплекс действий.

На уровне антикризисного управления требуется прежде всего проанализировать причины недавнего кризиса, реакцию на него и его последствия, а затем, учитывая опыт недавнего кризиса, успехи и ошибки в его преодолении, внести изменения в антикризисный план. При необходимости следует усовершенствовать стратегию и тактику организации для предотвращения возникновения кризисных ситуаций в будущем.

Огромную роль в этот период играют антикризисные коммуникации. От представленных результатов преодоления кризиса будет зависеть, что он оставит после себя: ощущение успеха или поражения.

На финальном этапе необходимо урегулировать взаимоотношения со всеми сторонами, пострадавшими от кризиса. Если установлено, что кризис произошел по вине организации, нужно признать ответственность и принести извинения.

Необходимо представить общественности результаты расследования кризиса. Ситуация должна быть для всех ясной и понятной, что позволит избежать дальнейших спекуляций на эту тему.

Следует предъявить отчет о действиях, которые были предприняты для преодоления кризиса, при этом расставив акценты так, чтобы не оставалось сомнений: было сделано все возможное.

Успешно проведенная антикризисная кампания благоприятно отражается на репутации.

Чтобы больше не возвращаться к кризисной ситуации, важно не только поставить точку в этом вопросе, но и, образно говоря, перевернуть страницу. Желательно рассказать о целях, стоящих перед организацией после преодоления кризиса, и сформулировать стратегию дальнейшего развития.

Таким образом, можно вовремя перенаправить в нужное русло интерес общественности к организации, сохранившийся после кризиса. Целесообразно созвать крупную пресс-конференцию, чтобы успех организации стал заметным событием.

Антикризисные коммуникации, которые, как правило, рассматриваются в качестве одного из направлений связей с общественностью, необходимо использовать только в совокупности с управленческими механизмами, поскольку противостояние кризисной ситуации невозможно без создания особой организационной структуры. Решающее значение имеет этап подготовки к кризису. Антикризисный план, четко обозначающий круг полномочий ответственных лиц, должен быть согласован и подписан на всех уровнях заранее.

Список литературы:

1. *Питерс Т.* Представьте себе! — СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2005.
2. *Altheide D.L.* (2002). *Creating Fear: News and the Construction of Crisis.* Aldine Transaction.
3. *Блэк С.* Паблик Рилейшнз. — М.: Сирин, 2002. — 202 с.

ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Чаплина А.Н., д.э.н., зав. кафедрой менеджмента;
Герасимова Е.А., к.э.н., доцент
Красноярский государственный торгово-экономический институт
Красноярск, Россия*

Интенсивные темпы развития сетевого формата торговли обуславливают формирование конкурентной бизнес-среды в данном сегменте потребительского рынка. Система обеспечения конкурентоспособности сетевых торговых предприятий состоит из набора механизмообразующих элементов, которые являются сложными объектами, определенным образом взаимосвязанных между собой. Степень агрегированности этих элементов предопределяет устойчивость и эффективность функционирования всей системы.

В такой ситуации необходим механизм выявления взаимосвязей факторов, инструментов и методов, обеспечивающих конкурентоспособность объектов в условиях обостряющейся конкуренции. Объективными предпосылками для углубленного исследования факторов и инструментов, оказывающих влияние на конкурентоспособность сетевых торговых предприятий, в современных условиях являются:

- изменение потребительского поведения;
- интенсивное развитие рынка сетевой торговли в регионе;

- необходимость увязки текущих и стратегических задач каждого предприятия с потенциальными возможностями потребительского рынка;
- развитие межрегиональных торгово-экономических связей;
- ожидание прихода национальных и иностранных сетевых операторов.

Инструментарий обеспечения конкурентоспособности представляет собой совокупность различных методов и инструментов, позволяющих формировать и развивать конкурентоспособность сетевых торговых предприятий.

Реализация методов управления предполагает использование комплекса определенных инструментов. Объективно эти инструменты определяются внешней средой функционирования (рис. 1).

Выделяют две группы методов, при помощи которых возможно воздействовать на процесс обеспечения конкурентоспособности сетевого предприятия: методы прямого и косвенного (непрямого) воздействия.

Методы косвенного воздействия:

Правовые инструменты играют главенствующую роль. К инструментам правового регулирования можно отнести: разработку, принятие и издание нормативно-правовых актов в поддержку местных торговых сетей; совершенствование системы государственного контроля; принятие государственных программ; систему реализации и соблюдения законодательства; антимонопольную политику; разработку механизма защиты местных торговых сетей в условиях усиления межрегиональных связей.

Инструменты административного регулирования относятся к группе прямого регулирования и включают в себя: регистрацию; лицензирование отдельных видов деятельности; применение системы санкций за нарушение в сфере торговой деятельности; ведение административных мер (изъятий ограничительного характера); определение правового поля государственного вмешательства в сегмент сетевой торговли; создание инфраструктуры потребительского рынка [3].

Экономические инструменты (регуляторы) представляют собой блок экономических методов государственного управления сферой торговли, в том числе и сетевого формата. Совокупность инструментов экономического регулирования включает в себя следующие группы инструментов:

- активно-структурные (государственная поддержка и финансирование сетевых торговых предприятий, использование на льготных условиях торговыми сетями объектов недвижимого имущества; прямое проектное финансирование деятельности, участие в уставном капитале региональных органов власти);
- фискально-структурные инструменты, т.е. инструменты бюджетно-налоговой политики (назначение и дифференциация налоговых ставок; дотации, субсидии, бюджетные ссуды; амортизационная политика).

- монетарные инструменты, т.е. инструменты кредитно-денежной политики [1].

Методы прямого воздействия представляют собой комплекс специализированных инструментов, направленных на обеспечение качественного развития сетевых торговых предприятий:

Бенчмаркинг. Представляет собой механизм сравнительного анализа эффективности работы торговой сети с показателями других, более успешных сетей. Бенчмаркинг развивает анализ конкурентоспособности, который ограничивается изучением конкурентов - их продукции, затрат и технологий, характеристик, экономических и финансовых показателей, отношений с клиентами и поставщиками.

Мерчендайзинг. Характеризует комплекс мероприятий, направленный на увеличение объемов продаж в розничной торговой сети. Он развивает популярность марок путем воздействия на потребителя и заключается в проведении специальных работ по размещению и выкладке товара, оформлению мест продаж, и созданию эффективного запаса.

Франчайзинг. Представляет форму предпринимательства, основанную на системе взаимоотношений, закрепленных рядом соглашений, при которых одна сторона (франчайзер) предоставляет возмездное право реализовывать товары торговой сети (франчайзи), способствуя тем самым расширению рынка сбыта.

Public Relations (PR). Является инструментом управленческой деятельности и состоит из двух основных составляющих: искусства управления информационными потоками с наукой балансировки и оптимизации интересов сетевого торгового предприятия и целевых групп социальной среды.

Брендинг. Представляет процесс присвоения марки товару (бренда), посредством которого торговая сеть выделяет своё предложение товара на фоне предложений конкурентов.

Private label. Характеризует торговую марку, принадлежащую сети. Существует два варианта использования: 1) это когда в качестве private label используется собственно имя сети; 2) когда используется любое другое название, однако, в этом случае, как правило, на упаковке указывается, что данная продукция произведена специально для данной торговой сети.

Обеспечение конкурентоспособности местных торговых сетей должно осуществляться при помощи административных рычагов воздействия местных органов власти: создание финансово-экономических предпосылок развития здоровой конкуренции на рынке сетевой торговли через функционирование кредитных учреждений, бюджетное финансирование различных социально-ориентированных проектов сетевых предприятий, предложения новых схем использования целевых кредитов; более широкая и глубокая интеграция торговых структур с местными предприятиями агропромышленного комплекса и финансовыми организациями; создание условий для нормального протекания инвестиционных процессов; упорядочение и систематизация регионального налогообложения; снижение информационных барьеров [2].

В условиях конкурентного потребительского рынка для сетевых торговых предприятий вопросы выявления факторов и инструментов, обеспечивающих конкурентоспособность, обуславливают особую актуальность и практическую значимость. На основе данных переменных происходит формирование стратегического поведения, направленное на обеспечение и поддержание конкурентных преимуществ.

Список литературы:

1. 7 НОТ менеджмента. Настольная книга руководителя под ре. В.В. Кондратьева. - 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2008. – 976 с. – (7 нот менеджмента).

2. Чаплина А.Н., Максименко И.А. Механизм обеспечения конкурентоспособности сетевых розничных торговых предприятий монография: Краснояр. гос. ун-т. – Красноярск, 2008 – 215 с.

3. Чаплина А.Н., Герасимова Е.А. Формирование стратегии комплексного развития предпринимательской структуры: Монография: Красноярский государственный торгово - экономический институт.-Красноярск, 2009. – 218 с.

**СИСТЕМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
САМОРЕГУЛИРУЕМОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Шестерикова Я.В., аспирант

*Ивановского государственного архитектурно-строительного университета
Иваново, Россия*

С 1 января 2009 года в соответствии с Федеральным законом № 148-ФЗ от 22 июля 2008 года «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и другие законодательные акты Российской Федерации»[1], действующее ранее в качестве механизма государственного регулирования строительной отрасли лицензирование было отменено. С 1 января 2010 года только свидетельство о допуске, выданное саморегулируемой организацией дает право на ведение работ. Саморегулирование призвано служить интересам повышения качества и безопасности строительства, поэтому, прежде всего оно нацелено на предотвращение причинения ущерба вследствие недостатков работ, оказывающих влияние на безопасность объектов капитального строительства и выполняемых участниками саморегулируемых организаций (СРО), а также на повышение качества строительства, реконструкции и капитального ремонта объектов капитального строительства.

В целом идея замены лицензирования на саморегулирование представителями строительной отрасли получила поддержку. При этом были выдвинуты конструктивные предложения, направленные на повышение практической эффективности этого института. В частности, было предложено

создать саморегулируемые организации с сертификационной системой менеджмента качества строительных услуг. Также предлагалось ввести обязательное страхование строительной деятельности[2]. И та и другая мера воздействия вполне резонна, и поэтому обе они были задействованы законодателем. В то же время обязательность их наличия у членов СРО поставлена в зависимость от усмотрения самих СРО. Вот, к примеру, сертификация. Она представляет собой форму последующего контроля. Наличие у хозяйствующего субъекта сертификата документально подтверждает соответствие созданной им продукции всем предъявляемым требованиям. В целом сертификация осуществляется в рамках технического регулирования, выступающего разновидностью государственного регулирования. Однако в ее регламентации велика роль саморегулирования. Так, правилами саморегулирования конкретных СРО могут устанавливаться требования об обязательном наличии у членов СРО сертификатов соответствия работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов, а также сертификатов системы управления качеством. Существенно важно, чтобы вышеназванные сертификаты соответствовали серии стандартов ИСО, о которых следует сказать особо. Согласно Федеральному закону от 27.12.2002 N 184-ФЗ «О техническом регулировании» стандарт — это документ, который устанавливает обязательные правила и характеристики производства продукции, а также ее эксплуатации, переработки, хранения, реализации и утилизации. Аббревиатура «ИСО» обозначает сокращенное название Международной организации по стандартизации (International Organization for Standardization или ISO). Сертификат, соответствующий вышеназванному стандарту, подтверждает, что его обладатель имеет квалификацию и опыт выполнения сертифицируемых работ. Он подтверждает также, что производственный процесс выполнения таких работ, а также их конечный результат соответствуют международным стандартам[3]. Полное название стандарта ISO звучит так: Международный стандарт ISO 9000:2005 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». Его российским аналогом является Национальный стандарт Российской Федерации ГОСТ Р ИСО 9000-2008 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». Он подготовлен на основе аутентичного перевода вышеназванного Международного стандарта ISO 9000:2005 и полностью идентичен ему. Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 18.12.2008 N 470-ст «Об утверждении Национального стандарта» <10> ГОСТ Р ИСО 9000-2008 утвержден и введен для добровольного применения. Соответствие сертификатов вышеназванному Стандарту является обязательным условием для поставок за рубеж создаваемой их обладателями продукции. В сфере строительства такие сертификаты дают их обладателям преимущества при участии в строительных тендерах, являющихся формой проведения подрядных торгов, то есть соревнованиях представленных претендентами ofert на получение заказа на выполнение работ для федеральных государственных нужд. Без вышеназванного сертификата претенденту невозможно выиграть

такой тендер и получить государственный заказ, финансируемый за счет средств федерального бюджета. К преимуществам наличия сертификатов относят также получение более выгодных условий страхования и кредитования, снижение рисков в процессе производства, возможность повышения эффективности работы управленческого аппарата.

Однако на практике наличие сертификатов не привело к реальному контролю за качеством на этапе создания продукции. Более того, контроль стал номинальным, превратившись, по сути, в покупку права продавать товар[4]. В подобных рассуждениях есть резон, поскольку любой, самый престижный сертификат — это всего лишь документ, который сам по себе не способен организовать повседневную и конкретную деятельность по созданию высококачественной продукции.

Что касается страхования риска имущественной ответственности, то оно является добровольным, поскольку закона об обязательном страховании ответственности за нарушение требований качества и безопасности строительной деятельности не существует.

Однако, на данный момент, вступающие в саморегулируемые организации предприятия вне зависимости от их размера с учетом наличия страховки должны перевести в резервный фонд СРО триста тысяч рублей, если ее нет, то один миллион. Для СРО, объединяющей инженерные или проектные организации, такая сумма составит сто пятьдесят тысяч с каждого. Можно вносить сумму частично, но допуск организации получают только после полной оплаты. Страховые взносы дифференцированы в зависимости от объемов деятельности каждой компании. Потери можно компенсировать за счет страхового полиса, а затем в случае недостаточности средств за счет компенсационного фонда. Но здесь у хозяйствующих субъектов возникают дополнительные проблемы. Во-первых, им надо проявить осмотрительность при выборе партнера (страховщика), которому придется стабильно и ритмично платить страховые платежи. Во-вторых, надо передать страховщику необходимую документацию: отчет о своем финансовом состоянии, расшифровку задолженности и т.п., на основании которых страховщик оценит риск и рассчитает сумму страховой выплаты. Немаловажное значение имеет психологический аспект, поскольку, осуществляя все это, страхователю (инженерной, либо проектной, либо подрядной, либо иной организации) придется мысленно допускать, что принятые им перед партнерами обязательства будут им сорваны, что не способствует целевой направленности на достижение конечного результата. Кроме того, в случае наступления страхового случая ему придется собирать необходимую документацию для получения страховой выплаты. Причем практика свидетельствует, что своевременно и в полном объеме страховые выплаты получить, как правило, не удается.

Тем самым, установлены достаточно высокие барьеры для вступления в СРО, что не позволяет малым предприятиям вступать в эти организации для получения всесторонней помощи в развитии бизнеса.

Так, многие эксперты говорят о том, что существует вероятность, что не малому количеству мелких фирм придется попросту проститься со стройотраслью.

В целях уменьшения расходов членов СРО, применяющих упрощенную систему налогообложения, разрабатываются поправки в Налоговый кодекс РФ в части отнесения к расходам вступительных, членских и целевых взносов, уплачиваемых в соответствии с Законом «О саморегулируемых организациях». В настоящее время организации, применяющие упрощенную систему налогообложения «Доходы, уменьшенные на величину расходов», не вправе уменьшать налоговую базу на сумму взносов, поскольку такие расходы прямо не упомянуты в соответствующем перечне (письмо Министерства финансов РФ от 15.07.2009 N 03-11-06/2/126).

Представляется целесообразным, чтобы размер взноса в компенсационный фонд СРО был бы дифференцированным. В настоящее время он единый для крупных строительных организаций, ведущих масштабные строительные работы, и для небольших предприятий (в том числе индивидуальных предпринимателей), выполняющих лишь сопутствующие строительству функции. Необходимо, чтобы размер таких взносов зависел бы от объема выполняемых каждым из них строительно-монтажных работ, а соответственно, от размера их прибыли.

Раздел 4. МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

ПУТИ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Аналбаева Н.Г., преподаватель
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

В последние годы вопросами создания надежной финансовой системы и проведения государственной финансовой политики посвящается значительное количество публикаций. Однако единства по теоретическим аспектам этого вопроса не достигнуто. Целью исследования является раскрытие сущности и развитие современной финансовой системы в рыночной экономике. После того, как создана надежная финансовая система, могут развиваться рынки денег и капитала, особенно первичный и вторичный рынки национальных государственных ценных бумаг.

В юридическом смысле под финансовой системой понимается совокупность финансовых учреждений государства (финансовое ведомство и его подразделения, налоговые органы, государственные банки, государственные страховые компании). Финансовая система Республики Казахстан носит рыночный характер и обычно состоит из пяти звеньев: государственный бюджет, местные финансы, специальные фонды, финансы государственных банков, финансы государственных предприятий и корпораций.

По мнению многих экспертов, Казахстан уже преодолел наиболее болезненный после достижения финансовой стабилизации пик структурных экономических преобразований и добился заметных успехов, реализуя собственную стратегию и, тактику экономических реформ. В Казахстане за 20 лет независимости полностью изменилась система экономических и социальных отношений. Со времени начала в 1994 году глобальных экономических реформ в значительной мере достигнута финансовая стабилизация, близится к завершению приватизация всей государственной собственности, наметился подъем производства. Произошли практически полная либерализация цен и отмена большинства ограничений в сфере внешней торговли.

В рыночных отношениях функционирование экономики товарно-денежные отношения регулируются государством в гораздо меньшей степени. Основные регуляторы — спрос и предложение товаров, работ, услуг. Вне товарных отношений финансы существовать не могут. Только при обмене произведенных товаров, услуг, их реализации за определенный денежный эквивалент у товаропроизводителей образуется денежная выручка. Из выручки

от реализации продукции, работ, услуг должны быть выделены соответствующие фонды денежных средств, которые направляются на возмещение израсходованных средств производства, оплату труда. А стоимость прибавочного продукта должна быть распределена на части, удовлетворяющие экономическим интересам всех участников общественного производства, воспроизводственной сферы, нетрудоспособных членов общества, для создания страховых фондов и ресурсов.

Для осуществления переориентации экономики необходимы крупные финансовые вложения, поэтому важными проблемами являются изыскание источников структурных преобразований, определение соотношения между средствами государства в виде бюджетных ассигнований и собственными средствами предприятий. Государственный бюджет является инструментом осуществления государственной политики и основным источником денежных средств для реализации намеченных программ. Формирование доходной части имеет в настоящее время немало проблем, поэтому частые корректировки налогового законодательства, усугубляющие положение предприятий, негативным образом влияют на процесс производства, а значит, на состояние госбюджета. Важным вопросом при составлении госбюджета являются направления расходования бюджетных средств, связанные с проведением финансово-бюджетной политики. На уровне микроэкономики структуру финансовой системы составляют первичные финансы – на предприятиях и в домашних хозяйствах. Их финансовая деятельность включает два момента: образование денежных средств (что происходит посредством начального распределения доходов) и расходование таких средств. Доходы и расходы балансируются (уравновешиваются) следующим образом. На предприятиях состояние финансов отражается в счете прибылей и убытков (затрат). В домашнем хозяйстве полученные доходы (от использования факторов производства) сопоставляются с расходами (затратами на текущее потребление и сбережения). Первичные финансы на уровне макроэкономики служат базой вторичных финансов государства. Они образуются в результате последующего распределения (или перераспределения) доходов главным образом с помощью налогов. Общественные финансы играют важную роль в росте государственного потребления, которое создает дополнительный спрос, расширяет внутренний рынок.

Одной из актуальнейших и принципиально важных проблем сегодня является укрепление финансовой системы и обеспечение выхода национальной экономики на траекторию роста и социального развития. Это требует консолидации усилий как государственного аппарата, так и всей общественности, интеллектуального потенциала ученых и целенаправленной энергии предпринимателей. Именно от общих усилий и результативных действий зависит предоставление необратимости тем позитивным сдвигам, которые впервые достигнуты на пути стабилизации экономики и выхода ее из кризиса.

Перспективы развития финансовой системы на этапе рыночного построения экономики и пути ее кадрового и профессионального обеспечения должны рассматриваться в контексте их роли и влияния на функционирование нашего общества. Они создают тесное переплетение специфических финансовых сфер, как то – бюджет, казначейство, налогообложение, социальная защита, банковское дело или кредит, если и будут доведены даже до идеального состояния, не могут позитивно влиять на экономику, поскольку это отдельные звенья единой цепи. Их необходимо усовершенствовать одновременно.

Такой подход к решению назревших проблем требует концентрации внимания в разрезе двух плоскостей: оценки совершенствования имеющейся в наличии финансовой системы и механизмов ее функционирования соответственно современных нужд и оценки профессионализма персонала финансовых служб и их способности к реализации этих заданий. Ведь учреждения финансовой системы – это не абстрактные формирования, они представлены людьми, которые на своих плечах несут нелегкую ношу современных финансовых проблем. Только профессионализм и ответственность – залог успеха в формировании управления финансами и повышении эффективности влияния финансовой системы на социально-экономическое развитие общества.

Под конец хотелось бы сделать личные выводы по данной работе:

Главная проблема в финансовой сфере, по моему мнению, заключается в том, что количественный рост доходной части бюджета Казахстана и всех других важных финансовых показателей достигается за счет падения курса тенге по отношению к доллару и за счет доходов от нефтедобывающей промышленности, что может привести к глубокому экономическому спаду, так как вся финансово-экономическая система зависит от котировки данного сырья на мировом рынке;

В Казахстане все еще так и не развита система кредитования малого бизнеса. Данная сфера экономики очень важна в рыночной экономике, так как на примере развитых стран видно, что она составляет большую часть ВВП. Сельское хозяйство после развала СССР оказалась в тяжелом положении, поэтому приоритетной задачей государства на данный момент заключается в кредитовании через банки второго уровня данной отрасли.

В Казахстане уже началось развитие таких важных финансовых инструментов как кредит, депозит и лизинг. В условиях рыночной экономики их роль заключается в ускорении формирования начального капитала, что очень важно в Казахстане, где ощущается нехватка в инвестициях.

Финансовый контроль в Казахстане осуществляют финансовая полиция и Министерство Финансов. На данный момент нормативно-правовая база касающиеся финансовых отношений все еще реформируется, но уже сложившихся положений достаточно для регулирования финансовых процессов в Республики Казахстан.

На сегодняшний день остро стоит вопрос о профиците государственного бюджета. Это говорит о плохо продуманной стратегии расходования средств. Кроме того, несмотря на многократные повышения заработной платы работникам бюджетной сферы, в нашей республике по-прежнему сильна дифференциация денежных доходов населения. Урегулирование этого вопроса в будущем может привести к увеличению налоговых поступлений в бюджет РК.

Приоритетной задачей Республики Казахстан на сегодняшний день является, на мой взгляд, урегулирование вышеназванных проблем.

Список литературы:

- 1. Стратегия развития 2030*
- 2. Послание президента Республики Казахстан народу Казахстана.*
- 3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. Учебное пособие.*
- 4. Закон Республики Казахстан «О республиканском бюджете на 2011 – 2013 годы» от 29 ноября 2010 года № 357-IV.*

МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИ IPO.

*Асланов М.А., магистр менеджмента
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Заочный финансово-экономический институт
Москва, Россия*

История проведения IPO компаниями на территории России сравнительно молода и не имеет большого опыта. Однако, и в нашей стране, за довольно не большой период, можно наблюдать примеры успешных и провальных IPO.

Рассматривая цели и последствия проведения IPO, в том числе на компаниях, которые успешно прошли этот этап своего развития, нужно отметить как плюсы, так и минусы проведения: с одной стороны, это выгодная процедура, т. к. информация о спросе на инвестиции раскрывается сразу большому количеству потенциальных инвесторов, которые затем формируют предложение на конкурсной основе. С другой стороны, участие публичного инвестора в прибыли влечет за собой значительное увеличение налогового бремени и существенные затраты, направленные на повышение информационной открытости компании. При этом привлечение аналогичных средств на основе операций частного характера (таких как, например, частные размещения или получение кредита) чревато отсутствием конкурсного подхода, и в итоге привлекаемые деньги также могут оказаться заметно «дороже», чем при проведении IPO. Кроме того, IPO предпочтительнее, если компании нужны большие средства на длительное время, ведь частное привлечение значительных сумм создает для кредитора (инвестора) слишком большие риски, которые оплачиваются заемщиком за счет повышения

стоимости заимствований. В то время как при помощи IPO можно обеспечить повышение кредитного рейтинга компании и снижение стоимости заимствований, а также дополнительную возможность финансирования в будущем. Таким образом, можно сказать, что преимуществ у IPO больше, чем ограничений.

Основными целями проведения IPO можно выделить:

1. Привлечение капитала в компанию: проведение IPO позволяет компании получить доступ к капиталу гораздо большего круга инвесторов.
2. Наличие акций, торгуемых на рынке капитала дает наиболее объективную оценку стоимости компании, которая может использоваться как инструмент оценки деятельности и мотивации менеджеров, или ориентир для сделок слияния и поглощения.
3. Учредители компании получают возможность продать все или часть своих акций и тем самым капитализировать ожидаемые будущие доходы компании.
4. Ликвидность капитала учредителей после проведения IPO также резко повышается, например, банки гораздо охотнее выдают кредиты под залог акций котируемых (публичных) компаний чем закрытых (частных) компаний.

В российских реалиях наличие большого количества инвесторов после проведения IPO служит также в некоторой степени защитой от противоправных действий государства и потенциальных рейдеров.

После проведения IPO компания становится публичной, отчетность — ясной и прозрачной, что является приоритетом большинства компаний.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно предположить, что для более правильного и точного управления организацией, при проведении IPO, можно пользоваться методами и механизмами финансового управления организацией, так как это система управления финансами, предназначенная для организации взаимодействия финансовых отношений и фондов денежных средств с целью эффективного их воздействия.

Рассматривая вопрос о том, что нужно делать, чтобы эффективно управлять организацией выводим необходимые методы анализа финансового состояния:

1. Финансовый анализ хозяйственной деятельности — занятие довольно сложное, требующее привлечения многих финансовых показателей. Финансовое состояние предприятия диагностируется на основе системы показателей, отражающих наличие, размещение, использование, движение денежных средств предприятия. Однако сами по себе показатели не дают полного представления о состоянии бизнеса. Важны их взаимосвязи с другими показателями или их изменения в течение какого-либо периода. Общепринятая

методика оценки включает горизонтальный, вертикальный, трендовый анализ, метод финансовых коэффициентов, а также сравнительный и факторный анализ.

2. Метод процентных соотношений. Существует две разновидности метода:

Горизонтальный или временной анализ основан на сопоставимости соответствующих позиций финансовых отчетов нескольких периодов, т.е. на сколько изменились данные финансового отчёта по сравнению с предшествующим периодом.

Вертикальный анализ выявляет процентные соотношения данных финансовых отчётов к итоговым показателям. Вертикальный анализ полезен для сравнения важности отдельной группы средств или их источников для деятельности предприятия.

3. Пропорциональный анализ в отличие от метода процентных соотношений может использовать данные различных финансовых отчётов.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что при проведении IPO используются те же методы и механизмы что и при обычном управлении финансами организации, но и в месте с тем организация ставшая публичной обязана не только пользоваться этими методами для эффективного управления, но и соответствуя статусу публичной предоставлять такие отчеты в свободном доступе для своих акционеров.

На мой взгляд, основное отличие механизмов финансового управления при IPO, это открытость или публичность всех этих механизмов управления, так как важной задачей становления публичной организацией является завоевание доверия широкого круга лиц, что, в свою очередь, приводит к известности не только в своей стране, но и за рубежом, привлекая к себе все большее финансирование.

ИМИТАЦИОННЫЕ ДЕЛОВЫЕ ИГРЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СИСТЕМ

*Байкин А.А., ст. преподаватель
Исаева О.В., к.ф-м.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

В печатных и электронных изданиях довольно обстоятельно и многоаспектно рассматриваются вопросы использования и применения активных и интерактивных форм и методов обучения в учебном процессе. Особенно актуальным этот процесс представляется после утверждения

Государственных образовательных стандартов третьего поколения. Так в требованиях к условиям реализации основной образовательной программы подготовки по направлению «Менеджмент» удельный таких занятий в целом по программе должен составлять не менее 30%.

Игры как способ проверки знаний и умение применять их на практике известны с древних времен. Игровое моделирование деловой обстановки в реальных экономических или организационных системах требует использования более сложного комплекса средств моделирования, при чем моделируемые ситуации характеризуются еще большей степенью неопределенности.

Опыт создания и проведения первых имитационных игр описан в работах [1,2]. Работники предприятий репетировали свою хозяйственную деятельность в условиях искусственно созданной деловой обстановки, приобретали необходимые навыки оперативного решения поставленных задач. Однако эти игры проводились лишь с целью обучения и тренировки персонала различных служб и подразделений. Теперь в связи с развитием вычислительной техники и информационных технологий существует реальная возможность использовать имитационные игры для исследования различных аспектов функционирования организационных систем.

Присутствие в системах людей (или коллективов) приводит к определенной «активности» систем [3], выражающейся в способности к целенаправленным действиям на всех этапах функционирования системы, что включает способность учитывать последствия принимаемых решений и соответствующим образом изменять свою деятельность.

Основными конструктивными элементами имитационных игр являются люди – участники игры, правила игры и информационная база игры. Правила игры в строгой математической форме и в виде предположений о поведении элементов моделируемой системы определяют взаимодействия людей в процессе игры и являются своего рода ограничениями, в рамках которых участники игры могут проявлять индивидуальные способности.

Информационной базой имитационной игры служат количественные показатели, соответствующие состояниям моделируемых процессов и характеристикам реальных объектов. Простейшие имитационные игры качественно отражают исследуемые стороны практики, но в количественном отношении могут от нее отличаться. Решения, принимаемые в процессе имитационной игры, качественно однородны с решениями, принимаемыми в реальной жизни, и опираются на информационную базу с аналогичной структурой.

Трудности теоретического исследования организационных механизмов связаны с двумя обстоятельствами. Во-первых, получающиеся задачи являются довольно сложными в математическом отношении. Во-вторых, в основе оценки эффективности организационного механизма лежит понятие решения игры, представляющее собой определенную формализацию гипотез

о поведении людей в системе. Таким образом, крайне желательно иметь метод экспериментального исследования организационных систем, позволяющий, во-первых, оценить эффективность исследуемого механизма в случае, если теоретически его не удалось сделать, а во-вторых, повысить обоснованность теоретических оценок и выводов путем экспериментальной проверки соответствия принятых гипотез поведению реальных людей, участвующих в эксперименте. К такому методу экспериментального исследования организационных систем можно отнести метод имитационных деловых игр. Вопросы описания и анализа организационных систем подробно освещены в работе [4].

Необходимо отметить, что использование имитационной игры в качестве инструмента экспериментальных исследований или в учебных целях требует большой методологической проработки и методической аккуратности в организации и проведении игры, в обработке результатов.

На Западе многочисленные имитационные игры, предназначенные для обучения в школах бизнеса и на курсах подготовки управляющих кадров, в содержательном отношении очень сходны: участники делятся на несколько групп, конкурирующих на рынке сбыта продукции. Большое внимание также уделяется имитационным играм специального назначения, чтобы научить студентов и начинающих экономистов составлять финансовые отчеты, а также получать по готовой финансовой документации полное представление о состоянии дел на производстве. Обзор таких игр приведен в работе [5].

Имитационные игры, разрабатываемые в Институте проблем управления СО РАН [6,7], отличаются достаточно простыми «модельными описаниями» и могут быть использованы в исследовательских и учебных целях. Другая особенность данных игр – это тесная связь с математической теорией организационного управления (теория активных систем). Фактически имитационная игра вступает как экспериментальное средство исследования модели организационной системы в тех случаях, когда теоретическое исследование слишком сложно или принятые гипотезы недостаточно обоснованы. С другой стороны, теория активных систем выступает как инструмент теоретического исследования имитационной игры, позволяя заранее оценить (предсказать) ее результаты при тех или иных правилах игры (как уже отмечалось выше, описание правил игры соответствует описанию механизма функционирования исследуемой организации).

Задачи распределения ресурсов – один из наиболее распространенных классов задач в теории и практике управления экономическими системами: распределение сырья, электроэнергии, водных ресурсов, рабочей силы, транспортных средств, оборудования, машинного времени и т.д. Имитационная игра «Ресурс» [7] моделирует процесс централизованного распределения ресурса в двухуровневой системе, состоящей из Центра и подчиненных Центру элементов – потребителей ресурса.

Рассмотрим формальную модель. Введем следующие обозначения: n – количество потребителей ресурса; R – количество ресурса, имеющееся в Центре; x_i – количество ресурса, получаемое i -м потребителем; m_i – количество ресурса, обеспечивающее максимальный эффект i -му потребителю; D_i – доход i -го потребителя; λ – цена за ресурс; P_i – максимальный доход i -го потребителя; s_i – заявка i -го потребителя.

Если потребитель получает ресурс в количестве x_i , то его целевую функцию можно представить в виде

$$f(x_i) = P_i \left(1 - \left(1 - \frac{x_i}{m_i} \right)^2 \right) - \lambda \cdot x_i.$$

Наиболее широко применяется на практике принцип пропорционального распределения ограниченных ресурсов. Суть его заключается в том, что каждый элемент получает запрашиваемое количество ресурса, если сумма всех заявок на ресурс не превышает количество имеющегося ресурса. Если же сумма заявок превышает количество имеющегося ресурса, то ресурс между потребителями распределяется пропорционально заявкам:

$$x_i(s_1, \dots, s_n) = \begin{cases} s_i, & \sum_{k=1}^n s_k \leq R; \\ \frac{s_i \cdot R}{\sum_{k=1}^n s_k}, & \sum_{k=1}^n s_k > R. \end{cases}$$

Идея принципа обратных приоритетов заключается в следующем: приоритет потребителя при распределении ресурсов тем выше, чем меньшее количество ресурса он заказывает. Другими словами, приоритет потребителя обратно пропорционален его заявке на ресурс:

$$x_i(s_1, \dots, s_n) = \begin{cases} s_i, & \sum_{k=1}^n s_k \leq R; \\ \min \left(s_i; \frac{\frac{P_i \cdot R}{s_i}}{\sum_{k=1}^n s_k} \right), & \sum_{k=1}^n s_k > R. \end{cases}$$

Принцип открытого управления основывается на том, что цена за ресурс формируется Центром на основе тех заявок, которые сообщают потребители ресурса. В этом случае Центр должен учитывать, кроме условия ограниченности ресурса еще и условие гарантирования каждому потребителю ресурса максимального планируемого значения прибыли.

Решая эту задачу, находим значение

$$x_i(s_1, \dots, s_n) = s_i \left(1 - \frac{\lambda(S) \cdot s_i}{2 \cdot P_i} \right).$$

В настоящее время имитационная игра «Ресурс», реализованная в виде клиент-серверного приложения, имеет веб-интерфейс и используется в учебном процессе для реализации программ среднего и высшего профессионального образования МИЭМИС. Непосредственно сессии игры можно проводить либо меняя принципы распределения, либо значения параметров игры. Возможен сетевой вариант проведения игры, при котором участники физически находятся вне аудитории.

Таким образом, использование имитационных деловых игр позволяет не только реализовать компетентностный подход с целью формирования и развития профессиональных навыков студентов, но и повысить качество подготовки менеджеров в условиях модернизации системы профессионального образования.

Список литературы

1. *Дмитриев В.В.* Основы подготовки конструкторов и производственников//За промышленные кадры. – 1933. – №7.
2. *Бириштейн М.М.* Опыт организационно-производственных испытаний // Легкая промышленность. – 1938.– №3.
3. *Бурков В.Н.* Основы математической теории активных систем. М.: Наука, 1977.
4. *Бурков В.Н., Кондратьев В.В.* Механизмы функционирования организационных систем. М.: Наука, 1981.
5. *Грэм Д.Г., Грей К.Ф.* Руководство по операционным играм. М.: Радио и связь, 1977.
6. *Гидрович С.Р., Сыроежкин И.М.* Игровое моделирование экономических процессов (деловые игры). М.: Экономика, 1976.
7. *Бурков В.Н и др.* Большие системы: моделирование организационных механизмов. М.: Наука, 1989.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В КАЗАХСТАНЕ

Бекбаева К.

Семипалатинский государственный университет им. Шакарима

Семей, Республика Казахстан

В условиях мировой глобализации все большее значение приобретает необходимость обеспечения конкурентоспособности экономики Республики Казахстан, определяемой главным приоритетом в предстоящий период Президентом страны. При этом глава государства отмечает, что вопросы

выживания для казахстанской экономики остались позади, а впереди только выбор наиболее прогрессивного мирового опыта для процветания и стабильного развития.

Надо отметить, что одним из главных атрибутов конкурентоспособности и прозрачности экономики является соответствие системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности международным стандартам. И это не потому, что переход на МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности) – это директивная норма, навязываемая определенными международными финансистами, а современный стиль, необходимый для всеобщего и единообразного понимания финансовой отчетности, служащей основой для интеграции капитала, ускоренного развития экономики.

МСФО – как составляющая конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности казахстанских организаций и, как следствие, всей экономики Казахстана, а знание и работа по МСФО – как необходимый, качественный штрих имиджа не только современного бухгалтера и аудитора, но и современного руководителя.

Таким образом, выбор, сделанный Казахстаном десятилетия назад, показал свою жизнеспособность, когда Казахстан официально провозгласил выбор пути качественного развития. Внедрение международных стандартов финансовой отчетности в Казахстане диктуется требованиями развивающейся рыночной экономики. В связи с дальнейшим реформированием экономики республики, принятием ряда законодательных актов, направленных на активизацию рынка ценных бумаг, банковского и страхового дела, инвестиционной деятельности, логичным выглядит решение о переходе казахстанского учета на Международные стандарты финансовой отчетности.

Это обусловлено развитием мировой экономики, требующей единой информационной бухгалтерской системы, адекватного языка общения между организациями, деятельность которых осуществляется на международных рынках.

Международные стандарты финансовой отчетности решают проблему гармонизации или согласования методологии бухгалтерского учета на мировом уровне.

Применение стандартов требует нового подхода, нового взгляда на отражение, признание и раскрытие операций и событий деятельности организации, не обремененного стереотипами прежней системы учета.

Переход Казахстана на МСФО – это важный шаг в процессе построения взаимного доверия между Казахстаном и международным сообществом. Увеличение корпоративной прозрачности будет означать, что инвестиции станут менее рискованными для инвесторов, а значит, более дешевыми.

Вместе с тем переход на МСФО нельзя рассматривать как единственную цель реформирования казахстанского учета и отчетности. В действительности реформа должна быть гораздо глубже и заключаться в построении эффективной надстройки над новым типом хозяйственных отношений. В итоге должна быть создана среда, обеспечивающая формирование полезной и

объективной информации о финансовом положении и результатах деятельности компаний. Невозможность перехода на МСФО "в один день" обусловлена необходимостью осуществления целого комплекса взаимосвязанных мероприятий.

На сегодняшний день Министерством финансов Республики Казахстан продолжается работа по эффективному внедрению международных стандартов финансовой отчетности, в частности:

– Законом «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» в Казахстане признаны МСФО и определен перечень организаций обязанных составлять финансовую отчетность в соответствии с МСФО;

– разработаны и утверждены в реализацию Закона 12 нормативных правовых актов, в т.ч. национальные стандарты финансовой отчетности, типовой план счетов, формы финансовой отчетности, формы первичных учетных документов и регистров бухгалтерского учета;

– МСФО версии 2006 года переведены и официально опубликованы на государственном и русском языках;

– опубликован предоставленный Фондом Комитета международных стандартов финансовой отчетности официальный перевод МСФО версии 2008 года на русском языке в журнале «Бюллетень нормативных правовых актов»;

– реализованы Планы мероприятий по переходу на МСФО, утвержденные Правительством;

– проводится разъяснительная работа по переходу на МСФО.

В настоящее время существует большая потребность в квалифицированных специалистах. Во многом это связано с тем, что многие МСФО предполагают оценку тех или иных имеющих отношение к финансовой отчетности событий, в то время как бухгалтерские сотрудники, подготовленные в условиях плановой экономики и детальной регламентации, не имеют опыта оценки бухгалтерских событий. Многие МСФО носят общий характер, и в них отсутствуют подробные указания относительно того, как проводить внедрение МСФО, что сопряжено с определенными проблемами.

Действующее налоговое законодательство не всегда позволяет переложить данные бухгалтерского учета для их применения в налоговых целях. Эту проблему призван урегулировать новый Налоговый кодекс Республики Казахстан. Примерами «проблемных» моментов являются переоценка и обесценение активов, их классификация в качестве того или иного актива, учет в функциональной валюте и полезного срока использования. Анализ положений Налогового кодекса в сопоставлении с МСФО выявляет конфликтные ситуации, возникновение которых неизбежно при проведении налоговых проверок.

Прежде всего, подобные ситуации обусловлены следующими обстоятельствами:

- в ряде случаев МСФО предполагает разные или альтернативные подходы к объектам учета и требует применения профессионального суждения;
- при учете актива МСФО не принимает во внимание право собственности на

данный актив, а основывается на передаче существенной доли рисков и вознаграждения, связанных с данным активом;

- МСФО подвержены частым изменениям, вносимым IASB, что может нивелировать все попытки приведения налогового законодательства в соответствие с МСФО по состоянию на определенную дату.

В современных условиях все большее значение приобретает обеспечение экономических служб предприятий специалистами качественно нового уровня, обладающими не только фундаментальными теоретическими знаниями и практическими навыками в области применения национального законодательства и методик учета, но и в области международных стандартов финансовой отчетности. Большинство бухгалтеров свои профессиональные знания в настоящий момент оценивают как средние, и лишь небольшая часть оценивают высоко. Оценить уровень компетентности и потенциал профессионального роста работников позволяют программы профессиональной сертификации.

Сертификация, кандидатов в профессиональные бухгалтеры весьма актуальна и для нашей республики. В Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» введены понятие «профессиональный бухгалтер» и условия подготовки профессионального бухгалтера. С 1 января 2012 года на должность главного бухгалтера организации публичного интереса будет назначаться профессиональный бухгалтер.

На сегодняшний день в Казахстане более 1000 человек прошли обучение по дисциплинам, подлежащим сертификации, из них 600 кандидатов сдали успешно экзамены. По результатам проведенных экзаменов 206 кандидатов стали профессиональными бухгалтерами.

Получение информации о трансформации отчетности в МСФО характеризуется выбором основных источников, используемых и для получения информации по МСФО в целом. Для большинства специалистов бухгалтерского учета приоритетными являются специализированные журналы и газеты, в частности «Бюллетень бухгалтера» и различные приложения к нему. При этом подавляющая доля бухгалтеров проходила не достаточное повышение квалификации.

В настоящее время должен измениться принципиальный подход руководителей экономических субъектов к затратам на бухгалтерскую службу. Бухгалтерский учет следует рассматривать как инвестиционный проект, в который необходимо вкладывать средства. Прежде всего, речь идет об инвестировании в персонал, его обучение и повышение квалификации. Целесообразным представляется привлечение консультантов, способных преподнести знания и навыки работы в соответствии с МСФО в режиме передачи конкретных технологий применения международных стандартов.

Дефицит квалифицированных работников, способных вести учет в формате МСФО, может быть ликвидирован путем организации обучения.

Образовательным учреждениям необходимо разработать и подготовить систему качественных обучающих курсов прикладной направленности по переходу на МСФО.

В мировой практике используются различные программы сертификации профессиональных бухгалтеров. Наиболее известные квалификации в области аудита, учета, контроля и финансового менеджмента на русском языке являются:

- Certified Public Accountant (CPA)
- Certified Management Accountant (CMA)
- Certified Internal Auditor (CIA)
- Chartered Management Accountant (CIMA)
- Chartered Certified Accountant (ACCA)
- Diploma in International Financial Reporting (DipIFR (Rus))
- Сертифицированный бухгалтер – практик (САР) и Сертифицированный международный профессиональный бухгалтер (СІРА)

Важно отметить, что ориентация Казахстана на международные стандарты требует изучения и, следовательно, заимствования положительной мировой практики.

Список литературы:

1. Международные стандарты финансовой отчетности. Перевод полного официального текста МСФО, действующих в ЕС по состоянию на 15 июня 2004 года
2. Гершун А.М. и др. Учет по Международным стандартам: учеб. Пособие. – 3 изд.. М.: - Фонд развития бухгалтерского учета. 2003 г.
3. Тулешова Г.К. Учет и отчетность по международным стандартам
4. Международные стандарты финансовой отчетности. Москва. Аскери. 2007г.
5. Александр Д., Бриттон А., Иориссен Э. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике. Москва. Вершина, 2005г.
6. Микерин Г., Недужий М., Повлов Н., Яшина Н. Международные стандарты оценки. Перевод, комментарии, дополнения: Москва, Типография «Новости», 2005
7. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007г. №234-III
8. Рахман Э, Шеремет А. Бухгалтерский учет в рыночной экономике. М.1996.

ПРИНЦИПЫ И ПРАВИЛА ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

*Блинова У.Ю., д.э.н., профессор
Финансовый университет при Правительстве РФ
Москва, Россия*

Агрегированная и структурированная информация о деятельности организации формируется по данным бухгалтерского учета, имеющего ряд основополагающих принципов, которые образуют логическую основу национальных стандартов бухгалтерского учета. В ст. 4.1 Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России и ст. 5 Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) установлен ряд допущений (концептуальных принципов): имущественной обособленности (активы и обязательства организации существуют обособленно от активов и обязательств собственников этой организации и активов и обязательств других организаций; непрерывности деятельности (организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем и у нее отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения деятельности и, следовательно, обязательства будут погашаться в установленном порядке); последовательности применения учетной политики (принятая организацией учетная политика применяется последовательно от одного отчетного года к другому); временной определенности факторов хозяйственной деятельности (факты хозяйственной деятельности организации относятся к тому отчетному периоду, в котором они имели место, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами).

Принцип имущественной обособленности заимствован из гражданского права. В ст. 48 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ) указано, что юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом. То есть имущество, внесенное учредителями при образовании юридического лица как вклад в уставный капитал, и имущество, приобретенное в собственность и полученное по другим основаниям в процессе деятельности, обязательно в учете должно быть обособлено от имущества других лиц (в т.ч. и учредителей организации).

Реализация принципа непрерывности деятельности имеет ряд важных последствий. Например, одно из них касается учета расходов. В бухгалтерском учете расходом не является покупка основных средств (станков, машин, оборудования и т.п.). Расходом текущего периода можно признать только небольшую часть стоимости – амортизацию (частичный перенос стоимости объекта на производимый продукт (работу, услугу)). Так как срок службы этих объектов, как правило, длительный, то при применении принципа непрерывности деятельности есть уверенность, что организация не

ликвидируется в ближайшее время и стоимость основных средств будет отнесена на расходы полностью в обозримом будущем.

Понятие «учетная политика» (в международной практике – «accounting policies») стало применяться в России с 90-х годов 20 века. В настоящее время в ней содержатся организационные аспекты ведения учета (структура бухгалтерии, порядок проведения инвентаризации и др.) и совокупность способов ведения бухгалтерского учёта (порядок учета основных средств, запасов, финансовых результатов и т.д.).

Для ведения учета важно, чтобы его методология по периодам кардинально не изменялась. Это обеспечивает возможность сопоставления финансовых результатов деятельности организации в разные периоды. Учетная политика не может быть абсолютно неизменной, т.к. меняются требования законодательства и условия деятельности организации. Поэтому она ежегодно пересматривается и утверждается организацией. Однако при реализации принципа последовательности применения учетной политики заинтересованные пользователи могут быть уверены, что данные бухгалтерского учета и отчетности сопоставимы с другими отчетными периодами. Это позволяет им не ошибиться в трактовке полученной информации для принятия решений.

Принцип временной определенности факторов хозяйственной деятельности особенно важен для ведения учета. Он означает, что необходимо регистрировать все факты хозяйственной деятельности в том отчетном периоде, в котором они имели место. При этом не важно, когда организация получила или выплатила денежные средства. Нарушение данного принципа приводит к искажению данных бухгалтерского учета и вводит заинтересованных пользователей бухгалтерской информации в заблуждение.

Анализ вышеперечисленных принципов выявляет две терминологические категории – допущение и требование. Согласно словарям русского языка, допущение означает предположение, а требование – условие, обязательство для выполнения. Таким образом, допущение как принцип учета предполагает создание и принятие ряда установок или постулатов при постановке учета, а требование – создание условий для ведения учета. В целом, регламентация принципов учета в нормативных документах свидетельствует о развитии учета и гармонизации с мировыми процессами.

Основные правила российского бухгалтерского учета установлены в Законе «О бухгалтерском учете» и конкретных положениях по бухгалтерскому учету. Это ведение учета в валюте РФ; использование метода двойной записи и утвержденного плана счетов; своевременная регистрация на счетах учета всех хозяйственных операций и результатов инвентаризации; отдельный учет текущих затрат на производство продукции и капитальных вложений; правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах и расходах коммерческих организаций, материально-производственных запасах, основных средств и других объектов учета (ПБУ 9/99, 10/99, 6/01, 5/01 и др.). В отличие от принципов учета, за нарушение правил ведения учета на должностных лиц в

соответствии с действующим законодательством РФ налагается административная и уголовная ответственность.

Цель финансовой отчетности по концепции МСФО и российских стандартов гармонизирована – представление полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и изменениях в финансовом положении. Предполагается, что составленная отчетность должна быть сформирована с учетом основополагающих допущений и ограничений, с учетом требований к качеству информации.

В МСФО определены основные принципы отчетности (основополагающие допущения): начисления – влияние операций и прочих событий учитываются в момент их совершения независимо от получения или выплаты денежных средств; непрерывности деятельности. Кроме этого установлены требования к качественным характеристикам информации, представляемым в отчетности: уместность (оказывает влияние на решения заинтересованных пользователей, при оценке прошлых, настоящих или будущих событий), надежность (не содержит существенных ошибок, нейтральна, соответствует критериям осмотрительности и полноты), сопоставимость (возможность сравнения с другими периодами или организациями), понятность (доступность для широкого круга пользователей).

При ведении учета применяются ряд концептуальных принципов: концепция обособленного предприятия, двойственности учета, учетного периода, консерватизма (осторожности в оценке), соотношения доходов и расходов и другие. Так как российские стандарты разрабатывались на основе МСФО, их внутреннее содержание принципов учета в целом аналогично международным. Однако на данный момент в России существует ряд сдерживающих факторов, не позволяющих в полной мере говорить о быстром и эффективном переходе на принципы МСФО.

Отдельные принципы составления отчетности в России в настоящее время вызывают ряд трудностей. Например, принцип приоритета содержания над формой. Его сущность в том, что факты хозяйственной деятельности как имеющие экономические и юридические характеристики. При отражении фактов в бухгалтерском учете, бухгалтер применяет профессиональное суждение и должен на первое место поставить его экономическую составляющую. Однако в этом случае по отдельным операциям российские правила учета и принципы противоречат друг другу. Кроме этого, активы принято относить к отражаемым на балансе организации по признаку права собственности (принцип имущественной обособленности), поскольку на ведение учета оказывают влияние нормы гражданского законодательства.

С началом рыночных преобразований принципиально изменился подход к представлению о бухгалтерском учете. Произошла динамика воззрений от простого счетоводства до анализа и оценки информации для раскрытия её в финансовой отчетности. Применение принципов МСФО основано на

профессиональном суждении лица, применяющего этот принцип. Профессиональное суждение бухгалтера – это точка зрения, основанная на его знаниях, квалификации и опыте работы; она служит основанием для принятия субъективных решений в обстоятельствах, когда однозначно и жестко определить порядок действий не представляется возможными или отсутствуют жесткие правила ведения учета и составления отчетности.

Однако на менталитет российского бухгалтера наложил отпечаток социалистический инструктивный подход к ведению учета – учет на основе правил. До настоящего времени правила ведения учета устанавливаются законодательно, существуют значительные ограничения в применении профессионального суждения. В российском учете бухгалтеру отводится роль исполнителя, где по большинству моментов не требуется выражать собственное мнение.

В МСФО не прописаны конкретные методики вынесения профессиональных суждений. Все решения бухгалтер должен принимать на основе собственного суждения с учетом мнений других бухгалтеров в сходных ситуациях. На данный момент российский «банк данных» таких решений отсутствует.

Еще одно последствие перехода от правил к принципам – это разные оценки однотипных объектов учета. В основе подхода к составлению отчетности на основе применения профессионального суждения – субъективное суждение отдельного бухгалтера. Поэтому при формировании отчетности на основе МСФО и дальнейшем переходе от правил к принципам, пользователи и составители отчетности должны быть готовы к разной оценке аналогичных активов и обязательств.

Переход на принципы формирования отчетности, возможно, повлечёт изменения или отказ от правил первоначальной оценки актива. Однако в МСФО и в настоящее время, классификация и характеристика затрат для приведения например, такого актива как основные средства в состояние готовности остаётся предметом профессионального суждения. Естественно, что оно у разных организаций будет различаться, что повлияет на представление и раскрытие информации об этом активе в отчетности организации.

Процесс перехода от правил к принципам является объективно необходимым. При стремлении к единому учетно-информационному пространству возникает необходимость в дальнейшем развитии теории учета и раскрытию внутреннего содержания принципов учета, их эффективному практическому воплощению. Это позволит достичь прозрачности финансовой информации, создать гармоничную систему учета и раскрытия информации в отчетности организации на основе взаимосвязи принципов и с учетом экономических интересов различных пользователей этой информации.

МЕТОДИКА ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ МАРЖИНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Бобровская Т.В., к.э.н., доцент

Вершинина А.П., Киреева Н.В.

Алтайский государственный университет

Барнаул, Россия

В условиях рыночной экономики результаты финансового состояния предприятия определяют управленческие решения в процессе как текущей, так и перспективной деятельности предприятия. Одним из современных и эффективных методов финансового анализа с целью оперативного, а также стратегического планирования является маржинальный анализ, отслеживающий зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства.

Маржинальный анализ – это способ управления затратами предприятия, позволяющий выявить влияние структуры затрат и выручки на рентабельность продукции или подразделений предприятия. Используя прием моделирования, он позволяет найти наиболее выгодное соотношение между переменными и постоянными затратами, ценой продукции и объемом производства.

Эффективность маржинального анализа для выработки управленческих решений определяется тем, что он позволяет объединить результаты маркетинговых исследований, учет затрат, финансовый анализ и производственное планирование. Он необходим в первую очередь самому предприятию для выявления сильных и слабых сторон деятельности, определения приоритетных направлений развития.

Основные возможности маржинального анализа состоят в определении безубыточного объема производства при заданных соотношениях цены, постоянных и переменных затрат, зоны безопасности предприятия, в проведении анализа чувствительности критических соотношений безубыточности. Широкое использование маржинального дохода в анализе позволяет формировать оптимальную товарную, ценовую и техническую стратегии, определить цену на новое изделие, объем производства и продаж для получения планируемой прибыли, учитывать ограничения на ресурсы, определять, какие из товаров выгоднее производить, обосновывать выбор техники и технологии и т.п.

Т.о., посредством маржинального анализа можно решать целый ряд производственно-финансовых задач:

- более точно исчислить влияние факторов на изменение величины прибыли и на этой основе более эффективно управлять процессом формирования и прогнозирования ее величины;
- обосновать наиболее оптимальный вариант управленческих решений, касающихся изменения производственной мощности, ассортимента

- продукции, ценовой политики, вариантов оборудования, технологии производства, приобретения комплектующих деталей и др. с целью минимизации затрат и увеличения прибыли;
- установить зону безубыточности предприятия;
- определить критический уровень объема продаж, постоянных затрат, цены при заданной величине соответствующих факторов;
- исчислить необходимый объем продаж для получения заданной величины прибыли и др.

Исследование и обобщение подходов к проведению экономического анализа на предприятиях Алтайского края позволили сделать вывод, что маржинальный анализ является на них скорее исключением, чем правилом. Не являясь официально рекомендованным методом анализа и учета затрат, он в лучшем случае используется для проведения прогнозных расчетов.

На основе исследования теоретических аспектов маржинального анализа и его практического применения для обоснования управленческих решений была разработана методика его применения, апробированная на ряде предприятий Алтайского края. В основу методики положено деление производственных и сбытовых затрат на переменные и постоянные и использование категории маржинального дохода. При этом смысл разделения затрат на переменные и постоянные заключается в их различном реагировании на изменение объема производства.

Применение методики маржинального анализа было основано на базовых допущениях его теории:

- затраты строго подразделяются на постоянные, не реагирующие в рамках определенной масштабной базы на изменение деловой активности организации, и переменные, изменяющиеся при изменении ее деловой активности;
- поведение общих затрат и объема производства жестко определено и линейно в пределах области релевантности;
- цены реализации и цены на потребляемые ресурсы неизменны;
- поступающая выручка пропорциональна объему продаж;
- существует только одна точка критического объема;
- отсутствуют структурные сдвиги, т.е. ассортимент изделий постоянен;
- объем производства равен объему продаж.

Методика проведения маржинального анализа предусматривает выделение нескольких этапов.

Этап I – разделение совокупных затрат на постоянные и переменные. Для разделения смешанных затрат на постоянную и переменную части использовались следующие методы:

- метод высшей и низшей точек, который предполагает расчет коэффициента переменных затрат ($k_{\text{пер.затрат}}$) и общей суммы постоянных затрат ($C_{\text{пост}}$):

$$k_{\text{пер.затрат}} = \frac{(X_{\text{max}} - X_{\text{min}}) \times (100 \% / (100 \% - V_{\text{min}}))}{V_{\text{max}}},$$

$$C_{\text{пост}} = X_{\text{мах}} - k_{\text{пер.затрат}} \times V_{\text{мах}}$$

где $X_{\text{мах}}$ – максимальная общая сумма затрат, ден. ед.;

$X_{\text{мин}}$ – минимальная общая сумма затрат, ден. ед.;

$V_{\text{мин}}$ – минимальный объем производства в процентах к максимальному;

$V_{\text{мах}}$ – максимальный объем производства, физ. ед.

- метод наименьших квадратов, который заключается в расчете уровня переменных затрат:

$$k_{\text{пер.затрат}} = [\sum (X - X_{\text{ср}}) \times (Y - Y_{\text{ср}})] / \sum (X - X_{\text{ср}})^2,$$

где X – объем производства, физ. ед.;

$X_{\text{ср}}$ – среднее значение объема производства, физ. ед.;

Y – общие затраты, ден. ед.;

$Y_{\text{ср}}$ – среднее значение общих затрат, ден. ед.

Величина постоянных затрат определяется как разница между суммой общих затрат и величиной переменных затрат.

- метод, основанный на бухгалтерских записях – разделение затрат на основе бухгалтерских проводок, отраженных на счетах бухгалтерского учета и в бухгалтерских регистрах;
- графический способ изучения зависимости между объемом производства и себестоимостью продукции, дополненный аналитическим расчетом величины постоянных и переменных затрат, основанный на построении диаграммы, отражающей зависимость между совокупными затратами и количеством единиц продукции;
- аналитический метод – расчет переменной и постоянной части производственных затрат на основе непосредственного отнесения определенных ресурсов в соответствии с направлениями их расхода.

В качестве базы для разделения издержек на переменную и постоянную компоненты использовались различные параметры. К примеру, на предприятии, выпускающем мебель – прямые материальные затраты, а на предприятии по выпуску дизель-генераторов – объем производства и продаж в натуральном и стоимостном выражении;

Этап II – расчет основных элементов маржинального анализа: маржинальный доход, сила воздействия операционного рычага, порог рентабельности, запас финансовой прочности организации.

Маржинальный доход (валовая маржа, сумма покрытия) – разница между объемом производства и переменными затратами, включает в себя постоянные затраты и прибыль. Норма маржинального дохода показывает, какое влияние на маржинальный доход оказывает изменение объема производства, и рассчитывается как отношение величины маржинального дохода к объему производства в стоимостном выражении.

Сила воздействия операционного рычага показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении объема на один процент и исчисляется отношением валовой маржи к прибыли.

Порог рентабельности – это объем производства, при котором достигается нулевая прибыль при нулевых убытках, рассчитывается как отношение суммы постоянных издержек к норме маржинального дохода.

Запас финансовой прочности показывает, на какую величину может уменьшиться выручка, чтобы предприятие все еще не несло убытков, рассчитывается как разница между выручкой и порогом рентабельности.

Этап III – интерпретация результатов сочетания постоянных и переменных затрат при росте объема производства и неизменных постоянных затратах и при данном объеме производства и снижении постоянных затрат.

Этап IV – проведение углубленного маржинального анализа с целью выявления нерентабельных видов продукции, предполагающего разделение постоянных затрат на прямые и косвенные и расчет показателя промежуточной маржи, рассчитываемого как разность между маржинальным доходом (валовой маржой) и прямыми постоянными затратами.

Разработанные в Microsoft Word и Microsoft Excel специальные формы для проведения маржинального анализа позволяют оперативно изменять входные параметры и наглядно представлять получаемые результаты для принятия управленческих решений.

В заключение отметим, что апробация методики маржинального анализа подтверждает его существенные преимущества: возможность установить связи и пропорции между затратами и объемами производства, получить информацию о прибыльности (убыточности) производства в зависимости от его объема, прогнозировать поведение себестоимости, а следовательно, оперативно принимать рациональные управленческие решения, направленные на повышение эффективности деятельности. Дальнейшие исследования будут вестись в направлении сравнительного анализа использования методики маржинального анализа на предприятиях, относящихся к разным отраслям.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Бобровская Т.В., к.э.н., доцент

Алтайский государственный университет

Барнаул, Россия

Проблема управления финансовыми ресурсами маркетинга актуализируется в связи с необходимостью контроля и оценки эффективности этого вида затрат. Для реалистичной оценки своей деятельности и положения на рынке наряду с бухгалтерским финансовым учетом организация должна организовать управленческий учет расходов, связанных с маркетинговой деятельностью. Суть такого учета и анализа - показать истинный вклад мероприятий комплекса маркетинга в прибыльность работы организации, сделать маркетинг реально «прозрачным» для руководства и, следовательно,

управляемым. В связи со спецификой деятельности структура и соотношение маркетинговых затрат на каждом предприятии будут уникальными.

Современным приемом планирования и учета маркетинговых затрат является бюджетирование. Примерная форма бюджет маркетинга приведена ниже. При этом функции бюджета как средства контроля и оценки маркетинговой деятельности предприятия раскрываются при сравнении плановых показателей с фактическими результатами.

Форма 1- Бюджет маркетинга

Расходы на маркетинг	Квартал				За год
	1	2	3	4	
Исследования рынка					
Реклама					
в т.ч. реклама в Интернет					
Участие в выставках, ярмарках					
Организация сбыта					
Организация и содержание отдела маркетинга					
... Итого:					

Ключевым методическим вопросом организации управленческого учета является выбор метода получения системной информации о затратах и результатах маркетинговой деятельности организации в целом либо в разрезе мероприятий комплекса маркетинга. Управленческий учет маркетинговых затрат регулируется только на уровне предприятия на основе Положения об учетной политике, которая, в отличие от бухгалтерской, должна формироваться с участием и маркетинговой службы, что объясняется особенностями формирования маркетинговых затрат. Так, для управления маркетинговой деятельностью необходимы следующие показатели:

- затраты на выполнение отдельных маркетинговых функций (исследования рынка, реклама и др.) для анализа и оценки эффективности всего комплекса маркетинга и отдельных функций;
- структура и порядок формирования финансового результата в разрезе отдельных покупателей, рынков сбыта для выявления неприбыльных сегментов и принятия корректирующих управленческих решений;
- структура и величина маркетинговых затрат на отдельные виды услуг;
- величина маркетинговых затрат по отдельным группам покупателей (рыночные сегменты, каналы распределения) с учетом факторов снижения выручки (скидок) для определения рентабельности покупателей и др.

Для организации управленческого учета маркетинговых затрат необходимы: 1) единый реестр видов функций и операций, закрепленных за процессом «маркетинг»; 2) единый реестр факторов, определяющих затраты на отдельные операции; 3) формы первичных учетных документов, применяемые для оформления фактов хозяйственной деятельности; 4) рабочий план счетов управленческого учета, содержащий синтетические и аналитические счета, необходимые для построения системы управленческого учета; 5) правила документооборота и технология обработки учетной информации; 6) выбранные

организацией варианты учета и оценки объектов учета, занятых в маркетинговом процессе; 7) формы документов для внутренней управленческой отчетности, формируемые на основе регистров счетов управленческого учета (с учетом запросов пользователей этой отчетности на разных уровнях управления).

С целью упорядочения информации и составления отчетности по операциям, функциям и всему процессу «маркетинг» следует разработать кодировку этих действий, которая позволит затем детализировать план счетов управленческого учета. Для последующего ведения записей в системе управленческого учета в соответствии с утвержденным реестром функций и операций необходима однозначность идентификации порядка отражения: а) процесса (в данном случае – маркетинг), б) маркетинговой функции и в) операции, с которыми связаны эти затраты. Для этого в первичных документах необходимо предусмотреть специальные реквизиты и проставлять в них коды процессов и функций (в разрезе отдельных операций), на основе которых производить записи на счета управленческого учета. Рекомендуемые реквизиты управленческого учета представлены в форме 2.

Форма 2- Реквизиты первичных документов управленческого учета

Процесс	Код процесса	Функция	Код функции	Операция	Сумма операции
Маркетинг	1	Скидки	01		
		Реклама ТВ	04	Разработка	
		Реклама ТВ	04	Размещение	
		Реклама печатная	03	Размещение	

Процесс отражения первичной информации в виде записей на счетах управленческого учета, кроме дополнительных требований к первичным документам, требует уточнения процедуры документооборота на предприятии. Ввиду того, что управленческий учет - это внутреннее дело организации и в нормативных актах не прописан порядок принятия к учету первичных документов (как это сделано для финансового учета), в управленческой учетной политике должен быть закреплен порядок поступления данных в систему управленческого учета. Для этого необходимо принять решение о назначении ответственных за предоставление первичных документов.

Для организации управленческого учета маркетинговых затрат предлагается использовать свободные счета Плана счетов финансово-хозяйственной деятельности, степень их детализации будет определяться особенностями маркетинга как процесса хозяйственной деятельности, требованиями к формированию отчетности и направлениями анализа, которые будут осуществляться по данным учета. Например, для целей анализа и управления маркетинговыми затратами в плане счетов необходимо уточнение затрат на маркетинг: в разрезе отдельных функций, по видам услуг, по

покупателям. Формируемые по предложенной в форме 3 схеме регистры управленческого учета позволят получать комплексную информацию о маркетинговых затратах, их функциональном составе для последующего анализа и контроля.

Форма 3- Регистр управленческого учета по счету «Затраты на маркетинг»

В дебет счетов	С кредита счетов				
	10 «Материалы»	70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	...	Итого по дебету
счет затрат/скидки					
счет затрат/исследования					
счет затрат/реклама					
счет затрат/выставки					
счет затрат/содержание службы маркетинга					

Для удобства дальнейшего составления управленческой отчетности по маркетинговым расходам и последующего их анализа представляется необходимым выделить отдельные счета для распределения затрат в разрезе объектов калькулирования, что позволит формировать учетные регистры и в последующем составлять формы управленческой отчетности в соответствии с запросами ее пользователей. В частности, для управления маркетинговым процессом будет собрана и систематизирована информация:

- об объеме расходов на маркетинговый процесс в целом и функциональной структуре этих расходов, с детализацией по отдельным действиям;
- о размере маркетинговых расходов на отдельные виды услуг в целом и в разрезе отдельных функций. Этот регистр формируется по дебету счета «Затраты по видам услуг» с кредита счета «Затраты на маркетинг» по функциональным затратам.
- о рентабельности различных групп покупателей (или отдельных покупателей) на основе реестра, сформированного в регистре по счету «Затраты в разрезе потребителей» по отдельным группам в разрезе функциональных расходов на каждого покупателя. В частности, по дебету счета «Затраты в разрезе потребителей» можно будет отслеживать предоставляемые отдельным покупателям скидки.

Сформированные регистры по счетам управленческого учета «Затраты по видам услуг» и «Затраты в разрезе потребителей» представлены в формах 4 и 5.

Форма 4- Регистр управленческого учета по счету «Затраты по видам услуг»

В дебет счета	С кредита счетов				
	счет затрат /скидки	счет затрат /исследования	счет затрат /реклама	...	Итого по дебету
счет затрат по видам услуг/ Услуга А					

счет затрат по видам услуг/ Услуга В					
счет затрат по видам услуг/ Услуга С					

Форма 5- Регистр управленческого учета по счету «Затраты в разрезе потребителей»

В дебет счета	С кредита счетов				
	счет затрат /скидки	счет затрат /исследования	счет затрат /реклама	...	Итого по дебету
счет затрат по покупателям/ Группа покупателей А					
счет затрат по покупателям/ Группа покупателей В					
счет затрат по покупателям/ Группа покупателей С					

В заключение отметим, что представленные в качестве предложений по совершенствованию учета маркетинговых затрат регистры управленческого учета по функции «маркетинг» позволят получать комплексную и систематизированную информацию о маркетинговых затратах для разных уровней управления с целью последующего анализа и контроля этих затрат. Для этого необходимо: разработать перечень статей маркетинговых затрат, которые будут отражать реальные затраты организации, произведенные в ходе маркетинговой деятельности; дополнить должностные инструкции сотрудников бухгалтерии обязанностями по ведению учета и анализа маркетинговых затрат; составлять бюджет маркетинга и определить регистры управленческого учета и отчетности для оценки эффективности маркетинговых затрат в организации.

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНОЧНОЙ АКТИВНОСТИ И ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ОАО «АВТОВАЗ»: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП

*Васильева И.В., к.э.н., доцент
Самарский государственный университет (филиал в г. Тольятти)
Тольятти, Россия*

Традиционными классическими показателями рыночной активности и дивидендной политики, используемыми в мировой и российской практике, являются показатели, представленные в таблице 1.

Таблица 1

Основные показатели рыночной активности и дивидендной политики и методика их расчета

Базовая прибыль (убыток) на акцию, руб.	Базовая прибыль (убыток) отчетного периода / Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении
Разводненная прибыль (убыток) на акцию, руб.	Базовая прибыль (убыток), скорректированная на величину ее возможного прироста / Средневзвешенное количество обыкновенных акций, находящихся в обращении, скорректированное на величину возможного прироста их количества в результате конвертации ценных бумаг и исполнения

		договоров, указанных в п. 9 Методических рекомендаций (Приказ Минфина РФ от 21.03.2000 г. №29н)
Дивиденд на одну обыкновенную акцию, руб.	на одну	Общая сумма дивидендов - Сумма дивидендов по привилегированным акциям / Количество обыкновенных акций в обращении
Дивиденд на одну привилегированную акцию, руб.	на одну	Сумма дивидендов по привилегированным акциям / Количество привилегированных акций в обращении
Коэффициент выплат по обыкновенным акциям, %	дивидендных	[Сумма дивидендов по обыкновенным акциям / (Чистая прибыль - Дивиденды по привилегированным акциям)]×100
Коэффициент выплат по привилегированным акциям, %	дивидендных	(Сумма дивидендов по привилегированным акциям / Чистая прибыль)×100
Дивидендная доходность обыкновенной акции, %	доходность	(Дивиденды по обыкновенным акциям / Рыночная цена обыкновенной акции)×100
Дивидендная доходность привилегированной акции, %	доходность	(Дивиденды по привилегированным акциям / Рыночная цена привилегированной акции)×100
Ценность обыкновенной акции, руб.		Рыночная цена обыкновенной акции / Прибыль на обыкновенную акцию
Курс обыкновенной акции, %		(Рыночная цена обыкновенной акции / Номинальная цена обыкновенной акции)×100
Курс привилегированной акции, %		(Рыночная цена привилегированной акции / Номинальная цена привилегированной акции)×100

Исследуем показатели рыночной активности и дивидендной политики ОАО «АВТОВАЗ» в период с 2006 по 2010 годы. Исходные данные для анализа представлены в таблице 2, результаты расчета – в таблице 3.

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что в 2007 году произошло дробление акций общества, в результате которого одна обыкновенная именная акция ОАО «АВТОВАЗ» номинальной стоимостью 500 рублей была конвертирована в 100 обыкновенных именных акций ОАО «АВТОВАЗ» номинальной стоимостью 5 рублей и одна привилегированная именная акция ОАО «АВТОВАЗ» номинальной стоимостью 500 рублей была конвертирована в 100 привилегированных именных акций ОАО «АВТОВАЗ» номинальной стоимостью 5 рублей.

В начале 2008 года внеочередным общим собранием акционеров и советом директоров Общества приняты решения, связанные с ликвидацией взаимного участия в капитале, в том числе реорганизация Общества в форме присоединения к нему ОАО «АВВА», ЗАО «ЦО АФК», ЗАО «ИФК» и ЗАО «Аудит-Сервис», ликвидация акций Общества, принадлежащих ОАО «АВВА», ЗАО «ЦО АФК» и ЗАО «ИФК», а также размещение дополнительных обыкновенных акций Общества среди миноритарных акционеров ОАО «АВВА» и ЗАО «ЦО АФК». В результате акционерный капитал Общества состоит из 1388289720 обыкновенных и 461764 00 привилегированных акций.

Показатель прибыли на одну обыкновенную акцию используется для оценки инвестиционной привлекательности акционерного общества. Чем больше чистой прибыли приходится на один рубль вложений, тем привлекательнее предприятие для инвесторов. Показатель базовой прибыли (убытка) на акцию в ОАО «АВТОВАЗ» за период с 2006 по 2009 годы

демонстрирует резкое снижение: с 78,19 руб. до 1,23 руб. в 2007 году, до отрицательных значений этого показателя (убытков) в 2008 и 2009 гг. (2,85) руб. и (20,79) руб. соответственно. В 2010 г. базовая прибыль на акцию приняла значение 1,36 руб.

У Общества нет потенциальных разводняющих обыкновенных акций, поэтому разводненная прибыль (убыток) на акцию равна базовой прибыли (убытку) на акцию.

Значения размера дивидендов на одну обыкновенную и одну привилегированную акцию совпадают в исследуемом периоде. В 2006 году показатель принимал значение 10,30 руб., в 2007 году – 0,29 руб. В период с 2008 по 2010 годы выплаты дивидендов Обществом не производились.

Коэффициент дивидендных выплат указывает, какая часть чистой прибыли израсходована на выплату дивидендов. Этот показатель по обыкновенным акциям по итогам 2006 года принимал значение 11,38%, по итогам 2007 года – 10,55%. По привилегированным акциям коэффициент дивидендных выплат находится значительно ниже отметки 10% от чистой прибыли и составляет 2,02% и 3,38% в 2006 и 2007 годах соответственно.

Дивидендная доходность акции характеризует процент возврата на капитал, вложенный в акции фирмы. В 2006 и 2007 годах показатель по обыкновенным акциям не поднимается выше одного процента и составляет 0,58% и 0,62% соответственно, по привилегированным акциям значение показателя 1,08% и 1,54%. Дивидендная доходность по акциям всех типов в 2008 – 2010 годах равна нулю.

Ценность обыкновенной акции служит индикатором спроса на акции данной компании, поскольку показывает, как много согласны платить инвесторы в данный момент за один рубль прибыли на акцию. По итогам 2006 и 2007 годов исследуемый показатель принимает значение 22,82 руб. и 38,18 руб. соответственно, в 2010 году 24,61 руб.

Таблица 2

Исходные данные для анализа показателей рыночной активности и дивидендной политики ОАО «АВТОВАЗ» в период с 2006 по 2010 гг.*

№ п/п	Показатели	Годы				
		2006	2007	2008	2009	2010
1	Акционерный капитал, руб., в том числе номинальная стоимость	16062482000	16062482000	9250270100	9250270100	9250270100
	обыкновенных акций,	13597312000	13597312000	6941448600	6941448600	6941448600
	привилегированных акций	2465170000	2465170000	2308821500	2308821500	2308821500
2	Количество акций всего, шт., в том числе обыкновенных акций,	32124964	3212496400	1850054020	1850054020	1850054020
	привилегированных акций	27194624	2719462400	1388289720	1388289720	1388289720
		4930340	493034000	461764300	461764300	461764300
3	Номинал одной акции, руб.: обыкновенной акции,	500	5	5	5	5
	привилегированной акции	500	5	5	5	5
4	Общая сумма дивидендов, начисленных на акции, руб., из нее по обыкновенным акциям,	330887129,2	536515666,0	-	-	-
	по привилегированным акциям	280104627,2	402604019,0	-	-	-
		50782502,0	133911647,0	-	-	-
5	Рыночная цена обыкновенных акций, руб.	1784,800	46,965	7,275	14,692	33,464
6	Рыночная цена привилегированных акций, руб.	955,650	18,798	1,652	2,801	10,973
7	Рыночная капитализация обыкновенных акций, руб.	48536964915	127719551616	10099807713	20396752566	46457727190
8	Рыночная капитализация привилегированных акций, руб.	4711679421	9268053132	762834624	1293401805	5066939664
9	Рыночная капитализация обыкновенных и привилегированных акций, руб.	53248644336	136987604748	10862642337	21690154371	51524666854
10	Чистая прибыль (убыток) Общества за отчетный год, млн. руб.	2512	3951	(6684)	(38468)	2106
11	Базовая прибыль (убыток) Общества за отчетный год, млн. руб.	2512	3951	(6684)	(38468)	1895
12	Средневзвешенное количество акций в обращении, шт.	32124964	3211067817	23411547222	1850054020	1850054020
13	Стоимость чистых активов, млн. руб.	48641	57470	48329	10215	11943

*Источник: годовая бухгалтерская отчетность эмитента на 31 декабря 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 гг.

Анализируя показатели курса акций можно отметить, что в 2008 произошло резкое снижение этого показателя по обыкновенным акциям с 939,3% в 2007 году до 145,5%, его положительную динамику наблюдаем в 2009 и 2010 гг. – 293,8% и 669,3% соответственно. В 2008 году также резко снизился курс привилегированных акций с 375,9% до 33,0%, В 2009 году произошло незначительное увеличение курса до уровня 56,1%. Рыночная цена привилегированных акций в 2008 и 2009 гг. находилась на уровне ниже номинальной. Максимальных значений курсы обыкновенных и привилегированных акций принимают в 2007 году – 939,3% и 375,9% соответственно, минимальных - в 2008 году – 145,5% и 33,0%. Динамика исследуемых показателей свидетельствует о готовности потенциальных акционеров, приобретающих акции, дать за нее цену, превышающую бухгалтерскую оценку реального капитала, приходящегося на эту акцию на данный момент (за исключением привилегированных акций в 2008 и 2009 гг.).

Дополним анализ рыночной активности ОАО «АВТОВАЗ» показателем эффективности использования капитала предприятия. Количественным выражением этого критерия является соотношение рыночной стоимости одной его акции к сумме чистых активов в расчете на одну акцию. Расчеты свидетельствуют, что соотношение рыночной стоимости к величине чистых активов на одну обыкновенную акцию характеризуется разнонаправленной динамикой. С 2006 по 2007 год показатель растет с 0,99 до 2,22, в 2008 году происходит снижение показателя до 0,21 - это минимальное его значение, в 2009 и 2010 годах вновь рост до 1,99 и 3,89. Максимальное значение показатель принимает в 2010 году. Таким образом, эффективность использования капитала предприятия находилась в анализируемом периоде на высоком уровне. В 2008 на предприятии происходило «уничтожение стоимости», в 2007, 2009 и 2010 годах «стоимость создавалась».

Таблица 3

Результаты финансового анализа рыночной активности и дивидендной политики ОАО «АВТОВАЗ» в период с 2006 по 2010 гг.

Показатели	Годы				
	2006	2007	2008	2009	2010
Базовая прибыль (убыток) на акцию, руб.	78,19	1,23	(2,85)	(20,79)	1,36
Дивиденд на одну обыкновенную акцию, руб.	10,30	0,29	-	-	-
Дивиденд на одну привилегированную акцию, руб.	10,30	0,29	-	-	-
Коэффициент дивидендных выплат по обыкновенным акциям, %	11,38	10,55	-	-	-
Коэффициент дивидендных выплат по привилегированным акциям, %	2,02	3,38	-	-	-
Дивидендная доходность обыкновенной акции, %	0,58	0,62	-	-	-
Дивидендная доходность привилегированной акции, %	1,08	1,54	-	-	-
Ценность обыкновенной акции, руб.	22,82	38,18	-	-	24,61
Курс обыкновенной акции, %	356,9	939,3	145,5	293,8	669,3
Курс привилегированной акции, %	191,1	375,9	33,0	56,1	219,7
Чистые активы на одну обыкновенную акцию, руб.	1788,6	21,2	34,8	7,4	8,6
Рыночная стоимость одной обыкновенной акции, руб. / Чистые активы на одну обыкновенную акцию, руб.	0,99	2,22	0,21	1,99	3,89

СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

*Верхоиенских Е.Б., преподаватель
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Появление современного подхода в теории экономических организаций объясняется явной недостаточностью исследований, исходящих из условий равновесия и сконцентрированных слишком односторонне на изучении рынков. Это привело к смещению в некоторых случаях теории конкурентных рынков и теории рыночной экономики, как будто одна полностью перекрывала собой другую. Введение понятия «организация» влечет за собой пересмотр этой точки зрения.

Экономическая организация обозначает, следовательно, основную элементарную единицу принятия решений, главным образом фирму. Центральный вопрос здесь - сравнительная эффективность различных организационных форм. Современная теория экономических организаций следует по большей части, хотя и не исключительно, в русле этого третьего измерения, получая импульс, прежде всего в работах Герберта Саймона и Кеннета Эрроу. Предельно упрощая, можно обозначить две основные современные тенденции в определении понятия организации.

Интеграционный подход делает акцент на обобщении, в рамках которого организация обозначает архитектуру экономической системы. Рыночная экономика предстает здесь как особая организационная форма с характерной для нее децентрализацией решений и преобладанием специфического механизма координации - рынка. Но преобладание не означает исключительности. Этот подход рассматривает рынок как одну из составляющих частей экономики. Мы обнаруживаем влияние этой концепции в работах современных экономистов, когда они пытаются характеризовать экономические системы (Уорд, Даффи и Нойбергер, Эрроу), или когда исследуют рынок как одну из форм координации (Эрроу, Алчиан и Демсец, Са и Стиглиц).

Это видение позволяет подчеркнуть, что возможность заключения сделок вне рынка является составной частью рыночной экономики. Такой подход предоставляет инструмент для сравнительного анализа экономических систем в виде переменных, таких, как: сосуществование механизмов координации, их место в общей архитектуре, уровни и структуры принятия решений и т.д.

Поскольку любая организация стремится к открытости, а, следовательно, к объединению с еще более крупной организацией, то основная трудность заключается в установлении точных границ организации, понимаемой в столь широком смысле. Наверное, по этой причине авторы большинства современных работ предпочитают подход по принципу

дополнительности. Понятие «организация» при таком подходе ограничено и организация мыслится как экономическая форма, дополнительная по отношению к рынку. В соответствии с этой точкой зрения рыночная экономика характеризуется сосуществованием двух различных механизмов координации: организации и рынка.

Стефен Роббинс называет организацией экономическую единицу координации, обладающую доступными определению границами и функционирующую более или менее непрерывно для достижения цели или совокупности целей, разделяемых членами-участниками. Другими словами, организацию характеризуют:

- 1) совокупность участников;
- 2) согласие или несогласие, подразумеваемое или открыто выраженное, относительно некоторых целей и средств (контракты, увольнение, забастовки и т.д.);
- 3) формальная координация, определяющая структуру с учетом степени ее сложности (иерархия), правил и процедур (формализация) и степени централизации (принятие решений).

Достоинство приведенного определения состоит в том, что оно связывает воедино главные составляющие, необходимые для теоретической идентификации того, что есть организация, оставаясь при этом достаточно общим, чтобы охватить множество возможных составляющих.

Многие авторы придерживаются более узкого взгляда. Так, Армен Алчиан и Гарольд Демсец определяют экономическую организацию как совокупность средств, предназначенных для измерения производительности и вознаграждения. Джеймс Хесс, следуя за Рональдом Коузом, характеризует организацию как "группу людей, сознательно объединившихся, чтобы реализовать интересы группы", в противоположность рынку, характеризуемому как "совокупность лиц, которые хотят осуществить обмен правами собственности".

Какова бы ни была выбранная позиция, обнаруживается согласие, по крайней мере, в отношении одной фундаментальной характеристики: экономическая организация - это специфическая процедура координации. Это так, потому что она обеспечивает аллокацию ресурсов, следуя собственным правилам, и потому, что она успешно развивается в условиях, когда рыночные механизмы становятся непригодными в целом или частично. Отсюда можно вывести представление рыночной экономики как структурной взаимосвязи двух форм рынка и организации.

Свойство организации, которое обеспечивает во многих случаях ее превосходство над рынком, - это гибкость, то есть способность изменять внутренние правила игры, иногда в предельно сжатые сроки.

В современной литературе фундаментальное объяснение причин существования организаций апеллирует к понятию транзакционных издержек. Под транзакционными издержками понимают издержки функционирования системы обмена или, говоря точнее в рамках рыночной

экономики, во что обходится использование рынка, чтобы обеспечить размещение ресурсов и передать права собственности. Объяснение причин существования организаций и некоторые их характеристики в терминах транзакционных издержек содержатся в статье Рональда Коуза "Природа фирм". Согласно Коузу, транзакционные издержки, то есть издержки использования рынка объясняют существование фирм, а организационные издержки устанавливают пределы возможностей этих фирм замещать рынок. В дальнейшем, данный подход был развит, особенно с конца 1960-х годов, в серии работ, объединяемых иногда под общим названием "экономика транзакционных издержек". Одним из наиболее заметных представителей этого течения является Оливер Уильямсон. Он использует анализ, выдержанный в терминах транзакционных издержек, чтобы обновить теорию отраслевых рынков, а также институционального анализа. Обращает на себя справедливое замечание О.Уильямсона: «Проблема экономической организации ошибочно сводится к альтернативе рынок или иерархия, следует, скорее, говорить о взаимном дополнении рынка и иерархии» [3, p.175].

Вместе с тем, достаточно принципиальными для исследования современной экономической организации являются вопросы взаимодействия отдельной личности и организации когда человек «вливается» в «совокупность участников», и тем более, когда он уже является ее неотъемлемой частью. Известный итальянский экономист Э. Этциони полагает, что: «Индивиды постоянно находятся под воздействием двух основных факторов: полезности и моральных обязательств (причем оба этих фактора являются продуктом социализации). Относительная значимость этих детерминантов поведения определена историческими и социальными условиями, а в заданных условиях она зависит от личностных характеристик индивида» [2, p.63]. В то же самое время, безусловно, справедливым следует признать и замечание о том, находясь в рамках устойчивой экономической организации, каковой является фирма, человек в существенно меньшей степени подвержен зависимости от государства. Тогда: «Индивиды могут лучше мыслить и быть менее подверженными манипуляциям и государственной интервенции, когда они являются членами объединения (community) [2, с. 138]

Таким образом, мы полагаем, что весьма существенной компенсацией зависимости человека от фирмы выступает усиление его независимости от государства, что существенно укрепляет коммуникативную устойчивость экономических организаций.

Список литературы:

1. *Coase R.H.* The Nature of the Firm // *Economica*, 2010, November, p.386-405

2. *Etzioni Amitai*. The Moral Dimension. Toward a New Economics. – New York, London: The Free Press. - 2011

3. *Williamson O.E.* The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract// Journal of Economic Perspectives.- 2012, 16(3), p. 171- 195.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В СВЕТЕ РСБУ И МСФО

*Герасимова Л. Н., д.э.н., профессор
Финансовый университет при Правительстве РФ
Москва, Россия*

Деятельность хозяйствующих субъектов сопряжена с наличием соответствующего экономического пространства, в котором они рассматривают направления взаимовыгодного сотрудничества с партнерами по бизнесу.

Важная роль в этом принадлежит финансовой отчетности организации, представляющей собой систему экономических показателей о сущности и результатах хозяйственной деятельности организации за конкретный отчетный период времени. Составление и предоставление финансовой отчетности организации включает в себя таблицы, рассчитанные на основе данных бухгалтерского, статистического и оперативного учета и представляет собой завершающий этап учета экономической деятельности организации.

Бухгалтерская отчетность выступает связующим звеном в процессе взаимодействия организаций и общества, и выступает инструментом управления предприятием.

Многие российские компании различных отраслей промышленности стремятся выйти на международные рынки капитала с целью привлечения финансирования на более выгодных условиях. Это направление непосредственно связано с подготовкой финансовой отчетности в соответствии с МСФО или ОПБУ США, прозрачность и информативность которой играют решающую роль в привлечении капитала, поиске партнеров и инвесторов.

В этой связи вопрос подготовки финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами приобретает первостепенную важность для российских компаний.

Имеются, конечно, и отрицательные моменты перехода на международные стандарты. К ним можно отнести:

- снижение величины балансовой прибыли;
- выделение значительных трудовых, финансовых и временных ресурсов;
- трудность в оценке положительных экономических последствий от перехода на МСФО на первоначальном этапе.

Для того чтобы понять, почему же финансовая отчетность, соответствующая требованиям МСФО, является понятной для большинства пользователей во всех странах мира, необходимо разобраться с требованиями, которые предъявляются к отчетности в России и на международном уровне.

Рассмотрим определения отчетности, предлагаемые стандартами.

Согласно п. 4 ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации» *бухгалтерская отчетность* – это единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах ее хозяйственной деятельности, составляемая на основе данных бухгалтерского учета по установленным формам.

Согласно п. 7 МСФО 1 «Предоставление финансовой отчетности» *финансовая отчетность* – это отчетность, предназначенная для удовлетворения потребностей тех пользователей, которые не имеют возможности получать отчетность, подготовленную специально для удовлетворения их особых информационных нужд. Она представляет собой структурированное отображение финансового положения и финансовых результатов деятельности организации.

Из определений следует, что в стандартах используются разные термины: в РСБУ – бухгалтерская отчетность, в МСФО – финансовая отчетность. Также можно сказать, что содержание финансовой отчетности шире по сравнению с бухгалтерской отчетностью. Финансовая отчетность может включать в себя дополнительные виды отчетов, например, финансовые обзоры руководства компании, отчеты по вопросам охраны окружающей среды, официальные бюллетени о добавленной стоимости.

Рассмотрим состав отчетности, и сравним комплектность.

Согласно МСФО полный комплект финансовой отчетности состоит из следующих компонентов:

- отчета о финансовом положении по состоянию на конец периода;
- отчета о совокупном доходе за период;
- отчета об изменениях в собственном капитале за период;
- отчета о движении денежных средств за период;
- примечания, включая краткое описание существенных элементов учетной политики и прочую пояснительную информацию;
- отчета о финансовом положении по состоянию на начало самого раннего сравнительного периода, когда организация применяет учетную политику на ретроспективной основе или производит ретроспективный пересчет или переклассификацию статей в своей финансовой отчетности.

В качестве пояснения уточним, что в соответствии с МСФО ретроспективное применение – это применение новой учетной политики к операциям, другим событиям и условиям таким образом, как если бы эта политика применялась всегда, а ретроспективный пересчет – это исправление признания, оценки и раскрытия сумм в элементах финансовой отчетности, как если бы ошибка предшествующего периода никогда не была допущена.

Обратим внимание на формулировки отчетов. В соответствии с МСФО точная формулировка названия перечисленных форм отчетности не является обязательной. Организации могут использовать наименования отчетов, отличающиеся от тех, что использованы в стандарте. Однако при этом действует условие – названия форм отчетности должны быть понятны пользователям и отражать экономическую сущность требуемых финансовых показателей.

Обозначенный в МСФО «Отчет о финансовом положении» является аналогом «Бухгалтерского баланса», но точнее характеризуется назначением и экономическим содержанием. Данная форма раскрывает показатели активов, обязательств и капитала, которые полно информируют пользователя о финансовом положении организации.

«Отчет о совокупном доходе» является аналогом «Отчета о финансовых результатах». Но его трактовка носит условный характер, и не представляется экономически обоснованной, поскольку данный отчет отражает не только доходы, но и расходы организации.

Согласно РСБУ полный комплект финансовой отчетности состоит из следующих компонентов:

- бухгалтерский баланс;
- отчет о прибылях и убытках;
- отчет об изменениях капитала;
- отчет о движении денежных средств;
- пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.

Таким образом, можно сказать, что принципиальных отличий в составе основных форм отчетности в международной и отечественной практике нет.

Но сам подход к раскрытию информации имеет существенные различия. При представлении отчетности на международные рынки капитала существенную роль играет степень раскрытия информации.

Согласно МСФО 1 все формы отчетности являются основными, и требуются в обязательном порядке.

В российском законодательстве обязательными являются бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

Статус форм отчетов об изменениях капитала и движении денежных средств трактуется как приложения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках, и субъекты малого предпринимательства по собственному усмотрению могут не представлять данные формы.

Статус формы № 5 трактуется как пояснения к формам № 1 и № 2. Эти пояснения можно оформлять как в рекомендованной табличной форме, так и в виде текста.

Принципиальным отличием российского бухгалтерского учета от международного является *цель составления бухгалтерской (финансовой) отчетности.*

Согласно документам российской системы нормативного регулирования, бухгалтерская отчетность должна давать достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении.

В МСФО основной целью финансовой отчетности является представление информации о финансовом положении, финансовых результатах деятельности и движении денежных средств компании, полезной для широкого круга пользователей при принятии экономических решений. Финансовая отчетность также отражает результаты управления ресурсами, доверенными руководству компании.

Из этого следует, что при формулировании цели составления финансовой отчетности МСФО устанавливают приоритет потребностей действительных и потенциальных инвесторов и финансовых институтов перед другими группами пользователей финансовой отчетности и одновременно исходят из предположения о том, что информация о финансовом положении организации, результатах ее деятельности и изменениях в финансовом положении необходима широкому кругу пользователей и способна удовлетворить их потребности должным образом.

Цель бухгалтерской отчетности, сформулированная в РСБУ, в целом совпадает с формулировкой цели в МСФО, но выглядит несколько «обезличенно» в нормативных документах. Следствием этого является то, что в большинстве случаев отчетность составляется не в целях удовлетворения интересов широкого круга пользователей в информации, необходимой им для принятия экономических решений, а для формального исполнения требований законодательства в части порядка составления и представления отчетности.

Таким образом, если отчетность по МСФО направлена на удовлетворение информационных потребностей инвесторов, то отчетность, составленная в российской системе, скорее носит фискальный характер. Финансовой отчетностью, составленной в соответствии с РСБУ, пользуются налоговые органы, органы государственного управления и статистики, которые имеют различные интересы и различные потребности в информации.

В связи с этим бухгалтер при ее составлении ориентируется не на основополагающие принципы и не на профессиональное суждение, а на потенциальную реакцию этих групп пользователей.

Существует еще одно отличие в целях составления отчетности по МСФО и РСБУ. Оно заключается в том, что для российских пользователей отчетности наибольший интерес представляет информация о финансовых результатах деятельности компании, а в соответствии с содержанием международных стандартов составление отчетности направлено на формирование достоверной информации о финансовом положении компании, то есть важна динамика.

Следующий аспект, по которому различаются российский и международный бухгалтерский учет – это *отчетный период, отчетная дата и события после отчетной даты*.

В соответствии с российским законодательством бухгалтерская отчетность составляется за отчетный год, который определяется периодом с 1 января по 31 декабря календарного года включительно. Первым отчетным годом для вновь созданных организаций считается период с даты их государственной регистрации по 31 декабря соответствующего года, а для организаций, созданных после 1 октября, – по 31 декабря следующего года. Отчетной датой в российской системе бухгалтерского учета считается последний календарный день отчетного периода.

В соответствии с МСФО финансовая отчетность должна представляться как минимум ежегодно. Когда в исключительных обстоятельствах отчетная дата компании изменяется, и годовая финансовая отчетность представляется за период продолжительнее или короче, чем один год, компания в дополнение к периоду, охваченному финансовой отчетностью, должна раскрыть:

- причину использования большего или меньшего году периода;
- факт того, что сравнительные суммы для отчетов о прибылях и убытках, об изменениях капитала, о движении денежных средств и соответствующих примечаний не в полной мере сопоставимы.

Как такового определения понятия «отчетная дата» в МСФО нет. Но согласно пп. «с» п. 51 МСФО 1 «Предоставление финансовой отчетности» наряду с иными компонентами финансовой отчетности должна быть обозначена «дата окончания отчетного периода или период, охватываемый финансовой отчетностью или примечаниями», если это необходимо для правильного понимания представленной информации.

Отчетная дата отчетности по МСФО не привязана к окончанию календарного года. Главное, чтобы дата окончания отчетного периода или период, охватываемый финансовой отчетностью или примечаниями, повторялись от одной отчетности к другой.

Таким образом, в отличие от российских стандартов, МСФО не фиксируют отчетную дату, тем самым дается возможность выбора организацией отчетного периода, в том числе для промежуточной отчетности. Это целесообразно, например, для организаций с производственным циклом, отличным от календарного года. Кроме того, предоставляется более реальная картина деятельности предприятия за исследуемый период, например, если производственный цикл длится с мая до мая. Это качественно отличает международные стандарты от российских нормативов, которые четко определяют периодичность составления как промежуточной, так и годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности, делая исключения лишь для вновь созданных организаций.

Список литературы:

1. *Положение* по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное Приказом от 6 июля 1999 г. № 43н
2. *Приказ* Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. N 160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации". – Зарегистрировано в Минюсте РФ 5 декабря 2011 г. – Регистрационный N 22501
3. *Гарант* [Электронный ресурс] : информационно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
4. *Консультант* Плюс [Электронный ресурс] : инф.-правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

ПРОМЕЖУТОЧНАЯ ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ И СОБЫТИЯ ПОСЛЕ ОТЧЕТНОЙ ДАТЫ ПО МСФО

*Герасимова Л.Н., д.э.н., профессор
Финсовый университет при Правительстве РФ
Москва, Россия*

Федеральным законом «О бухгалтерском учёте» установлено, что *промежуточной отчетностью* является месячная и квартальная отчетность, которая составляется нарастающим итогом с начала года. Организация должна сформировать промежуточную бухгалтерскую отчетность не позднее 30 дней по окончании отчетного периода в объеме, представленном бухгалтерским балансом и отчетом о прибылях и убытках, если иное не предусмотрено участниками или учредителями.

В МСФО промежуточный период – отчетный период, продолжительность которого меньше, чем полный финансовый год. Промежуточная финансовая отчетность – это финансовая отчетность, содержащая полный пакет или набор сокращенных финансовых отчетных форм (компонентов) за промежуточный период.

МСФО 34 «Промежуточная финансовая отчетность» устанавливает минимальный состав промежуточной финансовой отчетности:

- краткий бухгалтерский баланс;
- краткий отчет о прибылях и убытках;
- краткий отчет о движении денежных средств;
- краткий отчет об изменениях капитала;
- примечания к финансовой отчетности.

В данной ситуации компании предоставляется выбор, по которому она может публиковать полный пакет отчетных форм в своей промежуточной финансовой отчетности, а не сокращенную отчетность и некоторые примечания к финансовой отчетности.

Из анализа документа можно сделать вывод, что требования международных стандартов в отношении порядка представления и состава промежуточной отчетности существенно менее формализованы, чем требования российской системы бухгалтерского учета.

Так, непосредственно в тексте МСФО 34 сделана оговорка о том, что «настоящий Стандарт не содержит указаний на то, какие именно компании должны публиковать промежуточную финансовую отчетность, с какой периодичностью или в какой срок после окончания промежуточного периода». Эти вопросы решено относить к компетенции национальных правительств, организаций, регулирующих обращение ценных бумаг, фондовых бирж и органов, устанавливающих правила бухгалтерского учета.

Что касается состава отчетности, то МСФО 34 определяют минимально необходимый состав отчетности, делая при этом примечание, что организация по своему усмотрению может представлять полный пакет отчетности.

В РСБУ четко определяется периодичность составления промежуточной отчетности, не акцентируя внимание на том, какие организации обязаны составлять, и представлять такую отчетность. Откуда следует, что промежуточная отчетность должна составляться всеми организациями. Более того, РСБУ регламентируют и состав промежуточной отчетности, включая в нее бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

Далее рассмотрим вопрос о событиях после отчетной даты.

Согласно МСФО 10 «События после окончания отчетного периода» данным понятием оперируют те организации, которые публикуют свою финансовую отчетность.

Разработанный на его основе ПБУ 7/98 «События после отчетной даты» отличается тем, что устанавливает порядок отражения такой информации для всех существующих коммерческих организаций, за исключением кредитных, т.е. его использование не ограничивается узким кругом организаций.

Согласно МСФО 10 *события после отчетной даты* – это события, как благоприятные, так и неблагоприятные, которые имеют место в период между отчетной датой и датой утверждения финансовой отчетности к выпуску. При этом выделяются два типа таких событий: те, которые подтверждают определенные условия, имеющие место на отчетную дату, и те, которые указывают на появление определенных условий, возникающих в момент после отчетной даты.

Согласно ПБУ 7/98 событием после отчетной даты признается факт хозяйственной деятельности, который оказал или может оказать влияние на финансовое состояние, движение денежных средств или результаты деятельности организации и который имел место в период между отчетной датой и датой подписания бухгалтерской отчетности за отчетный год.

Таким образом, событием после отчетной даты может считаться не любое событие, а лишь повлекшее за собой изменение финансового

состояния организации и движение денежных средств. В данном случае имеет место сужение рамок признания факта совершения каких-либо действий после отчетной даты.

С точки зрения МСФО для признания события после отчетной даты важна не только дата утверждения этой отчетности. Для учета и раскрытия в финансовой отчетности событий после отчетной даты важен определенный период времени, ограниченный двумя датами. В качестве отчетной даты соответственно принимается последний день отчетного периода, а второй датой является число, связанное с утверждением финансовой отчетности к публикации для интересов внешних пользователей.

Таким образом, важно также и то, что практическая работа над финансовой отчетностью полностью завершена и она может быть предоставлена для нужд внешних пользователей.

В соответствии с ПБУ 7/98 и другими нормативными актами, регулирующими бухгалтерский учет в России, в финансовой отчетности будут отражаться те события после отчетной даты, которые произошли в периоде с четко ограниченными рамками законодательства.

Кроме того, МСФО 10 не дает конкретного определения события и количественного показателя существенности. Для определения существенности события используются требования, которые описаны в принципах подготовки и составления финансовой отчетности.

А в п. 6 ПБУ 7/98 даны четкие инструкции по определению существенности события после отчетной даты: событие после отчетной даты признается существенным, если без знания о нем пользователями бухгалтерской отчетности невозможна достоверная оценка финансового состояния, движения денежных средств или результатов деятельности организации.

Следующее различие, которое можно указать это то, что российские правила учета в большей степени, чем МСФО, ориентированы на юридическую форму, технические процедуры учета и строгие требования к документации и в меньшей степени – на экономическое содержание операций.

Так, методологию российского учета определяет План счетов бухгалтерского учета и корреспонденция счетов. В связи с этим в РСБУ ему отведена важная роль.

МСФО при обозначении корреспонденций использует названия элементов отчетности (активы, обязательства, капитал, доходы, расходы) и характер доходов или расходов (амортизация, себестоимость, финансовые доходы, финансовые расходы), а не конкретные бухгалтерские счета. Это связано с тем, что стандарты больше ориентированы на результат работы финансовых служб – бухгалтерскую (финансовую) отчетность и поэтому не содержат упоминания о бухгалтерских счетах.

Также одним из отличительных моментов в российском учете является строгая привязка к наличию первичных бухгалтерских документов, что

является результатом влияния налогового законодательства. В Налоговом кодексе четко оговариваются правила документирования хозяйственных операций.

Следствием этого может быть неполное признание затрат, понесенных в отчетном периоде, при отсутствии их документального подтверждения.

Приоритетным направлением МСФО является формирование максимально объективного финансового результата, что является одним из его ключевых подходов. Стандарты не упоминают о взаимосвязи между первичным документом и выполнением операции.

И в связи с этим, по МСФО принцип начисления применяется более последовательно, чем в РСБУ.

Что касается признания доходов и расходов, то РСБУ допускает применение кассового метода в отношении отдельных категорий организаций. Например, соответствующая норма в настоящее время может использоваться субъектами малого предпринимательства. Порядок признания выручки от продажи продукции после поступления денежных средств является разрешенным способом перехода прав владения, пользования и распоряжения на поставленную продукцию в соответствии с условиями договора сторон. Характер сделки в учете соответствует названию заключенного договора.

Расходы организации признаются после осуществления погашения задолженности.

В МСФО не допускается использование кассового метода. МСФО предполагает анализ существа сделки, оформленной одним или несколькими договорами, с целью представления в отчетности. Например, двойственный договор продажи и аренды может преследовать цель – привлечение финансирования под залог актива.

Перечисленные различия можно назвать различиями в принципиальных подходах к учету.

Из вышеизложенного можно сделать следующее заключение:

- формирование отчетности в соответствии с МСФО является одним из важных шагов, открывающих российским организациям возможность приобщения к международным рынкам капитала;
- международная практика показывает, что отчетность, сформированная согласно МСФО, отличается высокой информативностью и полезностью для пользователей;
- финансовая отчетность, составленная по МСФО, позволяет заинтересованным пользователям оценить финансовое положение, результаты деятельности компании, а также качество работы менеджмента компании в целях принятия экономически оправданных решений;
- использование МСФО позволяет значительно сократить время и ресурсы, необходимые для разработки новых национальных правил отчетности, так как эти стандарты закрепляют достаточно длительный опыт ведения бухгалтерского учета и отчетности в условиях рыночной экономики.

И если российские организации смогут добиться осуществления грамотной трансформации финансовой отчетности в соответствии с МСФО, то улучшится положение Российской Федерации с точки зрения позиций в мировой экономике и все затраты, которые будут понесены в ходе осуществления реформирования, окупятся.

Список литературы:

1. *Положение* по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное Приказом от 6 июля 1999 г. № 43н
2. *Положение* по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (ПБУ 7/98), утвержденное Приказом от 25 ноября 1998 г. № 56н
3. *Приказ* Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. N 160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации". – Зарегистрировано в Минюсте РФ 5 декабря 2011 г. – Регистрационный N 22501
4. *Гарант* [Электронный ресурс] : информационно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
5. *Консультант* Плюс [Электронный ресурс] : инф.-правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОГРАММ РОССИЙСКИМИ КОРПОРАЦИЯМИ

Завадина А.Ю.

*Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

Актуальность темы доклада определяется тем, что слой современных российских предпринимателей образовался сравнительно недавно, но играет значительную роль в жизни России и занимает ведущую позицию в социальной структуре общества. В условиях необходимости обеспечения согласования интересов общественного и частного секторов экономики особую значимость приобретает анализ механизмов управления и инструментов воздействия на социальную среду наиболее активного субъекта экономических отношений – корпораций. Цель любой корпорации как коммерческой организации – обеспечить максимально возможную рыночную эффективность. Соответственно, ее основная деятельность имеет ярко выраженную предпринимательскую направленность. Одновременно корпорации выступают одним из субъектов социальной среды наравне с другими экономическими агентами (государственными структурами, домохозяйствами) и оказываются вовлеченными в сложную систему отношений с прочими субъектами хозяйствования. В данной системе для обеспечения своего нормального развития (а, подчас, и

существования), они вынуждены выполнять институционально несвойственную им функцию по инвестированию средств в объекты социальной среды. Вместе с тем бизнес рассматривает возможность включения в свою инвестиционную программу трансакций в отношении объектов социальной среды только с позиций выгоды – оценки их потенциального полезного эффекта для своей основной деятельности. Однако только активизация участия бизнеса в социальных проектах сможет гарантировать предприятиям корпоративного сектора реализацию своих основных интересов.

Правильно и вовремя принятые стратегические решения в сфере взаимоотношения корпораций с социальной средой по поводу социального финансирования играют ключевую роль в успешной деятельности корпорации. При формировании стратегии социального инвестирования в первую очередь необходимо выделить ключевые факторы, оказывающие наиболее сильное воздействие на деятельность бизнес-организации. Детальное рассмотрение факторов внутренней среды дает основание среди них особо выделить:

- финансовое состояние корпорации;
- структуру собственности корпорации.

Корреляция финансового состояния корпораций с объемом их инвестиционных вложений находит объяснение в обеспеченности компаний свободными ресурсами для осуществления инвестирования. При этом проекты по социальному инвестированию в жизненном цикле компаний реализуются, как правило, после удовлетворения основных «потребностей» компании в «традиционных инвестициях». [1]

В качестве одного из ключевых факторов осуществления инвестиционной деятельности корпораций необходимо выделить структуру собственности. Консолидация собственности у топ-менеджмента корпорации или крупного внешнего собственника повышает вероятность инвестиций. При наличии большого числа миноритарных акционеров объем инвестиций снижается. Подобная зависимость характерна как для «традиционных», так и для социальных инвестиций.

Не существует единого подхода в классификации факторов внешней среды корпорации. Но наиболее точным представлением внешней среды корпораций является совокупность социальной, экономической, природной, социально-культурной, политической сред. Основные факторы внешней среды, воздействующие на поведение бизнес-организации предлагается разделить на четыре основные группы:

- политические и правовые;
- экономические;
- социальные и культурные;
- технологические.

Различные факторы законодательного и государственного характера существенно влияют на уровень возможностей и угроз для деятельности

организации. Так, национальные и иностранные правительства могут быть для ряда организаций основными регуляторами их деятельности, источниками субсидий, работодателями и покупателями. Не менее важен аспект взаимоотношений наёмного менеджмента бизнес-организации с собственниками. [2] Это означает, что для данных организаций оценка политической обстановки может стать наиболее важным аспектом анализа внешней среды. Такая оценка осуществляется через детализацию политических и правовых факторов, воздействующих на организацию.

Существует множество экономических факторов, которые могут воздействовать на организацию: доступность кредитных средств, динамика обменных курсов валют, объем налоговых отчислений и др. На способность организации оставаться прибыльной непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики, стадии экономического цикла.

Влияние на организации технологических факторов часто столь очевидно, что их считают основным двигателем производственного – и шире – социального прогресса. При этом неизмеримые социальные риски включают производство опасных для индивидуумов или для общества продуктов (например, сигарет) или социально спорное поведение (поощрение азартных игр или размещение производства в странах, где нарушаются права человека). Ускоряющиеся технологические перемены укорачивают среднюю продолжительность жизненного цикла продукта, поэтому организации должны предугадывать, какие перемены несут с собой новые технологии. Эти перемены могут воздействовать не только на производство, но и на другие функциональные области, например, на кадры или, например, на маркетинговые службы, перед которыми ставится задача разработки методов продажи новых видов продукции.

Роль социальных факторов постепенно возрастает, поскольку они формируют стиль жизни, работы, потребления и оказывают значительное воздействие не только на коммерческие организации, но и на экономику в целом. Новые культурные тенденции создают качественно иной тип потребителя и вызывают потребность в других товарах и услугах, определяя новые стратегии организации.

Безусловно, внешние факторы вынуждают бизнес-организации, прежде всего крупные корпорации, делать свою деятельность прозрачной. В противном случае негативная реакция со стороны потребителей, партнеров, местного сообщества неизбежно приводит к утрате репутации и, в конечном счете, к значительному снижению прибыльности компании. Но для выбора системы социального финансирования корпораций значительно большее значение имеет отраслевая специфика компании, нежели ее принадлежность к той или иной форме собственности, размер бизнеса и другие параметры.

В отраслевом разрезе лидирующие позиции в объемах и сбалансированности структуры социальных инвестиций занимают предприятия сырьевого сектора. На развитие персонала ими направляется – 37,0%, на охрану здоровья и безопасные условия труда персонала – 17,5% от

общей величины расходов компаний. Предприятия перерабатывающего сектора большую часть социальных инвестиций также направляют на развитие персонала (44,9%), охрану здоровья и безопасные условия труда персонала (12,5%). При этом значительные средства направляются на природоохранную деятельность и ресурсосбережение - 30,9% (для сравнения, в сырьевом секторе - 16,3% всех расходов). Так, трудоемкие отрасли ориентированы в основном **на внутренние социальные инвестиции** — развитие персонала и охрану здоровья.

Энерго- и материалоемкие отрасли в основном ориентированы **на внешнее социальное инвестирование**. Они вынуждены нести значительные затраты на ресурсосбережение и охрану окружающей среды, что составляет более трети их социальных инвестиций. К примеру, в черной металлургии на них приходится 32%, цветной — 37,7, электроэнергетике — 42%.

А в целом по всем отраслям ресурсосбережение и защита окружающей среды являются второй по значимости статьей социальных инвестиций — 21%. Только компании машиностроения и отчасти сервиса уделяют достойное внимание добросовестной деловой практике (15,5 и 9,9% соответственно). То есть добросовестная деловая практика характерна для компаний с высокотехнологичным производством и видов деятельности, ориентированных непосредственно на потребителя. На развитие местных сообществ пока ориентированы только производство потребительских услуг, финансовый сектор и лесная и деревообрабатывающая промышленность. Комплексность социальных расходов присуща многоотраслевым предприятиям, что связано прежде всего сразносторонним характером их деятельности.

Анализ ситуации в различных секторах экономики страны свидетельствует о возрастающем вовлечении российских корпораций в решение социальных проблем. Однако отечественные корпоративные инвесторы пока не имеют достаточной мотивации для переориентации части своих вложений в социально значимые объекты и программы.

При создании системы управления социальным финансированием в корпорациях необходимо изменить стереотип, сложившийся в отношении социальных проектов, как заведомо убыточных. Осуществление финансирования социальных программ предполагает в обязательном порядке наличие определенного положительного эффекта, отличающегося от коммерческой прибыли появлением вариативности параметров измерения и сроков получения. Эффективная социальная политика позволяет организации реализовать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости. В свою очередь, это увеличивает доверие общества, инвесторов и акционеров к организации, и тем самым повышается конкурентоспособность бизнеса. Социально ответственный бизнес способствует созданию для организации в долгосрочной перспективе благоприятного социального окружения и более стабильного развития.

Список литературы:

1. *Винников, В.С.* Управление социальным инвестированием в корпорациях: теоретико-методологический аспект: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / В.С. Винников // Финансовая академия при правительстве РФ – Москва. - 2007. – С. 35

2. *Беляева, И.Ю., Эскиндаров, М.А.* Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: теория и практика [Текст] / И.Ю. Беляева, М.А. Эскиндаров // М.: ИНФРА-М. - 2006. – С. 294.

3. *Батаева, Б.С., Перфильева, Е.И.* Социально ответственное инвестирование и этические фонды как инструменты продвижения этики в бизнес [Текст] / Б.С. Батаева, Е.И. Перфильева // Современные корпоративные стратегии и технологии в России: Сборник научных статей. Вып. 2. Ч.2. – М.: Финансовая академия при Правительстве РФ. – 2006.

4. *Терехов, А.* Добро по разному [Текст] / А. Терехов // Мой район. – 2007. – №21. – С. 5.

УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ОБЪЕКТОВ

Зайцев В.В.

руководитель отдела развития, Партнер-Девелопмент

Омск, Россия

Компании, имеющие в собственности коммерческую недвижимость, хотят, чтобы она приносила определенную прибыль. Для этого и существует такая услуга, как управление коммерческой недвижимостью, в которой имеется множество дополнительных опций, которые в основном и влияют на повышение доходности объекта недвижимости.

Есть немало методов для того, чтобы управление торговым центром, комплексом или другим объектом стало наиболее эффективным и обеспечило максимальную прибыль. Георгий Найденов, директор управления недвижимостью Colliers International Property Management, полагает, что ротация арендаторов - это то, на что прежде всего необходимо обратить внимание. «Жесткая, но справедливая. Конечно в рамках допустимых законодательством и здравым смыслом», - считает он [1].

Светлана Бородина, менеджер по развитию бизнеса из отдела управления недвижимостью CB Richard Ellis, уверена, что наличие опыта и четкой структуры, а также способность видеть на шаг больше, обеспечит УК

стабильный доход. Кроме того, для обеспечения прибыли должна быть возможность вести консультации на стадии проектирования, строительства или реконструкции, необходимо принимать участие в создании концепции развития объекта [2].

Основная задача для УК – обеспечить жизнедеятельность здания таким образом, чтобы было максимально полное наполнение арендаторами, высокая посещаемость и наполняемость, оптимальное использование полезных площадей с точки зрения извлечения дополнительной прибыли. «Собственник должен нести оптимальные расходы на управление и обслуживание здания, и при этом большую часть расходов возмещать за счет арендаторов и посетителей», - считает Динара Тагирова, консультант отдела управления недвижимостью Cushman & Wakefield [3]. Прибыль торгового объекта напрямую зависит от потока посетителей в его процентном перетекании в покупателей. Состав арендаторов и маркетинговая политика ТЦ должны четко соответствовать своей *целевой аудитории* и обеспечивать посетительские потоки и лояльность покупателей.

Помимо знания целевой аудитории своего объекта, необходимо уделять пристальное внимание и *конкурентной среде, быть гибкими к изменениям рынка*, постоянно держать руку на пульсе при общении с арендаторами как в отношении макроэкономических факторов, так и в отношении успешности их бизнеса на объекте. «Вся маркетинговая деятельность и стратегия дальнейшего развития объекта должны быть основаны на вышеупомянутых знаниях, их постоянном анализе и применении в ежедневном функционировании объекта», - поясняет Торул Генден, начальник отдела управления торговой недвижимостью Jones Lang LaSalle [4].

Существует много способов, за счет которых УК может повысить доходность объекта, но среди них можно выделить наиболее популярные. В отличие от докризисного периода, когда на рынке преобладала схема фиксированных арендных ставок (процент с оборота использовался только профессиональными международными девелоперами в нескольких торговых центрах), сейчас активно используется смешанная схема: фиксированная арендная ставка плюс процент с оборота, аналогично развитым европейским рынкам. Эта схема получила распространение в кризис, т.к. она оказалась более приемлемой как для собственников (возможность удержать арендатора), так и для ритейлеров (возможность снижения рисков).

Преимуществами данной схемы являются возможность получения более высокого дохода. Для успешного проекта, генерирующего достаточные потоки посетителей, процент от оборота принесет владельцу *потенциально больший доход*, чем в случае, когда ставка фиксирована. *Более низкий уровень ротации арендаторов.* Операторы, работающие по указанной схеме, гораздо реже выходят из проектов, поскольку даже в случае недостаточно высокого

оборота, связанного с невысоким потоком посетителей, размер арендных платежей остается на приемлемом для них уровне. *Возможность привлечения «качественных» арендаторов.* Многие известные марки готовы работать именно на проценте с оборота. Особенно если речь идет о новых марках, которые не представлены на отечественном рынке, плохо владеют ситуацией и опасаются рисков, связанных с нестабильным экономическим положением. К минусам можно отнести *риски непрозрачности оборотов оператора.*

«*Маркетинговая деятельность* остается одним из популярных способов получения дополнительного дохода от коммерческой недвижимости. Сейчас актуальным является применение "творческого", нестандартного подхода в продвижении ТЦ, используются мероприятия, способные не только генерировать поток посетителей и продажи в ТЦ, но и позиционировать проект как место, где помимо шоппинга, есть возможность посмотреть спектакль, дефиле, различного рода выставки и другое», - считает Светлана Бородина [2].

В настоящий момент все большее внимание уделяется вопросам *коммерциализации.* «В это понятие входит размещение рекламы арендаторов на фасаде, стеле и внутри здания (брендинг дверей, эскалаторов, штендеры, звуковая реклама и прочее), а также проведение промо-активностей арендаторами и третьими лицами», - поясняет Торул Генден [5].

Собственники также обращают внимание на те управляющие компании, которые в состоянии обеспечить прибыль другими способами, кроме сдачи площадей в аренду. «Опуская инструментарий достижения цели, помимо традиционных способов на основе арендных потоков, а также оптимизации операционных затрат, необходимо вводить *пакеты дополнительных услуг,* таких как: консалтинговые услуги (привлечение инвестиций, сопровождение бухгалтерского учета), обеспечение офиса, курьерская служба, колл-центр, круглосуточная техническая поддержка, предоставление оборудованных переговорных комнат, проведение мероприятий (флэшмоб, промоакции), юридическое сопровождение, собственные телекоммуникационные компании, услуги виртуальной автоматической телефонной станции, услуги по охране и мероприятиям контроля», - говорит Александр Артюхов, руководитель департамента управления недвижимостью Nagatino i-Land [6].

Одна из главных задач управления объектом коммерческой недвижимости (офисное здание, торговый центр), это *взаимоотношение с арендаторами.* Поддержание стабильных, долгосрочных, взаимовыгодных отношений – один из главных факторов, влияющих в конечном итоге на стоимость объекта. «Договор аренды помещения – это чуть ли не самый важный документ, после свидетельства о праве собственности, который характеризует объект и формирует его рентабельность, стоимость на рынке и привлекательность. Ротация или постоянная смена арендаторов – есть

процесс, который может быть вызван либо непрофессиональным коммерческим управлением низким качеством технического обслуживания и эксплуатации, и низким уровнем клиентского сервиса на объекте, либо некачественной концепцией здания, плохими техническими характеристиками, которые мешают арендаторам развивать свой бизнес в данном месте. Управляющая компания в обоих случаях должна принять необходимые меры, чтобы исключить непрофессиональный подход, а также дать необходимые рекомендации собственнику внести необходимые изменения, улучшения в проект, чтобы исключить высокую частоту смены арендаторов и низкую посещаемость здания», – объясняет Светлана Тагирова [7].

Стратегия ротации арендаторов должна быть просчитана минимум на 3 года, в лучшем случае – на 5 лет. Основными целями, при этом являются *избавление объекта от неуспешных, неплатежеспособных и проблемных арендаторов*. «Второй, но не менее важный фактор – *обновление товарного микса*: каждый год на рынок выходят новые бренды и услуги, поэтому у объекта всегда должен быть «зазор» хотя в 10%, а лучше в 20-30%, чтобы иметь возможность менять арендаторов. Третий фактор – *повышение доходности*. В этот же «зазор» нужно закладывать те зоны, на которых в момент открытия объекта нельзя заработать, но которые можно будет сдавать дороже, когда объект раскрутится», - отмечает Валентина Антипова [6].

Ротация арендаторов должна происходить в рамках четко очерченной лизинг стратегии, основанной на потребностях и предпочтениях целевой аудитории объекта. Необходимо иметь полное представление о том, кто является целевым покупателем (доход, возраст, семейное положение, зона доступности объекта, пр.). Управляющая компания должна тщательно проанализировать, что надо сделать, чтобы покупатели проводили как можно больше времени в конкретном торгово-развлекательном центре (наличие зон отдыха, хорошая зона фуд-корта) и постоянно работать над увеличением величины среднего кассового чека, активно вовлекая арендаторов в маркетинговую деятельность, инициируя кросс-сейл инициативы и прочее», - считает Торул Генден [5].

Эксперты сходятся во мнении, что для успеха управляющая компания должна всегда держать руку на пульсе. В противном случае можно упустить как развитие новых техник ведения бизнеса, так и вовсе выпасть из обоймы.

Список литературы:

1. Корнилова Ю. Генератор покупательского потока. Роль якорных арендаторов в крупных торговых центрах // www.vkonline.ru

2. Кутумова Е. Colliers International открывает направление Property Management .
3. Ванчугов А. Семейный бизнес // www.citymarketing.ru
4. Волков Н. Консультант выставился в Galeria. Управлять ТРЦ поручили Jones Lang LaSalle
5. Неткач Д. Перспективы развития мультимедиа в торговом центре // watcom.ru
6. Шанина Э. Управляющая компания: извне объективнее // www.arendator.ru
7. Шанина Э. Управляющая компания: изнутри оперативнее // www.arendator.ru

МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ПРОГРАММЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ГИБКОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КАПИТАЛА

***Исмагилов Р.Х., к.э.н., доцент;
Гарипова Д.Ф.***

*Казанский национальный исследовательский
технический университет им.А.Н.Туполева
Казань, Республика Татарстан, Россия*

Разработка и обоснование программ инновационного развития предприятий предъявляют повышенные требования к качеству инновационных мероприятий, а также методам обоснования объема финансирования реализуемых проектов. Это связано с проблемами, возникающими при недостаточном или избыточном финансировании, что приводит к возникновению упущенной выгоды из – за отказа от реализации части проектов либо снижению эффективности программы при недостаточно жестком отборе проектов для реализации. Целью представленной статьи является анализ особенностей метода формирования бюджета программы инновационного развития предприятия на основе гибкого распределения капитала.

Данный метод в качестве своей основной цели предполагает обеспечение требуемой доходности средств, выделяемых для реализации программы инновационного развития. Алгоритм данного метода требует последовательной реализации следующих шагов:

1. Определение уровня доходности, которую руководство предприятия и разработчики программы инновационного развития требуют от предполагаемых проектов. Данный уровень доходности выступает в роли ставки отсечения для отсева неэффективных мероприятий.

2. Разработка мероприятий для включения в программу инновационного развития предприятия и оценка их эффективности по различным критериям.

3. Определение круга мероприятий, обладающих уровнем доходности, превышающим ставку отсечения.

4. Для выбранного круга мероприятий подбор источников финансовых ресурсов, как собственных, так и заемных.

Проиллюстрируем возможности данного метода на следующем примере. Промышленное предприятие планирует реализовать комплекс мероприятий, при этом необходимо провести отбор отдельных мероприятий и распределить бюджет между ними. Перечень проектов и их экономическая характеристика представлены в таблице 1.

Таблица 1

Комплекс проектов программы инновационного развития предприятия				
Проект	Затраты	Доход	Экономический эффект	Экономическая эффективность
A	100	130	30	0,3
B	150	190	40	0,26
C	80	130	50	0,62
D	50	80	30	0,6
E	120	160	40	0,33
F	100	120	20	0,2
Итого	600		210	0,35

Суммарная величина затрат, требуемых для реализации всего комплекса мероприятий, составляет 600 условных единиц. Возникает вопрос о том, какие именно проекты имеют право на реализацию. Проведем ранжирование проектов по критерию эффективности и представим результаты в таблице 2.

Таблица 2

Ранжирование мероприятий программы инновационного развития.

Проект	Экономическая эффективность	Ранг
A	0,3	4
B	0,26	5
C	0,62	1
D	0,6	2
E	0,33	3
F	0,2	6

На основе проведенного ранжирования построим график выделения средств на представленные мероприятия (рис. 1) и определим совокупность мероприятий, которые вошли в программу развития предприятия. Как следует из алгоритма, ключевым элементом данного метода является определение и обоснование ставки отсечения. В роли данной ставки выступает доходность проектов, имеющих инновационный характер, соответственно ее уровень должен обеспечить повышенный доход от

мероприятий. В качестве ставки отсечения выберем доходность в размере 25% и посмотрим, как повлияет данная ставка на состав программы.

Ранжирование мероприятий проведем по критерию экономической эффективности и представим комплекс проектов на рис. 1.

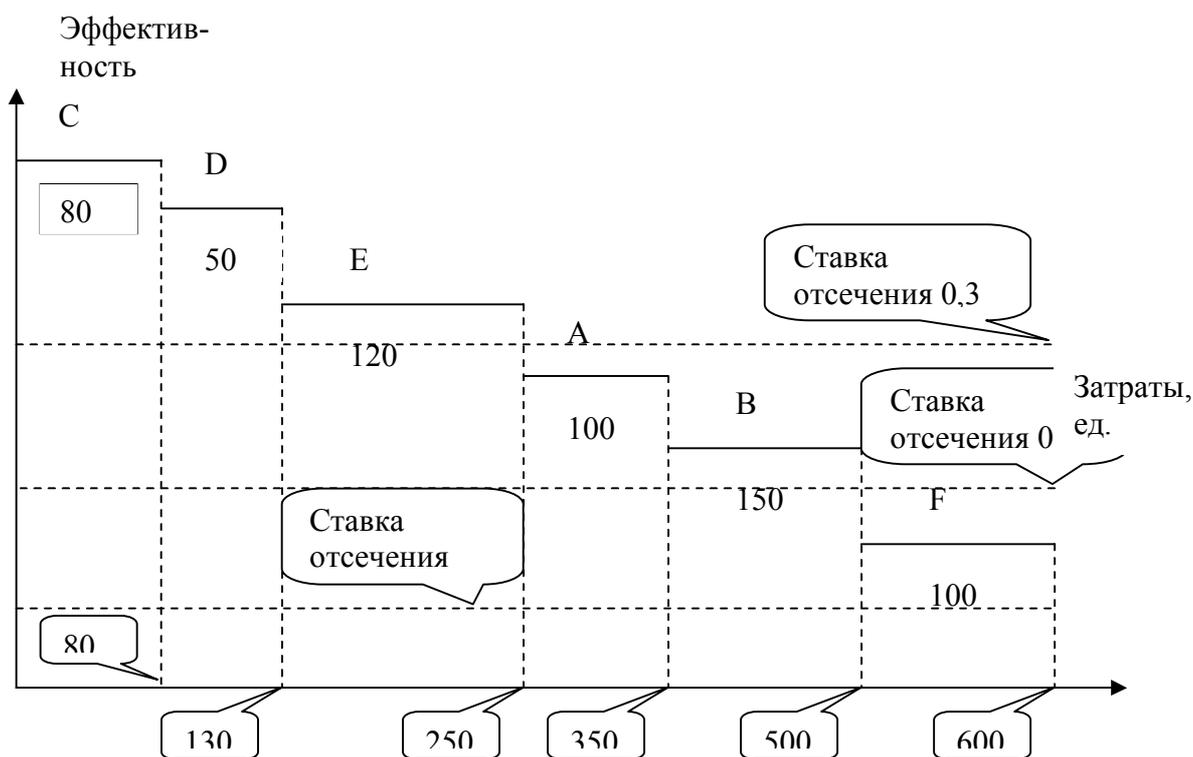


Рисунок 1. Определение круга мероприятий при методе гибкого распределения капитала.

Состав программы инновационного развития при разных ставках отсечения:

1. 0,15 – C + D + E + A + B + F.
2. 0,25 – C + D + E + A + B;
3. 0,3 – C + D + E.

В первом варианте, когда ставка отсечения составляет 0,15, все заявленные мероприятия имеют право на реализацию и общий бюджет программы составляет 600 усл. единиц. Во – втором варианте, когда ставка отсечения равна 0,25, бюджет программы равен 500 усл. единиц, наконец, когда ставка отсечения равна 0,3, бюджет программы составляет 250 единиц. Данный бюджет программы формируется из различных источников, исходя из цены капитала, привлекаемого для реализации проектов.

Как видно из графика, в зависимости от выбора ставки отсечения меняется состав и количество мероприятий, включаемых в программу инновационного развития. Кроме того, выбор ставки отсечения прямо влияет на качество программы, при этом качество характеризуется уровнем экономической эффективности комплекса реализуемых проектов. Проведем оценку результатов программы при различном уровне бюджета (таблица 3.)

Таблица 3

Экономическая характеристика программ инновационного развития предприятия при различных ставках отсечения.

Программы	Экономическая эффективность	Экономический эффект
Ставка отсечения = 0,3		
С	0,62	50
D	0,6	30
E	0,33	40
Итого	120/250=0,48	120
Ставка отсечения 0,25		
С	0,62	50
D	0,6	30
E	0,33	40
A	0,3	30
B	0,26	40
Итого	190/500=0,38	190
Ставка отсечения = 0,15		
600	0,35	210

Как видно из таблицы 4, самый уровень эффективности программы обеспечивается при условии задания ставки доходности в размере 0,3, при ставке отсечения, равной 0,25 экономическая эффективность программы составляет 0,38, а при снижении ставки отсечения до 0,15 уровень экономической эффективности падает до 0,35.

По итогам рассмотрения метода гибкого распределения капитала можно сделать следующие выводы:

В данном методе сначала разрабатывается программа действий, определяются проекты и происходит их ранжирование. Определяется круг мероприятий, которые имеют право на реализацию. Только после этого определяется бюджет объем средств, который необходим для исполнения проектов. Задача руководства заключается в том, чтобы обеспечить требуемый объем финансирования, для чего могут быть использованы как собственные, так и заемные средства.

Метод гибкого распределения капитала ориентирован на то, чтобы обеспечить требуемую доходность программы инновационного развития предприятия. То есть здесь именно ставка отсечения регулирует объем привлекаемых средств и количество мероприятий. Сама ставка отсечения может быть высокой, средней или низкой в зависимости от специфики программы или требований руководства.

Если ставка отсечения высока, то требования к проектам повышенные, что заставляет подразделения разрабатывать по настоящему инновационные проекты, обеспечивающие высокую доходность.

Если ставка отсекается находится на низком уровне, то это предъявляет пониженные требования к качеству проектов. Соответственно, разработчики проектов не станут прикладывать много усилий для генерации по настоящему эффективных проектов, а удовлетворятся решением, которое найдено после недолгих поисков. Таким образом, ставка отсекается играет очень важную роль в определении количества мероприятий и их качества.

Высокая ставка отсекается предъявляет требования к качеству проектов, но формально не ограничивает количество проектов. Однако высокие требования ограничивают круг лиц, готовых разрабатывать адекватные проекты, поэтому в реальности происходит сужение количества проектов, которые могут быть предложены для реализации.

Низкая ставка отсекается расширяет количество проектов, которые могут быть реализованы, но при этом в определенной степени падает качество проектов. Поэтому задача руководства заключается в том, чтобы определить ставку отсекается, которая обеспечит оптимальное качество и количество проектов.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РАЦИОНИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА ПРОГРАММЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исмагилов Р.Х., к.э.н., доцент;

Гарипова Д.Ф.

*Казанский национальный исследовательский
технический университет им.А.Н.Туполева
Казань, Республика Татарстан, Россия*

Разработка и обоснование программ инновационного развития предприятий предъявляют повышенные требования к качеству инновационных мероприятий, а также методам обоснования объема финансирования реализуемых проектов. Это связано с проблемами, возникающими при недостаточном или избыточном финансировании, что приводит к возникновению упущенной выгоды из – за отказа от реализации части проектов либо снижению эффективности программы при недостаточно жестком отборе проектов для реализации. В связи с этим целью представленной статьи является анализ метода рационализации бюджета программы инновационного развития предприятия на основе определения требований к качеству мероприятий.

Метод рационализации бюджета в качестве своей основной цели предполагает оптимальное распределение средств, выделенных на программу инновационного развития. Алгоритм данного метода требует последовательной реализации следующих шагов:

1. Определение объема финансирования программы инновационного развития предприятия на основе видения значимости проблемы руководством предприятия.

2. Разработка мероприятий для включения в программу инновационного развития предприятия и оценка их эффективности по различным критериям.

3. Ранжирование мероприятий по выбранному критерию для определения наиболее важных проектов, имеющих первоочередное право на реализацию.

4. Выделение средств на реализацию мероприятий до того момента, пока не закончился бюджет. Мероприятия, не попавшие в бюджет, исключаются из программы.

Проиллюстрируем возможности данного метода на следующем примере. Промышленное предприятие планирует реализовать комплекс мероприятий, при этом необходимо провести отбор отдельных мероприятий и распределить бюджет между ними. Перечень проектов и их экономическая характеристика представлены в таблице 1.

Таблица 1

Комплекс проектов программы инновационного развития предприятия				
Проект	Затраты	Доход	Экономический эффект	Экономическая эффективность
A	100	130	30	0,3
B	150	190	40	0,26
C	80	130	50	0,62
D	50	80	30	0,6
E	120	160	40	0,33
F	100	120	20	0,2
Итого	600		210	0,35

Суммарная величина затрат, требуемых для реализации всего комплекса мероприятий, составляет 600 условных единиц, в то же время общий объем финансирования, который руководство предприятия готово выделить для выполнения проектов, составляет 400 единиц. Возникает вопрос о том, какие именно проекты имеют право на реализацию. Проведем ранжирование проектов по критерию эффективности и представим результаты в таблице 2.

Таблица 2

Ранжирование мероприятий программы инновационного развития.		
Проект	Экономическая эффективность	Ранг
A	0,3	4
B	0,26	5
C	0,62	1

D	0,6	2
E	0,33	3
F	0,2	6

На основе проведенного ранжирования построим график выделения средств на представленные мероприятия (рис. 1) и определим совокупность мероприятий, которые вошли в программу развития предприятия.

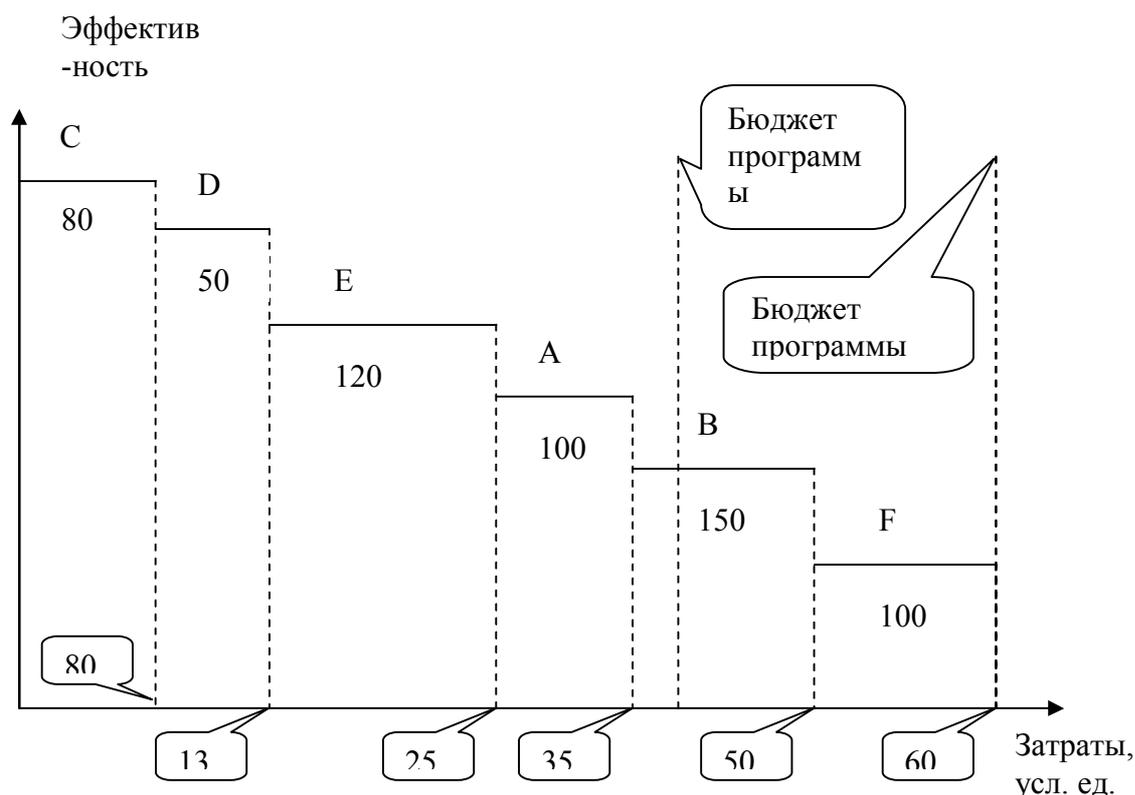


Рисунок 1. Определение круга мероприятий при методе рациирования бюджета.

Как видно из графика, при бюджете программы в размере 400 условных единиц, право на реализацию имеют следующие проекты: C + D + E + A. Стоимость данных проектов составляет 350 условных единиц, поэтому бюджет программы расходуется не полностью, что может привести к следующим действиям – остаток средств возвращается руководству предприятия и тратится на иные цели либо разработчики обосновывают необходимость включения в программу мероприятий, требующих меньшего объема финансирования даже несмотря на их относительно невысокую эффективность.

Если руководство предприятия выделит бюджет средств в объеме 600 условных единиц, то правом на реализацию смогут обладать все заявленные мероприятия и состав программы инновационного развития будет выглядеть следующим образом: C + D + E + A + B + F. Как видно, увеличение бюджета программы прямо влияет на количество проектов, принятых к реализации.

Проведем оценку результатов программы при различном уровне бюджета (таблица 3.)

Таблица 3

Экономическая характеристика программ инновационного развития предприятия.		
Программы	Экономическая эффективность	Экономический эффект
400 – Бюджет программы		
С	0,62	50
D	0,6	30
E	0,33	40
A	0,3	30
Итого	0,5 (200 / 400)	150+50(остаток средств)
600 – Бюджет программы		
С	0,62	50
D	0,6	30
E	0,33	40
A	0,3	30
B	0,26	40
F	0,2	20
Итого	0,35	210

Как показывают данные таблицы 3 при бюджете программы в 400 условных единиц эффективность всей программы составляет 0,5, при увеличении же бюджета программы происходит снижение отдачи программы до 0,35. Это связано с тем, что рост объема финансирования приводит к возможности реализации мероприятий, обладающих более низким уровнем доходности.

В целом можно отметить следующие характерные черты данного метода:

В данном методе бюджет определяется на основе решения руководства предприятия перед началом разработки проектов. Это могут быть какие – то целевые фонды, свободные финансовые ресурсы. То есть руководство понимает необходимость решения проблемы и под данную проблему выделяет определенный объем средств. Задача подразделения заключается в том, чтобы эти средства успешно освоить.

Метод ратционирования бюджета ориентирован на то, чтобы израсходовать бюджет программы инновационного развития. Если бюджет не израсходован, то деньги просто остаются в распоряжении вышестоящего руководства. Таким образом, подразделения предприятия всегда стараются освоить выделенный объем средств даже путем реализации неэффективных проектов. Следовательно, выделенный бюджет четко определяет действия

подразделений, а также количество мероприятий, которые могут быть реализованы.

Что касается количества реализуемых мероприятий, то здесь возможны следующие варианты – маленький бюджет ограничивает количество возможных мероприятий, большой бюджет увеличивает число реализуемых проектов.

Характеризуя качество предлагаемых к реализации проектов, то можно заметить, что данный метод предъявляет относительно низкие требования к качеству реализуемых проектов, так как в явном виде нет четких требований к доходности проектов и к их качеству. То есть формально данная цель конечно декларируется, однако в неявном виде ставится цель израсходовать бюджет программы.

Формирование бюджета программы инновационного развития предполагается в основном за счет собственных средств предприятия именно в силу нечетких требований к уровню доходности предлагаемых к исполнению проектов.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПО ЦЕПОЧКЕ ЦЕННОСТЕЙ

Колосова Ф.В., доцент;

Муравьёва В.Г., доцент

Новосибирский технологический институт (филиал)

Московского государственного университета дизайна и технологии

Новосибирск, Россия

В современном управлении проблема затрат на производство и реализацию продукции вызывает повышенное внимание. Все большее число компаний, в том числе российских, пересматривают свое отношение к затратам, рассматривая их как фактор стратегического развития. Это объясняется ролью, которую играют затраты в рыночных позициях фирмы.

Поэтому стратегическое управление затратами является одним из основных направлений менеджмента на российских предприятиях, что позволяет им увеличивать эффективность, а следовательно, добиваться устойчивого конкурентного преимущества.

Исследование проблем управления затратами предприятия (термин «предприятие» считаем синонимом термина «фирма») требует уточнения системы взглядов, объясняющих природу, поведение, эволюцию и другие аспекты функционирования предприятий. В настоящее время существует значительное разнообразие концепций, представляемых в литературе под названием «теории фирмы». В качестве самостоятельных теорий фирмы предлагаются довольно разнородные модели как теоретического, так и эмпирического характера, использующие различный аппарат и относящиеся к самым разным сторонам внутренней или внешней деятельности

предприятия. В качестве примера можно назвать «неоклассическую теорию фирмы», «контрактную теорию фирмы», «теорию X-эффективности фирмы», теорию «принципал-агент» и др. [1].

Не вдаваясь в содержание этих теорий, считаем необходимым отметить, что ни одна из них не претендует на полноту описания функционирования фирмы, но из них следует, что существуют границы эффективности предприятия. Как в теории Коуза, эти границы определяются равновесием между внешними и внутренними факторами. Круг этих факторов достаточно широк и не ограничивается трансакционными издержками.

Для оптимизации затрат и регулирования размеров фирмы целесообразно использовать такой инструмент как цепочка ценностей. Присоединение или исключение звеньев из цепочки ценностей дает возможность изменять размеры фирмы и оптимизировать затраты.

Концепция цепочки ценностей впервые была сформулирована М.Портером [2]. Цепочка ценностей — это взаимосвязанный набор видов деятельности, которые создают ценность для потребителя, начиная от исходных источников сырья и материалов для поставщиков и заканчивая готовой продукцией, доставленной конечному потребителю, или услугой, предоставленной конечному клиенту. Таким образом, концепция исходит из необходимости выхода за пределы фирмы для эффективного управления затратами и переносит акцент в анализе затрат на процессы, происходящие за пределами фирмы.

Цепочка ценностей разбивает конкретную отрасль на отдельные стратегические виды деятельности. На рисунке 1 предложена цепочка ценностей для обувной отрасли, в ней есть звенья, выполняемые и параллельно, и последовательно.



Рисунок 1 - Цепочка ценностей обувной отрасли

Цепочки ценностей строятся с различными уровнями детализации. Аналогичные цепочки при необходимости создаются на уровне предприятия и отдельного подразделения предприятия.

Концепция цепочки ценностей содержит указание на необходимость использования взаимосвязей между звеньями при оптимизации затрат. То есть управленческие решения по оптимизации затрат должны ориентироваться на эффективное использование как внутренних ресурсов, так и внешних взаимосвязей с поставщиками и потребителями. Поэтому в управленческом учёте предприятия предлагаем использовать новый критерий классификации затрат организации на основе концепции цепочки ценностей.

Суть данного критерия состоит в делении всей совокупности затрат на затраты, полученные внутри организации (собственные затраты), и затраты, полученные из внешней среды. Данная классификация целесообразна при стратегическом планировании и контроле. Собственные затраты могут быть оптимизированы путем использования внутренних механизмов, а затраты, полученные из макросреды, – путем использования взаимосвязей с контрагентами.

Традиционные методы формирования учетной информации для калькулирования себестоимости обуви не позволяют выделить затраты, возникающие в различных «звеньях» цепочки ценностей, сформировать характер их взаимодействия друг с другом. Известна лишь конечная себестоимость продукции по статьям затрат.

Учетные процедуры управленческого учета затрат сопряжены с базовыми концепциями финансового учета методически через счета и двойную запись, а технически через документацию и аналитический учет. Поэтому в основе технологии учета затрат по ценным видам деятельности (необходимым и добавляющим ценность конечному продукту) возможно использование счетов бухгалтерского учета, где аналитическое расширение может достигаться путем ведения дополнительных субсчетов или организации соответствующего аналитического учета к этим счетам.

Наглядное представление о том, какая учетная информация о затратах формируется в рамках традиционной системы постатейного калькулирования, приведено на рисунке 2.

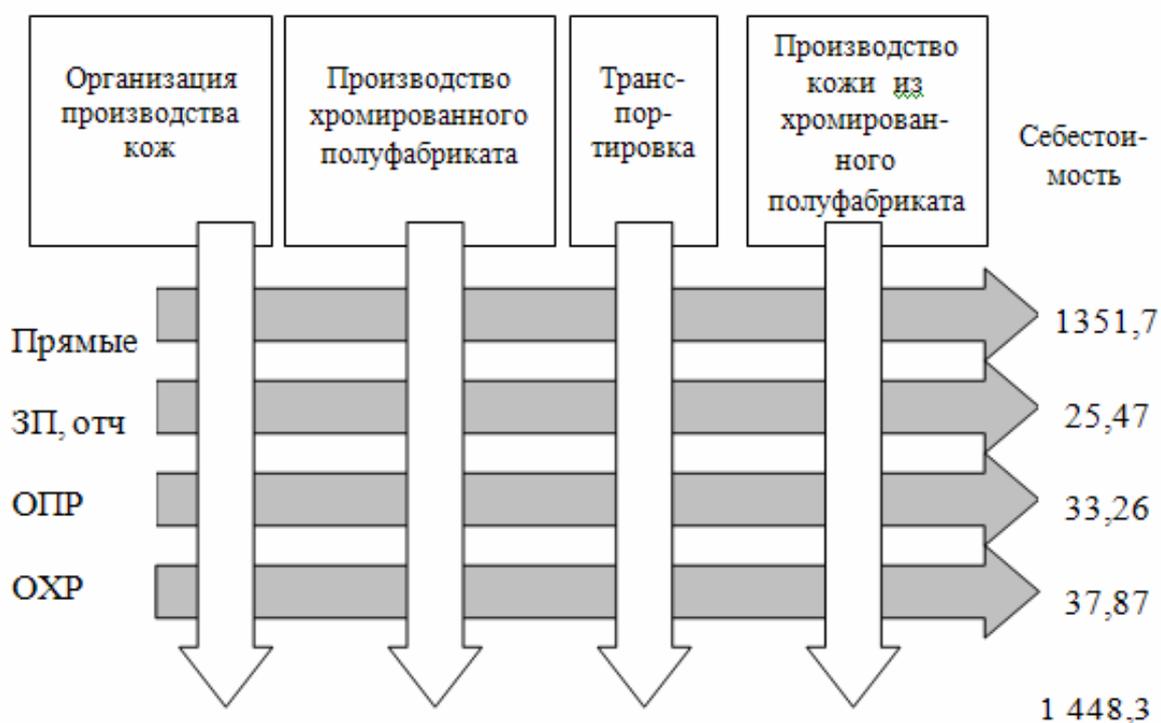


Рисунок 2 - Формирование учетной информации о затратах в традиционной системе постатейного калькулирования

Учет затрат по ценным видам деятельности даёт наглядную картину того, как формируются затраты, связанные с выпуском продукции, какова доля каждого звена цепочки ценностей. Модель формирования учетной информации о затратах в рамках традиционной системы постатейного калькулирования и по этапам формирования цепочки ценностей представлена на рисунке 3.

Суммируя расходы по вертикали, можно определить затраты по каждому ценному виду деятельности. Таким образом, могут быть определены как показатели сквозного затратного потока по каждому звену цепочки, так и отдельные затраты, возникающие в различных звеньях цепочки ценности.

Предлагаемая учетная технология производственных затрат по ценным видам деятельности обувного производства предоставляет возможность получить информацию для целей стратегического менеджмента затрат.

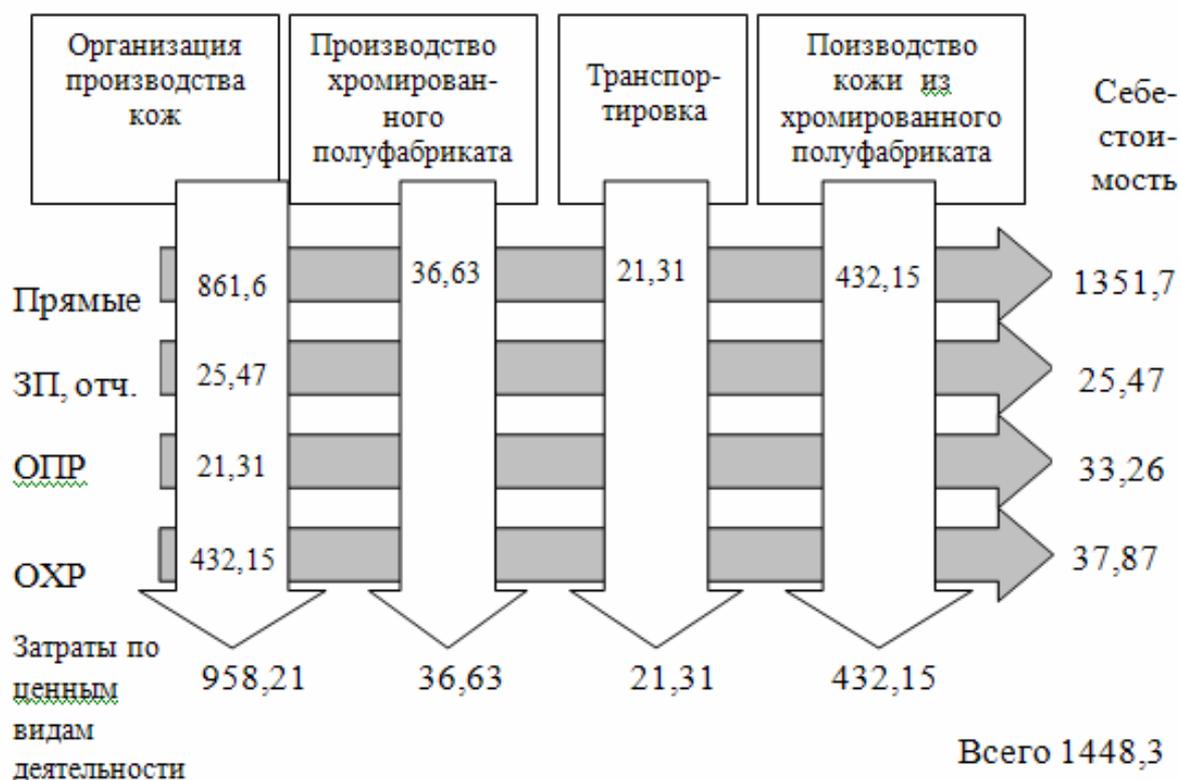


Рисунок 3 - Формирование учетной информации о затратах согласно стратегической концепции учета по цепочке ценности

Комплекс, обеспечивающий производство обуви, отличается высокой степенью дифференциации видов деятельности и сложности взаимосвязей всех субъектов. Поэтому существует огромный потенциал оптимизации затрат системы ценностей при упорядочивании самой цепочки [3].

Список литературы:

1. Клейнер Г.Б. Эволюция и модернизация теории предприятия [Текст] / Г. Б. Клейнер // Вестник ВГУ. Серия Экономика и управление. – 2004. - №1. – С. 129 – 133.
2. Портер М. Конкуренция. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2000.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ФОРМАТ МСФО КАК ТЕХНОЛОГИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Лысиков И.П.

*Финансовый университет при Правительстве РФ
Москва, Россия*

С принятием Приказа Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. N 160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации" практически всем организациям

представилась возможность составлять отчетность не только по российским стандартам, но и по международным. Рассмотрим существующую методологию в области трансформации финансовой отчетности в формат МСФО. В российской практике на сегодняшний день сформировались два основных метода трансформации показателей, содержащихся в российской отчетности, в формат международной: метод конверсии и метод трансформации. Каждый из вышеперечисленных способов может существовать в различных формах. Конечно же, у этих методов также как и у любых других есть положительные и отрицательные стороны, на которые бухгалтер должен в первую очередь обратить внимание. Рассмотрим их основные особенности.

Метод конверсии предполагает параллельное, двойное ведение учета. Каждый факт хозяйственной деятельности компании в этом случае отражается дважды: первый раз в системе учета, организованной в соответствии с российской системой бухгалтерского учета, второй – по МСФО. Применение этого метода требует наличия конфигурации программного обеспечения, позволяющей формировать два типа отчетов – в формате МСФО и в формате, предусмотренном российской системой бухгалтерского учета. При использовании метода конверсии показатели финансовой отчетности по МСФО формируются на основе данных бухгалтерского учета, осуществляемого по принципам МСФО.

Также, при ведении параллельного учёта система использует как российский, так и международный план счетов. При настройке типовых операций записываются как российские, так и международные шаблоны проводок. Введённые операции, записанные по международным и российским шаблонам проводок, автоматически разносятся по различным модулям, что даёт максимальную детализацию информации. В то же время необходимо учитывать ряд особенностей при автоматизированной трансформации бухгалтерской отчётности, которые связаны с различной степенью детализации российского и международного планов счетов, различными методами и нормы амортизации основных средств. Также существуют особенности при документарном признании задолженности и денежных средств (например, согласно российским стандартам счета денежных средств обновляются на основе банковской выписки, а по МСФО – на основе платёжных поручений) и при настройке операций при ведении учёта в двух валютах.

Существуют два варианта параллельного ведения учета: полная конверсия и поэтапная конверсия.

Полная конверсия может быть использоваться для компаний, работающих с использованием бухгалтерского программного обеспечения для учета всех финансово-хозяйственных операций. При этом компании будут иметь возможность предоставлять полный пакет финансовой отчетности, предусмотренный как российскими ПБУ, так и международными стандартами IAS.

Поэтапная конверсия подходит для компаний, ведущих учет вручную. Этот метод предполагает поэтапный компьютеризированный переход к представлению информации по МСФО. Процесс компьютеризации осуществляется постепенно в каждой учетной области (например, учет основных средств, товарно-материальных запасов, дебиторской, кредиторской задолженности и т.д.). Новые зоны учета добавляются лишь после полного освоения существующих. Операции, еще не попавшие под параллельный автоматизированный учет, в случае поэтапной конверсии корректируются вручную.

Достоинства метода конверсии:

- низкий уровень риска неточности информации, отражаемой в финансовой отчетности, поскольку каждая хозяйственная операция в текущем учете отражена в соответствии с принципами МСФО;
- информация в формате МСФО может быть представлена оперативно между отчетными датами.

Недостаток метода конверсии – наличие постоянных издержек организации на ведение параллельного учета.

Метод трансформации представляет собой проведение анализа финансовой отчетности, принятой российским предприятием, и внесение необходимых корректировок для подготовки полного финансового отчета предприятия, который в целом бы соответствовал международным стандартам финансовой отчетности. Трансформация отчетности проводится только после составления отчетности в соответствии с национальными правилами бухгалтерского учета.

Процедура трансформации отчетности требует от специалиста знания современных стандартов учета (прежде всего международных) и специальных профессиональных навыков, так как она трудоемка и достаточно длительна, поскольку связана с пересчетом всех учетных операций по их датам и историческим курсам инвалюты.

Весь процесс трансформации состоит из двух основных этапов: подготовительного и рабочего.

Подготовка к переходу на МСФО включает следующие мероприятия:

- определение цели трансформации (перевод отчетности на принципы МСФО, GAAP и др.);
- установление отсутствия или наличия потребности в аудиторском сопровождении процесса трансформации отчетности;
- анализ корпоративной структуры компании для определения дочерних и зависимых предприятий, которые необходимо включить в отчетность;
- расчет входящих остатков
- анализ всех операций компании с целью выявления разниц в учете объектов по российским и международным стандартам;
- выявление характерных отраслевых особенностей компании и сбор информация, необходимая для расчета трансформационных корректировок;
- разработка учетная политика компании;

- выбор валюты оценки и валюты представления отчетности (российская или иностранная);
- разработка (при необходимости) дополнительного плана счетов по МСФО и таблицы соответствия (мэппинга) российского плана счетов плану счетов по МСФО;
- разработка трансформационной модели, то есть системы трансформационных таблиц.

Решение последнего из перечисленных вопросов означает переход ко второму, рабочему этапу трансформации, на котором определяется ее формы. Единого алгоритма выполнения подобного пересчета не существует, поэтому трансформация может выполняться как в упрощенной, так и в полной форме. Выбор будет зависеть от специфики деятельности каждой конкретной организации.

Упрощенными формами отчетности являются упрощенная трансформация отчетности по инвалютным курсам, пересчет статей отчетности с помощью компьютерных программ и частичная трансформация отчетности.

Упрощенная трансляция отчетности по инвалютным курсам основывается на пересчете баланса из российской валюты в иностранную по статьям: денежные статьи (денежные средства, расчеты) - по последнему курсу, неденежные статьи (основные средства, запасы, капитал, резервы) - по историческим курсам или средневзвешенному курсу, инвалютные счета и расчеты не пересчитываются.

Показатели отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств, отчета об изменениях капитала пересчитываются по средневзвешенному годовому курсу иностранной валюты.

Пересчет статей отчетности с помощью компьютерных программ предполагает использование различных методов. При использовании среднеотраслевых коэффициентов пересчета в их основу закладываются по инициативе программистов отобранные факторы (срок деятельности компании, изменения инвалютных курсов, производственные и географические особенности компании и др.). Для каждой отчетной статьи предлагается индивидуальный или среднеотраслевой коэффициент пересчета. Методика расчета коэффициентов является коммерческой тайной фирмы - разработчика компьютерной программы. Она не раскрывается, поэтому отношение к программам трансформации у пользователей избирательное.

В российской практике используются также варианты частичной трансформации отчетности в международные стандарты и без пересчета валюты. Чаще всего такой подход используется с целью представления отчетных данных через Интернет. Валютный пересчет при этом возлагается на конечного пользователя отчетности.

Полная трансформация отчетности может осуществляться, как и вышеописанная упрощенная, в нескольких вариантах:

- 1) полная трансформация, не учитывающая влияние гиперинфляции;
- 2) полная трансформация с учетом гиперинфляции;
- 3) полная трансформация с учетом требований по пересчету показателей в иностранной валюте.

При полной трансформации, не учитывающей влияние гиперинфляции, по мере необходимости составляются различные корректировочные проводки, которые позволяют устранить расхождения между МСФО и РСБУ. Для корректировки информации по отдельным счетам используются данные из первичных документов. В результате отчетность формируется в соответствии с МСФО, но ее данные не корректируются с учетом гиперинфляции. Финансовая информация представляется в этом случае в местной валюте.

Метод полной трансформации с учетом гиперинфляции предусматривает все изменения, осуществляемые при полной трансформации, и предоставляет финансовые отчеты в соответствии с МСФО в местной валюте с необходимыми корректировками, отражающими изменение покупательной способности денег.

Полная трансформация с учетом требований по пересчету показателей в иностранной валюте позволяет выполнять сопоставления с отчетностью аналогичных иностранных компаний, а также консолидацию с данными отчетности иностранной материнской компании, так как финансовые отчеты, представленные с учетом гиперинфляции в соответствии с МСФО в местной валюте, пересчитываются в стабильную иностранную валюту.

При любом методе расчетные разницы списываются на счет резерва трансформационных разниц, который помещается в состав счета капитала в пассиве баланса, а в отчете о прибылях и убытках - по статью прочих (трансформационных разниц). Положительные и отрицательные разницы должны покрывать друг друга или быть минимальными. Итоговое сальдо трансформационных разниц приводится контрстатьей к статьям капитала или списывается за счет резервов.

К преимуществам трансформации (по сравнению с методом конверсии) можно отнести относительно невысокие финансовые и временные затраты. Обычно трансформация представляет собой свод таблиц, информация которых дает наглядное представление о переходе статей отчетности, сформированной по российским правилам бухгалтерского учета, к соответствующим показателям по МСФО. Достаточно существенный недостаток метода трансформации - невозможность оперативного представления заинтересованным пользователям информации, то есть в промежутке между отчетными датами.

Многим российским компаниям уже сегодня в условиях отсутствия параллельного учета, приходится осуществлять трансформацию отчетности,

используя этот метод как наиболее оптимальный путь для достижения поставленной цели-подготовки отчетности по МСФО, при этом одновременно подготавливая основу для построения учета по МСФО. Такой путь наиболее целесообразен, поскольку:

- необходимо представление сравнительных показателей как минимум за один период в соответствии с МСФО;
- период постановки и ведения параллельного учета по МСФО значительно больше по продолжительности периода трансформации отчетности;
- острая нехватка квалифицированных профессионалов для построения и ведения параллельного учета.

Также, интересным фактом является то, что, несмотря на дороговизну и сложности, крупнейшие предприятия стремятся создать собственный отдел, занимающийся перекладкой отчетности на международные стандарты, а не привлекать сторонних аудиторов.

Безусловно, методики, предлагаемые выше, должны рассматриваться и перерабатываться по необходимости каждым предприятием индивидуально, в зависимости от специфики деятельности организации, уровня знаний и опыта бухгалтерского персонала компании и тех, кто проводит трансформацию.

Список литературы:

1. *Положение* по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99), утвержденное Приказом от 6 июля 1999 г. № 43н
2. *Приказ* Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. N 160н "О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации". – Зарегистрировано в Минюсте РФ 5 декабря 2011 г. – Регистрационный N 22501
3. *Гарант* [Электронный ресурс] : информационно-правовая система. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
4. *КонсультантПлюс* [Электронный ресурс] : инф.-правовая система. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Николаева Е.И., магистрант

*Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

Банковская система является важнейшим элементом системы национальной экономики. Существует тесная взаимосвязь между развитием экономики и ее банковского сектора. Банки выполняют специфические функции, заключающиеся в способности аккумулировать потоки денежных средств и осуществлять их перераспределение между секторами экономики в территориальном и отраслевом аспектах. Реализуя данные функции, банки призваны способствовать устойчивому экономическому росту.

Современный этап развития банковской системы характеризуется трансформацией условий функционирования коммерческих банков, вызванной структурными изменениями экономики России, ее интеграцией в мировое сообщество. В своей кредитной деятельности коммерческие банки активнее взаимодействуют со средой непосредственного окружения - расширяющимся и качественно изменяющимся кругом клиентов и партнеров.

По мере стабилизации экономической ситуации, снижения доходности спекулятивных финансовых инструментов, роста кредитоспособности российских компаний и населения, наблюдается расширение банковского кредитования, внедрение новых видов кредитных продуктов, форм и методов кредитования. В связи с возрастающей ролью регионов в экономике страны обостряется конкуренция на региональных рынках кредитных продуктов и услуг. Вследствие действия указанных факторов у банков возникает необходимость качественного совершенствования кредитной политики, а также выработки политики, адекватной меняющимся условиям.

Важность исследования проблем формирования кредитной политики коммерческого банка связана с серьезным ее влиянием на устойчивость функционирования и результаты деятельности банка. Несовершенная кредитная политика или ее отсутствие ведут кредитную организацию к серьезным финансовым потерям и банкротству. Наоборот, эффективная кредитная политика способствует повышению качества активов, их доходности и обеспечению в итоге положительного финансового результата.

Вместе с тем, несмотря на то, что формирование кредитной политики коммерческих банков является объектом интенсивных исследований, до сих пор имеется ряд неразработанных аспектов данной проблемы. Отсутствует целостная концепция кредитной политики современного банка. Недостаточным остается уровень теоретической и методической проработки практических вопросов формирования эффективной кредитной политики.

Продолжается поиск эффективных системных методик формирования и оценки качества кредитного портфеля банка. В экономической литературе и финансовой практике слабо разработаны вопросы оперативного управления кредитным портфелем банка.

Каждая организация, в том числе и финансовая, в своем развитии проходит последовательно стадии жизненного цикла, описанные И.Адизесом. Согласно его теории, на каждом из этапов жизненного цикла организации существуют проблемы развития, которые могут привести компанию к краху.

Среди этапов развития организации особенно выделяется этап Юности, т.к. именно на данном этапе происходит становление, систематизация и регламентация действий сотрудников компании, а также делегирования полномочий. Эти процессы не являются безболезненными для компании, поскольку именно создание, а затем и внедрение в деятельность, адекватных регламентов – довольно сложный процесс, требующий постепенных и правильных действий. На рис. 1 стадия жизненного цикла организации Юность неслучайно выделена зигзагом, т.к. именно на этой стадии происходит систематизация и регламентация всех бизнес-процессов компании. Если не установить правила и регламенты, которые будут выполнять все сотрудники компании, организация быстро потерпит крах.



Рис.1. Жизненный цикл организации по И.Адизесу [1]

Коммерческие банки в данном вопросе не являются исключением. Для успешного и эффективного функционирования финансовой организации необходима четкая и предельно точная последовательность действий при принятии управленческих решений. Поскольку именно от того насколько своевременно и правильно принимаются управленческие решения зависит развитие всей компании.

«Нынешний этап развития банковской системы связан со значительным снижением доходности банковских операций. Это вынуждает кредитные организации бороться с затратами и искать новые инструменты управления, которые позволили бы улучшить конкурентные преимущества их банковских продуктов» [2]. Одним из таких инструментов управления является система бюджетирования. Однако невозможно успешно внедрить

данную систему без соответствующих документов, регламентирующих кредитную деятельность банка. Кроме того, одно дело - планировать деятельность банка в целом, другое дело - составлять бюджеты центров финансовой ответственности (ЦФО). Именно поэтому внедрение качественной системы бюджетирования невозможно еще и без согласованной и оптимизированной организационной структуры банка, где будут предельно точно указаны связи между подразделениями, а также описаны функциональные обязанности сотрудников.

«Кредитная деятельность банка является одним из основополагающих критериев, который отличает его от небанковских учреждений. В мировой практике именно с кредитованием связана значительная часть прибыли банка. Одновременно невозврат кредитов, особенно крупных, может привести банк к банкротству, а в силу его положения в экономике, к целому ряду банкротств связанных с ним предприятий, банков и частных лиц»[5]. Поэтому управление кредитными операциями является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого коммерческого банка.

Портфель банковских ссуд подвержен всем основным видам риска, которые сопутствуют финансовой деятельности: риску ликвидности, риску процентных ставок, риску неплатежа по ссуде (кредитному риску).

Управление кредитным риском требует постоянного контроля за структурой портфеля ссуд и их качественным составом. В рамках дилеммы «доходность – риск» банкир вынужден ограничивать норму прибыли, страхуя себя от излишнего риска. Он должен проводить политику рассредоточения риска и не допускать концентрации кредитов у нескольких крупных заемщиков, что чревато серьезными последствиями в случае непогашения ссуды одним из них. «Банк не должен рисковать средствами вкладчиков, финансируя спекулятивные (хотя и высокоприбыльные) проекты. За этим внимательно наблюдают банковские контрольные органы в ходе периодических ревизий»[37].

Таким образом, кредитование — один из важнейших и основных признаков банковской деятельности. Уровень организации кредитного процесса — один из лучших показателей всей работы банка и качества его менеджмента.

Все это говорит об исключительной важности налаживания четких и эффективных механизмов кредитного процесса коммерческих банков, которые регламентируются кредитной политикой.

Список литературы:

1. *Адизес И.* Управление жизненным циклом корпорации/Пер.с англ.под науч.ред. А.Г. Сеферяна. – СПб.:Питер, 2007. – 384 с.: - (Серия «Теория менеджмента»). – 172 с.
2. *Алавердов А.Р.* Стратегический менеджмент в коммерческом банке. – М.: Маркет, 2009 г.-576 с. – 85 с.

3. *Бакстер Н.* и др. Банковское дело: стратегическое руководство / Под ред. Платонова В. - М.: Консалтбанкир, 2006.- 430 с. – 101 с.
4. *Шевчук Д.А.* Кредитная политика банков: цели, элементы и особенности формирования (на примере коммерческого банка). – М.: Издательство Эксмо, 2009. – 206 с. – 95 с.

МОДЕЛЬ ПРОВЕДЕНИЯ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМА РАСШИРЕННОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Николаенко Ю.В., Николаенко А.М.

Казанский национальный исследовательский технический университет

им. А.Н. Туполева-КАИ

Казань, Республика Татарстан, Россия

На сегодняшний день ускоренная модернизация и переход на траекторию инновационного развития отечественного промышленного комплекса, да и экономики страны в целом, уже не красивая и современная тенденция, а жизненно важная потребность. В настоящее время на предприятиях машиностроительной отрасли существует проблема устаревшего оборудования, которое было закуплено около 40 лет назад (ОАО «КамАЗ», ОАО «КАПО им. С.П. Горбунова»).

Ситуация на предприятиях промышленности характеризуется негативными тенденциями, воздействующими на производственную систему, зависящую от инструментов планирования, методов организации производства, механизмов инвестирования, системы управления инновационным развитием.

В настоящее время заметны положительные сдвиги в техническом оснащении производства. В частности, значительно увеличились инвестиции, выделяемые на эти цели. Однако, несмотря на активизацию инвестиционной политики коренного улучшения в осуществлении технического перевооружения и реконструкции производства пока не произошло. В результате растёт изношенность основных фондов, наблюдается тенденция снижения фондоотдачи. При этом ежегодно продолжает увеличиваться объём полностью изношенных фондов. Эксплуатация физически изношенного и морально устаревшего оборудования ведёт к значительному снижению производительности общественного труда. Большие потери производство несёт из-за того, что для поддержания изношенного оборудования в рабочем состоянии и проведения его ремонтов отвлекаются значительные трудовые и материальные ресурсы.

Подобная ситуация не позволяет рассчитывать на благоприятную перспективу промышленного производства в России, на рост ВВП в промышленном секторе реальной экономики и на перспективы ее социально-

экономической стабильности.

Опасность ситуации принципиально усугубляется тем, что за период с 1991 по 2012 г. технологическое оборудование подавляющего большинства машиностроительных предприятий страны морально и физически устарело. По экспертным оценкам, износ основных фондов предприятий в России различной направленности порой достигает катастрофических показателей - до 60 %. [1]. По данным анализа статистической отчетности по машиностроительной отрасли степень износа оборудования в машиностроительной отрасли достигает 72%. [2] Техническая и технологическая составляющие производственного процесса не отвечают требованиям времени; особенностями отечественного машиностроительного комплекса на современном этапе являются высокий накопленный износ основных производственных фондов (более половины оборудования эксплуатируется свыше 20 лет) [3].

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года поставлена задача перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, по прогнозам должна возрасти до 40 - 50 процентов (2007 год - 8,5%), а доля инновационной продукции в объеме выпуска - до 25 - 35 % (2007 год - 5,5 %) удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции увеличится до 6 - 7 % в 2010 году и до 25 - 35 % в 2020 году (в 2007 году - 5,5 %); внутренние затраты на исследования и разработки повысятся до 2,5 - 3 %, доля машиностроительного комплекса в структуре экономики составит в 2020 году 23 % по сравнению с 14,9 % в 2007 году. [4]

Для достижения проанализированных в концепции показателей предложено разработать направления инновационного развития. Для учета всех возможных вариантов предлагается использовать унифицированный механизм разработки направлений инновационного развития, позволяющий получить существенные экономические результаты на основании продуманной инновационной стратегии предприятия. В рамках достижения этой цели также предложена матрица возможных направлений для стабилизации функций и затрат.

В данную матрицу вошли следующие направления, подразделяющиеся в свою очередь на традиционные и инновационные: технологии, оборудование, ресурсы, но не вошло направление – продукция, так как разработка принципиально новой продукции не требуется, в виду проведенного анализа предприятий, отражающего аспект полностью удовлетворяющего спроса потребителей продукции.

Таблица 1

Матрица направлений инновационного развития промышленного предприятия

Направления	Вид технологии	Вид оборудования	Ресурсы	
			Старые	Новые

Технология и оборудование	Старая технология	Старое оборудование	a	b
		Новое оборудование	c	d
	Новая технология	Старое оборудование	e	f
		Новое оборудование	j	k

На основании табл. 1 автор предполагает основные формы выхода из кризисных неустойчивых ситуаций на предприятии, для достижения стратегической цели предприятия. Каждое из предложенных направлений позволит стабилизировать систему и провести перевооружение на предприятии, а также осуществить выход предприятия на более высокий уровень и возможно произвести переход на новый технологический уклад. Полная матрица направлений представлена в табл. 2.

Таблица 2

Направления инновационного развития

№ п/п	Факторы инновационного развития	Стратегия 1		Стратегия 2		Стратегия 3		Стратегия 4		Стратегия 5		Стратегия 6		Стратегия 7	
		Т	И	Т	И	Т	И	Т	И	Т	И	Т	И	Т	И
1	Ресурс	+			+	+		+		+			+	+	
2	Технология	+		+			+	+		+			+		+
3	Продукт	+		+		+			+	+		+			+
4	Оборудование	+		+		+		+			+	+		+	
№ п/п	Факторы инновационного развития	Стратегия 8		Стратегия 9		Стратегия 10		Стратегия 11		Стратегия 12		Стратегия 13		Стратегия 14	
		Т	И	Т	И	Т	И	Т	И	Т	И	Т	И	Т	И
1	Ресурс	+			+	+			+		+		+		+
2	Технология	+		+			+	+			+		+		+
3	Продукт		+	+			+		+	+			+		+
4	Оборудование		+		+		+		+		+	+		+	

Т – Традиционные (старое), И – Инновационные (новое)

Разработанные направления направлены на достижение целей предприятия, указанных на рис. 2, предполагая использования авторского перечня мероприятий.



Рисунок 2. Мероприятия для достижение целей технического перевооружения

Изучение зарубежного опыта и разработанные направления инновационного развития с применением мероприятий, направленных на проведение процесса планирования и стимулирования технического перевооружения, позволили построить схему механизма расширенного воспроизводства (рис. 3).

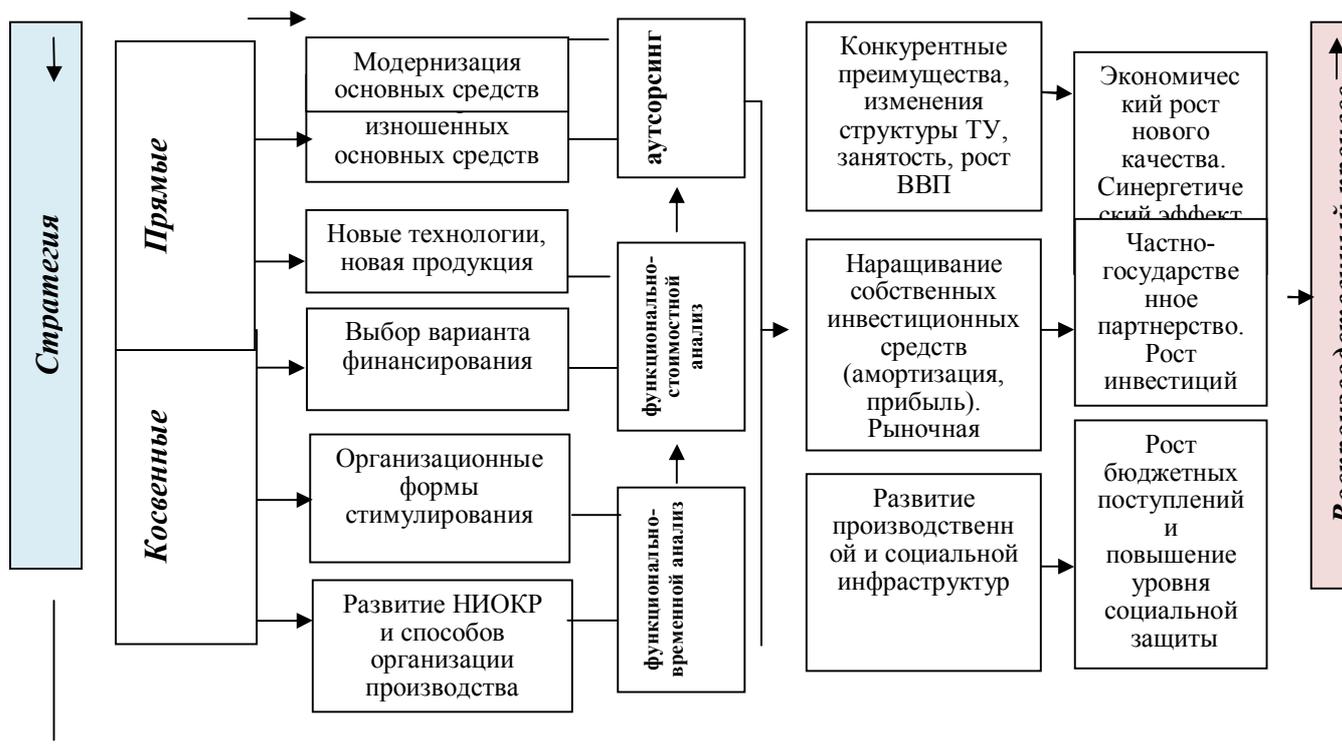


Рисунок 3 Финансово-экономический механизм расширенного воспроизводства [5]

Выявленные блоки механизма позволяют учитывать цели предприятия, на основе которых строится стратегия деятельности организации, учитывая воспроизводственные изменения, состоящие из направлений и методов проведения технического перевооружения, апробированные на машиностроительных предприятиях с применением предложенной методики выбора поставщиков оборудования и аутсорсеров. Стимулирование воспроизводственного процесса достигается за счет получения эффектов и результатов, сгруппированных и представленных на рис. 3.

Программа технического перевооружения предусматривает масштабную реконструкцию существующих производственных объектов и создание новых мощностей. Обновление и расширение основных производственных мощностей способствует дальнейшему укреплению конкурентных позиций предприятия.

Список литературы

1. Чебурда Г.П. Техническое перевооружение, импортозамещение и внедрение технологических инноваций
2. Бадалов Ю. Проблемы технического перевооружения нефтегазового

комплекса [Текст] / Ю. Бадалов // 2007.

3. *Отт А.В.* Инвестиции в техническое перевооружение как средство повышения конкурентоспособности машиностроительного предприятия [Текст] / А.В. Отт // ОАО «Арзамасское научно-производственное предприятие «ТЕМП-АВИА». 2010.

4. *Концепция* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р. - <http://www.economy.gov.ru>

5. *Павлова А.В.* Методология управления изменениями в организации машиностроительного производства [Текст] / А.В. Павлова // 2011. Дисс. ... докт. экон. наук. Казань. 2011.

ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ

Селезнёва Е.В., магистрант

Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова.

*Институт экономики и управления
Абакан, Республика Хакасия, Россия*

В условиях развитых рынков капитала конечным ресурсом развития и конкурентоспособности становится человеческий капитал. Человеческий капитал - это важнейшая составная часть современного производительного капитала, которая представлена свойственным человеку богатым запасом знаний и умений, развитых способностей, определяемых интеллектуальным и творческим потенциалом. Основным фактором существования и развития человеческого капитала являются инвестиции. Инвестиции в человеческий капитал - вложения денег и других видов ресурсов в образование, воспитание, культуру в целом и молодого, подрастающего поколения в частности, обусловленное заботой о судьбе будущих поколений, о росте интеллектуального потенциала страны и стремлением получить доходы, выгоду путем совершенствования людей и повышения уровня их профессионализма.

Необходимо отметить, что в России приоритеты в инвестициях в человеческий капитал отличаются от западных приоритетов. Низкий уровень продолжительности жизни в стране автоматически включает в число приоритетных затрат инвестиции на поддержание здоровья. Занятия спортом, посещение спортзала и бассейна необходимо отнести к защищённым статьям ежемесячных расходов. [1]

Главной отличительной чертой России является то, что большинство граждан страны живут недалеко от уровня биологического выживания. Большинство граждан не могут себе позволить ни покупку книг, ни посещение театров. Многие не в состоянии тратить деньги на поддержание собственного здоровья, кроме вынужденных трат на лекарство. Структура

инвестиций в человеческий капитал крайне неоднородна и носит индивидуальный характер.

Инвестиции в человеческий капитал имеют ряд особенностей, отличающих их от других видов инвестиций.

1. Отдача от инвестиций в человеческий капитал непосредственно зависит от срока жизни его носителя (от продолжительности трудоспособного периода). Чем раньше делаются вложения в человека, тем быстрее они начинают давать отдачу. Но нужно иметь в виду, что более качественные и длительные инвестиции приносят более высокий и более долговременный эффект.

2. Человеческий капитал не только подвержен физическому и моральному износу, но и способен накапливаться и умножаться. Износ человеческого капитала определяется, во-первых, степенью естественного износа (старения) человеческого организма и присущих ему психофизиологических функций, а во-вторых, степенью морального (экономического) износа вследствие устаревания знаний или изменения ценности полученного образования. Накопление человеческого капитала осуществляется в процессе периодического переобучения работника и накопления им производственного опыта.

3. По мере накопления человеческого капитала его доходность повышается до определенного предела, ограниченного верхней границей активной трудовой деятельности (активного трудоспособного возраста), а потом резко снижается.

4. При формировании человеческого капитала имеет место «обоюдный множительный эффект». Его суть заключается в том, что в процессе обучения улучшаются и возрастают характеристики и способности не только у обучаемого, но и у того, кто обучает, что впоследствии приводит к росту заработков как первого, так и второго.

5. Не всякие инвестиции в человека могут быть признаны вложениями в человеческий капитал, а лишь те, которые общественно целесообразны и экономически необходимы.

6. Характер и виды вложений в человека обусловлены историческими, национальными, культурными особенностями и традициями. Так, уровень образования и выбор профессии детьми в значительной мере зависят от семейных традиций и уровня образования их родителей.

7. По сравнению с инвестициями в иные различные формы капитала инвестиции в человеческий капитал являются наиболее выгодными как с точки зрения отдельного человека, так и с точки зрения всего общества. [2]

Человеческий капитал может принимать различные формы. Типичными формами инвестирования в человеческий капитал являются следующие виды деятельности:

1. Образование. Оно может состоять и в получении формального высшего образования, и в последующем продолжении его, и в посещении вечерних курсов по повышению, к примеру, компьютерной грамотности.

Образование в различных его видах является главным из направлений деятельности по инвестированию в человеческий капитал, поскольку требует значительных затрат времени и средств.

2. Обучение. Оно может быть профессиональным, т. е. направленным на приобретение знаний и навыков в области профессиональной деятельности, или специальным, нацеленным на приобретение особых умений. Оно может проводиться как в процессе работы (ученичество), так и в отрыве от нее - на специальных курсах. Обучение также составляет большую часть инвестиций в человеческий капитал.

3. Миграция и поиск работы. Миграция рабочей силы рассматривается как инвестиция в человеческий капитал, поскольку переезд из места с низкими заработками в тот район, где они высокие, ведет не только к повышению заработка, но и к лучшему использованию умений человека. Поиск работы считается вложением капитала, поскольку требует значительных усилий и определенных затрат на сбор информации о рынке труда.

4. Здравоохранение и питание. Различного рода услуги по охране здоровья и организации питания также представляют собой капиталовложение, поскольку они увеличивают отдачу от труда, снижая заболеваемость и смертность, и помогают сохранить здоровье и, соответственно, увеличить длительность продуктивного периода жизни. [3]

В условиях инновационной экономики, когда основой производства конкурентоспособной продукции являются научные знания и информация, развитие человеческого потенциала персонала приобретает первостепенное значение. Следует иметь в виду, что при квалифицированном менеджменте максимальная сумма прибыли от инвестиций в человеческий капитал почти втрое превышает прибыль от инвестиций в технику.

Так, для работника - это повышение уровня доходов, удовлетворение от работы, улучшение условий труда, рост самоуважения, улучшение качества жизни. Для работодателя - это повышение производительности, сокращение потерь рабочего времени и рост эффективности производства, что в конечном итоге способствует повышению конкурентоспособности фирмы.

Для государства - это повышение благосостояния граждан, рост валового дохода, повышение экономической активности граждан. Государство прибегает как к принудительным, так и к побудительным мерам в этой области. К принудительным относятся обязательное для всех формальное образование в объеме средней школы, обязательные медицинские профилактические мероприятия (прививки) и др.

В создании активов человеческого капитала весома роль отдельных компаний (фирм). Они зачастую выступают в качестве самых эффективных производителей этого капитала, поскольку владеют условиями, при которых может быть дана соответствующая текущим потребностям подготовка персонала, а также обладают информацией о наиболее перспективных

направлениях вложения средств в обучение и подготовку. Однако фирмы делают инвестиции до тех пор, пока эти инвестиции приносят чистый доход.

Инвестиции в человеческий капитал на уровне семьи также очень важны, поскольку все составляющие человеческого капитала приобретаются и увеличиваются посредством инвестиций, которые семья вкладывает в своего ребенка даже не с его рождения, а с принятия решения иметь детей.

Человеческий капитал - наиболее ценный ресурс современного общества, более важный, чем природные ресурсы или накопленное богатство. Из трактовки человека как основного капитала непосредственно вытекала необходимость разработки количественной оценки человеческого капитала. [4]

Правильная оценка человеческого капитала дает объективную оценку всего капитала компании, а также благосостояния всего общества в целом.

В заключении можно отметить следующее: благополучие и устойчивое развитие любой нации зависит от человеческого капитала, поэтому необходима продуманная и последовательная политика в области развития человеческих ресурсов и сбалансированных инвестиций в человеческий капитал, как на уровне отдельной фирмы, так и в целом на уровне государства.

Список литературы:

1. *Щетинин В.* Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки// *Мировая экономика и междунар. отношения.*- М., 2001.- №12.- С.167.
2. *Блаунг М.* Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют. Изд-во: Журнал «Вопросы экономики», 2004.- С.527;
3. *Горелов Н.А.* Экономика труда: Учебник для Вузов. Изд-во: Питер, 2010.- С. 704;
4. *Долинца Д.М.* Инвестиции в человеческий капитал // Сборник материалов Второй международной научно-практической конференции "Проблемы развития инновационно-креативной экономики" – С.320.

УЧЕТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ ЗАТРАТ ДОБЫЧИ УГЛЯ

Рожкова Н.К., д.э.н., профессор

Государственный университет управления

Москва, Россия

Угольная промышленность относится к добывающим отраслям, характер работ по добыче угля подразделяется на подземный характер работ и открытый способ добычи полезного ископаемого. При подземном способе добычи угля согласно технологии производства проводятся капитальные

работы, затем эксплуатационно-подготовительные работы некапитального характера (проведение и подготовка штреков различного вида, мест для хранения материальных запасов и оборудования и т.д.) и очистные (эксплуатационные) работы (непосредственно добыча угля, транспортировка по шахте и подъем на поверхность, доставка на склады и др.).

Угольная промышленность отличается массовым производством продукции с четко выраженным сезонным характером производства и зависимостью от горно-геологических условий местности. Также, угольные шахты и разрезы значительно отдалены друг от друга, что вызывает наличие специфических статей затрат в данной отрасли. Шахты и разрезы имеют бесцеховую структуру, что также влияет на содержание статей калькуляции. Объектом учета затрат в угледобыче является уголь, вскрышные работы и вскрытые запасы в зависимости от характера работ. Объекты учета затрат и объекты калькулирования в угольной промышленности могут совпадать при условии ведения аналитического учета затрат по таким же объектам, по которым ведется калькулирование добытого угля.

Добыча угля в соответствии с особенностями технологии относится к типу производства с несложным построением технологического процесса, не имеющих обособленных переделов (стадий производства). Поэтому, в угольной промышленности применяется попроцессный метод учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, в экономической литературе называемый «простым» методом.

Калькулирование производится по следующим процессам: горноподготовительные и очистные работы; вентиляция, дегазация, кондиционирование и осушение; содержание и ремонт выработок; отбойка угля из массива; навалка на конвейер и транспортировка до склада; прочие процессы, предусмотренные технологией производства. Очень часто на предприятиях угольной промышленности применяют элементы нормативного метода учета затрат, позволяющего упростить систему калькулирования производственных затрат.

Группировка затрат в угольной промышленности отличается определенными особенностями. Однако, отражение затрат производится как по экономическим элементам, так и по калькуляционным статьям.

Действующая система регистрации хозяйственных операций позволяет все затраты на добычу распределить по отдельным калькуляционным статьям, экономическим элементам, видам производства (основное и вспомогательное производство, обще шахтные расходы), структурным подразделениям, по способам добычи (подземному, открытому способу), по процессам производства на шахтах. На шахтах и разрезах отсутствует незавершенное производство, а комплексные статьи (услуги вспомогательных цехов, общехозяйственные расходы) имеют небольшой удельный вес в общем, объеме на добычу угля. В связи с этим наибольшей

точностью отличается калькулирования себестоимости по экономическим элементам.

Отраслевой отчет о себестоимости добычи угля составляют по экономическим элементам. В себестоимости отсутствуют такие элементы затрат, как сырье и материалы, так как угольная промышленность находит этот главный предмет труда в природе.

В угольной промышленности для калькулирования себестоимости добычи угля по экономическим элементам применяется калькуляция себестоимости добычи 1т. угля по статьям, как и в других отраслях промышленности. Фактически затраты на добычу угля группируются по основным процессам производства.

По статье «Вспомогательные материалы на технологические цели» показывают затраты на материалы, израсходованные непосредственно на добычу угля, проходание и ремонт горных выработок, а также стоимость материалов, потребленных на подземном и поверхностном транспорте, на подъем грузов, отборку породы, сортировку и обогащение угля, погрузку в железнодорожные вагоны. Вспомогательные материалы составляют более 13% всех расходов на производство. На эту статью относят расходы на погашение стоимости металлического и железобетонного крепления, не числящегося в составе основных фондов, на погашение стоимости предметов, израсходованных на оборудование горных выработок и механизмов (вентиляционные трубы, кабели, цепи и т.п.), расходы на возмещение оборотной тары, в которой поступают взрывчатые и другие материалы.

Материалы, потребляемые вспомогательными производствами, израсходованные на содержание и ремонт оборудования, а также на общешахтные нужды, относят на расходы этих подразделений и отражают на счете 23 «Вспомогательное производство».

По статье «Топливо и энергия на технологические цели» учитывают все виды топлива и энергии, израсходованные на производственно-технологические нужды. В этой статье отражается стоимость электроэнергии, израсходованной на освещение горных выработок, технологического комплекса на поверхности, производственных зданий, промплощадок и других объектов, относящихся к основному производству.

Наиболее значительное место в затратах на производство в угольной промышленности занимает заработная плата. Она составляет на шахтах около 45% в среднем на отрасли. Часть заработной платы работников, занятых в службах вентиляции, подъема, откатки и других обслуживающих участках, относятся к капитальному строительству и капитальному ремонту горных выработок, исключается из затрат по этой статье. Она определяется расчетным путем на базе объемов работ, связанных с добычей угля, капитальных ремонтов и капитальным строительством горных выработок.

На социальное страхование относятся установленный процент от основной и дополнительной заработной платы за вычетом сумм по натуральным выражениям.

По статье «Расходы на подготовку и освоению производства» учитывают затраты на горно-подготовительные работы (на производство вскрыши работ при открытом способе добычи угля), пусконаладочные расходы по сдаваемым в эксплуатацию новым и реконструируемым предприятиям, отчисления на премирование за создание и внедрение новой техники. На действующих шахтах и разрезах подготовительные работы делятся на капитальные и эксплуатационные, что вызывает необходимость учета расходов на их производство и включение в себестоимость добычи угля только эксплуатационных затрат. Горно-капитальные работы относятся к капитальному строительству, а затраты на эти работы после сдачи горных выработок в эксплуатацию переносят на себестоимость угля в виде амортизационных отчислений.

На статью «Расходы по содержанию и эксплуатации оборудования» относят затраты, связанные с содержанием, амортизацией и техники ремонтом производственного и подъемно-транспортного оборудования (кроме оборудования вспомогательных произведений и оборудования общешахтного назначения), а также износ и затраты на восстановление инструментов и приспособлений; стоимость запасных частей для текущего ремонта; вспомогательные материалы, израсходованные на уход за оборудованием; стоимость электроэнергии, пара, воды, сжатого воздуха и других видов энергии, расходуемых при работе комбайнов, комплексов, вентиляторов, и другого производственного оборудования; основную и дополнительную заработную плату с отчислениями вспомогательных рабочих, обслуживающих оборудование (слесарей по ремонту, электрослесарей, наладчиков и прочих); амортизационные отчисления от стоимости производственного оборудования и транспортных средств, расходы на монтаж и демонтаж шахтных механизмов.

Статья «Цеховые расходы» на шахтах и разрезах не заполняется, так как они имеют бесцеховую структуру. Расходы на содержание персонала участков (заработная плата горных мастеров и инженерно-технических работников с отчислениями) включается в статью «Общешахтные расходы» («Общехозяйственные расходы»). На эту же статью относят затраты, связанные с управлением и организацией производства в целом.

По статье «Внепроизводственные расходы» отражают затраты, связанные с реализацией угля: транспортные расходы на перевозку угля от шахт до станции примыкания к железным дорогам; отчисления на содержание углесбытовых организаций и другие расходы по сбыту.

Бухгалтерский учет ведется централизованной бухгалтерией. На шахтах и разрезах учетно-контрольные группы осуществляют контроль за законностью и правильностью оформления всей первичной документации на предприятии, учет хозяйственных операций. Затраты на производство

учитывают на производственные единицы и их структурным подразделениям. Вся информация о себестоимости добычи угля по статьям калькуляции и экономическим элементам доводится до руководителей производственных единиц объединения.

Важным моментом в определении себестоимости угля является сводный учет затрат на производство. Обобщение затрат на производство угля производится на основании первичных документов. Себестоимость по шахте определяется по своду расходов по отдельным участкам, шахтам и структурным подразделениям.

Группировка затрат на производство угля производится по наименованию процессов производства и участкам. По процессам производства затраты собираются по двум направлениям: подготовительные расходы с выделением отдельной строкой очистных работ и прочих процессов производства и выделением расходов на вентиляцию, осушение и внутришахтный транспорт. По каждому процессу производства и участку затраты группируются по элементам затрат и рассчитывается их общая сумма по предприятию.

Заключительным этапом калькулирования себестоимости угля является составление отчета о себестоимости добычи угля за отчетный месяц, состоящей из трех разделов. Каждый раздел калькуляционного листа составляется за отчетный месяц за период с начала года.

Система калькулирования, применяемая в отрасли, позволяет проанализировать оперативную информацию по деятельности предприятия: получение валовой и товарной добычи за период, перечень и объем затрат на единицу калькулирования полезного ископаемого, подсчитать экономическую эффективность способа добычи и другие факторы, влияющие на финансовое состояние предприятия.

УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОСНОВА ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сагындыкова Р.Е.

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

В настоящее время в системе учета и калькулирования себестоимости продукции вызывает трудности оценка продукции (полуфабрикатов) и деятельности подразделения в целом. Это связано с тем, что предприятия в условиях рынка должны стремиться к экономии средств и увеличению уровня дохода, а действующая система учета не отвечает в полной мере этим требованиям.

Важнейшей задачей современной системы учета является формирование достоверной информации, необходимой для учета и анализа, и поэтому

большое внимание уделяется внутренним процессам, протекающим на предприятиях. Кроме того, на предприятиях необходимо иметь сбор информации о затратах каждого структурного подразделения, составление ими внутренней отчетности. На основе этих данных производится оценка деятельности каждого подразделения и отдельно деятельности менеджеров в соответствии индивидуальной ответственностью.

При этом роль информации в целях оценка деятельности подразделений или в целом организации неуклонно возрастает. Условия и результаты деятельности организации либо его подразделений за определенный период времени характеризуют взаимосвязанные показатели, которые должны быть представлены в форме отчетности.

Как известно под отчетом понимается получаемая информация, представленная в приемлемом для пользователя виде. Отчетность – это совокупность учетных данных, по которым можно проследить за разносторонней деятельностью хозяйствующего субъекта за тот или иной период времени.

В хозяйственной практике кроме финансовой отчетности используются следующие виды отчетности:

- Оперативная отчетность;
- Статистическая отчетность;
- Налоговая отчетность.

Основой для формирования показателей этих видов отчетности является бухгалтерский учет.

В современных условиях помимо традиционных форм отчетности в целях контроля, управления и оценки производственно-финансовой деятельности организации и его структурных подразделений появляется необходимость использования внутренней отчетности построенной на данных управленческого учета и частично финансового учета.

Базой для оценки деятельности каждого подразделения и отдельно деятельности менеджеров будет являться управленческий учет, а именно учет по центрам ответственности, который на сегодняшний день в практике отечественных предприятиях не используется в полном объеме.

По мнению К. Друри, учет по центрам ответственности осуществляется по принципу признания зон индивидуальной ответственности, как это зафиксировано в организационной структуре фирмы [1]. Это означает, что оценка деятельности производится по центрам ответственности, которые разрабатываются по определенной необходимой организационной структуре. Менеджер центра ответственности отвечает за один или более из следующих пунктов: затраты, доходы, чистый доход. Любая предприятие может определить центры ответственности в зависимости от указанных пунктов, но это не обуславливает организацию всех центров ответственности. С точки зрения управления выделение центров ответственности позволяет мотивировать работников исполнять свои обязанности более эффективно,

достигая не только общих целей предприятия, но и конкретных, определенных целей центра ответственности.

Для того чтобы раскрыть сущность и необходимость внутренней отчетности, полезно показать различия между финансовой и управленческой отчетностью. При этом охарактеризовать можно по тем же общим чертам, что и подсистемы учета (финансовый и управленческий учет), которые могут, состоят в следующем:

Финансовая отчетность	Управленческая отчетность
1 Обязательность составления отчетности	
Составление отчетности обязательно. Согласно установленным законодательством и стандартам формами.	Составление отчетности зависит от руководства. Форма отчетов произвольная, т.е. приемлемая и удобная руководству для принятия решений
2 Цель составления отчетности	
Обеспечение полезной информацией широко круга пользователей для принятия экономических решений	Удовлетворение информационных потребностей для оценки, прогнозирования и планирования деятельности подразделений.
3 Пользователи информации	
Внешние и внутренние пользователи	Внутренние пользователи
4 Привязка ко времени	
Прошлое и настоящее	Настоящее и будущее
5 Тип информации	
Стоимостное выражение информации	Стоимостное и натуральное выражение информации
6 Степень точности информации	
Абсолютно точная информация и допускаются незначительные отклонения в отчетности	Приблизительные и примерные оценки данных в отчетах
7 Сроки предоставления и периодичность	
Отчеты подаются пользователям только через несколько недель после окончания отчетного периода, которыми являются квартал, год	Отчеты составляются и предоставляются в течение нескольких дней по окончании отчетного периода, которыми могут быть неделя, декада, месяц.
8 Объект отчетности	
Деятельность предприятия в целом	Подразделения, вид деятельности, центры ответственности

Хотя существуют различия, часть показателей финансовой отчетности можно и найти и в управленческой отчетности.

Наибольшее важный фактор, показывающий сходство, это данные как финансовой, так и управленческой отчетности используется для принятия решений. При этом показатели финансовой отчетности помогают инвесторам оценить перспективы предприятия, а данные управленческой отчетности используются менеджерами для определения своих возможностей и принятия управленческих решений. Следовательно, подобно информации финансовой отчетности используемой для анализа финансового состояния предприятия, результатов его деятельности, данные управленческой (внутренней) отчетности направляются на оценку качества работы каждого структурного подразделения предприятия. [2]

Источниками информации для составления управленческой отчетности являются:

- Финансовый учет;
- Статистический учет;
- Оперативный учет;
- Материалы внешнего и внутреннего аудита;
- Планово - нормативные данные;
- Технические данные.

Как видно цель составления управленческой отчетности обуславливается ее периодичностью и формой, кругом организационно – производственных и экономических особенностей, свойственных предприятиям и структурой управления, набором показателей относительно объекта отчетности, а также являются основными критериями выбора методологии управленческого учета и составления внутренней отчетности и объема предоставляемой информации в них. Поэтому правильная разработка управленческой отчетности является главной задачей системы управленческого учета.

Формирование системы управленческой отчетности требует следующего:

1. определение формы отчета, сроков его предоставления и ответственных за его формирование;
2. составление схемы формирования отчетов и определение источников информации;
3. определение круга пользователей информации и координаторов информации.

Конечно же, основными пользователями управленческой отчетности являются руководитель и менеджеры всех уровней управления предприятия.

Этим пользователям данная информация в первую очередь, будет необходима для принятия управленческих решений по вопросам связанным с оценкой деятельности структурных подразделений предприятия; выявления внутренних резервов и тенденций развития подразделений (производства, центров ответственности); обнаружения недостатков и достижений в деятельности подразделений; оценкой риска новых капиталовложений; в целом для предприятия оптимизация его деятельности за счет принятого решения. [3]

Разработка и составление управленческой отчетности удобно еще и тем, что информация направлена на удовлетворение потребностей руководителей различных уровней предприятия и полностью ориентирована на их запросы. Это связано тем, что составление управленческой отчетности законодательно не регулируется и является внутренним делом самого предприятия, т.е. управленческая отчетность носит индивидуальный характер зависящий от специфики каждого предприятия.

Таким образом, система управленческой отчетности представляет собой результат деятельности системы управленческого учета, позволяющий

руководству предприятия оценить деятельность подразделений и принять. И дает руководству и менеджерам ответ на вопросы, какими возможностями подразделение предприятия владеет? Какие средства и куда их необходимо вкладывать? Какой будет эффект от капиталовложений? И наконец, каков был вклад того или иного подразделения в общие результаты предприятия?

Список литературы:

1. Друри К. Введение в производственный и управленческий учет.- Москва: "Аудит", 2002.
2. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет. Учебное пособие. Москва: Финансы и статистика, 2000.
3. Кондраков Н.П. Экаунтинг для менеджеров.

НЕОБХОДИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОТЧЕТНОСТИ В МАЛОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ В ЦЕЛЯХ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

*Санникова И.Н, д.э.н., профессор,
зав. каф. бухгалтерского учета, аудита и анализа
Алтайский государственный университет;
Ласкина М.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет (филиал в г. Рубцовск)
Барнаул, Россия*

Управление любой организацией строится на информации о ее деятельности. Одним из поставщиков такой информации традиционно служит организованная система бухгалтерского учета, создание которой, как показывает практика, оправдывается даже на малых предприятиях и у индивидуальных предпринимателей. Возможность не ведения бухгалтерского учета всегда воспринималась, как некое льготирование для малого предпринимательства. Однако ведение бухгалтерского учета и формирование бухгалтерской отчетности субъектами малого предпринимательства дает несомненные преимущества.

1. Руководитель субъекта малого бизнеса (или индивидуальный предприниматель) перестает действовать в условиях информационного вакуума о собственном деле. Появляется возможность контролировать наличие и движение имущества, обязательств, проследить тенденцию развития бизнеса, принимать информационно-обоснованные управленческие решения.

2. При наличии бухгалтерской отчетности расширяются возможности привлечения средств кредитных организаций.

3. Облегчается невербальное общение с контрагентами посредством отчетных данных.

В свете перечисленных преимуществ, требования нового Закона «О бухгалтерском учете» [1] о необходимости ведения учета не только юридическими лицами, но и индивидуальными предпринимателями, представляются вполне оправданными.

Согласно того же Закона, ведение бухгалтерского учета должен организовать руководитель, который, кстати, может заняться этим сам.

Чтобы не нарушать требование рациональности при ведении учета и формировании отчетности, для субъектов малого бизнеса предусмотрен упрощенный порядок, освещенный в ряде нормативных документов по бухгалтерскому учету. Так, согласно Информации Минфина РФ, субъект малого предпринимательства может: сократить количество синтетических счетов, применять упрощенную систему регистров, использовать кассовый метод учета доходов и расходов, не проводить переоценку основных средств и нематериальных активов, составлять бухгалтерскую отчетность в сокращенном объеме (бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках), представлять показатели отчетности только по группам статей без детализации и т.д. [2]. Следует отметить, что Информация Минфина РФ разработана на основе Типовых рекомендаций по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства [3]. Руководствуясь указанными документами в практической деятельности, необходимо учитывать следующее.

1. Сокращение синтетических счетов может оказаться не оправданным, если у организации большое число контрагентов. Кроме того, учет получаемых доходов, производимых расходов и итоговой прибыли на одном счете 99 «Прибыли и убытки» не позволяет определить прибыльность отдельных видов продукции, работ, услуг, основной и прочей видов деятельности, затрудняет формирование отчета о прибылях и убытках.

2. Использование учетных регистров Упрощенной формы бухгалтерского учета [3] требует их доработки. Так, например, объединение счетов учета доходов и расходов основного и прочих видов деятельности, потребует включения дополнительных граф в Ведомость учета расчетов и прочих операций (форма №В-6 (отгрузка) [3].

3. Учет доходов и расходов кассовым методом удобен для организаций, не затягивающих с оплатой счетов. В противном случае, придется открыть множество дополнительных учетных регистров для отражения ценностей, которые: поступили и оплачены; поступили, но еще не оплачены или оплачены не полностью, но уже списаны в производство и т.п. Есть у кассового метода и преимущества. Во-первых, сближается бухгалтерский и налоговый учет, ведь, как известно, субъекты малого бизнеса для целей налогообложения используют преимущественно кассовый метод учета доходов и расходов. Во-вторых, снимается, наконец, извечный вопрос руководителя: «Почему в отчете о прибылях и убытках показана прибыль, а денег для расчетов у

организации нет?». Теперь в отчете о прибылях и убытках будут отражаться доходы и прибыль, действительно полученные предприятием. В-третьих, осуществляя анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, появляется возможность скорректировать выводы о рентабельности организации, ее деловой активности с учетом «реальных» доходов и расходов.

Подводя итог, хочется сказать, что как бы ни была система бухгалтерского учета проста или сложна, у нее всегда найдутся свои преимущества и недостатки, наличие которых все же не умаляет основное достоинство бухгалтерского учета – формирование данных о деятельности организации с целью предоставления информации заинтересованным пользователям для принятия управленческих решений.

Список литературы:

1. *Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.*
2. *Информация Минфина РФ «Об упрощенной системе бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности для субъектов малого предпринимательства» № ПЗ-3/2010.*
3. *Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Утверждены Приказом Минфина РФ № 64н от 21.12.1998 г.*

УЧЕТ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ЗОЛОТОРУДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Тегин А.В., к.т.н.

финансовый менеджер ЗАО «Русский Фонды»

Коломна, Россия

Объективные рыночные обстоятельства в мире в последние годы складывались так, что рост объемов производства золота сопровождался еще большим ростом цен на него. Оба эти фактора оказывают ключевое влияние на капитализацию золотодобывающих предприятий. Рост цен на золото во многом обусловлен повышенной волатильностью фондовых рынков и является пусть и продолжительным, но все же не постоянным благом для отрасли.

Увеличение же объемов производства обеспечивается в золотодобыче, как и в других рудных отраслях, непрерывным поддержанием определенного уровня инвестиций. Особенностью отрасли является цикличность развития ее предприятий: открытие месторождения, оценка запасов, обустройство инфраструктуры, запуск и наращивание производства, постепенное истощение запасов. Практически на всех этапах добычных проектов требуются капиталовложения.

В расчетах часто предполагается, что денежные потоки проекта, простираясь до некоторого временного предела, а затем дисконтируются для получения их приведенной стоимости. Однако инвестиционные проекты после их принятия вовсе не обязательно остаются неизменными. В случае золотодобывающей отрасли это особенно справедливо. Приведем примеры из практики.

- Подсчет запасов золота на месторождении, выполняемый проектной организацией, может дать значения, отличные от оценки геологической службы предприятия. Это влияет на планы недропользователя, а также на рыночную стоимость компании в целом.
- Уже в процессе добычи в результате дополнительных замеров может уточняться конфигурация рудного тела, что влияет на текущую оценку запасов золота на месторождении.
- Технологии извлечения металла может потребоваться коррекция в связи с отличием на практике состава руды от стандартных для данного проекта параметров, и такая коррекция требует времени.

Нюансы решения производственных задач можно отнести к внутренним факторам влияния на процесс реализации проекта. Есть множество внешних факторов влияния, например:

- изменение рыночной конъюнктуры, что случалось неоднократно на рынке золота (цена то росла, то падала);
- резкое изменение стоимости и доступности денег, когда проект разрабатывается за счет привлеченного финансирования;
- структурно-отраслевые изменения.

С первыми двумя факторами все достаточно ясно – они обусловлены общемировыми тенденциями на финансовых и товарных рынках. Под изменением отраслевой структуры, конечно, имеются в виду сделки слияния и поглощения. В тех случаях, когда новый собственник обладает квалифицированными кадрами, владеет технологиями, лучше всего применимыми для производства металла на приобретенном предприятии, ярко проявляется влияние таких сделок на ход инвестиционных проектов в отрасли. Проект, разрабатывавшийся дочерней компанией, может как получить «добро» на продолжение, так и быть закрыт, а вместо него запущен новый, для которого раньше не хватало средств.

Интересы стабильности предприятий требуют от каждого из них диверсификации структуры деятельности: компании вынуждены параллельно вести несколько проектов. Часть из них ведется в рамках операционной деятельности, часть – в рамках инвестиционной, обеспечивая будущее.

Выбор модели для оценки стоимости. Проводя оценку стоимости, станем исходить из того, что любые инвестиционные решения по проекту могут быть рассмотрены как реальные опционы одного из следующих видов:

- опцион на запуск проекта,
- опцион на временную приостановку/консервацию проекта,
- опцион на отказ от проекта после его принятия,
- опцион на досрочное завершение проекта,
- опционы на сокращение или расширение производственных мощностей в рамках действующего проекта.

На практике реальные опционы бывает труднее оценить, чем опционы финансовые. Мы будем применять биномиальную модель, в рамках которой вычисление стоимости опциона происходит в соответствии с возможностями, которые открываются при движении по дереву решений [1]. Каждое разветвление, встречающееся при движении, предполагает ряд сценариев, лучших или худших на данный момент, с определенными вероятностями их реализации.

Прежде чем рассмотреть примеры учета реальных опционов в процедуре расчета цены актива, приведем формулу, иногда применяемую для быстрой оценки стоимости добывающей компании:

$$P = k_w * K_{pm} * M + (1 - k_w) * K_{pv} * V. \quad (1)$$

Формула (1) используется в рамках метода отраслевых коэффициентов [2]. Здесь K_{pm} – среднеотраслевое отношение рыночной стоимости золотодобывающих компаний к стоимости добываемого ими золота, K_{pv} – среднеотраслевое отношение рыночной стоимости компаний к стоимости располагаемых ими запасов золота, M – текущий объем добычи, V – размер запасов, k_w – весовой коэффициент и, наконец, P – оценочная стоимость компании.

В модельном примере, который будет рассмотрен ниже, недропользователь планирует поставить на государственный баланс запасы золота на новом месторождении с последующим получением квот на добычу металла.

Прирост стоимости компании ΔP за счет присоединения нового месторождения выражается формулой:

$$\Delta P = K_{pv} * \Delta V. \quad (2)$$

Здесь ΔV – увеличение запасов. Формула (2), очевидно, является вырожденным вариантом (1) в условиях отсутствия добычи.

Опцион на отказ от проекта после его принятия. Одна из возможностей (опцион) заключается в том, чтобы прекратить реализацию проекта после его принятия. Этот вариант может предусматривать продажу активов проекта или использование их для иных целей внутри фирмы. Стоимость отказа от проекта можно попытаться оценить: это возможная цена

продажи относящихся к проекту активов. Для проектов, не обладающих стоимостью в глазах рынка, цена отказа будет равна нулю.

Опцион на отказ от проекта рассмотрим на примере потенциального расширения бизнеса компании в случае запуска в эксплуатацию нового месторождения. Пусть после подсчета запасов золота проектным институтом (примерно через год) они составят 9 т с вероятностью 0.2, 10 т – с вероятностью 0.6 и 11 т – с вероятностью 0.2. В денежном выражении это эквивалентно, с учетом текущих (на момент написания статьи) рыночной цены на золото, составляющей 1710 долларов за унцию, и валютного курса 29.54 рублей за доллар – 17.86, 16.24 и 14.62 млрд. рублей соответственно.

Средневзвешенное значение будущего прироста стоимости запасов служит для расчета прироста стоимости компании согласно (2) и должно быть дисконтировано по ставке доходности к текущему моменту, так как этот прирост образуется через год. Тогда детализированная формула (2) будет выглядеть так:

$$\Delta P = K_{pv} * \frac{\sum_{i=1}^{Ni} p_i \Delta V_i}{1 + d}, \quad (3)$$

где p_i – вероятность реализации того или иного значения прироста запасов ΔV_i в результате подсчета, а $Ni = 3$ в нашем случае.

Акции компании котируются на бирже и нам известно значение нормировочного коэффициента в (1)–(3): $K_{pv} = 0.0454$. Ставку доходности d примем равной 10% годовых. Средневзвешенная дисконтированная денежная оценка запасов составит 14.76 млрд. рублей. Прирост стоимости компании согласно (3) составляет 670.6 млн. рублей, или 22.7 млн. долларов. Эта сумма и является расчетной стоимостью опциона на отказ от проекта после его принятия. Если инвестор предлагает менеджменту продать ему месторождение в текущий момент за цену выше расчетной, такой опцион «пут» вполне может быть исполнен.

Опцион на досрочное завершение проекта. После получения квот на добычу золота компания может приступить к освоению месторождения: начинать прокладку дорог и коммуникаций и возведение золотоизвлекающей фабрики для производства металла. Через год проведение работ по освоению месторождения даст возможность его запустить и начать добычу золота. Добыча по итогам первого сезона прогнозируется нами в размере 400 кг – с вероятностью 0.25, 500 кг – с вероятностью 0.5 и 600 кг – с вероятностью 0.25. Оценим текущую стоимость проекта по итогам первого года добычи золота методом отраслевых коэффициентов с целью определения стоимости опциона на отказ от продолжения эксплуатации объекта.

Коэффициент K_{pt} из (1) для нашего недропользователя также известен и равен 1.502. Для расчета будущей стоимости проекта с учетом итогов первого добычного сезона нужно применять формулу (1), но уже детализированную:

$$\Delta P = k_w * K_{pm} * \frac{\sum_{j=1}^{Nj} p_j \Delta M_j}{(1+d)^2} + (1-k_w) * K_{pv} * \frac{\sum_{j=1}^{Nj} \sum_{i=1}^{Ni} p_j p_i \Delta V_{ji}}{(1+d)^2}. \quad (4)$$

Здесь $N_j = 3$, $N_i = 3$, а ΔV_{ji} – значения запасов из (3), скорректированные по сравнению с использовавшимися величинами ΔV_i вследствие уменьшения ресурсной базы. Формула (3) применялась для случая, когда добычи золота не было. При этом реализация того или иного объема добычи в первый год эксплуатации – событие, не зависящее от общих запасов золота. Как мы ранее предположили, первоначальный размер запасов определяется по завершении проектным институтом процедуры подсчета: в трех вариантах с разными вероятностями. Тогда мы получаем для текущей оценки запасов после первого года эксплуатации уже 9 вероятных значений, т.к. каждый вариант подсчета корректируется на все возможные значения добычи с условными вероятностями реализации. При вычислении компонента стоимости, связанного с количеством запасов, используются совместные вероятности для каждого случая. Оба слагаемых стоимости дисконтируются к текущему моменту. Все эти соображения учтены при выводе формулы (4). Расчет стоимости проекта по формуле (4) дает величину 793.6 млн.рублей, или 26.9 млн. долларов. Она превышает величину, полученную согласно (3) для проекта, имеющего только ресурсную базу.

Итак, если мы планируем отказаться от продолжения проекта, то такой опцион будет стоить дороже, чем опцион отказа от него сразу после принятия. Если акционерам предлагается в настоящем продать объект за некоторую цену, нужно сравнить ее с рассчитанной минимальной стоимостью. В случае превышения рыночной цены над расчетной опцион «пут» может быть реализован.

Заметим, что минимальную стоимость опциона на отказ от продолжения проекта после года эксплуатации, если он будет предложен не сейчас, а через год (после подсчета запасов), нужно будет оценивать, модифицировав (4), утя, что запасы золота будут иметь уже точное, а не вероятностное значение.

Вместо заключения. Реальные опционы в рудной отрасли, рассмотренные на примере золотодобычи, имеют общее свойство. Они влияют на результаты реализации проекта, и чем выше неопределенность, связанная с будущим, тем ценнее создаваемые возможности. Проявляя маневренность в принятии решений, руководство может пересмотреть свои прежние выводы. Например, на разных этапах выполнения проекта может «сработать» опцион на отказ от него либо на его досрочную финализацию, т.е. окажется более выгодным завершить проект до окончания его расчетного срока, если цена такого опциона достаточно высока. Продолжая использовать традиционный подход к расчету чистой приведенной стоимости проекта, его следует модифицировать и применять с учетом имеющихся реальных опционов.

Список литературы

1. *Ван Хорн Джеймс, Вахович (мл.) Джон.* Основы финансового менеджмента. – М.: Вильямс, 2008.
2. *Грязнова А.Г., Федотова М.А.* Оценка бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 2004.

ВИДЫ И ФОРМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

*Сюзюмова Д.А., соискатель
Государственный университет управления
Москва, Россия*

Для успешного решения задач, стоящих перед финансовым контролем, необходима его научная организация, а поскольку финансовый контроль принимает различные виды и формы, то он нуждается в систематизации и классификации. В науке важность классификации проявляется в достижении ясного понятийного аппарата с целью отличия разных групп, классов в процессе их исследования.

Большинство экономистов выделяют как вид «государственный финансовый контроль», т.е. контроль, осуществляемый органами государственной власти и государственного управления общей компетенции, а также специальными контрольными органами. Определенное место занимает внутренний финансовый контроль, независимый и общественный.

Наибольшее распространение в экономической науке получила классификация и систематизация видов контроля по его субъекту в зависимости от природы, роли и места субъекта в системе государства. Это вполне закономерно, поскольку природа, место и роль субъекта контроля в системе государственного механизма являются непреложными и объективными критериями, определяющими характер, формы и виды контроля.

В советский период некоторые авторы различали четыре основных субъекта, осуществляющих финансовый контроль: государство, общественные организации, трудовые коллективы и граждане как частные лица.

В настоящее время единой точки зрения на виды финансового контроля в зависимости от его субъекта в современной экономической науке не выработано. Большинство экономистов выделяют как вид «государственный финансовый контроль», т.е. контроль, осуществляемый органами государственной власти и государственного управления общей компетенции, а также специальными контрольными органами. Определенное место занимает внутренний финансовый контроль, независимый и общественный.

По мнению автора, финансовый контроль можно классифицировать по двум признакам: субъектам контроля и объектам контроля.

Говоря о видах финансового контроля по признаку «субъекта»

предложено разделить все субъекты на определенные уровни. Таких уровней может быть несколько (рисунок 1).



Рисунок 1 – Авторская классификация финансового контроля по видам

На первом уровне финансовый контроль делится на государственный и негосударственный. При этом государственный финансовый контроль осуществляют государственные органы, наделенные специальными полномочиями, а негосударственный – всевозможными общественными организациями, трудовыми коллективами, отдельными гражданами, а также контролирующими структурами, такими как аудиторские фирмы. Деление на государственный и негосударственный финансовый контроль предполагают все ученые, хотя многие из них не предусматривают его многоуровневость.

На втором уровне государственный и негосударственный финансовый контроль подразделяется на виды в зависимости от уровня контролирующего субъекта.

Государственный финансовый контроль делится на вневедомственный (общегосударственный) и ведомственный. Общегосударственный (вневедомственный) финансовый контроль – это контроль, осуществляемый

государственными органами на предприятиях, не зависимо от их ведомственной принадлежности и организационно–правовых форм.

Государственный ведомственный финансовый контроль осуществляется государственными структурами ведомств, министерств (контрольно–ревизионными управлениями) в отношении подчиненных организаций и учреждений. На территориальном уровне его осуществляют отраслевые органы территориальной исполнительной власти (например, департаменты образования, здравоохранения). Сюда же относят Федеральную комиссию по фондовому рынку, структуры контроля внебюджетных фондов.

Внутренний контроль осуществляется на предприятиях и в организациях силами работников: главного бухгалтера, руководителя предприятия, работников бухгалтерии и финансового отдела (дирекции). Аудиторский контроль проводится специализированными аудиторскими организациями. Общественный контроль при социализме осуществляли органы народного контроля. В настоящее время его осуществляют различные общественные организации, такие как профсоюзы, политические партии, средства массовой информации и т.п. Страховой контроль осуществляют страховые компании, которые проводят его на стадии заключения и действия контракта, при наступлении страхового случая.

В экономической литературе в настоящее время нет общепринятого определения понятия и общепризнанных выделений форм контроля.

Под формами контроля Э.А. Вознесенский понимает отдельные стороны проявления содержания контроля в зависимости от времени совершения контрольных действий. По отношению к финансовому контролю он выделял две формы контроля: предварительный и последующий контроль, считая, что критерий разграничения этих форм лежит в сопоставлении времени осуществления контрольных действий с процессами формирования и использования централизованных и децентрализованных денежных фондов.

Не все экономисты, исследовавшие проблемы финансового контроля, придерживались аналогичных взглядов на классификацию форм контроля. Так, например, Н.С.Малеин наряду с предварительным и последующим контролем выделял текущий контроль. Причем классификация Н.С.Малеина прочно закрепилась в теории финансового контроля, современные ученые придерживаются этой же позиции.

В нормативных актах и в специальной литературе в Российской Федерации признаны три формы контроля: предварительный, текущий и последующий контроль, которые утверждены также в Бюджетном кодексе РФ.

Предварительный контроль проводится на стадии составления и рассмотрения проектов формирования и использования средств в виде локальных бюджетов и смет, финансовой помощи, бюджетных кредитов, финансирования инвестиций, целевых и иных программ, получения государственных гарантий.

Текущий контроль осуществляется непосредственно в процессе

формирования и использования средств, помогает оперативно устранять допускаемые нарушения. Последующий контроль представляет собой контроль использования средств с установленной периодичностью или в разовом порядке с целью проверки правильности и эффективности их расходования, утверждения отчетов и оценки деятельности объектов контроля.

Названные формы контроля получили законодательное обоснование и обеспечение в Бюджетном кодексе Российской Федерации.

Бюджетным кодексом Российской Федерации установлено, когда следует использовать предварительный, текущий и последующий финансовый контроль законодательными органами государственной власти и представительными органами местного самоуправления:

– предварительный контроль – в ходе обсуждения и утверждения проектов законов (решений) о бюджете и иных проектов законов (решений) по бюджетно–финансовым вопросам;

– текущий контроль – в ходе рассмотрения отдельных вопросов исполнения бюджетов на заседаниях комитетов, комиссий, рабочих групп законодательных (представительных) органов, представительных органов местного самоуправления в ходе парламентских слушаний и в связи с депутатскими запросами,

– последующий контроль – в ходе рассмотрения и утверждения отчетов об исполнении бюджетов.

Признанные в России формы финансового контроля не соответствуют формам, определенным в Лимской Декларации руководящих принципов контроля (две формы): предварительный и контроль по факту.

Понятие «форма» в философской трактовке есть способ существования и выражения содержания предметов или явлений. Исходу из этого деление контроля на предварительный, текущий и последующий не отражает форму контроля, а констатирует временной фактор его проведения. Формой финансового контроля, с нашей точки зрения, выступают определенные способы его проведения, такие как ревизия, проверка, мониторинг и надзор.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В РАЗРАБОТКЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

Хасенова К.Е., к.э.н.

*Исмаилова Г.К., к.фил.н., доцент
зав. кафедрой филологии*

*Семипалатинский государственный университет им. Шакарима
Семей, Республика Казахстан*

Выдвижение на первый план финансовых аспектов деятельности субъектов хозяйствования, возрастание роли финансов – характерная для всех стран тенденция. В условиях рыночных отношений исключительно

велика роль анализа финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что предприятия приобретают самостоятельность и несут полную ответственность за результаты своей производственно-предпринимательской деятельности перед собственниками, работниками, коммерческими партнерами и другими контрагентами.

В процессе осуществления предпринимательской деятельности перед компаниями стоит задача не только документального отражения фактов хозяйствования, но и оценка полученной информации на всех этапах аналитической работы с целью выявления нежелательных тенденций и своевременного принятия эффективных управленческих решений.

Профессиональное управление финансами неизбежно требует глубокого анализа, позволяющего более точно оценить неопределенность ситуации с помощью современных количественных методов исследования. В связи с этим существенно возрастают приоритетность и роль финансового анализа, то есть комплексного системного изучения финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала [1].

Балабанов И.Т. отмечает: «Финансовый анализ представляет собой метод оценки ретроспективного (т.е. того, что было и прошло) и перспективного (т.е. того, что будет в будущем) финансового состояния хозяйствующего субъекта, который он понимает как характеристику его финансовой конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами на основе изучения зависимости и динамики показателей финансовой информации. Финансовое состояние хозяйствующего субъекта включает анализ доходности и рентабельности; финансовой устойчивости; кредитоспособности; использования капитала; валютной самокупаемости» [2].

Савицкая Г.В. под финансовым состоянием подразумевает систему показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени [1].

Финансовое состояние предприятия Шереметом А.Д., Сайфулиным Р.С. характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, то есть пассивов) [3].

Зимин Н.Е. полагает, что финансовое состояние предприятия является отражением накопленного потенциала за счет текущих финансовых результатов, которое описывается активными и пассивными статьями бухгалтерского баланса, а также соотношениями между ними. При этом диагностика финансового состояния может быть выполнена с позиций краткосрочной и долгосрочной перспективы. В первом случае, как показывает анализ отечественной и зарубежной практики рассматриваются

платежеспособность и ликвидность, во втором – финансовая устойчивость [4].

Русак Н.А. определяет это понятие следующим образом: «Финансовое состояние предприятия выражается в образовании, размещении и использовании финансовых ресурсов. Финансовое положение предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормальной производственной, коммерческой и других видов деятельности предприятия, целесообразностью и эффективностью их размещения и использования, финансовыми взаимоотношениями с другими субъектами хозяйствования, платежеспособностью и финансовой устойчивостью. Способность предприятия своевременно производить платежи свидетельствует о его хорошем финансовом положении» [5].

М.Н. Крейнина, А.И. Ковалев и В.П. Привалов считают, что финансовое состояние – это совокупность показателей, отражающих наличие, размещения и использования финансовых ресурсов [6], [7].

Исходя из вышеизложенного, можно определить данное понятие следующим образом: финансовое состояние представляет собой отражение финансовой устойчивости предприятия на определенный момент и обеспеченности его финансовыми ресурсами для бесперебойного осуществления хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих долговых обязательств. Финансовое положение определяет платежеспособность и конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям. Наилучшим способом получения объективной достоверной оценки финансового положения предприятия является его анализ, который позволяет отследить тенденции развития предприятия, дать комплексную оценку хозяйственной деятельности и служит таким образом перекладным мостом между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью предприятия.

Достоверная и объективная оценка финансового состояния необходима как собственникам и руководству организации, так и внешним пользователям (банкам, инвесторам, поставщикам, налоговым органам). Анализом финансового состояния занимаются не только руководители и соответствующие службы предприятия, но и его учредители, акционеры, инвесторы с целью оценить эффективность использования ресурсов, определить перспективы развития бизнеса. Кроме того, анализируют финансовое состояние предприятия и банки с целью оценить условия кредитования и кредитоспособность клиентов, определить степень риска. Поставщики проводят оценку возможности своевременного получения платежей от покупателей за товары, работы, услуги. Налоговые инспекции оценивают выполнение плана поступления средств в бюджет и соблюдение налогового законодательства.

Анализ финансового состояния предприятия преследует несколько целей: определение финансового положения; выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе; выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии; прогноз основных тенденций финансового состояния.

К основным задачам анализа финансового состояния организации Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова М.И. относят следующие: объективная оценка финансовой устойчивости; определение факторов, воздействующих на финансовую устойчивость; разработка вариантов конкретных управленческих решений, направленных на укрепление финансовой устойчивости; выявление резервов повышения эффективности управления оборотным капиталом, обеспечения платежеспособности и поддержания финансовой независимости [8].

Для решения этих задач анализ финансового состояния производится по следующим основным направлениям: анализ финансовой независимости; анализ платежеспособности и ликвидности; анализ денежных потоков; анализ чистых активов; анализ по системе критериев для оценки потенциального банкротства; анализ зависимости финансовой устойчивости: от нераспределенной чистой прибыли; от эффективности привлечения заемного капитала; от дебиторской и кредиторской задолженности, в том числе состояния расчетов с бюджетом; от других факторов, воздействующих на финансовое состояние; анализ эффективности использования оборотных активов; анализ рейтинговая (интегральная) оценка финансового состояния.

В понятийном плане профессор Дюсембаев К.Ш. также отдельно рассматривает анализ финансовой отчетности, в том числе бухгалтерского баланса предприятия и выделяет следующие его задачи:

- изучение состава и структуры активов бухгалтерского баланса, характеризующих имущественное положение организации;
- изучение состава и структуры капитала и обязательств организации, являющихся источниками формирования её активов;
- анализ ликвидности отдельных групп активов бухгалтерского баланса;
- анализ платежеспособности и кредитоспособности организации;
- анализ финансовой устойчивости организации;
- анализ угрозы банкротства организации [9].

При проведении анализа финансового состояния используются общие приемы (методы), содержание которых рассмотрено в теории экономического анализа: система аналитических показателей; сравнение; детализация и группировка; факторное моделирование; элиминирование; обобщение результатов анализа. В экономической литературе, в том числе в учебнике А.Д. Шеремета и его соавторов [3], в качестве самостоятельных методов анализа финансового состояния рассматриваются: горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный, факторный.

Таким образом, анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности на основе накопления информации позволяет определить

текущее и перспективное финансовое состояние предприятия, определить возможности и целесообразные темпы развития и выявить источники финансовых средств, возможность и целесообразность их мобилизации [10].

Список литературы:

1. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – М., Инфра-М, 2005 - 425 с
2. *Балабанов И.Т.* Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2000 -208 с.
3. *Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С.* Методика финансового анализа. - М.: «ИНФРА-М», 1995.
4. *Зимин Н.Е.* Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учебное пособие. – М.: ИКФ «ЭКМОС», 2004 – 240 с.
5. *Русак Н.А.* Анализ финансового положения предприятия. В учебнике «Анализ хозяйственной деятельности в промышленности». Под общ. Ред. Стражева – Минск: Вышэйшая школа, 1995.
6. *Крейнина М.Н.* Финансовый менеджмент. - М.: «Дело и сервис», 1998.
7. *Ковалев А.И., Привалов В.П.* Анализ финансового состояния предприятия. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1995
8. *Комплексный экономический анализ предприятия /* Под ред. Войтоловского Н.В., Калининой А.П., Мазуровой М.И. – СПб.: Питер, 2009 – 576 с.
9. *Дюсембаев К.Ш.* Анализ финансовой отчетности. - Алматы, Экономика, 2009 - 366 с.
10. *Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник.* – / Под ред. В.Я. Позднякова. - М., Инфра-М, 2009 - 617 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО И ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

*Холодов П.П., к.э.н., доцент
Кемеровский региональный институт повышения квалификации
Кемерово, Россия*

Организация эффективного использования оборотного капитала и достижения максимальной отдачи от него занимает значительную часть во всем процессе управления имущественным комплексом любого предприятия. Это связано, прежде всего, с большим количеством внутренних элементов финансового и нефинансового плана, требующих индивидуального подхода к организации процесса их управления, высокой степенью их трансформации, значительным их влиянием на финансовую устойчивость, рентабельность и другие результаты финансово – хозяйственной

деятельности, отражающих эффективность управления различными сторонами воспроизводственного процесса.

Основная цель данной работы – своевременное выявление и принятие действенных мер по устранению недостатков в механизме управления оборотным капиталом, а также определение резервов повышения эффективности его использования.

При этом необходимо учитывать, что организация процесса управления эффективным использованием оборотного капитала в конкретной организации тесно связана с отраслевыми специфическими особенностями формирования его операционного цикла, то есть периода, в течение которого происходит трансформация отдельных видов оборотного капитала. Следовательно, продолжительность операционного цикла является важной характеристикой, влияющей на эффективность использования оборотного капитала. Она включает в себя время от расходования организацией денежных активов на приобретение материальных ресурсов и до поступления денежных средств от контрагентов за реализованную продукцию.

Формула, по которой рассчитывается продолжительность операционного цикла, имеет следующий вид:

$$ПОЦ = ПО_{д.в.} + ПО_{м.з.} + ПО_{д.з.}$$

где: ПОЦ – продолжительность операционного цикла организации, дни;

ПО_{д.в.} – продолжительность оборота денежных активов, дни;

ПО_{м.з.} – продолжительность оборота материальных запасов, дни;

ПО_{д.з.} – период инкассации дебиторской задолженности, дни.

В рамках операционного цикла при организации процесса управления эффективным использованием оборотного капитала необходимо выделить две его составляющие: 1) производственный цикл; 2) финансовый цикл.

Производственный цикл организаций характеризуется периодом полной трансформации материальных элементов оборотного капитала в производственном процессе, начиная с момента поступления материальных ценностей и заканчивая отгрузкой изготовленной из них продукции.

Продолжительность производственного цикла организации рассчитывается по следующей формуле:

$$ППЦ = ПО_{з.с.} + ПО_{н.п.} + ПО_{г.п.}$$

где: ППЦ – период производственного цикла организации, дни;

ПО_{з.с.} – период оборота материальных запасов и сырья, полуфабрикатов;

ПО_{н.п.} – период оборота объема незавершенного производства, дни;

ПО_{г.п.} – период оборота запаса готовой продукции, дни.

Финансовый цикл представляет собой период полного оборота денежных активов, инвестированных в оборотный капитал, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за приобретенные материальные и нематериальные ресурсы и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за реализованную продукцию.

Продолжительность финансового цикла можно представить в виде следующей формулы:

$$ПФЦ = ППЦ + ПО_{д.з.} + ПО_{к.з.}$$

где: ПФЦ – продолжительность финансового цикла, дни;
 ПО_{дз.} – время оборота дебиторской задолженности, дни;
 ПО_{кз.} – время оборота кредиторской задолженности, дни.

Для комплексной оценки эффективности применяемого на предприятии механизма управления процессом рационального использования оборотного капитала необходимо обратиться к рейтинговой оценке и ранжирования исследуемых организаций по классам эффективности управления данными ресурсами. В основу данной методики положено разделение организаций по классам эффективности использования оборотного капитала. Каждому классу соответствует свое балльное значение, которое определяется на основе выбранных показателей.

Рейтинговая оценка организаций формируется на основе полученных значений экономических коэффициентов и является информативным обобщающим показателем эффективности управления использованием оборотного капитала предприятия. Для рейтинговой оценки используются следующие коэффициенты, каждому из которых соответствует определенное значение, номинированное в баллах (таблица 1).

Таблица 1

Балльное значение коэффициентов		
Показатели	Формула расчета	Значение в баллах
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала (Коб)	$K_{об} = V/CO$	20
Коэффициент текущей ликвидности (Ктл)	$K_{тл} = CO/OБк$	20
Коэффициент маневренности собственных средств (Кмсс)	$K_{мсс} = CO/СК$	15
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами	$K_{осс} = СК - BA/CO$	10
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (Ккз)	$K_{кз} = V/КЗ$	10
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Ксз)	$K_{сз} = ЗК/К$	10
Коэффициент рентабельности оборотного капитала (Рок)	$Рок = ЧПо/CO$	10

Примечание: V – выручка от реализации товаров, работ, услуг (средняя или на определенную дату);
 CO – величина оборотного капитала (средняя или на определенную дату);
 КЗ – величина кредиторской задолженности (средняя или на определенную дату);
 ОБк – сумма всех краткосрочных (текущих) обязательств (средняя или на определенную дату);
 ЧПо – общая сумма чистой прибыли предприятия, полученная от всех видов деятельности, в рассматриваемом периоде (тыс.руб.);
 СК – общая сумма собственного капитала предприятия (средняя или на определенную дату);
 ЗК – сумма привлеченного предприятием заемного капитала (средняя или на определенную дату);
 К – общая сумма капитала предприятия (средняя или на определенную дату);
 BA – внеоборотные активы предприятия.

Соблюдение критериального уровня каждого из полученных при анализе коэффициентов дает соответствующее значение в баллах для рейтинговой оценки. Кроме того, дополнительно 5 баллов присваивается предприятию при соблюдении им так называемого «золотого правила экономики организации», в соответствии с которым рассматриваются

следующие величины: Тв.п. – темп роста валовой прибыли; Тр – темп роста объема реализации; Тоб.к. – темп роста актива оборотного капитала.

Оптимальным является следующее соотношение указанных величин:

$$\text{Тв.п.} > \text{Тр.} > \text{Тоб.к.} > 100\%$$

Несоблюдение рекомендуемого уровня каждого из полученных при анализе коэффициентов, а также несоблюдение «золотого правила экономики организации» дает нулевое значение данного показателя для рейтинговой оценки.

В том случае, когда более 70% общей дебиторской задолженности организации приходится на одного дебитора, для учета возникающих рисков непогашения данного актива из-за малой его диверсификации в рейтинговой оценке вводится корректирующий балл.

В зависимости от доли, занимаемой дебиторской задолженностью в оборотном капитале организации, корректирующий балл меняется (таблица 2).

Таблица 2

Характеристика корректирующего балла

Доля дебиторской задолженности в оборотном капитале	Корректирующий балл
Менее 25%	5
От 25% до 50%	10
Более 50%	15

Итоговая рейтинговая оценка получается вычитанием корректирующего балла из полученного рейтингового значения, определенного исходя из балансовых данных (таблица 3).

Рекомендации по интерпретации полученных показателей рейтинговой оценки организации представлены в таблице 4.

Таблица 4

Характеристика классов итоговой рейтинговой оценки

Итоговая рейтинговая оценка	Класс	Комментарий
от 75 до 100	1	Наивысший показатель рейтинговой оценки. Указывает на высокую эффективность управления использованием оборотного капитала организации.
от 50 до 70	2	Имеются небольшие отклонения в управлении оборотным капиталом и небольшая степень риска утраты платежеспособности.
от 25 до 45	3	В данном случае можно говорить о существенных недостатках в механизме управления оборотным капиталом, что требует принятия неотложных и действенных мер.
менее 20	4	Нахождение рейтинговой оценки в диапазоне ниже 20 баллов говорит о крайне неудовлетворительном управлении использованием оборотного капитала и является одним из предвестников возникновения банкротства.

Градация организаций по классам эффективности использования оборотного капитала дает наглядное представление о состоянии данного ресурса.

К преимуществам данного вида оценки можно отнести: относительную легкость в расчетах и при сравнениях, довольно высокую информативность, а также экономичность при проведении анализа.

Список литературы:

1. *Бланк И.А.* Управление капиталом. Киев, «Ника-Центр», 2002
2. *Донцова Л.В., Никифорова Н.А.* Анализ финансовой отчетности. М.: Дело и Сервис, 2003.
3. *Зотов В.П.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Кемерово, КемГИПП, 2009.
4. *Холодов П.П., Зотов В.П.* Повышение экономической эффективности использования ресурсного потенциала в сельскохозяйственных организациях (на материалах Кемеровской области). Кемерово, Кузбассвузиздат, 2010

Таблица 3

Итоговая рейтинговая оценка

Название коэффициента (нормативное значение)	Период 1	Период 2	Изменения за период	Полученная оценка в баллах за период 1 количество баллов	Полученная оценка в баллах за период 2 количество баллов
Коэффициент оборачиваемости	значение коэффициента	значение коэффициента	+/-	количество баллов	количество баллов
Коэффициент текущей ликвидности (более 1,5)	значение коэффициента	значение коэффициента	+/-	количество баллов	количество баллов
Коэффициент маневренности собственных средств (более 0,5)	значение коэффициента	значение коэффициента	+/-	количество баллов	количество баллов
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами (более 0,1)	значение коэффициента	значение коэффициента	+/-	количество баллов	количество баллов
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (более 6,0)	значение коэффициента	значение коэффициента	+/-	количество баллов	количество баллов
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (от 0,3 до 1)	значение коэффициента	значение коэффициента	+/-	количество баллов	количество баллов
Коэффициент рентабельности оборотного капитала (более 0,2)	значение коэффициента	значение коэффициента	+/-	количество баллов	количество баллов
Выполнение «золотого правила»	да/нет	да/нет			
Рейтинговая оценка				сумма баллов	сумма баллов
Корректирующий балл				сумма	сумма
Итоговая рейтинговая оценка				сумма баллов	сумма баллов
Класс эффективности управления использованием оборотного капитала				Класс от 1 до 4	Класс от 1 до 4

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Чупеева О.В., соискатель

*Государственный университет управления
Москва, Россия*

Процесс реформирования железнодорожного транспорта привел к изменению его организационно-правового статуса как ведущей инфраструктурной отрасли экономики страны. В 2003 г. было создано открытое акционерное общество «Российские железные дороги» – ОАО «РЖД». Единственным акционером ОАО «РЖД» является Российская Федерация, она владеет 100 % акций корпорации. Общество «Российские железные дороги» является одной из самых крупных в мире железнодорожных компаний поскольку осуществляет более 20 % грузооборота и 15 % пассажирооборота всех железных дорог мира. По протяженности электрифицированных магистралей российские железные дороги занимают первое место в мире.

Создание корпорации ОАО «РЖД», появление на рынке транспортных услуг новых участников (операторов, перевозчиков, дочерних зависимых обществ ОАО «РЖД», имеющих различные формы собственности), выделение обособленных видов деятельности привело к изменению его структуры управления, системы внутриотраслевого финансирования и движения денежных потоков, системы планирования и учета расходов и результатов отраслевой деятельности.

Кроме того, современные условия хозяйствования ОАО «РЖД» требуют ведения отдельного учета доходов, расходов финансовых результатов по видам деятельности, тарифным составляющим и укрупненным видам работ ОАО «РЖД».

Как известно, железнодорожный транспорт представляет собой особую отрасль материального производства, продукция которой не имеет новой вещественной формы. Специфика и сложность перевозочного процесса оказывают влияние на состав и структуру эксплуатационных расходов железнодорожного транспорта и придают величине себестоимости перевозок как комплексному показателю особую важность.

Под эксплуатационной работой понимается рационально организованный процесс использования всех технических средств железнодорожного транспорта с целью осуществления перевозок.

В общем виде эксплуатационная работа включает:

- грузовую, коммерческую, техническую и пассажирскую работу станций;
- организацию движения поездов по участкам сети;
- текущее содержание и ремонт подвижного состава и устройств инфраструктуры транспорта.

В связи с тем, что на железных дорогах все стадии эксплуатационной работы выполняют отраслевые линейные предприятия с различными

технологическими особенностями производственных процессов и параметрами объемов работ, необходима общая регламентация их деятельности.

Таковыми основными документами, определяющими единый порядок организации эксплуатационной работы, являются: «Правила технической эксплуатации», «Инструкция по маневровой работе», график движения поездов, план формирования поездов, расписание движения пассажирских поездов и др.

Вместе с тем эксплуатационная работа каждой железной дороги очень специфична и зависит от множества факторов. Важнейшим из них является географическое положение железной дороги. Оно определяет специфику эксплуатационной деятельности. На дорогах могут преобладать начально-конечные операции, погрузочно-разгрузочные работы, если они расположены на территориях промышленных, сельскохозяйственных или имеющих развитую сырьевую базу регионах. Преобладающее значение движущих операций имеют транзитные железные дороги, связывающие регионы производства и потребления продукции.

Вторым важнейшим фактором является уровень развития производительных сил в районе тяготения дороги. Влияет на объем перевозок железной дороги, степень загруженности ее станций и участков и, как следствие уровень напряженности организации перевозочного процесса и работ по текущему содержанию технических средств дороги.

Сложная конфигурация отдельных дорог сети приводит к дополнительным трудностям в организации эксплуатационной работы – увеличению переработки вагонопотоков в узлах, замедлению продвижения поездов.

Очевидно, что дороги, имеющие высокий технический уровень устройств инфраструктуры и мощные перевозочные ресурсы обеспечивают эксплуатационную работу высокого качества. На железнодорожном транспорте принята такая техническая политика, которая направлена на первоочередное техническое и технологическое развитие железных дорог, расположенных в экономически развитых регионах России.

Данное положение имеет объективные предпосылки – эти регионы имеют большие объемы производства или потребления продукции, а, следовательно, и большие объемы перевозок, для выполнения которых необходимы хорошо технически оснащенные станции, магистральные участки сети, перевозочные средства. Тем не менее это приводит к неравномерности технического развития транспортной сети и уровню организации эксплуатационной работы на железнодорожном транспорте.

Наряду с объективными факторами различий организации эксплуатационной работы на участках сети, немаловажным является качество управления производством и использования трудовых ресурсов, занятых в основной деятельности, которые создает сама дорога.

Различия в климатических условиях функционирования железных дорог влияют на объемы работ по текущему содержанию и ремонту технических средств. Более сложные климатические условия работы приводят к увеличению всех видов затрат на организацию перевозочного процесса.

Центральным звеном эксплуатационной деятельности транспорта является подвижной состав, так как вагоны и локомотивы обеспечивают перевозочный процесс и участвуют почти во всех его стадиях. Поэтому очень часто понятие эксплуатационной работы железнодорожного транспорта сводят к понятию организации работы и использования подвижного состава.

Очевидно, что такой подход имеет односторонний характер, так как без постоянных устройств, обеспечивающих переработку грузов, а также создание технических условий для продвижения поездов, перевозочный процесс невозможен. Тем не менее вся технологическая деятельность отраслевых транспортных предприятий и в том числе обслуживающих устройства инфраструктуры транспорта нацелена на обеспечение работы подвижного состава.

Разработка показателей эксплуатационной работы является необходимым условием формирования бюджета производства по параметрам основной деятельности железнодорожного транспорта и его территориальных филиалов с их структурными подразделениями. План-прогноз работы подвижного состава разрабатывается отдельно для грузового и пассажирского движения и по видам тяги.

Величина эксплуатационных расходов, приходящаяся на единицу продукции, образует себестоимость железнодорожных перевозок. При планировании эксплуатационной работы железных дорог определяется себестоимость 10 приведенных тонно-километров, грузовых и пассажирских перевозок в целом и по видам тяги, а также по видам сообщений. В качестве измерителя транспортной работы приняты грузооборот (тонно-километры) и пассажирооборот (пассажирокилометры) и их сумма – приведенные тонно-километры.

На дорогах с большим объемом местной работы себестоимость перевозок при прочих равных условиях всегда выше, так как здесь велик удельный вес начально-конечных операций. К таким дорогам относится, например, Дальневосточная железная дорога, обеспечивающая выход в морские порты. Себестоимость перевозок здесь всегда будет выше, чем на Забайкальской железной дороге, имеющей транзитный характер работы.

На показатель себестоимости оказывает влияние структура перевозок, то есть соотношение между грузовыми и пассажирскими перевозками.

Существенно различается техническая оснащенность железных дорог. На участках с электрической тягой себестоимость перевозок, как правило, на 25–30 % ниже, чем при тепловозной тяге. На себестоимость перевозок влияют серии эксплуатируемых локомотивов.

Заметное влияние на себестоимость оказывает техническое состояние инфраструктуры и, в первую очередь, типы верхнего строения пути. Укладка бесстыкового пути, применение упроченных рельсов, железобетонных шпал сокращает не только расходы по текущему содержанию пути, но и обеспечивает экономию энергетических затрат, расходов на ремонт подвижного состава. При этом увеличиваются амортизационные отчисления.

Уровень организации эксплуатационной работы проявляется в графике движения поездов, плане их формирования, качественных показателях использования подвижного состава.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

*Щуплова М.А., соискатель
Государственный университет управления
Москва, Россия*

Учёт затрат и калькулирование себестоимости услуг среди других учётных работ имеет наибольшую специфику, которая основана на особенностях технологии производства, его организации, видах услуг и др.

В соответствии со статьей 128 ГК РФ услуги отнесены к объектам гражданских прав. «К объектам гражданских прав относятся вещи, включая деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права; работы и услуги; информация; результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них (интеллектуальная собственность); нематериальные блага».

Понятие услуги в налоговом законодательстве установлено в статье 38 НК РФ: «Услугой для целей налогообложения признается деятельность, результаты которой не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности».

Следовательно, услуга представляет собой действие, осуществляемое по заказу и не имеющее во многих случаях материального результата.

Стоматологическая услуга - это мероприятие (или комплекс мероприятий), направленное на профилактику болезней зубов и полости рта, их диагностику и лечение, имеющее самостоятельное законченное значение и определенную стоимость.

Стоматологические услуги являются специфическим товаром, который имеет цену. Цена на услугу состоит из двух основных элементов: себестоимости и прибыли. Себестоимость услуги состоит из денежного эквивалента трудовых ресурсов, материалов, основных фондов, энергии и других затрат.

Для расчета с населением при оказании платных услуг применяются цены на платные услуги, устанавливаемые в соответствии с калькуляцией затрат по каждому виду стоматологических услуг. Цены включают фактические затраты, рассчитанные на основе норм и расценок, а также прибыль в размере установленного процента к себестоимости услуг.

Цена на стоматологические услуги рассчитывается на основе клинико-статистических групп (КСГ): стоимость случаев заболеваний, классификатор процедур, перечень возможных осложнений и сопутствующих заболеваний. В классификаторе каждая процедура характеризуется временными затратами на

ее выполнение. КСГ содержат десятки медико-экономических стандартов, определяющих, с одной стороны, перечень лечебно-диагностических процедур для каждого случая заболевания, с другой – формирование цен на них.

Случай лечения заболевания включает сумму процедур и соответственно время на лечебно-диагностический процесс. Наличие процедур и время на их выполнение дают возможность рассчитать стоимость лечения случая заболевания.

Стоматологические услуги могут быть охарактеризованы также как детальные. Под детальной услугой понимается элементарная услуга, оказанная больному (физиопроцедура, иссечение, блокада и др.). При расчете себестоимости детальной услуги необходимо знать трудоемкость и трудозатраты процедуры, выраженные временными затратами, которые включают виды и количество потребляемых медикаментов, количественный и качественный состав медицинских работников, оказывающих данную услугу, и иметь сведения о затратах подразделения в целом.

Структура затрат на стоматологические услуги складывается из следующих основных блоков:

- прямые затраты отделения;
- затраты параклинических служб;
- консультации специалистов;
- затраты на операции;
- затраты на медикаментозное лечение в соответствии с КСГ;
- накладные расходы.

Таким образом, формула расчета стоимости случая оказания помощи больному по КСГ будет иметь следующий вид:

$$C_y = L_{1o} + L_{d.p.} + L_m + O + K,$$

где L_{1o} – стоимость посещения врача;

$L_{d.p.}$ – стоимость диагностического исследования или лечебной процедуры;

L_m – стоимость медикаментов в соответствии с объемом лечения, затраты на которое несет учреждение;

O – стоимость амбулаторной операции;

K – стоимость консультации специалиста.

В соответствии с данной методикой все подразделения стоматологической поликлиники делятся на две группы: основные (лечебные кабинеты, лечебно-диагностическая служба) и не основные (вспомогательные и общеучрежденческие), к которым относятся хозяйственные службы, административно управленческий аппарат и т. д.

К затратам, относимым на себестоимость услуги, в соответствии с действующей системой бухгалтерской отчетности делятся на прямые и накладные.

В прямые затраты включаются:

- расходы на оплату труда основного состава отделения, начисленные по всем основаниям;

- отчисления во внебюджетные фонды;
- материальные затраты, к которым относятся медикаменты, перевязочные материалы, одноразовые принадлежности, пломбирочные материалы и т. д.
- расходы на содержание и эксплуатацию стоматологического оборудования.

Накладные расходы – это затраты учреждения, непосредственно не относящиеся к лечению. В себестоимость медицинской услуги накладные расходы включаются пропорционально фонду оплаты труда основного медицинского персонала учреждения.

Для учета накладных расходов в себестоимости конкретной услуги рассчитывается коэффициент накладных расходов (К_{нр});

$$K_{nr} = \frac{\text{Сумма накладных расходов в целом по клинике}}{\text{Фонд основной заработной платы персонала лечебных отделений и параклинических служб}}$$

Последующим умножением К_{нр} на сумму расходов по оплате труда персонала данного подразделения определяется величина накладных расходов.

Калькуляция прямых затрат лечебно-диагностических отделений осуществляется так же как и лечебных, т. е. прямым способом по вышеупомянутым экономическим элементам.

При расчете затрат на одно посещение врача общая сумма расходов конкретного подразделения (месячная, квартальная или др.) делится на нормативные трудозатраты врачебного персонала за этот же период, выраженные во временных затратах. Таким образом рассчитывается стоимость 1 мин. Умножением полученной величины на количество минут по данной услуге определяется её себестоимость.

Услуги параклинических отделений рассчитываются как детальные услуги. на основании элементов затрат, отнесенных на себестоимость параклинической услуги и бюджета рабочего времени, определяется себестоимость 1 мин. исследования (анализа, процедуры) и последующим умножением последней на нормативную длительность определяется себестоимость С_р соответствующего анализа (исследования, процедуры):

$$C_p = \frac{L_p}{F} \cdot t$$

где

С_р – себестоимость параклинической услуги;

L_p – затраты данного параклинического отделения;

F – фонд рабочего времени персонала, оказывающего услугу (с учетом коэффициента использования рабочего времени);

t – нормативная длительность услуги.

Для тех служб, где на исследование затрачивается не одинаковое время врача и среднего и младшего персонала, рассчитываются отдельно стоимость

минуты работы врача, среднего и младшего медицинского персонала, определяется себестоимость процедуры по нижеследующей формуле:

$$C_p = \frac{Z_v}{F_v} t_v + \frac{Z_m/c}{F_m/c} t_{m/c} + \frac{Z_{ml.m/p}}{F_{ml.m/p}} t_{ml.m/p} + L_o$$

где:

$Z_v, Z_m/c, Z_{ml.m/p}$ – оплата труда врача, среднего и младшего медицинского персонала;

L_o – другие затраты отделения в расчете на 1 мин. работы;

$t_v, t_{m/c}, t_{ml.m/p}$ – соответственно нормативное время на исследование у врача, среднего и младшего медицинского персонала.

Определив себестоимость детальных услуг, можно перейти к расчету себестоимости простых услуг, представляющих совокупность детальных, т.е. определить себестоимость законченного случая лечения заболевания или группы заболеваний.

Преимуществом предложенной методики является то, что определив себестоимость детальных стоматологических услуг и сгруппировав их в необходимом наборе, можно определить себестоимость КСГ.

Раздел 5.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ И ОЦЕНКА БИЗНЕСА

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКИ АВТОНОМНЫХ БИЗНЕС-ЛИНИЙ

*Абдуллаева М.Р., аспирант
Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

В России исторически складывались в разных отраслях крупные предприятия-монолиты, которые отличались отсутствием гибкости, быстроты реагирования на изменения в окружающей среде. В настоящее время с ускорением темпов жизни и деятельности актуальным становится переориентация предприятий на такие приоритетные параметры, как количество и циклы обновления. Для достижения большей эффективности, конкурентной устойчивости и выживаемости важными становятся такие факторы, как гибкость, быстрота преобразований, технологических изменений, инноваций и высокая квалификация персонала.

Таким образом, мы видим, что возникла необходимость в создании такой структуры компании, которая бы позволяла максимально эффективно и быстро реагировать на изменения в конъюнктуре рынка, одновременно оставляя за собой возможность управления крупными финансовыми потоками.

Такая необходимость привела к возникновению, во-первых, в структуре холдингов корпоративных центров или управляющих компаний; во-вторых, к возникновению необходимости перестройки всей системы управления; в третьих, к построению более гибких организационных структур холдингов. Таким образом, нам видно, что многие российские компании провели реструктуризацию с полной перестройкой системы управления и разукрупнением производства по продуктовому принципу.

Отсюда следует, что если раньше эффективность строилась на реализации финансовых показателей, представляющих в совокупности такие системы, как модель Дюпона или EVA, то в настоящее время в мировой экономике требовалось больше внимания уделить такому важному ресурсу компании, как «человеческий». Наряду с естественными конкурентными преимуществами, связанными с технологией, сырьем, Know How, все большее значение приобретает квалификация и личная эффективность сотрудников компаний. Для построения системы управления, основанной на определении центров ответственности и четкого понимания структуры ответственности каждым сотрудником компании, в мировой практике стал использоваться такой инструмент, как система сбалансированных показателей; для построения более гибкой структуры компаний был использован опыт многих европейских и американских компаний по построению промышленных предприятий по принципу бизнес-линий [1].

Четкое определение понятию «бизнес линия» дает своей работе С.В. Валдайцев. По его мнению, бизнес-линия (продуктовая линия) – это совокупность [2]:

- 1) сбытовых и закупочных линий, имеющих у предприятия (контрактов на сбыт и закупки);
- 2) доступных ему технологий выпуска продукта;
- 3) имущества, необходимого для ведения бизнеса;
- 4) обученного персонала, право на наем которого как-либо закреплено за предприятием. Бизнес-линия может быть представлена и как находящийся на определенной своей стадии инвестиционный проект предприятия, который предполагал ранее или еще будет предполагать в будущем капиталовложения по приобретению и созданию собственными силами всех необходимых для выпуска рассматриваемого продукта активов.

Таким образом, можно считать, что предметами оценки бизнес-линии могут служить: продуктовые линии либо инвестиционные проекты; совокупность контрактов, обеспечивающих закупочные и сбытовые линии бизнеса.

Предметом оценки в последнем случае может выступать отдельный долгосрочный контракт, позволяющий регулярно получать определенные дополнительные доходы или регулярно иметь определенную экономию в затратах. Примерами здесь могут служить долгосрочные льготные (выгодные) договоры поставки товара по цене выше рыночной либо, наоборот, долгосрочные льготные договоры закупки ресурса (товара, сырья, комплектующего изделия, найма работника и пр.) по цене ниже рыночной.

Оценка бизнес-линий способна иметь пять основных целей [3]:

1. Оценить все бизнес-линии фирмы для того, чтобы суммой их стоимости характеризовать подлинную рыночную стоимость данной фирмы как действующего предприятия.

2. Определить ориентировочную обоснованную максимальную цену, по которой держателю составляющих бизнес-линию контрактов можно продать третьим лицам свою контрактную позицию (права по контакту) в виде контрактной цессии.

3. Оценить целиком однопродуктовое предприятие, цена которого совпадает (без учета нефункционирующих активов) с оценкой его единственной бизнес-линии.

4. Оценить рыночную ценность инвестиционного проекта, совпадающего с рассматриваемой бизнес-линией. Это в свою очередь, может быть использовано в целях отбора инвестиционных проектов для финансирования.

5. Установить ориентировочную обоснованную рыночную стоимость уставного (собственного) капитала предприятия, учрежденного для реализации планируемого инвестиционного проекта и имеющего для этого решающие конкурентные преимущества, но еще не приступившего к реализации оцениваемого проекта.

Оценка бизнес-линий в расчете на ожидаемые по ним доходы имеет смысл лишь тогда, когда предполагается ведение этих бизнес-линий в течение всего того периода, ожидаемые доходы, за который включают в данную оценку.

Исторически формирование компаний по продуктовому принципу было обусловлено ростом объемов слияния капиталов мировых промышленных гигантов. В США еще в 1940-х годах были сформированы компании, включающие в себя до 52 продуктовых линий. Особенностью такой организации бизнеса была высокая степень диверсификации производства таких корпораций по причине слияний и поглощений, обусловленных благоприятными внешнеэкономическими факторами. В большей степени наличием бизнес-линий характеризуются многонациональные корпорации, которые формируют продуктовые линии в различных странах и регионах, при этом основным рынком сбыта таких производств остается местный (географически тот же регион).

В мировой практике в настоящий момент многие крупные компании, холдинги, корпорации организуют управление по продуктовому принципу. Более того, основной акцент делается на некотором феномене бренда преуспевающей компании, которая должна минимум раз в два года проводить организационные изменения в своей структуре, основной целью которых является повышение эффективности управления компанией и оптимизация бизнес-процессов.

Итак, на наш взгляд, на основании анализа многих предприятий, холдинговых структур и многих проектов по реорганизации данных структур можно говорить о существенной разнице в реализации концепции построения бизнеса на основании продуктового принципа «с чистого листа» или при проведении перестройки уже существующего бизнеса со всеми его сложившимися особенностями: типом внутренних связей, коллективом, подходом к организации и ведению деятельности.

При формировании бизнес-линий производства некоторого продукта как новой структуры выстраивается каркас, который учитывает внутри себя и закладывает в основание жесткое стремление к получению проектного экономического эффекта (который в обязательном порядке закладывается в реализацию любого проекта, иначе не ясно его (проекта) предназначение). Также данное построение имеет больше оснований для объявления данного экономического эффекта как эффекта, полученного в результате построения бизнес-линий, — формата, который позволил предприятию в большей степени проявить его конкурентные преимущества в рыночной среде, чем построение бизнес-линий в результате реорганизации производственного предприятия.

Хотелось бы отметить, что на сегодняшний день происходит динамичное движение оптимизационных и реорганизационных процессов на многих функционирующих предприятиях страны. Тем не менее, крайне важно при любых управленческих решениях правильно сформулировать цели и ожидаемые эффекты. В управлении, да в экономике в целом, реальные результаты не всегда измеряются в финансовом эквиваленте и в краткосрочной перспективе. Скорее любой проект, любой процесс изменений является «стайерской» дистанцией,

дающей в перспективе безусловные конкурентные преимущества, что, конечно, не может не отразиться на улучшении финансовых параметров предприятия и на эффективности в целом. Напротив, как показывает практика, начатые изменения, утратившие свою актуальность и напряжение в силу несистемности организации и проведения процессов, зачастую могут привести к реальным противоречиям в системе управления, а соответственно, к реальным потерям. Залогом успеха являются управленческая воля и последовательность в реализации решений.

Список литературы:

1. Официальный сайт аудиторско-консалдинговой компании Холд-Инвест-Аудит: <http://www.hi-audit.ru/>.
2. *Валдайцев, С.В.* Оценка бизнеса [Текст]: учебник / С.В. Валдайцев – М.: ТК Велби, Проспект, 2004. – С. 136–151.
3. Мои инвестиции и финансы: <http://www.moifs.ru/>.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ НА ОСНОВЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Зотова А.С., ст. преподаватель;

Маценко Ю.В., магистрант

*Самарский государственный экономический университет
Самара, Россия*

Современный этап экономического развития общества характеризуется высоким уровнем нестабильности внешней среды. В данных условиях современной организации необходимо развивать свою адаптивность и гибкость, чтобы иметь возможность приспособиться к новым условиям рынка. Активность организации в формировании новых знаний и эффективных коммуникаций становится фактором повышения ее конкурентоспособности и устойчивого экономического развития. В соответствии с этим развитие новых форм управления, способствующих развитию нематериальных активов и реализующих инновационный потенциал организации, имеет важное значение для российских предприятий.

Особую значимость поставленные вопросы приобретают в современных условиях хозяйствования, когда взят курс на инновации и инвестиции как главный путь повышения эффективности функционирования отечественной промышленности. Инновационное развитие предприятия может быть осуществлено на основе комплексной системы управления знаниями, которая бы обеспечила трансформацию интеллектуального потенциала общества в новые продукты и услуги, во-вторых, создавала бы условия для генерации новых идей на предприятии и повышала бы уровень знаний персонала как ресурса, обеспечивающего быструю адаптацию к стремительно изменяющейся внешней среде.

Для решения этой задачи расширяется использование информационных технологий, которое носит инновационный характер, поскольку на всех стадиях

данного процесса речь идет о привнесении в систему управления нового элемента - знания, технологии, приема, подхода - с целью получения эффективного результата функционирования предприятия.

Однако в настоящий момент можно с уверенностью констатировать: многие российские предприятия недостаточно эффективно реализуют свои проекты по внедрению информационных технологий, что приводит в конечном итоге к потере прибыли и снижению конкурентоспособности. Это вызвано, прежде всего, тем, что в большинстве случаев построение информационной инфраструктуры и формирование подразделений, занимающихся внедрением информационных систем, на начальном этапе осуществлялись спонтанно на основании только знаний и опыта конкретных специалистов, отвечающих за данную работу.

Мировой опыт внедрения корпоративных информационных систем показывает, что реализация подобного проекта требует от руководства и сотрудников провести серьезную переоценку и пересмотр всего, что происходит внутри предприятия. От готовности к установке интегрированной информационной системы напрямую зависит успех проекта. Именно поэтому внедрению систем должен предшествовать этап независимого обследования, на котором происходит оценка возможности внедрения на предприятии какой-либо системы или необходимо сначала провести серьезную коррекцию бизнес-процессов.

К основным типам информационных систем можно отнести:

- системы поддержки деятельности руководителя (ESS), помогающие принимать неструктурированные решения на стратегическом уровне управления предприятием и проводить системный анализ информации из его внешней среды;

- управляющие информационные системы (MIS), обслуживающие управленческий уровень, обеспечивающие менеджеров среднего и высшего звена текущей информацией о выполнении основных бизнес-процессов на предприятии и о некоторых изменениях во внешней среде;

- системы поддержки принятия решений (DSS), работающие со всеми типами данных и позволяющие проводить аналитические исследования, строить модели и разыгрывать сценарии для решения слабоструктурированных и вообще неструктурированных проблем в инновационных проектах;

- рабочие системы знания (KWS), цель которых - аккумулировать знания и опыт;

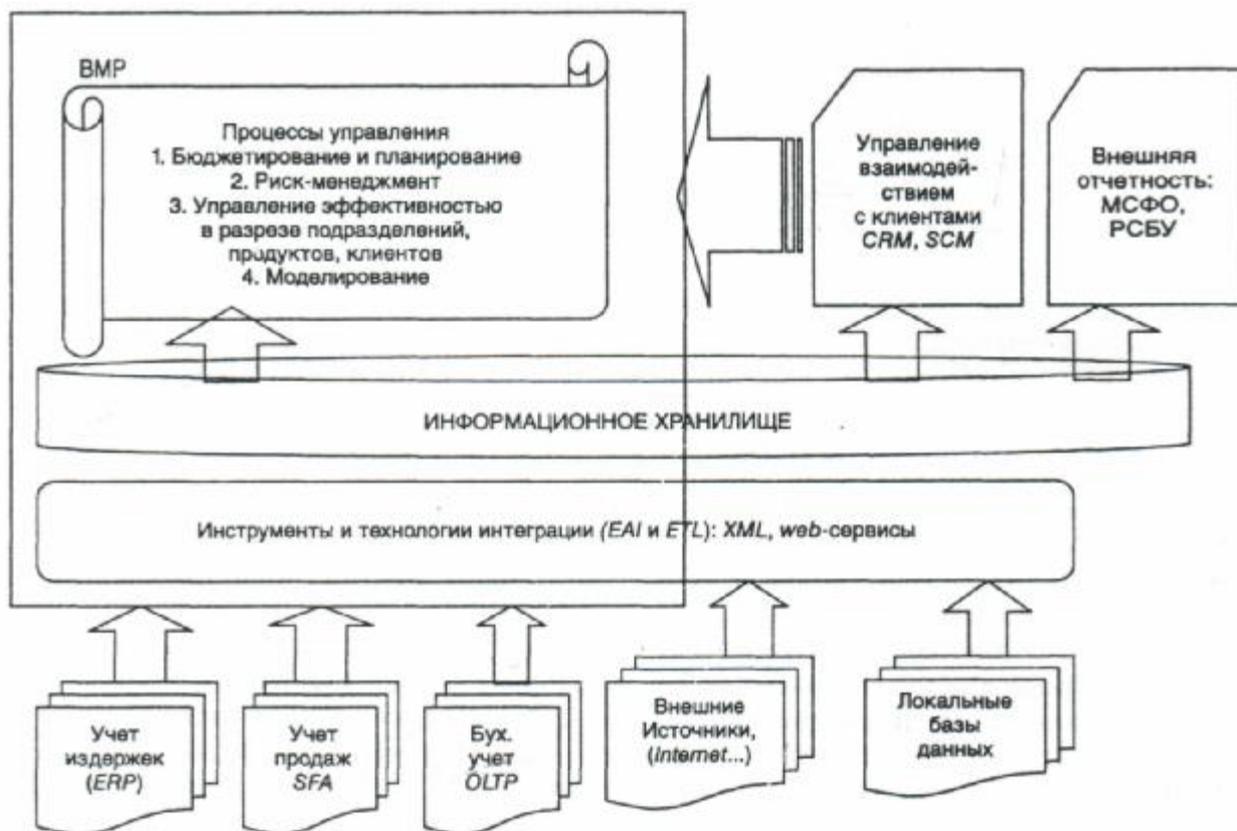
- системы диалоговой обработки транзакций (TPS) - базовые деловые системы, обслуживающие исполнительский (эксплуатационный) уровень предприятия.

Методы ведения бизнеса изменчивы: просуществовав свой срок, они устаревают и уступают место более созвучным требованиям рынка схемам предпринимательской деятельности. Процессы управления будут развиваться и совершенствоваться в будущем. Основным направлением такого развития будет

интеграция отдельных управленческих процессов в рамках единой системы стратегического менеджмента компании.

Рисунок 1.

Единое информационное пространство и системы, используемые в процессе управления организацией [54].



Поэтому, решая текущие задачи, менеджмент должен ориентироваться на глобальную цель создания Единого информационного пространства (далее — ЕИП) в компании (Рисунок 1.)

Создание ЕИП — не простой и не дешевый процесс. Здесь, как правило, необходимо привлечение консультантов, приобретение, информационного хранилища создание автоматизированных рабочих мест (АРМов) в точках сбора информации для управленческого учета. Но если не будет найдено универсальное решение для информационного обеспечения всех управленческих решений, предприятие заплатит трижды и четырежды, поддерживая несколько параллельных процессов сбора управленческой информации, значительная часть, которой будет дублироваться в разных системах.

Так как условие информационной открытости и совместимости различных средств автоматизации, не обязательно принадлежащих одному разработчику, становится уже почти законом, можно рассматривать любой порядок создания систем управления деятельностью компании. Но если первым шагом этого процесса будет внедрение полноценного, удовлетворяющего современным требованиям информационного хранилища, то это позволит оптимизировать

затраты на внедрение и сопровождение систем автоматизации процессов менеджмента в долгосрочной перспективе.

Список литературы:

1. *Джимбинов К., Поморина М.* Системы автоматизации в управлении бизнесом. // Консультант директора. – 2006. - №8. - с.24-28.
2. *Константинов Ю.Н.* Система научно-технической информации промышленного предприятия. – Волгоград: ОАО «Химпром», 2008. – 382с.
3. *Коптев Л.Н.* Феномен творческой готовности в культуре как путь инновационного развития // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1(17)

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ! КАДРОВЫЙ КОНСАЛТИНГ – КАК ПУТЬ К УЛУЧШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

*Исаева А.М.,
Дюсембинова Ж.С., ст. преподаватель
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

Еще с советских времен девиз "Кадры решают все!" не вызывает сомнений у тех, кто занимался организацией бизнеса. У вас может быть перспективная бизнес-идея, передовое оборудование, эксклюзивное сырье, но если работники недостаточно квалифицированы или работают "в полсилы", ваше преимущество будет значительно снижено, а, то и вовсе "сойдет на нет". Проблема стимулирования персонала - это сложная система взаимосвязанных вопросов, поэтому различные аспекты этой сферы мы рассматриваем в своей статье.

Кадровый консалтинг является одной из популярных услуг на рынке кадровых услуг. Кадровый консалтинг - это система организационно-психологических мероприятий по диагностике и, при необходимости, коррекции организационной структуры и культуры предприятия.

Его основная цель состоит в построении отдельных частей и целостной системы наилучшей работы с персоналом. Результат, который должен принести кадровый консалтинг, заключается в повышении эффективности деятельности персонала всех уровней. Эти результаты достигаются путем выявления и оценки, а затем и развития личностных, профессиональных ресурсов, которые составляют нематериальный актив компании, а также установление кадровой политики компании.

Кадровый консалтинг решает важные задачи:

- Повышение производительности труда сотрудников
- Оптимизация затрат на заработную плату постоянного персонала
- Организация кадрового документооборота

- Разработка и корректировка кадровой политики компании в соответствии с трудовым законодательством

- Разработка программ стимулирования, повышения и формирования лояльности сотрудников к компании

В настоящее время руководители предприятий создают службы персонала, которые являются наиболее оптимальным методом кадрового консалтинга. До недавнего времени службы персонала многих предприятий относились к числу вспомогательных подразделений. Универсальной структуры службы персонала не существует. Тем не менее, она может включать в себя следующие отделы:

1. оформления и статистики;
2. управления рабочими кадрами;
3. по работе со служащими и специалистами;
4. централизованного табельного учета;
5. подготовки и повышения квалификации специалистов и служащих;
6. подготовки и повышения квалификации рабочих кадров.

Задачи службы персонала можно условно разделить на три комплекса.

Первый комплекс задач:

1. Исследование регионального рынка рабочей силы.
2. Поиск и подбор кадров (включая анализ резюме).
3. Собеседование.
4. Отбор претендентов на вакантные рабочие места.

Второй комплекс задач:

1. Персональный учет кадров.
2. Организационно-структурные, временные и квалификационные перемещения кадров на предприятии.

3. Обучение и профессиональная переподготовка кадров.

4. Аттестация персонала.

5. Продвижение по служебной лестнице.

6. Трудовая дисциплина.

7. Поддержание благоприятного климата и работоспособности коллектива.

8. Составление должностных инструкций.

Третий комплекс задач:

1. Ведение архива.

2. Подготовка стандартных документов (в том числе отчетности) для внутреннего пользования и для внешних инстанций.

3. Подготовка информации на нерегламентированные запросы.

4. Информирование персонала предприятия об определенных аспектах деятельности кадровой службы.

Создание качественной и эффективной службы персонала требует четкую организационную структуру. К любой оргструктуре применим ряд требований:

- оптимальность – минимизация уровней управления и рациональность связей между ними;

- оперативность – реакция на управляющее воздействие (принятое решение);

- надежность – достоверность и корректность используемой информации;
- экономичность – максимальный эффект от деятельности управленческого аппарата при минимальных затратах на него;
- гибкость – адаптация в соответствии с изменениями окружающей среды;
- устойчивость структуры управления – ее способность сохранять состояние “равновесия”, независимо от влияния внешних воздействий. [1]

Одним из мощных стратегических инструментов кадрового консалтинга является корпоративная культура. Она позволяет ориентировать все подразделения и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и облегчать продуктивное общение между ними. Некоторые исследователи выделяют следующие типы современной организационной культуры в странах СНГ: «друзья», «семья», культура «начальника».

Тип «друзья» характерен для фирм, создаваемых в годы перестройки, когда открывались возможности для создания новых структур, для смены сферы деятельности. Прорваться в новой сфере в одиночку было очень трудно, люди чувствовали себя неуверенно, и поэтому они привлекали в свои фирмы друзей и близких. В коммерческой деятельности друзья стремились, прежде всего, сохранить дружбу, но организационные цели рано или поздно входили в противоречие с культурой межличностных отношений и разрушали их, дружба превращалась в соперничество и даже ненависть.

Организация с типом «семья» характеризуется жёсткой иерархией, существуют роли отца и матери, старших и младших сестёр и братьев. Взаимоотношения основаны на чувствах, полное отсутствие каких-либо официальных правил. Руководитель уверен, что подчинённые должны понимать его с полуслова и полунамёка, а подчинённые, не получая чётких указаний, пытаются сами почувствовать, чего руководитель от них хочет. Такая «игра в телепатию» приводит к серьёзным ошибкам и потерям для организации. Как правило, при жёсткой статусной иерархии обязанности и функции не распределены. Каждый «старший» может что-то поручать любому «младшему», иметь с ним секреты, а каждый «младший» стремится проявить себя перед «отцом». Каждый здесь делает не то, что он обязан, а то, что ему кажется наиболее важным, исходя из семейных отношений.

Культура «начальника» характеризует тот факт, что в странах СНГ существует страх перед начальником, руководителем. В то же время все проблемы организации связывают с ошибками вышестоящего руководства. Руководителей принято считать некомпетентными, а иногда просто глупыми. Сотрудники верят, что в других компаниях есть хорошие руководители, которые могли бы всё изменить и сделать лучше. В результате люди на всех уровнях иерархии ругают вышестоящих, при этом ощущая свою реальную беспомощность. [2]

Для формирования успешной корпоративной культуры на предприятиях стран СНГ руководство может использовать одни из следующих способов:

1. Усиление контроля над сотрудниками, введение штрафов за несоблюдение корпоративной культуры и другие административные меры.

2. Создание специальных отделов и назначение лиц, ответственных за корпоративную культуру. В данном случае принципы корпоративной культуры подробно прописываются во внутренних документах организации.

3. Приглашение внешних специалистов для формирования корпоративной культуры.

Таким образом, лозунг «кадры решают все» по сегодняшний день не потерял актуальности. От эффективно подобранных сотрудников зависит работа всей организации или предприятия, особенно это касается высококвалифицированных специалистов, опытных руководителей. Когда вашей компании нужен мощный импульс в повышении эффективности управления персоналом, кадровый консалтинг поможет увеличить индивидуальную производительность труда каждого работника и повысить эффективность деятельности компании в целом, а в некоторых случаях - создать конкурентные преимущества и вывести компанию на новый уровень развития.

Список литературы:

1. *Кафидов В.В.* Управление персоналом / В.В. Кафидов. - М.: Академический Проект, 2003. - 144 с.

2. *Одегов Ю.Г., Карташова, Л.В.* Управление персоналом, оценка эффективности / Ю.Г. Одегов. - М.: Экзамен, 2004. - 256 с.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СТОИМОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Карпенко А.В., ст. преподаватель

Рубцовский индустриальный институт (филиал)

Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова

Рубцовск, Россия

В зависимости от сценария развития достаточно серьезной становится проблема выбора наиболее адекватной математической модели характеристики временного ряда и построение на ее основе точечных и интервальных прогнозов денежных потоков. Вполне очевидно, что при реалистичном варианте важна не столько тенденция развития исследуемого параметра на всем промежутке времени, сколько динамика его последних изменений. Напротив, при умеренно-оптимистическом варианте необходимо оценить характер развития явления или процесса, его поступательное движение вперед. Именно поэтому перед нами встала задача модификации и последующей адаптации модели дисконтированных денежных потоков, которая отличалась бы включением в ее

состав механизма гибкого прогнозирования, позволяющего учитывать альтернативные значения показателей, присущие различным сценарным условиям функционирования промышленных предприятий.

Авторская модель базируется на способе, согласно которому на базе исходных данных и заданных условий развития событий прогнозируются экономические показатели на весь период моделирования с разбивкой на интервалы дискретности. Далее, исходя из диапазона изменений значений ожидаемого денежного потока и их вероятностных оценок надежности, осуществляется расчет дисконтированных денежных потоков предприятия. При этом отличительной особенностью модели является наличие в ее составе двух элементов: первый с известной долей вероятности позволяет установить нижний предел чистой текущей стоимости, второй – спрогнозировать ее приращение в условиях рыночной конъюнктуры, благоприятствующей ведению бизнеса.

Последовательность построения и использования скорректированной модели прогнозирования денежных потоков предприятия такова (в схематичной форме основные этапы представлены на рис. 1):

1) ***С помощью методов стохастического прогнозирования выбирается функция, описывающая эмпирический ряд ключевых параметров деятельности фирмы.*** В рамках рассматриваемой модели для аппроксимации значений объясняющих переменных при реализации реалистичного сценария развития мы предлагаем использовать адаптивные методы прогнозирования (в частности, модель Хельвига). Они достаточно гибки, учитывают информационную неравноценность данных и зачастую позволяют получить «более надежные результаты, чем сложные эконометрические системы уравнений» [1].



Рисунок 1. Взаимосвязь основных этапов прогнозирования денежных потоков

Для описания эмпирического ряда выделенных параметров в рамках умеренно-оптимистического сценария развития следует исходить прежде всего из логических представлений о характере развития наблюдаемого явления, стремясь по возможности к получению его упрощенной модели. В большинстве случаев временные ряды сохраняют криволинейную направленность – тенденцию с периодическими или циклическими колебаниями. Поэтому, придерживаясь заданных траекторий и учитывая исторические данные, считаем целесообразным воспользоваться для построения параметрических моделей временного ряда ключевых параметров базовыми математическими функциями.

2) **Используя значения выделенных параметров, определяются прогнозные значения чистого денежного потока предприятия.** Процедура прогнозирования сводится к последовательной подстановке найденных на предыдущем этапе альтернативных значений выделенных параметров в заранее построенную регрессионную модель. Поскольку последующий расчет дисконтированных денежных потоков производится на основе годовых оценок, далее осуществляется формирование годового прогноза величины денежного потока на инвестированный капитал путем его простого суммирования из квартальных данных. Полученные таким образом минимальные (L) и максимальные (H) значения доверительных интервалов реалистичного и умеренно-оптимистического прогнозов устанавливают границы, в которых

будут находиться действительные значения прогнозируемой величины в будущем с заданной вероятностью.

3) **Рассчитывается вероятность осуществления прогнозных значений чистого денежного потока предприятия.** Для определения вероятности попадания искомой величины в заданный интервал целесообразно воспользоваться нормированной функцией Лапласа, значения которой для различных значений аргумента табулированы и приведены в статистических справочниках. Для проверки согласия распределения предварительно сгруппированных по интервалам эмпирических данных теоретическому распределению наиболее приемлем критерий согласия К. Пирсона («хи-квадрат») [2].

4) **Используя значения доверительных интервалов построенных прогнозов, рассчитывается скорректированный дисконтированный денежный поток.** Поскольку прогнозные оценки значений чистого денежного потока подвержены значительным колебаниям, поэтому для целей дальнейшего моделирования и сглаживания этого недостатка считаем обоснованным представить текущую стоимость денежных потоков в виде суммы двух слагаемых: нижнего предела стоимости ожидаемого денежного потока реалистичного сценария развития (PV_L) и прироста стоимости денежного потока, представляющего собой разницу между верхней и нижней границами прогнозируемого денежного потока умеренно-оптимистического и реалистичного прогноза соответственно (PV_{H-L}), помноженного на доверительную вероятность осуществления прогнозных значений денежного потока (P), отражающую степень достоверности результатов двусторонней оценки.

Таким образом, основываясь на теоретическом содержании сформулированных положений, для оценки стоимости бизнеса предприятия мы предлагаем использовать скорректированный дисконтированный денежный поток (Adjusted Discounted Cash Flow – $ADCF$), формализованная модель которого приведена ниже:

$$ADCF = \sum_{t=1}^n \left(\frac{CF_L^R}{(1+i)^t} + \frac{(CF_H^O - CF_L^R) * P}{(1+i)^t} \right) + \frac{R}{(1+i)^n},$$

где CF_L^R – нижний доверительный предел чистого денежного потока в случае реализации реалистичного сценария развития;

CF_H^O – верхний доверительный предел чистого денежного потока в случае реализации умеренно-оптимистического сценария развития;

i – ставка дисконтирования денежного потока периода t ;

R – стоимость реверсии;

P – вероятностная оценка достоверности (принимается равной вероятности осуществления прогнозного значения денежного потока предприятия в рамках реалистичного сценария развития).

Таким образом, применение данной модели на практике приведет, на наш взгляд, к более обоснованному принятию решений, направленных на

совершенствование управления стоимостью предприятий. Положенные в ее основание эмпирически проверенные данные, а также задействованный экономико-математический аппарат и современные вычислительные технологии дают возможность снизить присущую большинству методов прогнозирования долю субъективизма. Кроме того, преимущество разработанной модели состоит в том, что она:

- учитывает количественные параметры наиболее значимых факторов, обеспечивающих достижение максимизации стоимости;
- позволяет оценить влияние возможного прироста текущей стоимости через анализ вероятностных распределений денежных потоков.

Однако необходимо отметить, что предлагаемая модель не лишена недостатков. В частности, для описания эмпирического ряда ключевых показателей деятельности предприятия не рассматривались специфические функции парной регрессии. Также не учитывались альтернативные варианты построения прогнозных оценок в случае, когда распределение вероятностей имеет асимметрию. В дальнейшем отмеченные моменты требуют тщательного изучения, однако уже на данном этапе разработки модель можно использовать для экспресс-оценки стоимости компаний, позволяя сравнивать альтернативные варианты по ряду ключевых показателей и принимать превентивные меры, направленные на укрепление своих экономических позиций.

Список литературы

1. Лукашин Ю.П. Адаптивные методы краткосрочного прогнозирования временных рядов: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2003. - 416 с.
2. Шелобаев С.И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 367 с.

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Коношенко Л.А., к.э.н.

проректор по экономическим и финансовым вопросам

Красноярский государственный торгово-экономический институт

Красноярск, Россия

В последние годы торговые организации, как и другие экономические субъекты, испытывает острый дефицит в инвестициях. Инвестиции же необходимы как для инновации основных фондов с целью внедрения новейших технологий на основе современной техники, так и для пополнения оборотных средств хозяйствующих субъектов. Торговые организации, несомненно, является таким хозяйствующим субъектом. Естественно, эффективное их развитие немислимо без инвестиций.

Реализация стратегии управления предприятием и задачи повышения его конкурентной позиции на рынке в значительной степени обеспечиваются высокой инвестиционной активностью. Экономический рост и инвестиционная активность являются взаимообусловленными процессами, поэтому каждый хозяйствующий субъект должен уделять постоянное внимание своей инвестиционной деятельности [2].

Инвестиционная деятельность предприятия подчинена определенной инвестиционной политике, которую оно формирует самостоятельно исходя из целей своего стратегического развития и возможностей формирования инвестирующих ресурсов (инвестируемого капитала). Основной целью инвестиционной политики предприятия является выбор и реализация наиболее эффективных путей решения его активов для обеспечения основных направлений его развития в долгосрочной перспективе.

Кроме инвестиций в основные и оборотные средства организация может также инвестировать в человеческий капитал. Инвестиции в человеческий капитал - это любое действие, которое повышает квалификацию и способности или производительность труда. Эти затраты можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы (издержки) осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем.

Прежде чем разрабатывать инвестиционную политику организации, следует осуществить оценку ее инвестиционной деятельности за определенный ретроспективный период.

Финансирование инвестиционной деятельности будет подвергаться меньшему риску, если инвестиционная деятельность предприятия будет подчинена определенной инвестиционной политике, которая предполагает стратегический курс развития предприятия. Рациональная инвестиционная политика позволит достичь минимального уровня риска при финансировании инвестиционной деятельности. Следовательно, разработка именно такой стратегии необходима для предприятия.

Стратегическое планирование инвестиций необходимо рассматривать как механизм разработки инвестиционной политики предприятия. Под инвестиционной политикой предприятия понимается определение в стратегическом плане основных инвестиционных целей и задач предприятия и утверждение курса действия и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих стратегических целей [1].

Экономическая постановка задачи разработки инвестиционной политики предприятия понимается как выбор наиболее эффективного распределения стратегических ресурсов, обеспечивающих достижение стратегических целей предприятия. Инвестиционная политика на предприятии должна быть направлена на обеспечение финансовой устойчивости не только на текущий момент, но и на будущее. Если этого плана нет, то ни о какой инвестиционной политике не может быть и речи.

Для успешного развития любого хозяйствующего субъекта, в том числе и торгового предприятия, необходимо устойчивое развитие ресурсного потенциала организации, включающего основные и оборотные средства, а также трудовые ресурсы.

С целью повышения ресурсного потенциала необходимы инвестиции. ЗАО «Орион» осуществляет инвестиции в ресурсный потенциал. Однако возникает вопрос – эффективно ли они осуществляются и выработана ли инвестиционная политика в данном хозяйствующем субъекте.

В качестве интегрального показателя, отражающего эффективность инвестиционной деятельности в динамике, можно использовать энтропию [3].

Энтропия – количественная мера неопределенности некоторой выделенной совокупности характеристик исследуемого объекта любой природы. При математическом описании указанные совокупности характеристик представляются случайными величинами и точное определение энтропии H связывается со случайной величиной ξ , принимающей возможные значения из некоторого множества.

Пусть ε_i^t – доля инвестиций в году t исследуемого периода, направляемых в элемент ресурсного потенциала предприятия. Тогда неопределенность распределения в структуре инвестиций вычисляется по формуле:

$$H = -\sum_{i=1}^n \varepsilon_i^t \ln(\varepsilon_i^t).$$

Для расчета энтропии предварительно следует определить систему показателей, по которой будет оцениваться инвестиционная деятельность, направленная на повышение ресурсного потенциала предприятия.

В рамках решения проблемы формирования механизма антикризисного управления торговым предприятием нами предлагается следующая система показателей, отражающая инвестиции в ресурсный потенциал торговой организации.

Система показателей инвестиций в ресурсный потенциал торговой организации

1. Инвестиции в основной капитал:
 - 1.1. В здания и сооружения;
 - 1.2. В машины и оборудование;
 - 1.3. В транспортные средства;
2. Инвестиции в оборотный капитал:
 - 2.1. В материальные оборотные средства;
 - 2.2. В денежные оборотные средства.
3. Инвестиции в человеческий капитал:
 - 3.1. В повышение квалификации;
 - 3.2. В фонд заработной платы;
 - 3.3. В премиальный фонд;

В рамках системы показателей рассчитывается структура инвестиций за период 2007-2011 гг.

Таблица 1- Структура инвестиций в ресурсный потенциал ЗАО «Орион» за 2007-2011 гг., %

Инвестиции в:	Годы				
	2007	2008	2009	2010	2011
основные фонды	61,3	63,6	64,8	62,7	63,2
оборотные средства	26,4	24,7	22,8	23,5	21,4
человеческий капитал	12,3	11,7	12,4	13,8	15,4
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

На основе этих данных рассчитаем энтропию и сведем ее в следующую таблицу (табл. 2).

Таблица 2 - Энтропия инвестиций ЗАО «Орион» за 2007-2011 гг.

Годы	2007	2008	2009	2010	2011
Энтропия	0,784	0,843	0,807	0,856	0,798
Темпы роста цепные, %	-	107,5	0,957	106,1	0,932
Темпы роста базисные, %	100,0	107,5	102,9	109,2	101,8

За исследуемый период энтропия достаточно нестабильна, что свидетельствует о неустойчивости случайного процесса распределения инвестиций в ресурсный потенциал и даёт основание считать, что структура инвестиций далека от оптимальной и что в данном хозяйстве отсутствует инвестиционная политика. Следовательно, возникает необходимость формирования инвестиционной политики.

Список литературы:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 384 с.
2. Введенский А.П. Инвестиции в торговле России. – М.: Знание, 1991. – 64 с.
3. Математика и кибернетика в экономике: Словарь-справочник. – М.: Экономика, 1975. – 701 с.

ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

*Котванов М.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Несмотря на стабильный интерес теоретиков и практиков к вопросу решения управленческих проблем, до сих пор в настоящей тематике существует «белое пятно». Речь идет об отсутствии классификации управленческих проблем. При этом, существуют развитые методики принятия управленческих решений.

В действительности, вопрос классификации проблем, способной облегчить принятие решения, считается важным и успешно решается в медицине, технике и естественных науках.

Например, еще до нашей эры в рамках врачебного искусства возникла диагностика. Диагностика (от греч. *diagnostikos* – способный распознавать) – учение о методах и принципах распознавания болезней и постановки диагноза; процесс постановки диагноза. В сочинениях Гиппократов большое внимание уделяется описанию болезней, проводится их классификация [1].

И в области принятия управленческих решений о классификации проблем много говорит П.Ф. Друкер [3]. Классик управления подчеркивает, что прежде чем давать ответы, необходимо задавать нужные вопросы.

П.Ф. Друкером разработана последовательность принятия управленческого решения, состоящая из шести этапов, причем первые четыре этапа подразумевают определение и конкретизацию проблемы, а первым пунктом значится именно классификация проблемы [3].

1. Классификация проблемы. Носит проблема общий характер, или она исключительна и уникальна? Не является ли она первым проявлением нового рода проблем, для которых следует разработать общее правило решения?
2. Определение проблемы. В чем суть того, что произошло? Что имеет отношение к данной ситуации? Строится наиболее полная модель проблемы, которая способна объяснять различные ситуации.
3. Детализация проблемы. Определение граничных условий: ограничений объекта управления и условий среды.
4. Определение, какое решение будет не приемлемым, а «правильным», то есть отвечающим всем выбранным на предыдущем этапе граничным условиям. Выявление вопросов, в которых нельзя идти на компромисс.
5. Разработка подробного плана реализации решения с указанием ключевых руководителей, исполнителей, ответственности и сроков.
6. Воплощение в жизнь решения и тестирование результатов.

В 1950-ые гг. основатель системы бережливого производства Toyota Тайити Оно классифицировал потери времени и энергии (лишние операции) на сборочной линии шасси грузовых автомобилей. Его классификация необходимых и лишних операций строилась по принципу: создает данная операция добавленную стоимость (увеличивает ценность), либо является вспомогательным промежуточным этапом. После проведения такой классификации операций, большинство ненужных манипуляций были устранены. Но самое главное открытие, сделанное в рамках системы бережливого производства – заключается даже не в том, что в любом процессе выявляется множество потерь, а в том, что большая часть этих процессов носит повторяющийся характер и поддается стандартизации [4].

Таким образом, выяснено, что вопрос классификации управленческих проблем признается важным в рамках управленческого искусства и

управленческой науки, однако, решается, главным образом, на локальном уровне.

Каждое эффективное предприятие строит определенные готовые алгоритмы решения часто встречающихся управленческих проблем. Принятые типовые решения впоследствии уже являются не решениями, а инструкциями для исполнителей. Например, если на складе закончился материал А, ответственное лицо, при наличии инструкции, содержащей нормативы закупок данного материала, произведет эту операцию.

Автор предлагает продолжить подход П.Ф. Друкера к решению проблем. П.Ф. Друкер логически подводит читателя к мысли, что, в принципе действительно уникальных проблем не бывает, либо они встречаются крайне редко. Кажущаяся уникальной проблема, скорее всего, является первым проявлением проблем нового типа, либо просто новой для данного предприятия.

Предлагается следующее.

1. Заложить фундамент классификации возможных управленческих проблем и получить некоторый конечный набор наиболее характерных типов.
2. Построить для каждого выделенного типа проблем стандартный *алгоритм решения управленческих задач* с набором наиболее подходящих методов.
3. Управляенцу, встретившемуся с проблемой, имеющей признаки уникальности (действительно уникальной, или первым проявлением проблем нового типа, либо необычной для данного предприятия), необходимо попытаться классифицировать данную проблему согласно предложенной типологии.
4. Классифицировав проблему, управленец уже не обращается с данной проблемой, как с уникальной, а имеет некоторые готовые рекомендации по ее решению.

На основе проведенного анализа проблемных ситуаций автором разработана следующая классификация управленческих проблем.

Область: методология

1. Проблемы цели: что и как должно быть? К чему стремиться?
2. Прогнозирование будущего.
3. Как определить настоящее. Где мы есть?
4. Как оценить состояние (качество) объекта, процесса, метода, показателя? Критерии оценки и интерпретация.
5. Есть ли и как определить взаимосвязь явлений, процессов?
6. В чем вообще заключается проблема?
7. Есть цель. Как достигнуть? Какую стратегию применить?
8. Есть цель. Какую тактику, технологию, инструменты применить?
9. Есть ресурс, метод В. Как с его помощью достигнуть целевой показатель А? (Например: как достигнуть нужную производительность, опираясь на мотивацию?).
10. Каков потенциал различных сочетаний факторов (объединения, разделения)?

11. Как решить проблему отсутствия ресурса? Найти, заменить, убрать необходимость?
12. Как (когда) использовать явление (процесс) в качестве ресурса?
13. Как сохранить, нарастить ресурс, показатель? Как снизить, убрать негативный показатель (явление)?
14. Как определить оптимальный (необходимый, максимальный, минимальный) уровень ресурса (показателя)?

Область: конкретные объекты

1. Как управлять конкретными объектами, процессами, показателями, воплотить их в жизнь? Стратегии, тактики, опыт, инструменты.
2. В чем особенности конкретного аспекта управления? Сторона, с которой рассматривается объект.

Область: типовые задачи

1. Выигрыш в открытом противостоянии (не рассматривается как самостоятельная, инвертируется в другие задачи).
2. Взаимодействие, сосуществование, партнерство.
3. Внедрение идей, ценностей и моделей поведения

Предложенная классификация может, по мнению автора, быть включена в арсенал разработанного И.В. Решетовым Алгоритма решения управленческих задач (АРУЗ) [5]. Как и любой инструмент, АРУЗ нуждается в развитии, лишь после этого он может стать действительно универсальным мощным инструментом, востребованным специалистами всего мира, подобно изобретенной Г.С. Альтшуллером теории решения изобретательских задач (ТРИЗ).

Следует напомнить ключевые моменты Алгоритма решения управленческих задач [5]. В целом, по замыслу И.В. Решетова, АРУЗ определен как система правил оптимального сочетания административного управления и самоорганизации, основанная на выявлении и разрешении противоречий целей субъекта и объекта. Везде, где можно применять самоорганизацию без потерь качества достижения целей организации, ее следует применять. Это обуславливает экономию затрат ресурсов на административное управление за счет включения внутренних собственных резервов объекта управления [5].

Основные этапы АРУЗ, предлагаемые И.В. Решетовым, содержат следующее.

1. Постановка задачи управления: определение объекта, субъекта управления, граничных условий, совокупности средств управления, целей субъекта управления.
2. Определение поверхностного противоречия целей субъекта и объекта управления. В случае отсутствия цели объекта управления, либо недостаточности информации о ней, применяются административные методы управления.
3. Выявление обостренного противоречия целей и его причин.

4. Разрешение обостренного противоречия целей. Это самый главный этап АРУЗ. На данном этапе И.В. Решетовым предложены следующие приемы работы с целями: **разделение целей** (разведение систем целеполагания во времени и пространстве), **совмещение целей** (объединение интересов субъекта и объекта управления), **смещение целей** (за счет формирования новых внешних для объекта управления условий), **замена целей** (устранение причин противоречия или использование целей более высокого уровня).
5. Сглаживание противоречий (поиск компромисса).

В понятиях АРУЗ задача управления считается полностью выполненной, если достигнуты оптимальные результаты за счет разрешения противоречия целей, т.е. при максимальном использовании механизмов самоорганизации и минимизации управленческих расходов [5].

Таким образом, можно говорить о том, что АРУЗ является типовым решением управленческих проблем некоторых выделенных классов. Возвращаясь к приведенной выше классификации проблем в области типовых задач, возникает вопрос: каких же именно?

Первая типовая задача – *выигрыш в открытом противостоянии* – сводится к победе в конкурентной борьбе благодаря более эффективному противостоянию. Для реализации таких задач существует множество инструментов, в том числе теория игр, получившая широкое распространение в решении экономических и управленческих проблем.

Задачи открытой борьбы, основанной на достижении преимущества, не могут решаться на основе АРУЗ в чистом виде, для этого их необходимо «сгладить», инвертировать в другие типовые задачи, основанные на сотрудничестве. АРУЗ может быть основным инструментом решения всех задач, связанных с партнерством, воспитанием и распространением идей и ценностей.

Таким образом, решение следующей выделенной типовой задачи *взаимодействия, сосуществования, партнерства* идеально представляет разработанный И.В. Решетовым АРУЗ, все этапы которого нацелены на разрешение противоречия целей и включения механизмов самоорганизации.

Решение задачи внедрения идей, ценностей и моделей поведения также предлагается автором на основе модели АРУЗ. Следует остановиться на данном пункте подробнее. Какие практические вопросы лежат в русле этой выделенной типовой проблемы? На бытовом уровне часто встречаются задачи убедить кого-либо, достичь преимущества в споре, на корпоративном – привить работнику (внедрить в сознание) корпоративные ценности и модели поведения.

Решение задачи внедрения идей, ценностей и моделей поведения (ИЦМ) на основе АРУЗ производится следующим образом.

1. Постановка задачи: точное определение субъекта и объекта воздействия, внедряемых ИЦМ.
2. Определение поверхностного противоречия ИЦМ субъекта и объекта воздействия. Если такое противоречие не выявлено, следует провести

углубленный анализ, либо это свидетельствует о наличии у объекта воздействия целевых ИЦМ.

3. Выявление обостренного противоречия ИЦМ и его причин.
4. Разрешение обостренного противоречия ИЦМ. Это основной этап, его реализация будет продемонстрирована на рисунке 1.
5. Сглаживание противоречий (поиск компромисса в ИЦМ).

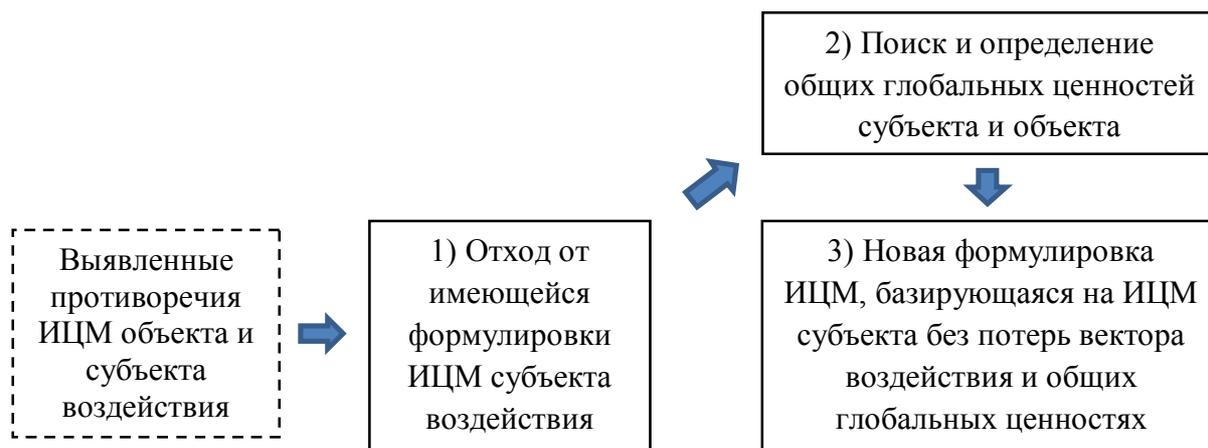


Рисунок 1 – Схема разрешения обостренного противоречия идей, целей и моделей поведения субъекта и объекта воздействия

Предлагаемая схема, по сути, означает совмещение ИЦМ субъекта и объекта воздействия и созвучна с разработанными И.В. Решетовым приемами *совмещения целей* (объединения интересов субъекта и объекта управления) и *замены целей* (использованием целей более высокого уровня).

В заключение следует заметить, что предлагаемые стандартные механизмы решения проблем для каждой выделенной классификационной группы ни в коем случае не должны полностью заменять анализ управленческих ситуаций и применение других методов решения проблем. В каждом конкретном случае могут быть проблемы, которые невозможно решить с помощью уже готового типового механизма, их следует решать нетривиально, творчески.

Предлагаемая классификация и типовые алгоритмы решения управленческих проблем подлежат совершенствованию и уточнению, лишь после этого они могут стать эффективным инструментом, помощником в работе менеджеров.

Список литературы

1. *Гиппократ* Сочинения. Том 2 / Гиппократ, Редакция и примечания В.П. Карпова. – М.: Медгиз, 1944.
2. *Денисенко В.И.* Задача количественного определения уровня самоорганизации социально-экономической системы / В.И. Денисенко, И.В. Решетов // Региональная экономика. Проблемы и перспективы: Материал межд. науч.-прак. конф./Под ред. А.Е. Илларионова, О.Б. Дигилиной, К.В. Хартановича. – Владимир: Изд-во «Собор», 2009.

3. Друкер П.Ф. О профессиональном менеджменте / П.Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2006. – 320 с.
4. Лайкер Дж. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира / Дж. Лайкер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 400 с.
5. Решетов И.В. Алгоритм решения управленческих задач и его применение в инновационном процессе / И.В. Решетов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №11. – С.83-93.

КРАУДСОРСИНГ В НАСТОЯЩЕМ И БУДУЩЕМ

Крестов А.В., к.соц.н, доцент;

Тегин В.А., к.т.н., доцент

*Коломенский институт (филиал) Московского государственного открытого университета им. В.С.Черномырдина
Коломна, Россия*

Понятие "краудсорсинг" берет свое начало от английского crowd — "толпа" и sourcing — "использование ресурсов" и означает передачу определённых производственных функций неопределённому кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора (в отличие от конкурса на замещение вакантной должности, когда соискатель должен выполнить определённую работу в интересах работодателя). Другими словами – это использование потенциала огромного количества людей для решения бизнес-задач.

В отличие от аутсорсинга, где работа отсылается за пределы компетенции компании профессиональным исполнителям за определенные деньги, в краудсорсинге платить ни за что не нужно, а если нужно, то минимум. Вся работа делают неоплачиваемые или малооплачиваемые профессионалы-любители, которые и будут тратить своё время на создание контента, решение проблем или даже проведение исследований и разработок. Краудсорсинг можно назвать "инновацией с расчетом на пользователя", когда производители полагаются на пользователей не только в формулировке потребностей, но и в определении изделий. Такая работа управляется и принадлежит одной компании, которая продает результат. Это направление деятельности создано в расчете на желание потребителей бесплатно (или за небольшую плату) поделиться своими идеями исключительно из стремления увидеть их воплощёнными в производстве.

Основная идея краудсорсинга — это снижение затрат компании, но при этом еще и получение доступа к огромному человеческому потенциалу.

Рассмотрим некоторые примеры использования технологии краудсорсинга.

Синтеллектуальный краудсорсинг

Идея использования деятельных сообществ для совместного принятия решений не нова. Такие сообщества работают во многих развитых странах,

решая широкий спектр задач от выбора направлений для национальных проектов до подачи проектов законов.

В России также работают несколько подобных сообществ, реализующих эту идею. К примеру: <http://zakon.fom.ru/>, <http://edu.crowdexpert.ru/node/64>. Разработаны несколько специальных платформ для реализации подобных проектов, например: www.wikivote.ru, www.witology.ru. Все они реализуют принципиально новый тип краудсорсинга - синтеллектуальный краудсорсинг.

Авторы подобных платформ должны понимать принципиальные ограничения "обычного" краудсорсинга, а именно:

- проблемы коммуникации и социальной психологии больших групп сводят на нет рост коллективного интеллектуального потенциала;
- процесс решения задачи направляется самыми активными, а не самыми толковыми. Чем больше участников, тем выше шансы, что каждый будет занят не своим делом;
- сложно найти ценную мысль (даже если она точно есть) в обширном потоке высказываний.

Без преодоления этих принципиальных ограничений никакую "облачную демократию" не создать. "Социальный шум" и активность "настоящих буйных" превратят такую "облачную демократию" в очередное "облако мусора", коими уже изобилует Интернет. Преодолевать ограничения можно по-разному. Например, на платформе Witology (это – российская компания) проблемы решаются при помощи:

а) системы рейтингов участников (более двадцати), оценивающих динамику их репутации в ролях «болельщика», «игрока», «судьи» и «деятеля»;

б) динамического профайла каждого участника, содержащего о нем обширную информацию (несколько десятков полей): о его психотипе, компетенциях, результативности работы в разных ролях и т.д.;

в) филиации идей - процесса, в ходе которого идеи проходят эволюционные этапы видоизменений и отбора. Отбор основан на оценках идеи ее сторонниками, противниками, конкурирующими группами и экспертами. На отдельных этапах задействованы рыночные механизмы оценки в форме биржи идей и рынков предсказаний. Кроме того, идеи борются за выживание с "идеями-киллерами" ("контр-идеями"). Последовательность таких этапов формирует эволюционный отбор идей, «выживающих» в конкурентной борьбе за признание.

Принципиальный вывод один - для реализации качественного отбора идей (а также людей) и повышения КПД работы деятельных сообществ необходимо использование синтеллектуального краудсорсинга. "Обычный" краудсорсинг здесь помочь не может. Предел его возможностей - найти одну идею (одного умника) из многих. Тогда как у синтеллектуального краудсорсинга - объединить многих для поиска лучших идей (и людей).

Краудсорсинг на службе инноваций в медицине

Интересным вариантом использования краудсорсинга в своей инновационной деятельности воспользовались ученые из Вашингтонского

университета (США). В мае 2008 вышла компьютерная игра Fold.It, которая нашла признание и в России.

Программа представляет собой модель сворачивания белков в трёхмерные конструкции. Игрок должен попытаться сделать это наиболее удачным образом, работая с настоящими протеинами. Результаты отправляются в центр обработки, где их проверяют на суперкомпьютере. За три прошедших года игроки смогли сложить несколько удачных молекул, но их последняя находка не идёт ни в какое сравнение с предыдущими: была обнаружена и подтверждена точная модель фермента протеазы, который играет ключевую роль в заражении организма обезьян ретровирусом ВИЧ.

Модель этого белка не удавалось получить в течение 15 лет. Теперь же можно попробовать создать лекарство, которое воздействует на этот фермент.

В журнале *Nature Structural & Molecular Biology* была опубликована статья с полным описанием этого белка и благодарностью игрокам Fold.It, которые сумели составить его модель. Каждый протеин (в человеческом теле их более 100 тыс. видов) представляет собой длинную молекулу. Предсказать, в какую замысловатую форму свернётся эта молекула в тех или иных условиях (и способна ли она вообще свернуться в какую-либо устойчивую форму) — задача высшей степени сложности.

В трёхмерную «развлекалку» Fold.It могут играть все: даже дети и секретарши, которые понятия не имеют о молекулярной биологии. Разработчики постарались сделать такую игру, чтобы она была интересна каждому. (А результат игры вполне может стать основой для Нобелевской премии и спасти жизни тысяч людей.)

Менеджер по краудсорсингу - профессия будущего

Газета «Ведомости» выяснила, есть ли специалисты по краудсорсингу и востребована ли эта будущая профессия на рынке. Рекрутеры часто не знают о ее существовании, российские компании ничего об этой профессии не говорят. Однако такая профессия есть, при этом экзотическая новая специальность "менеджер по краудсорсингу" попала в список самых востребованных профессий ближайшего будущего, который составил «HeadHunter» по заказу газеты. Расследование выявило специалистов по краудсорсингу, которые в свою очередь, стараются избегать публичности. Вакансии по краудсорсингу, как правило, единичные.

На сайте habrahabr.ru нашли человека, называющего себя "менеджером проекта Crowdsourcing" - специалистом краудсорсинга, который, в графе "профессиональные навыки" написал: "краудсорсинг - многолетний опыт развития групп, разделов, направлений на ресурсе rutracker.org".

Менеджер, давший это объявление, работает в одной из интернет-компаний, которая на основе контента, формирующегося пользователями, создает проекты. Данный специалист согласился дать комментарии, но при полной конспирации. Свою позицию и анонимность специалист краудсорсинга объяснил тем, что эта профессия возникла с появлением цифровой эпохи, поэтому краудсорсинговых проектов в интернете много, например YouTube, Facebook, LiveJournal, "В

контакте". Как рассказывает собеседник, их создатели не назовут эти проекты краудсорсинговыми - и понятно почему: они не хотят напоминать пользователям, что своим успехом обязаны их бесплатному труду.

Многие российские компании в разной степени следят за тем, какова реакция пользователей на их продукт, но создавать специально для этой работы отдельную должность менеджера по краудсорсингу вряд ли будут. Обычно во многих компаниях эту работу выполняют менеджеры по маркетингу, получая при этом зарплату только маркетолога.

Компании не заинтересованы в афишировании краудсорсинговых проектов, поскольку главная заслуга в развитии этих проектов принадлежит пользователям, следовательно, этим пользователям принадлежат и права в получении дохода от ресурса и участие в его управлении.

Охотно и открыто о краудсорсинге рассказывают крупные западные корпорации. Руководитель экспертной группы Microsoft в России Владимир Габриель напомнил о том, что на стадии разработки в 2009 году компания предложила для обсуждения в интернете программу Windows 7. Эту программу опробовали по всему миру миллионы людей, а также 220 000 российских пользователей, а затем высказали свое мнение и пожелания в отношении этой программы. Компания Microsoft в окончательной версии программы Windows 7 учла пожелания пользователей, опробовавших эту программу.

Таковы некоторые факты о современном инновационном методе – краудсорсинге.

Список литературы

1. "Besttoday"// Правила краудсорсинга, 2010
2. "Коммерсантъ Наука", №7 (7), 03.10.2011
3. "Коммерсантъ Деньги", № 26 (681), 2008
4. <http://stankevich.name>
5. <http://www.vedomosti.ru/>
6. <http://www.witology.ru>

КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКА

*Крук Е.Е., ст. преподаватель
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Современный этап развития российской экономики характеризуется резкими изменениями деловой среды, нарастанием конкуренции, постоянно растущей сложностью задач, стоящих перед организациями.

Управление персоналом признается одной из наиболее важных сфер жизни предприятия, способного многократно повысить ее эффективность. Особо выделяется такая важная составляющая как мотивационная политика

организации. «Кадры решают всё» – смысл данного высказывания до сих пор не утратил актуального звучания, так как именно люди как фактор внутренней среды организации придаёт ей максимальную стабильность в нестабильном, постоянно меняющемся мире. И от того, насколько быстро организация и её персонал реагируют на изменения, зависит и конкурентоспособность, и выживаемость, и эффективность функционирования конкретной организации.

Современный менеджмент рассматривает персонал не только как трудовые ресурсы, являющиеся необходимым элементом производственного процесса, но как единый социальный организм, который состоит из отдельных личностей, реализующих свой творческий потенциал в процессе совместной деятельности [9, с. 393]. Однако простая совокупность специалистов, работающих в одном месте, еще не является органической системой, способной к самонастройке и саморазвитию. Объединяющим элементом здесь выступает осознание общих целей, побуждающее работников к согласованию и оптимизации совместных действий. Поэтому важным условием успешной работы банка является формирование производственного коллектива, создание команды единомышленников. Это достигается посредством гармонизации интересов как коллектива в целом, так и отдельного работника [7, с. 287]. И немаловажную роль играет эффективная мотивационная политика организации [8, с. 163-166].

Особенности банковского персонала обусловлены, прежде всего, спецификой банковского дела, что требует наличия у банковских работников определенных профессиональных знаний и навыков, необходимых для осуществления различных видов банковской деятельности. В соответствии с выполняемыми функциями и операциями персонал банка может включать: кассиров, дилеров, операционистов, экономистов, бухгалтеров и т.д. В зависимости от сферы деятельности все специалисты сгруппированы в соответствующие отделы, управления, департаменты. По характеру выполняемых обязанностей персонал банка можно разделить на руководителей и подчиненных, т.е. на тех, кто управляет технологическим процессом, и тех, кто его непосредственно осуществляет, на тех, кто принимает решения, и тех, кто их исполняет. К руководящему составу предъявляются дополнительные требования, связанные с необходимостью наличия определенных организаторских способностей, навыков управления людьми, умения видеть перспективы развития и принимать решения [2, с. 161].

Поскольку банк является денежно-кредитным институтом, оказывающим определенные виды услуг, то и персонал банка по виду участия в технологическом процессе можно разделить на специалистов, непосредственно обслуживающих клиентов банка (front-office), и специалистов, обеспечивающих нормальную работу всех структурных подразделений и банка в целом (back-office). Специалисты, работающие с клиентами, должны обладать не только соответствующими профессиональными знаниями, но дополнительно еще и навыками общения, культурой обслуживания, знать психологию поведения банковских клиентов.

Особые требования к персоналу выдвигаются и в связи с необходимостью сохранения банковской тайны и другой конфиденциальной информации, связанной как с обслуживанием клиентских счетов, так и с денежно-кредитной и финансовой политикой самого банка. Реализация данного требования в известной степени затруднена тем, что в банковском деле прямой доступ к такого рода информации имеют представители почти всех категорий персонала, поскольку считается, что информационное обеспечение каждого работника является важным условием его успешной деятельности. Поэтому оценка сотрудников с точки зрения их лояльности является жизненно необходимой для банка [2, с. 162].

Для управления персоналом в банке создается кадровая служба — подразделение, ответственное за организацию работы с кадрами. Статус подразделения фиксируется в специальном документе, который называется «Положение о службе персонала». В Положении определяются место службы персонала в общей организационной структуре банка, его подчиненность и функциональные обязанности, круг полномочий и ответственность, а также порядок назначения и смещения с должности руководителя службы. Довольно часто руководитель службы персонала является вице-президентом банка (заместителем председателя банка).

В приложении к Положению о службе персонала содержится описание внутренней организационной структуры кадровой службы и дается полный комплект должностных инструкций ее работников. Численность службы персонала банка напрямую зависит от размера банка, общей численности его работников и от характера выполняемых операций.

Кадровая политика банка строится с учетом законодательства, регулирующего трудовые отношения. На основе общих законодательных норм банк разрабатывает собственные нормативные документы, регулирующие правила внутреннего распорядка и трудовой дисциплины. [4, с. 146].

Формирование кадровой политики банка происходит также под влиянием внутрибанковских традиций, корпоративной культуры и сложившегося собственного имиджа.

Кадровая политика банка реализуется при активном участии и в тесном контакте с руководителями подразделений, которые осуществляют непосредственное управление персоналом в процессе выполнения своих производственных функций. Только руководитель подразделения может дать оценку профессиональных качеств и исполнительской дисциплины своих работников, оценить перспективы их роста.

Кадровая служба совместно с юридическим управлением банка разрабатывает документы методического характера (например, методику подбора персонала, критерии оценки и др.) и типовые формы документов, используемых в кадровой работе (трудовые договоры, анкеты, приказы и т.д.) [3, с. 225].

Развитие персонала представляет собой непрерывный процесс формирования и совершенствования профессиональных знаний и навыков, а также личностных качеств работников банка. Целью этой работы является приближение образовательного, квалификационного и культурного уровня

банковского персонала к текущим и планируемым потребностям банка. Специфика банковской деятельности требует высокоинтеллектуальных затрат от управленческого звена, строгой исполнительской дисциплины и ответственности от всех операционных работников, определенной культуры обслуживания банковских клиентов, умения работать с информацией, носящей конфиденциальный характер. Это предъявляет особые требования к работникам уже с первых дней работы. Поэтому начальным этапом управления развитием персонала является разработка процедуры первичного развития, направленного на адаптацию вновь принятых сотрудников. [1, с. 165].

Стратегия управления персоналом в организации призвана связать между собой многочисленные аспекты управления персоналом, чтобы лучше стимулировать и оптимизировать их влияние на работников, особенно на их трудовые качества и квалификацию и создать тем самым единую, соответствующую конкретной целевой группе комбинацию элементов политики управления персоналом. Как только хотя бы один элемент (например, подбор персонала или система оплаты труда) окажется неудачным, следует ожидать неудачи и в использовании остальных инструментов. Таким образом, изолированное, несогласованное использование экономических инструментов в управлении персоналом может повлечь за собой нежелательные последствия. Иными словами, принципы взаимосвязи отдельных элементов в их «системной» комбинации основывается прежде всего на том, что применение конкретных элементов воспринимается работниками как элемент единой системы управления персоналом организации [4, с.167].

Таким образом, управления персоналом достаточно сложный процесс, который невозможен без соответствующего знания о методах, принципах, стилях управления персоналом и без выработки соответствующей концепции управления мотивацией персонала [5, с. 13].

Список литературы:

1. *Апенько, С.Н.* Стратегическое управление персоналом в динамичной среде функционирования организации: монография [Текст] / С.Н. Апенько.- Омск: Изд-во Ом-ГУ, 2007. – 291с.
2. *Банковский менеджмент: учебник для студентов вузов [Текст] / И.О. Лаврушин.* – 3-е издание перераб. и доп. – М.: КноРус, 2010. – 553 с.
3. *Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие [Текст] / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой.* – М.: КноРус, 2010. – 412 с.
4. *Деятельность коммерческих банков: [Учебное пособие по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалт. учет, анализ и аудит»] [Текст] / А.В. Калтырин, С.В. Кугаев, Е.С. Бирюкова и др. // Под ред. А.В. Калтырина.* – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 383 с.
5. *Евтихов, О.В.* Психология управления персоналом: теория и практика [Текст] / О.В. Евтихов. – СПб.: Речь, 2010. – 317 с.
6. *Красовская, Л.С.* Механизм управления кадрами [Текст] / Л.С. Красовская // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 4. - С.

7. *Одегов, Ю.Г.* Банковский менеджмент: управление персоналом: учебное пособие [Текст] / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова, Д.А. Безделов. – М.: Экзамен, 2005. – 446 с.

8. *Крук Е.Е.* Эффективная мотивационная политика организации в рамках комплексного подхода [Текст] / Е.Е. Крук // Материалы международной научно-практической конференции «Омский экономический форум», 25 ноября 2011 г. – г. Омск, 2011. – 384 с.

9. Управление персоналом организации: учебник для студентов вузов [Текст] / Под ред. П.Э. Шлендера. – М.: Вуз. учебник: ИНФРА-М, 2010. – 396 с.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ОКАЗАНИЯ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

*Кулагина И.П., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

В современных условиях развития рыночной экономики в нашей стране особое значение и актуальность приобретают вопросы практического применения современных форм управления человеческими ресурсами, позволяющих повысить социально-экономическую эффективность любого производства.

В условиях современного рынка организация уже не может выступать в роли пассивного потребителя рабочей силы. Чтобы эффективно функционировать, необходимо воздействовать на весь процесс обеспечения человеческими ресурсами. Это означает, во-первых, снабжение фирмы квалифицированной рабочей силой, во-вторых, ее дальнейшее развитие в рамках фирмы, в-третьих, ее стабилизацию (закрепление).

В виду все большей ограниченности источников готовой рабочей силы и ее растущей стоимости, на первый план вышла задача развития и максимального использования уже имеющегося у фирмы кадрового потенциала. Поэтому, прежде всего, предстоит выявить возможности каждого работника, определить потребности в переподготовке с учетом новых требований и стандартов управления человеческими ресурсами. Важную помощь здесь могут оказать кадровые консалтинговые фирмы.

В современных условиях развития рыночной экономики особое значение приобретают вопросы формирования рынка консалтинговых услуг. Для того чтобы изменить работу организации, привести ее в соответствие с внешней средой, нужно приложить много усилий. Обычно собственных сил недостаточно и поэтому целесообразно прибегать к услугам консалтинговых фирм или консультантов. Это необходимо еще и потому, что предложения собственных служб организации нередко встречают агрессивное сопротивление

коллег по работе. Авторитет консалтинговой фирмы поможет быстрее преодолеть консервативное сопротивление в организации.

Консалтинговые фирмы давно признаны в мире как важные профессиональные службы. Они помогают руководителю анализировать и решать задачи, стоящие перед организацией, а также усваивать чужой опыт. Использование услуг консалтинговых фирм – массовое явление во всех странах мира с развитой рыночной экономикой. Сотни тысяч частных компаний прибегают к их услугам с большой пользой для себя. Управленческое консультирование превратилось в настоящее время в профессию и осуществляется различными способами. Существует три принципа консультирования, которые обеспечивают его эффективность: консультант делится опытом с клиентом, не пытаясь накапливать опыт только для себя; клиент участвует в решении задач вместе с консультантом; консультант и клиент (организация) не жалеют сил для внедрения новых технологий, а также для создания новых технологий.

К консультированию в мире бизнеса относятся по-разному. Существует много противоположных мнений, в тоже время необходимость консалтинговых услуг общепризнанна. В нашей стране без помощи консультантов изменения в лучшую сторону будут происходить очень медленно. Особенно это относится к сфере услуг, оказываемых кадровыми консалтинговыми фирмами. Под кадровым консалтингом понимается интегрированная система консультационных услуг, оказываемых руководителям организаций, фирм, корпораций, работникам кадровых служб и отдельным гражданам по вопросам организации, методологии и осуществления программ поиска, отбора, скрининга (отсева непригодных), оценки и рационального использования как привлекаемого, так и уже занятого (работающего) персонала.

Специфика деятельности кадровых консалтинговых агентств состоит в том, что они не занимаются непосредственно подбором и подготовкой персонала, а специализируются лишь на консультации в сфере кадровой работы, на определении профессионально важных качеств, которыми должен обладать специалист, необходимый той или иной структуре для исполнения конкретных функций.

Услуги консалтинговых фирм сводятся к выполнению следующих задач: организационное консультирование по вопросам подбора и распределения персонала; анализ и разработка предложений по кадровому планированию, найму, отбору, управлению обучением персонала, развитию корпоративной культуры организации; обеспечение тесной связи уровня теоретической и практической подготовки персонала с конкретными программами по повышению их персональной профессионально-деловой квалификации; оценка индивидуальных способностей кандидата на должность и прогнозирование эффективности его использования; выявление потребностей различных категорий персонала в повышении квалификации в корпоративных интересах; определение дефицита профессиональных навыков и индивидуальная подготовка работника по необходимым аспектам функционала (подгонка

персонала по «фигуре» организации); разработка предложений по целевому формированию и развитию команд сотрудников; определение индивидуальных («своих», «внутренне присущих») препятствий в развитии персонала и разработка предложений по их ориентации на использование современных методик управления по целям и результатам, консультирование работников по внедрению новых кадровых технологий; разработка организационных мер и инструментария по эффективному использованию кадрового потенциала для решения проблем организаций, компаний, фирм; разработка предложений по формированию имиджа организации (компании, фирмы) как надежного и перспективного работодателя; определение мотивационного «веера» кандидата и способов служебно-должностной и социально-трудовой мотивации работников на повышение квалификации и саморазвитие как состояние, обеспечивающее наибольший полезный эффект; разработка превентивных программ, ориентированных на достижение высокого уровня профессионализма, устойчивого профессионального самочувствия и благосостояния работников; сведение в единую систему личных интересов и успехов, оказание консультативной помощи кандидатам на выборные должности, в том числе и государственные, политические.

К вопросу сотрудничества с консультантами следует подойти очень серьезно. Есть два ключевых момента в этом вопросе. Прежде всего, необходимо изучить и сформулировать основную потребность, ставшую причиной привлечения консультантов. Если этого не сделать и переложить это на плечи консультантов, то в итоге может оказаться, что выявленная консультантами истинная проблематика далека от изначальных предположений компании, и это вызовет откровенный протест и недовольство. В норме компания должна четко сформулировать техническое задание на оказание консультационных услуг или, по крайней мере, внятно сформулировать ожидания. И еще очень серьезный момент – подбор консалтинговой компании. Основным «рекламоносителем» качественных и опытных консультантов являются реализованные консалтинговые проекты и клиенты, удовлетворенные качеством сотрудничества. Поэтому самый разумный путь – сбор рекомендаций от коллег и партнеров.

Содержание работы с консультантом можно представить в виде следующей методики последовательных действий.

1. Первоначальные контакты консультанта с клиентом. Инициативу может проявить каждая из сторон – достигается согласие как действовать дальше, визит оплачивается по договоренности.

2. Консультант, изучив представленные документы, другую информацию, ставит предварительный диагноз проблемы. Предварительный диагноз, составленный в 1 – 2 дня, оплачивается в дальнейшем, путем включения суммы оплаты в контракт. В процессе диагностического анализа по необходимости проводятся беседы с работниками фирмы. В результате составляется план задания.

3. План задания можно изложить по следующей схеме: дается описание проблемы; намечаются цели работы, определяются экономические и социальные выгоды, которые получает организация при определенных условиях; определяются этапы выполнения задания – составляется временной график выполнения задания; определяется распределение работы между консультантом и клиентом; определяются ресурсы, которые потребуются в процессе исполнения задания.

4. Составляется предложение клиенту, состоящее из 4-х частей: техническое обоснование (предварительные данные, оценка проблемы, проект программы работ); состав консультантов (количество работающих); квалификация консультантов (приводится квалификация консультантов, их опыт); финансовый раздел (определяется стоимость услуг, возможный рост стоимости, график оплаты труда, порядок покрытия иных расходов).

5. Обсуждается предложение заключить контракт, вырабатывается контракт. В контракте должны быть отражены следующие сведения: стороны (консультант – клиент); задачи работы, описание работы, дата начала работы, календарный график; документы отчетности; конкретный участок работы каждого консультанта; оплата деятельности консультантов. Размер и порядок; конфиденциальность работы; авторское право; ответственность консультанта и ущерб, причиненный клиенту; возможность использования консультантом других специалистов; порядок изменения договора; порядок рассмотрения споров; подписи сторон.

6. Далее изучаются более подробно проблемы, если в этом есть необходимость.

7. Уточняются планы совместных работ.

8. Предложения изменений согласовываются с клиентом.

9. Осуществляется внедрение изменений.

10. Проводится обучение кадров организации.

11. Составляется заключительный отчет.

Практическая реализация изложенного, на наш взгляд, позволит значительно укрепить кадровый потенциал, обеспечит более высокую дееспособность служб управления человеческими ресурсами на базе рационального использования лучших качеств работников, правильно сформировать рынок консалтинговых услуг, сделать его более совершенным и эффективным.

МЕТОДЫ КОНТРОЛЯ СТОИМОСТИ ПРОЕКТА

*Масловский В.П., к.т.н., доцент, профессор
Сибирский федеральный университет
Красноярск, Россия*

Всякий инвестиционный проект, а также процесс его реализации и осуществления являются сложной системой, в которой сам проект выступает как

управляемая подсистема, а управляющей подсистемой является управление проектом. Различия между плановыми и текущими показателями реализации проекта являются важнейшими характеристиками, на основании которых принимаются решения по оперативному управлению.

Контроль стоимости проекта должен включать мониторинг стоимостных показателей реализации проекта с целью обнаружения отклонений от бюджета, предотвращение ранее запланированных ошибочных решений, информирование всех заинтересованных лиц о ходе выполнения проекта.

В практике контроля стоимости проекта зачастую используется традиционный метод, включающий следующие понятия:

Плановый объем (плановая стоимость запланированных работ, Budget Cost of Work Scheduled, BCWS, Planned Value, PV) – бюджетная стоимость работы, которая согласно расписания должна быть выполнена к определенному сроку;

Фактическая стоимость (фактическая стоимость выполненных работ, Actual Cost of Work Performed, ACWP, Actual Cost, AC) – общая стоимость выполнения работы в результате плановой операции в течение определенного периода времени.

Основной недостаток этого метода в том, что он не учитывает, какие работы были фактически выполнены за счет потраченных денежных средств. Иначе говоря, он не оперирует временем или графиком выполнения работ. Расхождение по затратам при традиционном методе рассчитывается как разница между фактическими и плановыми затратами.

Наиболее приемлемым при контроле стоимости проекта является метод освоенного объема, позволяющий получить объективную картину реализации проекта. Этот метод предполагает расчет еще одного параметра - освоенного объема.

Освоенный объем (плановая стоимость выполненных работ, Budget Cost of Work Performed, BCWP, Earned Value, EV) это объем выполненной работы в показателях утвержденного бюджета, выделенного для данной работы в рамках операции или элемента иерархической структуры работ [1].

Впервые «трехмерная» характеристика работ: «что планировалось затратить – что затрачено – что сделано» начала применяться на производстве инженерами еще в конце 19-го века [2]. В конце 50-х годов появились сетевые модели (в том числе, в 1958 г. PERT – Program Evaluation Review Technique), основывающиеся на методе критического пути и позволяющие определять оптимальную с точки зрения времени завершения проекта последовательность выполнения составляющих его операций. В 1962 году появилась методика PERT/COST, учитывающая не только временные, но и затратные характеристики, поэтому можно условно датировать появление методики освоенного объема именно 1962 годом.

Так как метод освоенного объема учитывает фактор времени, то он позволяет определить как реальное отклонение по затратам, так и отставание по графику выполнения работ.

Отклонение по затратам - CV (Cost Variance) (перерасход денежных средств) представляет собой величину, полученную как разность фактической и плановой стоимости выполненных работ, $CV = ACWP - BCWP$.

Отклонение от графика - SV (Schedule Variance) определяется разностью между плановой стоимостью работ по графику и плановой стоимостью выполненных работ, $SV = BCWS - BCWP$.

Индекс выполнения бюджета — CPI (Cost Performance Index) показывает отношение освоенного объема к фактическим затратам, $CPI = BCWP / ACWP$.

Индекс выполнения расписания — SPI (Schedule Performance Index) показывает отношение освоенного объема к бюджетным затратам, $SPI = BCWP / BCSW$.

Обобщающим показателем текущего состояния проекта является критический коэффициент (Critical Ratio, CR), равный произведению индекса выполнения сроков и индекса выполнения стоимости: $CR = CPI \times SPI$. Если критический коэффициент превышает единицу, т.е. $CR > 1$, то статус проекта следует признать удовлетворительным, и неудовлетворительным, если имеет место обратное неравенство: $CR < 1$.

Прогнозирование затрат подразумевает оценку конечной стоимости проекта на основании информации о затратах проекта на текущий момент времени. Плановая (бюджетная) стоимость проекта BAC (Budget At Completion) равна кумулятивному значению бюджетных затрат BCWS.

На основе прогнозной (EAC) и плановой (BAC) стоимости определяют показатель прогнозного отклонения стоимости проекта (Variance at Completion — VAC): $VAC = EAC - BAC$.

Анализ теории и практики применения методики освоенного объема позволяет констатировать, что этот метод является эффективным для оперативного управления проектом. Тем не менее, применение этого метода и интерпретация его результатов вызывает ряд вопросов.

Ключевым моментом метода является правильное определение освоенного объема по отдельным операциям проекта. На практике применяют следующие подходы [3,4]: метод взвешенных точек, метод фиксированной формулы, метод процента выполнения, метод эквивалентных единиц, метод стандартов, комбинация методов характерных точек и процента выполнения.

Возможно использование комбинации всех вышеперечисленных методов. При этом менеджмент проекта должен иметь возможность получить четкий ответ на вопрос об обоснованности той или иной оценки.

Рассмотрим простой пример: представим, что суть нашего проекта состоит в том, чтобы возвести монолитный фундамент. Для простоты будем предполагать, что все 4 стороны фундамента одинаковы и бюджет каждой стороны – 200\$ и на каждую сторону потребуется 1 день. Таким образом, мы должны закончить проект через 4 дня, и его стоимость составит 800\$ (табл. 1).

Таблица 1: Опорный план проекта

Работа	BCWS	Календарь			
		1 день	2 день	3 день	4 день
1 сторона	200	200			
2 сторона	200		200		
3 сторона	200			200	
4 сторона	200				200
Общая BCWS		200	200	200	200
Кумулятивная BCWS		200	400	600	800

По состоянию на третий день известна следующая информация о проекте. День 1: Первая сторона завершена, и потраченный бюджет составил 200\$. <http://leadinganswers.typepad.com/a/6a00d834527c1469e201156f161cca970c-pi> День 2: Сторона 2 начата, но фундамент пришлось делать глубже, чем ожидалось, и использовать больше материалов. Таким образом, сторона не до конца возведена, и мы потратили 120\$. <http://leadinganswers.typepad.com/a/6a00d834527c1469e20115700d4d38970b-pi> День 3: Сторона 2 закончена – потратили еще 100\$, и только половина третьей стороны возведена, но погодные условия заставили прекратить работу, при этом в этот день потратили 140\$ из-за увеличения глубины фундамента.

В данном примере мы можем оперировать не только стоимостными, но и физическими объемами, что позволяет по незавершенной работе очень точно оценить освоенный объем. Так как 3 сторона в физическом эквиваленте была возведена на 50%, то освоенный объем по этой работе составил 100\$ (50% от сметы). Мы сделали 2,5 из 4-х сторон фундамента, что составляет 62,5% ($2,5 / 4 \times 100 = 62,5$) от всего проекта. Мы потратили $200\$ + 220\$ + 140\$ = 560\$$, что составляет 70% от всего бюджета в 800\$. Потратив 70% бюджета и выполнив 62,5% работ, заложенных в бюджет, мы тратим быстрее, чем предполагалось.

Отчет по проекту на 3 день приведен в табл. 2. Завершив лишь 2,5 вместо 3-х сторон к концу третьего дня, мы получаем $2,5/3 = 0,83$ - индекс выполнения сроков (SPI), который можно вычислить и через стоимостные показатели ($500/600 = 0,83$). Аналогично потратив \$560 и при этом освоив \$500, явно хуже нашего исходного плана - индекс выполнения бюджета (CPI) составит 0,89 ($500/560$). Критический коэффициент (CR) равен: $0,89 \times 0,83 = 0,74$ т.е. статус проекта следует признать неудовлетворительным.

Таблица 2: Отчет по проекту на 3 день

Работа	BCWS (\$)	Фактическая стоимость			ACWP BCWP (\$)	4 день
		Освоенный объем				
		1 день	2 день	3 день		
1 сторона	200	200			200	
		200			200	
2 сторона	200		120	100	220	

			100	100	200	
3 сторона	200			140	140	?
				100	100	
4 сторона	200					200
АСWP общая		200	120	240		
Кумулятивная АСWP		200	320	560		
BCWP общая		200	100	200		
Кумулятивная BCWP		200	300	500		
Изменение стоимости $CV = 560 - 500 = 60$						
Изменение графика $SV = 600 - 500 = 100$						

При таких темпах проект будет стоить вместо 800\$ от (оптимистический вариант): $560 + (800 - 500) / 0,89 = 897\$$ до (пессимистический вариант): $560 + (800 - 500) / 0,74 = 971\$$.

Как мы видим, на рассмотренном, простом примере теория освоенного объема работает идеально. Сложности возникают, когда приходится после контрольной точки пересматривать не только стоимость, но и длительность оставшихся операций.

Проанализируем следующий аспект применения метода освоенного объема. Адекватная интерпретация значения прогноза по завершению проекта ЕАС должна основываться на допущении того, что субъективность в определении фактического процента выполнения незавершенных работ была сведена к минимуму и допущении о постоянстве стоимостных показателей, заложенных в опорный план проекта.

В рассмотренном примере отклонение по стоимости от базового плана произошло из-за увеличения стоимости 2 и 3 стороны. При этом если бы стоимость работ не менялась, то коэффициент CV был бы равен нулю, а SV равен 100. Указанные показатели дадут неверный результат, если в проекте возникнут оплаченные работы, не включенные в опорный, базовый план.

Использование показателей отклонение от графика (SV) и индекса выполнения расписания (SPI) основано не на временных показателях, а на стоимостных показателях объемов работ. Если проект отклоняется от плана, как в нашем примере на 1 день, в момент фактического завершения плановый объем будет равен фактическому и показатели выполнения расписания будут находиться в норме: $SV=0$ и $SPI=1$, так как $BCWP = BCWS$. Данное противоречие можно исключить, рассматривая вместо стоимостных характеристик расписания временные: плановое время (Planning Time – PT) и затраченное время (Elapsed Time – ET). Тогда $SV = PT - ET$ и $SPI = PT / ET$. Используя индекс выполнения расписания можно рассчитать прогнозную длительность проекта (при условии, что текущие тенденции сохранятся и в будущем): $EAC_T = (BAC / SPI) (BAC / T)$

где T – первоначальная длительность проекта.

Для нашего проекта пересмотренная длительность проекта составит: $(800 / 0,83) / (800 / 4) = 4,82$ дня. Важно отметить, что в SV нет информации о

критическом пути. График отклонения от запланированных сроков работ показывает изменения в движении финансовых потоков, а не во времени. Единственный точный метод, позволяющий определить истинное время хода работ над проектом, — это сравнение фактических сроков проекта с сетевой моделью. Однако показатель SV очень полезен для определения, в каком направлении идет вся работа над проектом. В критическом коэффициенте (CR) используется кумулятивный принцип влияния отклонения от расписания SPI и бюджета CPI. Однако данный коэффициент не позволяет учесть приоритеты конкретного проекта в рамках заданных ограничений по стоимости, времени и качеству. Границей эффективности проекта является значение $CR = 1$. Важно понять является ли негативным положение проекта, когда опережение графика произошло за счет перерасхода сметы или отставание от графика компенсируется «экономией» сметы. Кроме того крайне значимым является оценка того, насколько критично отклонение от границы эффективности на ту или иную величину. Очевидно, что значение $CR = 1,07$ свидетельствует о том, что чувствительность к изменению параметров выполнения бюджета и расписания крайне мала и проект находится в зоне риска. Одновременно, если значения CV, SV и CR в результате их анализа по нескольким точкам превышают значение 1,2 – 1,5, то это может указывать не на достижения в управлении проектом, а на ошибки при планировании.

Недостаток метода процента выполнения заключается в наличии так называемого «синдрома 90%» [5] – исполнители сообщают, что операция (этап и т.д.) «почти» завершена, в то время как до фактического завершения может быть еще очень далеко (как в смысле времени, так и в смысле требуемых ресурсов). Предположим, что по операции «3-я сторона» у менеджера не было возможности определить объем освоения по физическим параметрам и он оценил его в объеме 90% т.е. 180\$. Результирующими показателями проекта на 3 день будут: $SPI = 0,97$; $CPI = 1,04$; статус проекта удовлетворительный ($CR=1$), хотя наблюдается отставание от графика.

Рассмотрим второй сценарий развития проекта: во второй день за счет интенсификации работ (и увеличения их стоимости до 220\$) удалось возвести вторую сторону фундамента за 0,5 дня, и выполнить половину третьей стороны. День третий: из-за увеличения глубины фундамента удалось только завершить возведение третьей стороны, потратив 140\$. Результирующие показатели проекта: на 2 день: $SPI = 1,25$; $CPI = 0,96$; статус проекта удовлетворительный ($CR=1,25$); на 3 день: $SPI = 1$; $CPI = 0,91$; статус проекта неудовлетворительный ($CR=0,91$). Таким образом, оправданная интенсификация проекта во второй день свелась на нет проблемами, возникшими в третий день.

Третий сценарий проекта: во второй день за счет интенсификации работ (и увеличения их стоимости до 220\$) удалось возвести вторую сторону фундамента за 0,5 дня, и выполнить половину третьей стороны. День третий: за счет увеличения глубины фундамента стоимость оставшейся части третьей стороны увеличилась до 140\$, но так как ее завершили вовремя, удалось возвести половину четвертой стороны. Результирующие показатели проекта:

- на 2 день: SPI = 1,25; CPI = 0,96; статус проекта удовлетворительный (CR=1,2);

- на 3 день: SPI = 1,16 CPI = 0,92; прогнозируемая длительность проекта $(800/1,16) / (800/4) = 3,5$ дня; статус проекта удовлетворительный (CR=1,07). В данном случае интенсификация и увеличение стоимости проекта оправдано последующим снижением его длительности.

Рассмотренный нами пример, свидетельствует, что в тех случаях, когда возможна точная оценка физических параметров операций это позволяет также точно оперировать и стоимостными освоенными объемами. Основным достоинством методики освоенного объема является возможность раннего обнаружения несоответствия фактических показателей проекта плановым, прогнозирования на их основе результатов выполнения проекта и принятия своевременных корректирующих воздействий, вплоть до прекращения проекта.

Список литературы:

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide), 4th

Edition, – PMI, 2008.

2. *Taylor, F.W.*. The principles of scientific Management / V.H. Vroom Industrial social psychology / The Handbook of Social Psychology. Vol. 5. N.Y.: Addison-Wesley, 1969. P. 200 - 208.

3. *Разу, М.Л.* и др. Управление проектами. Основы проектного управления. – М.: КНОРУС, 2006.

4. *Fleming, Q.W. Hoppelman, J.M.* Earned value Project Management. PMI, 1996. – 141 p.

5. *Cooper, K.G.* The rework cycle: benchmarks for the Project manager //International Journal of Project Management. 1993. Vol. 24. N 1. P. 17 – 22

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.

Масловский В.П., к.т.н., доцент, профессор;

Мошкович Л.И.

Сибирский федеральный университет

Красноярск, Россия

Эффективность любого бизнеса зависит от способности менеджмента быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Однако использование традиционных подходов, основанных на дисконтированных денежных потоках, не позволяет проявить управленческую гибкость при анализе эффективности инвестиционного проекта. Решением данной проблемы может стать применение метода реальных опционов.

Модель реальных опционов (МРО) основывается на исследованиях в области оценки производных финансовых инструментов, определенную роль в которых сыграли работы Ф. Блэка и М. Шоулса [1].

Опцион — это контракт, дающий возможность, но не обязывающий держателя купить (опцион Call) или продать (опцион Put) определенный актив по установленной цене, которая называется ценой исполнения опциона. В самом определении опциона заложена асимметричность: его владелец ценит свое право действовать в соответствии с контрактом, но в неблагоприятных условиях никто не может заставить его реализовать это право.

Оценка инвестиционных проектов методом реальных опционов основана на предположении, что любая инвестиционная возможность для компании может быть рассмотрена как финансовый опцион, как право создать или приобрести активы в течение некоторого времени. Не следует отождествлять реальный опцион с выбором. Реальные опционы являются важным инструментом стратегического и финансового анализа, потому что традиционные подходы, такие как расчет чистого дисконтированного дохода (ЧДД), игнорируют гибкость. Метод дисконтирования денежных потоков, имеет тот недостаток, что является статичным. При его использовании аналитик пытается избежать неопределенности в момент анализа инвестиционного проекта. В результате появляется один или несколько сценариев развития событий. Однако сценарный анализ не решает основной проблемы - статичности, так как в итоге принимается усредненный вариант. Метод реальных опционов предполагает принципиально иной подход. Неопределенность остается, а менеджмент с течением времени подстраивается к изменяющейся ситуации.

Использование метода реальных опционов имеет и недостатки [4]. Излишняя гибкость в решениях ведет и к частому пересмотру планов, потере стратегического ориентира. МРО чаще базируется на создании идеальных моделей, нежели отражает экономическую действительность, что в свою очередь может породить модельный риск при принятии решений, когда предполагается, что менеджеры компании действуют всегда рационально и исходят из интересов акционеров компании. Также считается, что менеджеры имеют совершенную информацию, принимают правильные решения в правильный момент времени, верно определяют параметры, влияющие на стоимость и волатильность проекта.

Существует два основных метода оценки стоимости реальных опционов [2]: модель в которой реальный опцион рассматривается как европейский колл-опцион и его стоимость рассчитывается по формуле Блэка – Шоулза и модель основанная на построении биномиального дерева.

Рассмотрим основные ограничения использования модели Блэка – Шоулза [5]. Предполагается, что оцениваемый актив обладает ликвидностью. В случае с реальными опционами базовый актив представляет собой проект, и он не подлежит торговле, что в свою очередь сильно затрудняет оценку его стоимости и дисперсии.

Модель реальных опционов базируется на сходстве с европейским колл-опционом, и предполагается, что сроки реализации проекта зафиксированы, на практике это может не соответствовать действительности. Модель предполагает, что дисперсия цены базового актива остается постоянной, что в свою очередь может неверно оценить резкие скачки цены на базовый актив.

Основные сложности использования модели связаны с получением достоверных исходных данных. Кроме того, формула Блэка - Шоулза лучше всего может быть использована для оценки реальных опционов с единственным источником неопределенности и фиксированной датой исполнения.

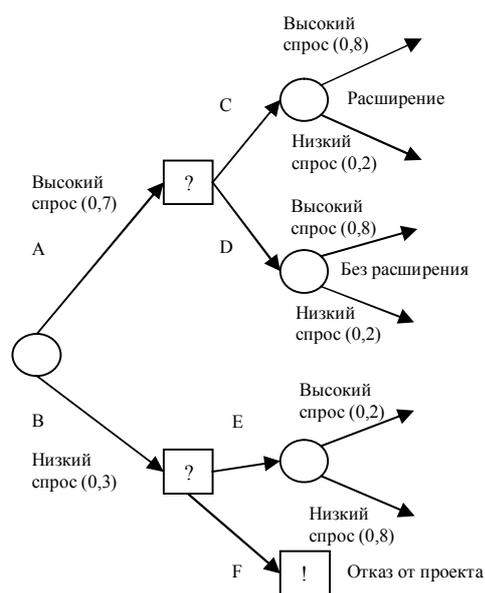
Вторая модель основывается на построении биномиального дерева. В целях упрощения модели мы считаем, что инвесторы риск-нейтральны и на каждом этапе принятия решения имеется только два возможных варианта развития ситуации - позитивный и негативный. Расчет стоимости опциона заключается в построении биномиальной схемы, на которой в каждой точке рассчитывается стоимость проекта. Принцип биномиальной модели заключается в том, чтобы в каждом узле схемы принять максимально эффективное решение, которое должно учитывать риски. Проведение оценки осложняется с ростом числа периодов, так как становится труднее оценивать вероятностные характеристики, значения относительно роста и снижения стоимости проекта.

Рассмотрим метод реальных опционов на примере инвестиционного проекта создания экспортно-ориентированного производства пиломатериалов в г. Канске. При оценке эффективности проекта были приняты следующие условия: в качестве горизонта планирования принят период, равный сроку службы основного технологического оборудования; при достижении планируемых результатов проекта по истечении 60 месяцев предполагается

рассмотреть вариант опциона на расширение и/или отказа от проекта.

Для анализа проекта с учетом последующих решений часто применяют биномиальный метод “дерева решений” [3]. В нашем случае дерево решений выглядит следующим образом (рис. 1).

Рис. 1: Дерево решений проекта



Расчет ЧДД без учета опционов по двум сценариям событий дал следующие результаты: высокий спрос 23,452 млн.руб.; низкий спрос 2,366 млн. руб.

Решение о расширении или отказе от бизнеса будет приниматься по окончании первого производственного цикла. В таблице 1

приведены значения чистого дисконтированного дохода проекта к моменту приведения 5 лет при различных сочетаниях сценариев событий.

Таб. 1: Чистый дисконтированный доход проекта

Сценарий	Спрос	ЧДД, млн.руб.	
А	С	Высокий	68,172
		Низкий	30,671
	D	Высокий	28,774
		Низкий	12,107
В	Е	Высокий	16,274
		Низкий	- 3,393
	F	1,347	

Для высокого спроса (сценарий А) владелец может привлечь дополнительные инвестиции и расширить свой бизнес, т.к. спрос был стабильно высоким и он надеется, что увеличив мощность производства получит дополнительные доходы, или же он может просто заменить амортизированное оборудование на новое и работать на прежнем уровне мощности. Для низкого уровня спроса (сценарий В) владелец может закрыть проект и не инвестировать средства в новое оборудование, тогда у него будет дополнительный доход в виде остаточной стоимости активов (здание и оборудование), либо может продолжать работать надеясь, что спрос вырастет.

Чтобы оценить сценарий А, необходимо сначала понять какой из вариантов – с расширением (С) или без расширения (D) более выгоден.

$$\text{ЧДД}_C = \frac{(0,8 \times 68,172) + (0,2 \times 30,671)}{(1 + 0,19)^5} = 25,424$$

При оценке варианта С учтены дополнительные инвестиции в оборудование.

$$\text{ЧДД}_D = \frac{(0,8 \times 28,774) + (0,2 \times 12,107)}{(1 + 0,19)^5} = 10,661$$

Стоимость возможности расширения или опциона на расширение составляет: ЧДД (с расширением) – ЧДД (без расширения) = 25,424 - 10,661 = 14,763 млн. руб.

Таким образом, сравнивая варианты дерева решений А–С и А–D, мы приходим к выводу, что предпочтительнее первый вариант, который увеличивает ценность компании собственника на 48,876 млн. руб. Разность между вариантами и равна опциону на расширение. Если в первые 5 лет работы наблюдался высокий спрос, то следует принять решение о расширении бизнеса, это увеличит ЧДД проекта более чем на 25 млн. руб.

Расчет по сценарию В отличается от сценария А. В случае низкого спроса за первые 5 лет проект принесет собственнику ЧДД = 2,366 млн. руб.

Если владелец решает закрыть проект (сценарий В-F) и не инвестировать средства в новое оборудование, тогда он может реализовать активы проекта по остаточной стоимости 0,565 млн.руб. и ЧДД этого сценария = 2,931 млн. руб.

Если собственник не собирается прекращать работу из-за низкого спроса первых 5 лет (сценарий В-Е), то ожидаемый результат будет следующим: ЧДД_с = 2,592 млн. руб.

Таким образом, если предусмотреть возможность свертывания бизнеса, то стоимость возможности отказа от бизнеса или опциона на отказ будет равна: ЧДД (с отказом) – ЧДД (без отказа) = 2,931 – 2,592 = 0,339 млн.руб.

Суммарный чистый дисконтированный доход по проекту составит: (0,7 × 48,876) + (0,3 × 2,931) = 35,092 млн.руб.

Если рассматривать кумулятивный вариант без использования опциона на расширение и отказ (комбинация ветвей дерева решений А-D, В-Е), то ЧДД проекта составит 24,596 млн. руб.

В перспективе для дальнейшего развития МРО необходимо решить еще некоторые вопросы: доработать теоретическое обоснование метода, создать

более удобные программные продукты для оценки МРО, расширить МРО для оценки компаний, имеющих портфель проектов с высокой долей неопределенности. Несмотря на это, уже на данный момент МРО позволяет существенно повысить эффективность инвестиций и, как следствие, стоимость компании.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ СИСТЕМНОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРОЕКТОВ

*Матяш И.В., д.э.н., профессор;
Матяш Д.В., аспирант
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Рост сложности и динамичности процессов в современной экономике приводит к формированию и развитию методологии проектного управления. Проектное управление – это особый вид управленческой деятельности, отличающийся предварительной разработкой комплексно-системной модели решения управленческой задачи по достижению поставленной цели и направленный на реализацию этой модели. Менеджмент в традиционном контексте понимается как координация действий, направленных на достижение поставленных целей при условии оптимального расходования ресурсов, что функционально включает процесс планирования, организации, руководства и контроля работы членов организации и использование всех организационных ресурсов для достижения намеченных организацией целей [1, с.15]. Отличие проектного управления заключается, во-первых, в том, что предметом менеджмента проектов является планирование и осуществление проекта, под которым понимается комплексная управленческая задача, интегрированная в конкретную систему внешних и внутренних отношений, определяющих уникальность и неповторимость этой задачи. Менеджмент в обычном понимании трактуется как повторяющийся процесс. Понимание проектного менеджмента ориентировано на некоторый элемент уникальности самой процедуры организации и управления, поскольку она связана с реализацией каждый раз уникального проекта (единственного в своем роде мероприятия), не повторяющегося по своим целевым параметрам и ресурсным характеристикам [1, с.16-18]. Во – вторых, особенность проектного менеджмента определяется необходимостью решения четко и комплексно поставленной задачи в условиях жестких ресурсных ограничений. Проекты отличаются комплексностью и ограниченностью влияющих на них факторов, в том числе таких факторов, как: - цель, назначение проекта; - жизненный цикл проекта; - зависимость (от ограниченных ресурсов, от времени осуществления, от условий среды); - уникальность; - конфликтность[1, с.21].

В-третьих, проектное управление предполагает нестационарное, динамичное решение проблемы, с учетом актуализации поставленных целевых установок с течением времени. Традиционное управление можно охарактеризовать как статическое, стационарное, так как оно ориентируется на некоторые постоянные показатели деятельности и нацелено на минимизацию отклонений от плана. Такое управление по сравнению с управлением проекта можно назвать фрагментарным и несистемным [2, с.24-25].

Хозяйственная деятельность предприятия в реальной жизни имеет не дискретный характер, ее развитие не всегда происходит в виде четкой причинно-следственной последовательности событий. Процессы современной экономики все чаще принимают нелинейный характер. Поведение сложных систем определяется невидимыми постепенно развивающимися тенденциями под воздействием системных процессов более высокого уровня. Проектное управление переносит акцент от управления отдельными событиями на управление системами и структурами, влияющими на развитие предприятия.

Эволюция проектного управления тесно связана с зарождением и развитием теории и практики управления как сферы деятельности, происходившего в ходе исторического развития производительных сил и производственных отношений. Условно периодизацию развития метода управления можно представить в виде последовательности основных этапов:

I. Зарождение основ менеджмента организаций на ранних этапах развития общества. Становление функционально-иерархической организации, централистического принципа управления берет начало во времена древнейших цивилизаций. М.А. Разу справедливо отмечает, что управленческая деятельность по своей природе восходит к реализации функций власти, что, так или иначе, находило отражение с древнейших периодов становления общества, когда «человек царствующий становился живым носителем целей и задач вверенного ему социума» [2, с.59]. Таким образом, лидер сообщества становился не функционером, а своеобразным руководителем проекта по достижению поставленных целей. Уже тогда формировался прообраз проектного управления, когда модель (цель) служит выступает в роли опережающего отражения реальности.

Примеры последовательной эволюции элементов проектного управления обнаруживаются во времена Древнего Египта, Древней Греции, Древнего Рима, когда происходило становление централизованного, деспотического стиля управления, элементов системного подхода к организации административной деятельности [2, с.61-62]. Становление функционально-иерархической организации, централистического принципа управления продолжилось во времена Средневековья и Нового времени, заложившего технологические и экономические основы дальнейшего развития производительных сил и появления хозяйственных предприятий.

II. Развитие управленческих идей в до середины XX века создает базу формирования современного менеджмента. Научный менеджмент складывался в рамках общенаучной парадигмы, сохранявшей в тот период

рационалистический, механистический характер. В силу особенностей формирующейся индустриальной экономики относящийся к тому времени первый период развития современного менеджмента характеризуется как механистический, иерархический, вертикальный, централизованный. Главными представителями этого периода были М.Вебер, Ф.У.Тейлор. Уже в тот период появляется первый опыт отказа от узко функционального, механистического подхода, закладываются идеи системного подхода в менеджменте (А.А.Богданов, Р.Кендалл). К середине прошлого столетия формируются концепции трансформации капиталистического строя в менеджерский (П.А.Сорокин), о переходе контроля над производством от собственников корпораций к менеджерам (Т.Парсонс, Дж.Гэлбрейт, Д.Белл) [2, с. 65].

III. В Новейшее время (с середины XX века до наших дней) в современном постиндустриальном мире управление проектом становится основной управленческой методологией. Как самостоятельная сфера деятельности с собственной методологией, методом и инструментарием проектное управление «проявляется» в первой трети XX века, что связано с достижением определенного уровня технологической цивилизации и финансовой мощи передовых стран. Основные этапы развития проектного управления в Новейшей истории [3]: первый этап -1930 – 60 гг., формирование подходов к матричной организации, разработка методов сетевого планирования " (разработки Du Pont de Nemours Co.; разработка метода критического пути (СРМ); система сетевого планирования PERT); второй этап -1960 - 2000 гг., развитие системного подхода к управлению проектами; интеграция информационных технологий в область проектного управления (технологии Интернет, новейшие технические платформы коммуникаторов); формировании институтов международной сертификации проектного управления.

IV. Проектный менеджмент в период глобализации экономики. Ф.Г.Клиффорд и У.Л. Эрих, рассматривая особенности современного этапа развития общества, выделяют основные факторы, влияющие на эволюцию метода управления проектами [4, с.21-23]:

1. Коренные изменения технологий. Скорость вывода на рынок новой продукции с коротким жизненным циклом стала определяющим фактором конкурентоспособности ввиду высокой скорости изменения технологий.

2. Глобальная конкуренция. Переход к глобальной экономике привел к росту требований к качеству и снижению цен. Примером может служить движение за качество ведения бизнеса через его международную сертификацию (система ISO 9000). Управление качеством и его улучшением неизбежно приводят к управлению проектом.

3. Взрыв объема знаний - обусловил усложнение проектов, так как они основываются на последних достижениях науки и техники.

4. Сокращение размера корпораций стало необходимым для выживания фирм, остаются только основные специалисты. Управление проектами заменяет среднее звено управления. Зачастую проект реализуется – несколькими компаниями.

5. Управление проектом ориентировано на индивидуальные требования.

6. Быстрое развитие стран третьего мира с закрытой экономикой. Это привело к росту спроса на потребительские товары на новых рынках. Возникла необходимость интегрировать несовместимые технологии в разных сферах.

Прежде четкие организационные границы социально-экономических систем сегодня размываются, происходит процесс «организационной трансфузии», взаимопроникновения разных организаций друг в друга. Современная глобальная экономика превращается из некоей совокупности самостоятельных и независимых субъектов, реализующих собственные стратегии в организованное сетевое пространство, структурирующееся как совокупность экономических инициатив и импульсов проектного характера [2, с.67].

В настоящее время происходит становление системного менеджмента проектов. Системный менеджмент отличается методом идентификации целей, их привязкой к тенденции развития внешних процессов. Цели остаются открытыми не фиксированными и подлежат актуализации при изменении условий. Характерны отход от сдерживающих развитие иерархических отношений и высокая степень понимания закономерностей самостоятельно организующихся систем.

Список литературы:

1. Дитхем Г. Управление проектами. В 2 т. Т. 1: пер. с нем. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2004. – 400 с.
2. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник / кол. авт. под ред. М.А. Разу. – М, : КНОРУС, 2006. – 768 с. С.60
3. Управление проектами: Основы профессиональных знаний, Национальные требования к компетенции специалистов. М.: Изд-во "Консалтинговое Агентство "КУБС Групп - Кооперация, Бизнес-Сервис", 2001- 265 с.
4. Клиффорд Ф.Г., Эрх У.Л. Управление проектами : Практическое руководство/ Пер. с англ. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2003. – 528 с.

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Пидиморга Ю.В., кандидат культурологии, ст. преподаватель
Краснодарский государственный университет культуры и искусств
Краснодар, Россия*

Измерение эффективности рекламной кампании – экономической или социальной – одна из наиболее важных составляющих всего рекламного процесса в целом. Как правило, на практике основное внимание рекламодателя ориентировано на оценку экономической эффективности рекламной коммуникации, так как именно она являются показателем целесообразности использования вложенных средств. Однако, значение рекламы в современном

мире не ограничивается лишь коммерческими результатами. Как вездусущее явление современного социокультурного пространства, реклама активно влияет на различные сферы человеческой деятельности, на формирование системы ценностей, норм поведения, на принципы морали и т. д. По этой причине деятельность рекламодателя по подготовке и распространению рекламных материалов должна осуществляться на принципах социально-ответственного ведения бизнеса.

Контроль социальной составляющей рекламной деятельности не является обязательным компонентом рекламной коммуникации. Реализация мероприятий по оценке социальной эффективности рекламной деятельности носит формальный характер, так как, по мнению большинства руководителей, подобные мероприятия – это пустая трата времени и средств. Данное обстоятельство усугубляется и тем, что все скандальные и эпатажные сюжеты рекламных обращений надолго остается в памяти и тем самым гарантируют запоминаемость и успех рекламной кампании в целом. В такой ситуации реальные коммерческие результаты для рекламодателя гораздо важнее таких абстрактных понятий как мораль и нравственность. Отсюда низкая степень изученности проблемы, ограниченный перечень применяемых на практике методов и методик, позволяющих эффективно контролировать социальную эффективность рекламной деятельности.

Контроль социальной эффективности рекламной деятельности позволяет выявить несоответствие содержания рекламной коммуникации принципам социально-ответственного ведения предпринимательской деятельности. Он должен выступать обязательным компонентом как на ранних стадиях планирования и разработки рекламной кампании, так и на стадиях ее реализации. Для этого используются методы пред- и посттестирования соответственно. Остановимся на их рассмотрении более подробно.

Предварительный контроль осуществляется до начала рекламной кампании. Основным средством контроля является предтестирование, генеральная цель которого – установление определенных социально-этичных критериев, регламентирующих реализацию предстоящей рекламной кампании до ее запуска, а так же оценка подготовленных проектов рекламных обращений на предмет социальной эффективности и общественной безопасности. Среди наиболее распространенных методов предтестирования можно выделить следующие:

1. Прямой опрос. Предназначен для выявления всей полноты возможных психолого-эмоциональных реакций на рекламное обращение – доверие, недоверие, страх, нервозность, благорасположенность и проч. При этом, респонденты становятся практически соавторами рекламного обращения, принимая активное участие в его корректировке [1].

2. Метод сфокусированной группы. Это организация дискуссионной группы, руководимой ведущим – модератором, который задает вопросы относительно проблемы, выдвинутой на рассмотрение фокус-группы, прислушивается к ответам, комментариям и замечаниям, выявленным в ходе дискуссии. В

результате обсуждения самопроизвольно возникают интересные идеи и комментарии, по которым впоследствии подводится итог, формулируются наиболее общие выводы относительно поставленных задач [2].

3. Расстановка по «рангу» и парное сравнение. Потребителю показывают несколько печатных материалов, а он расставляет их «по рангу» – от первого, самого, на его взгляд, удачного, до последнего. Проводя парный сравнительный тест, клиенту показывают лишь два материала за один раз. Он выбирает вариант А или вариант Б, затем таким же образом предлагается отобрать В или Г. Победившие материалы также складываются попарно и предъявляются для дальнейшего теста [3].

В процессе предтестирования могут использоваться различные технические средства: камеры, фиксирующие движения глаз; гальванометры; компьютеры-анализаторы уровня человеческого голоса; измерительные приборы, контролирующие работу мозга и т.д.

4. Тахистоскопический метод. Используется для измерения скорости реакции и восприятия рекламного сообщения испытуемыми. При этом данные показатели могут измеряться относительно художественно-эстетического содержания отдельных компонентов рекламы: заглавия, иллюстрации, части текста [4].

5. Реакция на стимул – показ или прослушивание рекламы – может быть измерена с помощью психогальванометра. Он работает по принципу детектора лжи: к ладоням испытуемого прикладываются 2 электрода, и при просмотре (прослушивании) рекламы ладонь человека начинает потеть, что сразу регистрируется на приборе. Чем большее впечатление на испытуемого производит реклама, тем выше показатель напряженности на счетчике прибора [4].

6. Анкетный опрос, а так же опрос по телефону и личное интервью. Это преимущественно качественные методы контроля социальной эффективности рекламной деятельности, проводятся, как правило, один на один с опрашиваемым. Данная методика используется для того, чтобы определить эмоции, чувства, отношения и возможное поведение опрашиваемого, например, при принятии решения о покупке.

7. Контент-анализ. При подготовке к новой кампании исследователи часто проводят систематизированный анализ неэкономического содержания рекламных обращений конкурентов, который может представлять собой исследования слоганов, призывов и образов, используемых наиболее часто, или более формальное и систематизированное описание подходов и стратегий конкурентов. [1, 5].

Далее перейдем к рассмотрению заключительного этапа контроля. Его основными инструментами выступают методы посттестирования, наиболее распространенными из которых являются:

1.Отзыв с помощью. Суть метода заключается в том, что респондентам показываются различные рекламоносители. Далее, задаются вопросы для определения, было ли отношение респондента к рекламируемому товару

сформировано ранее или в результате воздействия рекламы. Специалисты по рекламе при этом задают наводящие вопросы и помогают сформулировать ответы [1].

2. Отзыв без помощи (метод семантического дифференциала). Исследователи выясняют, в каком отношении к заданным парам антонимов (например, «плохой – хороший») находится товар в сознании и воображении потенциального потребителя [1].

3. Метод Гэллага-Робинсона. Метод используется для того, чтобы оценить запоминаемость и эффективность отдельных компонентов рекламы «по свежим следам», непосредственно после рекламных контактов [1].

4. Метод Старча. Каждый исследуемый представитель целевой аудитории просматривает рекламные объявления, которые он видел ранее, при этом различают читателей, которые: только видели рекламное объявление; частично его читали и установили рекламодателя; прочитали почти полностью все содержание рекламы. Метод дает возможность оценить спровоцированное воспоминание, к которому опрашиваемого подводят в ходе тестирования [1].

5. Метод «тайников». При тестировании используют настоящие рекламные объявления, из которых изъята марка рекламируемой фирмы или товара. Опрашиваемые должны указать, какая марка пропущена и описать психоэмоциональные ассоциации, которые вызывает данное рекламное обращение [1].

6. Метод «прерванного тиражирования». Данный метод применим, когда половина тиража конкретного издания печатается с одним объявлением, а вторая половина – с другим. При этом место размещения материала на странице, окружающие редакционные материалы, район распространения издания полностью совпадают, различаются только проверяемые объявления. Таким образом исследуется реакция потребителей на то или иное рекламное обращение [3].

7. Тест на запоминание. Как правило, он касается оценки коммуникативной эффективности печатной рекламной продукции (запомнил ли он респондент рекламное объявление из конкретного выпуска журнала) и телевизионной (респонденты опрашиваются по телефону либо сразу же после передачи, либо на следующий день на предмет запоминаемости увиденных рекламных обращений).

При выборе методов пред- и посттестирования следует исходить из того, что не существует идеального метода, каждый метод имеет свои достоинства и недостатки. Достоинства явно преобладают над недостатками. Прежде всего, такие тесты сравнительно просты, не требуют много времени и денежных расходов. А главное, они дают представление о реакции именно тех людей, которые в первую очередь интересуют рекламодателя. Что касается недостатков, то у исследователя должна быть полная уверенность в том, что исследуемая аудитория состоит из потенциальных клиентов. Большинство респондентов, и это по-человечески понятно, начинают обсуждать рекламные материалы уже не столько как потребители, сколько как мнимые эксперты в данной области, могут преувеличивать либо лукавить.

В заключении отметим, что на практике не существует единого подхода к технологиям и методикам, которые позволяют эффективно оценивать внеэкономическое значение рекламных коммуникаций. Кроме того, у самих рекламодателей нет четкого осознаний необходимости применения данных оценочных методов на практике с целью снижения негативного влияния рекламы на ценности и мораль общества. Имеют место так же недостатки в области технической и материальной базы реализации контрольных мероприятий. На практике весь процесс контроля организации рекламной деятельности на себя возлагает начальник отдела рекламы или менеджер рекламного проекта, и он, как правило, касается лишь оценки экономической эффективности рекламного мероприятия, без концентрации на социальном эффекте. Тогда как именно социальная составляющая является неотъемлемым условием не только коммерческой эффективности рекламных мероприятий, но и гармоничного развития всего общества в целом.

Список литературы:

1. Ромат, Е. Реклама [Текст] / Е. Ромат. – СПб.: Питер, 2006. – 560 с.
2. Джефкинс, Ф. Реклама [Текст] / Ф. Джефкинс. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 543 с.
3. Джугенхаймер, Д. Основы рекламного дела [Текст] / Д. Джугенхаймер, Г. Уайт. – Самара: АООТ Корпорация «Федоров», 2006. – 480 с.
- 4 Семенов, Б. Рекламный менеджмент [Текст] /Б. Семенов.– М.: «Эко-перспектива», 2006. – 270 с.
5. Уэллс, У. Реклама: принципы и практика [Текст] / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти. – СПб.: Питер, 2009. – 800 с.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

Мигунова А.Ю.

*Алтайский государственный университет (филиал в г. Бийск)
Бийск, Россия*

Важнейшим аспектом в эффективном использовании человеческого капитала является способность работодателей мотивировать людей на должное выполнение ими своих трудовых обязанностей (система мотивации персонала). В настоящее время многие работодатели не особо об этом заботятся, считая, что выплачивая людям заработную плату, они и так достаточно мотивируют их к труду. Конечно, такой взгляд в некоторой степени оправдан, но все же находится далеко от реальной действительности и уже не может в полной мере удовлетворить потребности работников. Естественно, в условиях работы людей только в целях поддержания своей жизни на прежнем уровне трудно говорить о получении людьми удовольствия от своей работы и желании генерировать новые идеи. Разумеется, в этом случае страдает производительность труда: выполнять свою норму выработки люди вынуждены объективно, но вот повысить

производительность своего труда хотят не многие как в силу нехватки сил, так и из-за отсутствия мотивации этого.

В чем же состоит секрет успешной деятельности одних компаний, их сотрудников, индивидуальных тружеников и с чем связаны неудовлетворительные показатели других? Очевидно, что успешность зависит от множества объективных и субъективных факторов, они ранжируются по степени своего влияния и значимости в зависимости от целого ряда других факторов, таких как вид и область деятельности предприятия, конкурентное положение на рынке, степень зрелости компании, ее обеспеченность финансовыми, кадровыми и прочими видами ресурсов и др.

Система мотивации и оплаты труда является одним из ключевых факторов и движущей силой успешной деятельности организации. Любая деятельность, а тем более коммерческая, требует затрат различных видов ресурсов, а эффективное использование ресурсов требует мотивации труда. Мотивация труда персонала - один из способов повышения *производительности труда*, и она является ключевым направлением *кадровой политики* любого *предприятия*. Наиболее эффективной системой мотивации сотрудников, является «мотивация на результат». Результаты работы сотрудников определяются с помощью КРІ (Ключевых показателей эффективности).

Проблема мотивации труда персонала достаточно изучена, и многие исследователи выделили свои теории по поводу этого вопроса, которых довольно много. В основе всех этих теорий лежит принцип изучения потребностей среднестатистического работника или различных групп работников в зависимости от типов их личностей в процессе выполнения ими своих трудовых обязанностей, изучение того, что они хотят получить от своей работы помимо заработной платы, и принцип предположения условий, при которых эти потребности будут максимально удовлетворены.

Так, автор одной из таких теорий - Р.И. Хендерсон в своей работе «Компенсационный менеджмент» разделил все факторы, стимулирующие персонал к труду, на компенсационные и некомпенсационные [1]:

Компенсационные компоненты	Некомпенсационные компоненты
1. Плата за работу и производительность; 2. Продолжение выплат при нетрудоспособности; 3. Отсроченный доход; 4. Охрана здоровья от несчастного случая и пр.; 5. Плата за нерабочее время; 6. Продолжение выплат при утрате работы; 7. Продолжение выплат на супруга (семью); 8. Оплата, эквивалентная доходу.	1. Повышение чувства собственного достоинства и удовлетворения от работы; 2. Улучшение физического здоровья, интеллектуальный рост и эмоциональное совершенствование; 3. Поощрение конструктивных социальных взаимосвязей с коллегами по работе; 4. Конструирование заданий, требующих адекватного внимания и усилий; 5. Предоставление достаточных ресурсов для выполнения порученных работ; 6. Гарантия достаточности контроля задания с целью удовлетворения личных запросов; 7. Предложение поддерживающего лидерства и менеджмента.

Так как всякое поведение людей субъективно и обусловлено психологическими факторами, то не всегда можно сделать правильные выводы по поводу этого поведения. Сфера взаимодействия работодателей и работников не является исключением, поэтому существуют различные заблуждения по поводу мотивационной системы компании:

1. Человеком управляет материальная мотивация (оплата труда, бонусы, социальный пакет и все, что исчисляется). Все люди хотят зарабатывать деньги. Отсюда возникает проблема "потолка мотивации" - сколько денег нужно сотруднику для счастья? В среднем на уровне зарплаты, эквивалентной \$800-1000, у сотрудников российских компаний начинает действовать установка «денег больше хочу, а работать – нет». Отсюда следует вывод, что денежное вознаграждение - самый слабый стимулятор, не оказывающий длительного эффекта. Например, при удвоении оклада энтузиазм работника повышается на две недели, после чего возникает недовольство как результат привыкания сотрудника к новому доходу и роста его потребления. Денежное вознаграждение в форме процента или бонуса действует два месяца - месяц после обещания и месяц после получения. Очень большое денежное вознаграждение (гонорар) действует 2-3 месяца после обещания и начала выполнения работ.

2. Патологическая жадность российских управленцев, которая выражается в неприкрытом желании заставить всех работать даром, часто сопровождаемая фразами: «Не могу увеличить оплату труда, т. к. у меня растут издержки», «У нас тяжелое финансовое положение», «Люди не зарабатывают ничего, я плачу им из милости», «Это слишком просто - я не буду за такое платить».

3. На мотивацию влияет возраст, следовательно, молодой имеет активную мотивацию. В современной России интенсивность жизни составляет примерно 1 год к 2,5 годам, поэтому мотивация покоя (стремление к снижению

активности и отдыху) становится более ранней и достигается в возрасте 31-39 лет вместо 56 лет [2].

Как видим, существуют значительные заблуждения в области мотивации персонала, следствием которых является неправильная организация этой мотивации на российских предприятиях или вообще ее отсутствие. Но, несмотря на это, в этой области все-таки происходит сдвиг в положительном направлении, так как работодатели понимают всю важность этого вопроса, объективность возникновения такой проблемы и необходимость ее решения. Следует заметить, что часто теоретические модели мотивации не срабатывают по следующим причинам:

- 83% населения страны страдает синдромом хронической усталости, что порождает аномальные реакции на нормальную мотивацию;
- 94% населения обладает негативным сознанием, что связано с многолетней нацеленностью людей только на выживание.

Поэтому возникает необходимость выявления нестандартных способов мотивации людей к труду и их практического применения, чем и занялась одна из российских рекрутинговых компаний, компания «Эксперт», которая провела исследование на тему: «Влияние дополнительных сервисов в офисе на мотивацию персонала». В исследовании приняли участие 650 сотрудников компаний из различных отраслей. Из них 46% женщин и 54% мужчин, 80% опрошенных младше 35 лет, и 80% представителей HR-служб. География исследования - Российская Федерация, представленная в следующих городах: Москва, Санкт-Петербург, Воронеж, Казань, Краснодар, Ростов-на-Дону.

Согласно результатам исследования, из желаемых удобств наибольшей популярностью пользуется тренажерный зал - более 40% участников исследования указали его в списке сервисов, способных увеличить эффективность их работы. Массажное кресло занимает второе место - 37% респондентов не отказались бы от релаксирующего массажа в рабочее время, причем большинство из них - женщины. На третьем месте у респондентов находится автомат с бесплатным кофе (35%). Кроме того, 30% опрошенных хотели бы иметь на работе комнату отдыха/игровую зону, душ (21%), комнату для курения (18%), кухню (17%), теннисный стол (15%), спальню (10%), стол для бильярда (7%), кинозал (4%), самокаты (3%).

Отношение респондентов на такого рода нововведения в сфере мотивации различны. Так, 87% опрошенных положительно относятся к дополнительным удобствам в офисе, в то время как 6% высказались против, поскольку они отвлекают от работы. Для 7% их наличие не имеет значения.

По словам руководителя проектов по подбору персонала рекрутинговой компании «Эксперт», тенденция повышения требований сотрудников к обустройству офисного пространства за последние годы объясняется изменениями на рынке труда: из «рынка работодателя» в период кризиса он превратился в «рынок кандидата». Зачастую сегодня именно кандидат диктует

условия, а работодатель вынужден усиливать инструменты как привлечения новых сотрудников, так и их дальнейшего удержания

Таким образом, повышение мотивации труда сотрудников в настоящее время является одной из самых сложных задач менеджмента компании. Поэтому внедрение системы мотивации персонала организации – это сложный и длительный проект, требующий существенных временных и финансовых вложений. Результатом внедрения системы мотивации персонала, поддерживающей достижение целей бизнеса, является существенный рост финансовых показателей компании (выручка, прибыль), выход на новый уровень клиентов, а также качественное изменение персонала организации.

Список литературы:

1. *Хендерсон Р.И.* Компенсационный менеджмент. 8-е изд. / пер. с англ. Под ред. Горелова Н.А. – СПб.: Питер, 2004, 880с.
2. <http://vertymax.info/mify-i-zabluzhdeniya-iz-oblasti-motivatscii.html>
3. <http://www.kadry.ru/articles/detail.php?ID=13955>
4. *Кибанов А.Я., Дуракова И.Б.* Управление персоналом организации - Учебное пособие, Экзамен, 2005, 414с.

РЕГУЛИРОВАНИЕ СИСТЕМНЫХ РИСКОВ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ

*Масалимова С.Ж., к.э.н., доцент
зав. кафедрой финансов*

*Семипалатинский государственный университет им. Шакарима
Семей, Республика Казахстан*

Глобальный финансово-экономический кризис продемонстрировал значительные недостатки существующих моделей финансовых отношений, как в общемировом масштабе, так и на национальном уровне. В частности, слабые стороны были выявлены и в структуре государственного регулирования и в деятельности самих финансовых институтов. Проблемы последних проявились в вопросах довольно низкого уровня корпоративного управления, недостаточной прозрачности, несовершенства систем управления рисками современным тенденциям и уровню принимаемых рисков.

Следует отметить, что в среднесрочной перспективе актуальным направлением является выработка оптимального механизма по предотвращению накопления дисбалансов, возникновению «пузырей» на рынках реальных и финансовых активов, а также минимизации системных рисков.

В данном направлении повышение качества надзора за финансовым сектором со стороны Агентства финансового надзора Республики Казахстан недостаточно, помимо этого должны найти решение следующие вопросы.

1. *Снижение регуляторного арбитража со стороны участников финансового сектора.* Система должна давать четкие установки, что финансовый регулятор независим в принятии решений, а принятые решения являются консолидированной позицией государственных органов, отвечающих за обеспечение финансовой стабильности.

Сохранение существующей модели интегрированного единого финансового регулятора (single integrated regulator model). Консолидация ресурсов по регулированию и надзору за различными финансовыми институтами является объективной тенденцией развития модели финансового регулирования, особенно с учетом текущего кризиса, вызванного в значительной степени возможностью финансовых институтов использовать арбитраж между регулируемыми и нерегулируемыми сегментами рынка и разными подходами регуляторов.

Вопрос повышения возможностей финансовых регуляторов по минимизации системных рисков и снижение масштабов кризисов в странах с единым регулятором лежит в плоскости эффективности взаимодействия с центральным банком и процедурах принятия решений.

2. *Эффективная координация Агентством финансового надзора с Национальным Банком своей деятельности.* Должна быть усовершенствована система регулярного взаимодействия органов, обеспечивающих финансовую стабильность, в части анализа рисков для финансовой стабильности, выработки мер пруденциального регулирования финансового сектора и мер раннего реагирования на всех уровнях и с самых ранних этапов разработки соответствующих инструментов регуляторного воздействия.

В рамках данного направления повышается роль Национального Банка в принятии решений по ключевым вопросам регулирования финансового сектора, имеющим системный характер, на базе единой легитимной площадки - Правления Агентства финансового надзора.

В настоящее время, многие страны в целях улучшения координации финансовых регуляторов в вопросах финансовой стабильности прилагают усилия по созданию специальных советов из числа руководителей ведомств, ответственных за регулирование финансового сектора, либо по повышению эффективности функционирования существующих. Данные советы призваны принимать решение по регулированию финансовых институтов и других юридических лиц, деятельность которых имеет системообразующий характер. Данные усилия направлены на повышение роли центральных банков и усиление координации финансовых регуляторов в принятии решений.

В Казахстане такой платформой принятия коллегиальных решений является Правление Агентства финансового надзора, где представлен Национальный Банк и другие государственные органы.

Целесообразно решение всех основных аспектов макропруденциального регулирования системных рисков принимать на уровне Правления Агентства. К числу таких вопросов, помимо утверждения норм пруденциального регулирования, применения санкций, принятия решения о консервации и принудительном выкупе, должно быть отнесено согласование в отношении

системообразующих финансовых институтов и других участников рынка, определенных соответствующим решением регуляторов:

- внутренних систем управления рисками финансового института;
- планов действий институтов в случае чрезвычайных событий (contingency plans) и планов реструктуризации,
- разработка и принятие решений по применению мер раннего реагирования (Prompt Corrective Action) и других мер антикризисного управления в отношении данных институтов (Action Plan).

Кроме того, между Агентством и Национальным Банком должен быть расширен обмен всеми необходимыми документами и материалами, данными результатов проверок и оценок устойчивости (рейтингов) системообразующих институтов, планами оперативных действий финансовых институтов. Должна проводиться регулярная совместная работа специалистов соответствующих подразделений Агентства и Национального Банка над мерами регуляторного характера в рамках новой постоянно-действующей рабочей группы, без которой предложения не должны выноситься на рассмотрение Правления Агентства.

3. *Определение оптимального баланса между защитой потребителей финансовых услуг, с одной стороны, и повышением устойчивости финансовых организаций, с другой.* С одной стороны, эффективно функционирующий финансовый сектор является базовым условием защиты интересов пользователей финансовых услуг. С другой стороны, интересы финансовых институтов должны быть защищены только в той мере, в которой они не противоречат целевым задачам и приоритетам государственной политики.

Необходимо рассмотреть целесообразность создания отдельного государственного уполномоченного органа по защите прав потребителей финансовых услуг для исключения конфликта интересов финансового регулятора, а также альтернативного института урегулирования споров на финансовом рынке - финансового омбудсмена. При этом государственный уполномоченный орган должен быть наделен функциями разработки стандартов по предоставлению финансовых услуг и повышению финансовой грамотности населения, а финансовый омбудсмен - рассмотрением жалоб потребителей финансовых услуг.

4. *Обеспечение последовательного выхода государства из банковской системы с учетом способности рынка к замещению финансовых ресурсов, эффективности использования государственных ресурсов и долгосрочных интересов государства в использовании институтов финансового посредничества для реализации экономической политики устойчивого развития.*

Стратегия выхода (exit strategy) должна базироваться на следующих принципах:

- Сохранение вложенных ресурсов налогоплательщиков - оценка ценовых критериев реализации участия государства в капитале банков с учетом баланса задач получения экономической прибыли, с одной стороны, и создания долгосрочного экономического интереса у инвесторов, с другой.

- Отсутствие дискриминации между внутренними и внешними инвесторами при условии гарантии дальнейшего увеличения капитализации банка в среднесрочной перспективе.

- Определение четкого среднесрочного плана возврата ресурсов, предоставленных банкам для финансирования реального сектора экономики, с учетом способности системы привлекать необходимый объем средств предприятий и сбережений населения.

- Активное содействие созданию финансовыми институтами рынка стрессовых активов и развитию институтов управления проблемной ссудной задолженностью посредством Фонда стрессовых активов.

- Приверженность принципу равного распределения банками выделяемых государством в рамках индустриальной политики финансовых ресурсов между заемщиками при условии приемлемого уровня кредитного риска. Исключение избирательности и преференционизма, т.е. приоритетности в финансировании отдельных секторов экономики.

Таким образом, реализация вышеуказанных мероприятий позволит обеспечить условия для устойчивого развития финансового сектора и укрепления доверия к финансовой системе.

Раздел 6.

ПОДГОТОВКА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ КАК УЧЕБНО- МЕТОДИЧЕСКИЙ ДОКУМЕНТ

*Алпеева Н.Н., к.фил.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Дидактически обоснованная система знаний, умений и навыков, отобранных из соответствующей отрасли науки для изучения в вузе, содержание учебных предметов конкретизируются в учебной программе. Учебная программа – это «документ, определяющий по каждому уч. предмету содержание и объем знаний, умений и навыков, подлежащих усвоению, а также содержание разделов и тем с распределением их по годам обучения» [1]. Как отмечает Г.В. Пичугина, «программа отражает содержание образования на уровне учебного предмета, а учебник – на уровне учебного материала. Оба составляют основу учебно-методического обеспечения, его обязательный минимум» [2].

В рабочей учебной программе сформулированы цели и задачи изучаемого курса в соответствии с его местом и значением в общей системе дисциплин специальности, особенности методов и организационных форм обучения, межпредметные связи, формы самостоятельной работы студентов, образовательные технологии, оценочные средства контроля успеваемости и др. «Основопологающим руководством конструирования программ учебных предметов является дидактический принцип систематичности и последовательности обучения» [3]. При этом рабочая программа раскрывает логическую структуру всего учебного материала – «единство, целостность и взаимосвязь входящих в этот материал элементов вместе с совокупностью отношений между элементами» [4]. Системное построение материала способствует лучшему пониманию и запоминанию.

При подготовке рабочей программы дисциплины следует с особой тщательностью подходить к отбору учебного материала, на который программа опирается, руководствуясь следующими критериями [5]:

1. Общность в подходах к изучению дисциплин и их разделов на методологическом и методическом уровнях – показ межпредметных связей, при изложении нового материала опора на уже пройденный и хорошо известный.

2. Дидактические критерии сложности и трудности учебного материала – переход ко все более высоким уровням абстракции следует соизмерять со степенью подготовленности учащихся к этому.

3. Критерий применимости – частота использования понятий в последующих фрагментах учебного материала.

4. Новизна информации – соотношения известных и неизвестных сведений и понятий.

5. Доступность и пригодность выбираемых форм представления учебного материала – учет психолого-педагогических особенностей обучения.

6. Объемный критерий учебного материала – с учетом многолетней практики планирования порядка 8-10 стр. информации на 1 ч. лекционного курса.

Исследователь В.И. Загвязинский подробно рассматривает принципы и критерии отбора учебного материала [6]:

1. Принцип соответствия содержания образования уровню современной науки, производства и основным требованиям демократического общества.

2. Принцип учета единства содержательной и процессуальной сторон обучения – представленность всех видов человеческой деятельности в их взаимосвязи во всех предметах учебного плана.

3. Принцип структурного единства содержания образования на разных уровнях его формирования с учетом личностного развития и становления ученика, предполагающий взаимную уравновешенность, пропорциональность и гармоничность компонентов образования.

4. Принцип отражения в содержании образования всех ведущих элементов мировой и отечественной культуры, содержащих потенциал личностного развития обучаемых.

Из указанных принципов следуют критерии отбора содержания:

1. Критерий целостного отражения основных компонентов социального опыта, перспектив его развития, задач всестороннего развития личности.

2. Критерий выделения главного в содержании образования, высокой значимости изучаемого – отбор наиболее универсальных элементов.

3. Критерий соответствия возрастным возможностям учеников.

4. Критерий соответствия времени, выделенному на изучение.

5. Критерий учета отечественного и международного опыта формирования содержания учебных программ.

6. Критерий соответствия содержания учебно-материальному и методическому оснащению образовательного учреждения с учетом реальных перспектив его развития.

При этом существуют положения, которыми педагоги должны руководствоваться как нормами профессиональной нравственности [7]:

1. Каждый здоровый человек может освоить любой учебный материал.

2. Учащиеся отличаются не своими возможностями усвоить материал, а индивидуальными способами и средствами освоения этого материала.

3. Интерес ученика к изучаемому определяется не содержанием материала, а успешностью действий ученика в процессе освоения этого материала.

Одним из важных факторов, влияющих на разработку рабочей программы курса, является выбор и конструирование методики обучения. Как подчеркивает И.К. Журавлев, «необходимость не просто сообщить некоторый круг знаний для последующего заучивания, но и представить объяснения, комментарии,

доказательства, использовать наглядность, обеспечить понимание и хотя бы самое элементарное применение учащимися своих знаний делают методику неотъемлемой частью складывающегося процесса обучения» [8].

При этом важно помнить, что «слишком научный» стиль изложения учебного материала может явиться определенной преградой для обучающихся, тем более, как отмечает исследователь А.М. Сохор, «в представлении учащихся трудное и неинтересное объяснения обычно отождествляются: неинтересное считается трудным и наоборот» [9]. Важным условием успешного усвоения дисциплины является грамотное разъяснение, в том числе и в учебной программе, целей изучения данного курса, конечных знаний и умений, которые должны приобрести обучающиеся.

На успешность образовательного процесса во многом влияет сложившаяся образовательная среда. По мнению В.И. Слободчикова, образовательная среда не есть нечто однозначное и наперед заданное. Среда начинается там, где происходит встреча образующего и образуемого, где между отдельными субъектами образования, образовательными деятельностями начинают выстраиваться определенные связи и отношения [10].

Исследователь Г.А. Русских выделяет адаптивную образовательную среду ученика, которая формируется там, где в определенной системе выстраиваются позитивные, комфортные отношения педагога и учащегося, максимально реализуется ресурсный потенциал образовательной среды [11].

Для создания на занятиях среды, максимально способствующей взаимодействию преподавателя и студентов, следует соблюдать несколько принципов [12]:

1. Принцип открытости и автономии – диалог возможен только при открытом выражении своего мнения о происходящем. Студент, открытый к мнению других, должен иметь право сохранить свое мнение, и это непереносимое условие формирования отношения личности к себе как субъекту процесса профессионального роста.

2. Принцип убеждения при сохранении альтернативы – «убедить» – значит найти общий смысл, не маскируя объективно существующих противоречий, которые всегда будут оставаться источником альтернативы.

3. Принцип доверия и сомнения – взаимоотношения со студентом должны выстраиваться на основе полного доверия к нему, в то время как его высказывания могут подвергаться сомнению. Сомнение – условие познания, а доверие к познающему – условие его свободного движения к поиску собственных истин.

4. Принцип субъект-субъектной позиции – в процессе педагогической деятельности следует преодолевать «объектную» позицию студента («меня должны научить»), включая его в процесс постановки целей деятельного их воплощения и ответственной рефлексии сделанного. Тем более что «современная дидактика рассматривает процесс обучения как двухсторонний:

преподавание как деятельность учителя и учение как деятельность учеников» [13].

Как подчеркивает исследователь Д.М. Шакирова, «чтобы научить обучаемых эффективно разрешать возникающие проблемы, необходимо формировать целый ряд специфических умений и навыков; генерировать идеи, критически их оценивать; беспристрастно анализировать проблему; задавать конкретные вопросы; отделять главное от второстепенного; выбирать критерии оценки; выдвигать и проверять гипотезы; анализировать фактические данные; разграничивать желаемое и действительное, личное и общественное; оценивать предположения; видеть несоответствия в мышлении и высказываниях» [14]. При этом требовательность в единстве с уважением к учащимся составляет одну из принципиальных основ педагогики [15].

Таким образом, и учебный материал, и рабочая программа курса могут «излагаться на различных уровнях сложности, содержать базовый и вариативный компоненты, включать различный объем дополнительных сведений, что обеспечивает возможность выбора каждым учащимся своего индивидуального образовательного маршрута» [16].

Список литературы:

1. Педагогическая энциклопедия. В 4-х томах. Т. 3. [Текст] / Гл. ред. И.А. Каиров, Ф.Н. Петров. – М., 1966. – С. 515.
2. Пичугина, Г.В. Образовательная область «Технология»: каким быть учебнику [Текст] / Г.В. Пичугина // Педагогика. – 2003. – № 3. – С. 45.
3. Лебединцев, В.Б. Модификация программ учебных предметов для организации коллективных занятий [Текст] / В.Б. Лебединцев. – Красноярск: Полицом, 2007. – С. 33.
4. Сохор, А.М. Объяснение в процессе обучения: элементы дидактической концепции [Текст] / А.М. Сохор. – М., 1988. – С. 85-86.
5. Виштак, О.В. Критерии создания электронных учебных материалов [Текст] / О.В. Виштак // Педагогика. – 2003. – № 8. – С. 19-22.
6. Загвязинский, В.И. Теория обучения: Современная интерпретация [Текст] / В.И. Загвязинский. – М., 2001. – С. 55-56.
7. Мкртчян, М.А. Проблемы профессионального педагогического образования [Текст] / М.А. Мкртчян // Образование и социализация личности в современном обществе: материалы VI Международной научной конференции. Красноярск, 5-8 июня 2009 г.: в 2 т. Т.1 / Отв. ред. М.И. Шилова. – Красноярск: Краснояр. гос. пед. ун-т им. В.П. Астафьева, 2009. – С. 239.
8. Журавлев, И.К. Учебник вчера, сегодня, завтра [Текст] / И.К. Журавлев // Советская педагогика. – 1990. – № 7. – С. 45.
9. Сохор, А.М. Объяснение в процессе обучения: элементы дидактической концепции [Текст] / А.М. Сохор. – М., 1988. – С. 39.

10. Цит. по: Русских, Г.А. Образовательная программа педагога – средство подготовки учителя к педагогическому проектированию [Текст] / Г.А. Русских // Методист. – 2003. – № 6. – С. 15.
11. Русских, Г.А. Образовательная программа педагога – средство подготовки учителя к педагогическому проектированию [Текст] / Г.А. Русских // Методист. – 2003. – № 6. – С. 15.
12. Ведерникова, Л.В. Формирование ценностных установок студента на творческую самореализацию [Текст] / Л.В. Ведерникова // Педагогика. – 2003. – № 8. – С. 47-48.
13. Олешков, М.Ю. Современные образовательные технологии: учебное пособие [Текст] / М.Ю. Олешков. – Нижний Тагил: НТГСПА, 2011. – С. 5.
14. Шакирова, Д.М. Технология обучения основам предпринимательства [Текст] / Д.М. Шакирова // Педагогика. – 1996. – № 3. – С. 53.
15. Сохор, А.М. Объяснение в процессе обучения: элементы дидактической концепции [Текст] / А.М. Сохор. – М., 1988. – С. 46.
16. Виштак, О.В. Критерии создания электронных учебных материалов [Текст] / О.В. Виштак // Педагогика. – 2003. – № 8. – С. 21.

СИСТЕМА ИНТЕГРИРОВАННОЙ ЛИНГВО- КОММУНИКАТИВНОЙ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРОВ

*Данюшина Ю.В., д.фил.н., профессор
Государственный университет управления
Москва, Россия*

В современных условиях новых геополитических, социально-экономических и технологических вызовов, встающих перед российским обществом, в условиях стремительного развития информационно-коммуникационных технологий неизбежно формируется социальный заказ на качественно новый уровень коммуникативной подготовки будущих руководителей и специалистов в рамках вузовского образования.

Предлагаемая нами концепция предусматривает внедрение **комплексной системы интегрированной коммуникативной подготовки** студентов всех управленческих специальностей в ГУУ («Менеджмент», «Управление персоналом», «Государственное и муниципальное управление», «Предпринимательство» и других, а также для маркетинговых и медийно-коммуникативных специальностей – «Реклама», «Связи с общественностью» и т.п.), с учетом требований организационной структурированности и методологического единства в осуществлении профессиональной коммуникативной подготовки студентов управленческих специальностей: от

базовых общетеоретических – к высоко специализированным дисциплинам, в единой последовательной системе.

Концепция основывается на принципах системного подхода к формированию коммуникативных компетенций будущих управленцев и предполагает последовательное изучение **комплекса коммуникативных дисциплин** на всех курсах бакалавриата, магистратуры и специалитета всех управленческих (менеджерских) специальностей, а именно:

1-й курс бакалавриата: Основы теории коммуникаций,

2-й курс бакалавриата, специалитета: Деловое общение и риторика,

3-й курс бакалавриата, специалитета: Коммуникации в управлении (управленческая коммуникология и лингвокоммуникативистика),

4-й курс специалитета или 1-й курс магистратуры, программ МВА: Коммуникационный менеджмент, инжиниринг и аудит.

Каждый курс продолжается 17 недель (1 семестр, т.е. 2 модуля), рассчитан на 108 академических часов, что соответствует трем кредитно-зачетным единицам, и включает в себя 34 ч интерактивных лекций и семинаров-тренингов (по одной паре в неделю), а также 4 часа на тест и зачет/экзамен и 70 часов на самостоятельную работу, написание рефератов и эссе, подготовку и разбор кейс-проектов. Программы всех дисциплин нами разработаны, соответствующие пособия и дополнительные учебные материалы в настоящее время готовятся. Перечисленные дисциплины могут быть включены в учебные планы всех специальностей как дисциплины по выбору вуза, и полученная единая система коммуникативного управленческого образования станет первой, уникальной на российском рынке высшего образования, позволит занять перспективную нишу и даст вузу дополнительное конкурентное преимущество. Дополнительно к преподаванию профессионально-ориентированных иностранных языков предлагается ввести два общеуниверситетских **факультатива** на английском языке: для бакалавриата и специалитета – Business Communication, для магистратуры и программ МВА – Managerial Communication.

В результате освоения такого интегрированного комплекса дисциплин студенты смогут сформировать следующие лингво-коммуникативные **компетенции**, предусмотренные Федеральными государственными образовательными стандартами высшего профессионального образования:

для бакалавров: - общекультурные компетенции:

владение культурой мышления, способностью к восприятию, обобщению и анализу информации, постановке цели и выбору путей ее достижения;

умение логически верно, аргументированно и ясно строить устную и письменную речь;

готовность к кооперации с коллегами, работе в коллективе;

способность находить организационно-управленческие решения и готовностью нести за них ответственность;

умение использовать нормативные правовые документы;

понимание роли и значения информации и информационных технологий в развитии современного общества и экономических знаний;

владение основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией;

способность работать с информацией в глобальных компьютерных сетях и корпоративных информационных системах;

способность осуществлять деловое общение: публичные выступления, переговоры, проведение совещаний, электронные коммуникации;

- профессиональные компетенции:

организационно-управленческая деятельность:

способность использовать основные теории мотивации, лидерства и власти для решения управленческих задач;

способность эффективно организовать групповую работу на основе знания процессов групповой динамики и принципов формирования команды;

владение различными способами разрешения конфликтных ситуаций;

способность к анализу и проектированию межличностных, групповых и организационных коммуникаций;

способностью участвовать в разработке маркетинговой стратегии организаций, планировать и осуществлять мероприятия, направленные на ее реализацию;

знакомство с основами межкультурных отношений в менеджменте, способностью эффективно выполнять свои функции в межкультурной среде;

информационно-аналитическая деятельность:

владение методами и программными средствами обработки деловой информации, способностью взаимодействовать со службами информационных технологий и эффективно использовать корпоративные информационные системы;

умение использовать в практической деятельности организаций информацию, полученную в результате маркетинговых исследований и сравнительного анализа лучших практик в менеджменте;

умение проводить аудит человеческих ресурсов и осуществлять диагностику организационной культуры;

предпринимательская деятельность:

способностью разрабатывать бизнес-планы создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов);

для магистров: - общекультурные компетенции:

- способность развивать свой общекультурный и профессиональный уровень и самостоятельно осваивать новые методы исследования;

- навыки публичных деловых и научных коммуникаций,

профессиональные компетенции:

в области организационно-управленческой деятельности

- способность управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями;

- способность разрабатывать корпоративную стратегию;

в области аналитической деятельности:

- способность использовать количественные и качественные методы для проведения научных исследований и управления бизнес-процессами;
- способность готовить аналитические материалы для управления бизнес-процессами и оценки их эффективности;
- в области научно-исследовательской деятельности:
 - способность обобщать и критически оценивать результаты, полученные отечественными и зарубежными исследователями; выявлять и формулировать актуальные научные проблемы;
 - способность обосновывать актуальность, теоретическую и практическую значимость избранной темы научного исследования;
 - способность представлять результаты проведенного исследования в виде научного отчета, статьи или доклада.

В качестве примера приводим содержание нашей инновационной авторской учебной программы по дисциплине «Коммуникационный менеджмент, инжиниринг и аудит»:

Менеджмент и теория управления как основа деловой коммуникации.

Сущность коммуникационного менеджмента и его роль в стратегии управления организаций. Дискурс лидера.

Организационные условия деловых коммуникаций. Коммуникационная политика организации. Корпоративная идентичность.

Принципы и закономерности коммуникационного менеджмента.

Особенности коммуникационного менеджмента в коммерческих и некоммерческих организациях. Организационный дискурс.

Мотивация в коммуникационном менеджменте. Комплекс коммуникаций в системе маркетинга. Бизнес-дискурс.

Служебная документация и документооборот. Юридический дискурс.

Аналитические исследования и письменные доклады.

Управление информацией и информационными потоками.

Межкультурные аспекты коммуникационного менеджмента.

Теории и практики коммуникативного инжиниринга.

Коммуникационный аудит в системе управления коммуникациями.

Методы и цели работы с информацией. Информационный мониторинг и аудит. Аналитические и диагностические процедуры. Обзор основных информационных источников.

Принципы и цели измерения эффективности коммуникационных проектов. Интеграция технологий коммуникационного менеджмента, инжиниринга, мониторинга и аудита в систему стратегических (интегрированных) коммуникаций.

ТОЧКА ЗРЕНИЯ НА ПРОЕКТИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТА НА ОСНОВЕ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА

*Иванова Л.А., к.пед.н., доцент
Набережночелнинский государственный торгово-
технологический институт
Набережные Челны, Республика Татарстан, Россия*

Во второй половине XX века в развитии общества четко обозначились глубинные изменения, которые обусловили разрыв между возможностями сложившейся системы образования и потребностями общественного развития. В мировой практике проблемы образования, обусловленные данным противоречием, были обозначены как кризис образования. Концептуальной основой предложенных мер по выходу из кризиса стала идея ключевых компетенции, которая сформировалась в зарубежной социальной теории и практике как один из наиболее эффективных способов разрешения противоречий в развитии образования и общества.

В переводе с латинского «*competentia*» означает круг вопросов, в которых человек хорошо осведомлен, обладает познаниями и опытом, следовательно, компетентный в определенной области человек обладает соответствующими знаниями и способностями, позволяющими ему обоснованно судить об этой области и эффективно действовать в ней.

Европейский фонд образования выделяет четыре модели (способа) определения компетенции: а) основанные на параметрах личности, включающих «личные качества и опыт, которыми обладает человек: знания, образование, подготовку и другие личные характеристики, которые позволяют ему эффективно выполнять свою деятельность»; б) основанные на выполнении задач и деятельности; в) основанные на выполнении производственной деятельности; г) основанные на управлении результатами деятельности.

В докладе международной комиссии по образованию для XXI века «Образование: сокрытое сокровище» были сформулированы «четыре столпа», на которых основывается образование: «научиться познавать, научиться делать, научиться жить вместе, научиться жить», которые, по сути своей, являются ключевыми компетентностями современного человека.

Начиная с 1990-х гг., в отечественной педагогической и психологической литературе вместо привычных знаний, умений и навыков, которыми должен овладеть будущий выпускник образовательного учреждения, также стали использоваться термины «компетенция» и «компетентность» (В.А. Болотов, В.А. Бордовский, Р.Х. Гильмеева, В.А. Кальней, И.А. Колесникова, О.Е. Лебедев, А.К. Маркова, Л.М. Митина, А.А. Пинский, В.В. Сериков, Т.А. Стефановская, А.В. Хуторской, С.Е. Шишов и др.).

Концепция ключевых компетенции в полной мере соответствует направлениям модернизации отечественного образования, поскольку компетенции мо-

гут рассматриваться как важный этап конкретизации общих целей образования, позволяющий по-новому оценить его качество.

Такой подход к образованию обуславливается тем фактом, что современная Россия остро нуждается в квалифицированных рабочих и специалистах, в качественной подготовке кадров, успешно конкурирующих на рынке труда. Подавляющее большинство предприятий с трудом выживают в рыночных условиях. Основной причиной такой ситуации является несоответствие квалификационного уровня сотрудников данных предприятий требованиям современного производства.

Профессиональные стандарты третьего поколения позволят данную проблему снять, т.к. являются нормативным документом, который «отражает минимально необходимые требования к профессии по квалификационным уровням и профессиональным компетенциям с учетом обеспечения качества, продуктивности и безопасности выполняемых работ»[1].

Для реализации задач данного документа учебным заведениям первоначально необходимо разработать и внедрить в практику конкретную модель выпускника определенного профиля на основе компетенций. Процесс подготовки специалиста должен быть выстроен как производственный процесс, ориентированный на выпуск совершенно определенной продукции, каковой и является специалист, параметры которого определяются такой моделью. Соответственно, чем тщательнее «проработана» модель, тем более вероятной становится возможность получения качественной продукции.

При разработке модели специалиста за основу можно взять определение понятия «модель специалиста», данное В. П. Беспалько [2], уточнив его смысл в соответствии с принятой конкретным учебным заведением концепцией подготовки специалиста. Академик А.А. Кирсанов в своей работе «Методические проблемы создания прогностической модели специалиста» впервые модель специалиста раскрывает через процесс его подготовки. «Модель специалиста должна отражать сферу его профессиональной деятельности, в которой он функционирует, и сферу вуза, в которой он формируется как личность и профессионал»[3].

Авторы разработчики методических рекомендаций «Модульно-компетентностный подход к проектированию профессионального образования» Н. Ю. Чадаева и Э. П. Митрофанова [1] предлагают рассматривать модульно-компетентностный подход как обязательное условие реализации требований ФГОС. Из контекста данных рекомендаций нами просматривается следующее видение компетентностной модели выпускника профессионального учебного заведения. Эта модель представляет собой совокупность качеств, наличие которых свидетельствует о профессиональной, социальной и личностной компетентности специалиста и обеспечивает успешное выполнение задач, возникающих в производственной и гуманитарной деятельности, а также позволяет саморазвиваться с учетом динамичности развития общества.

Но в тоже время, в структуру данной модели внедрены наиболее значимые составляющие модели профессиональной подготовки данного выпускника.

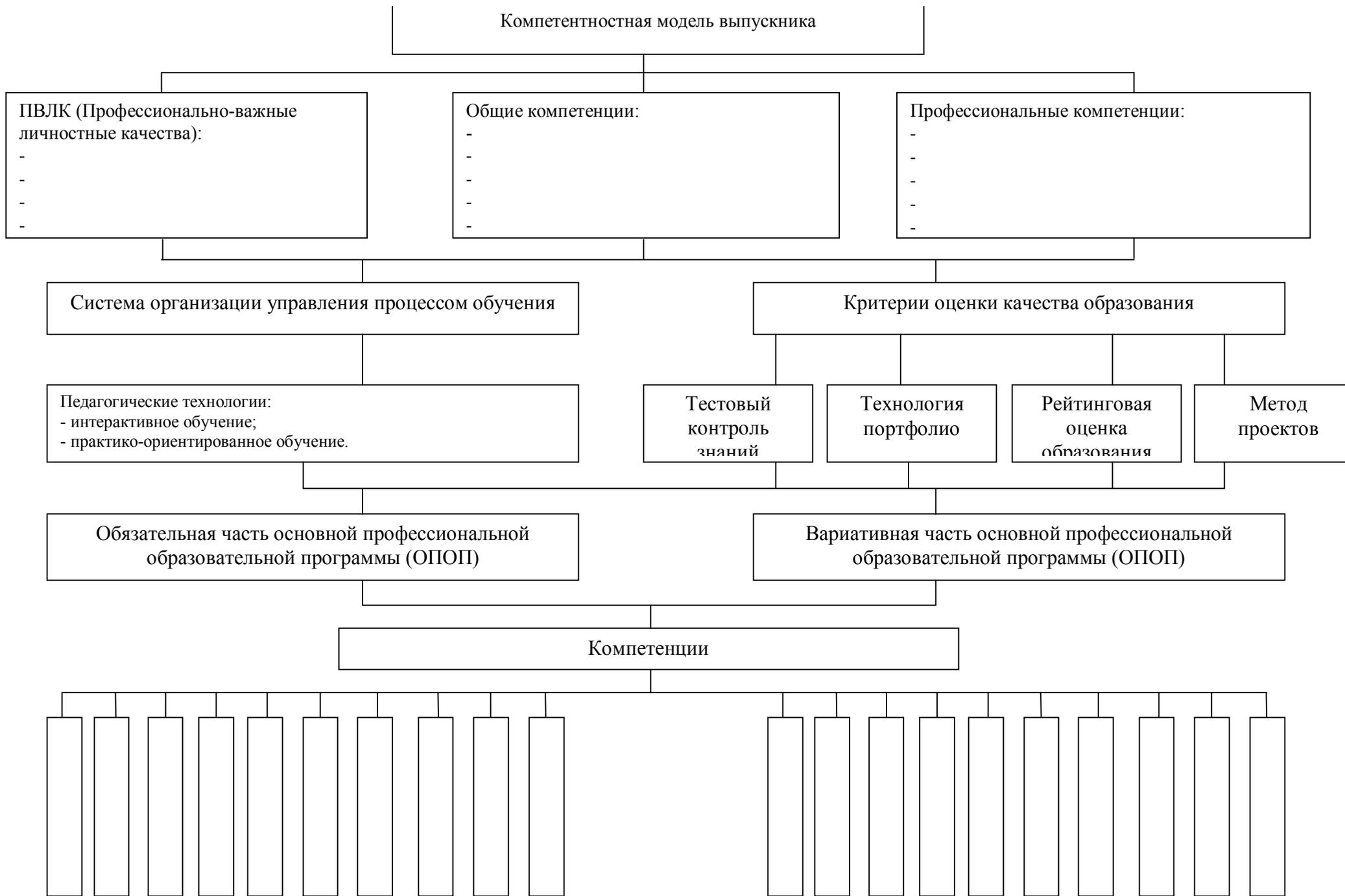


Рис.1 Компетентностная модель выпускника

По сути, представленная модель – симбиоз основных составляющих двух моделей: идеальной модели выпускника и модели современной подготовки такого выпускника. Здесь речь идет о педагогических технологиях, способных выполнить задачи модульно-компетентностного подхода к образованию и создать условия для реализации сформированной модели выпускника. В модели представлены педагогические технологии, совокупность которых составляет определенную дидактическую систему. Эта система отражает личностно-ориентированный подход к обучению, позволяет успешно формировать общие и профессиональные компетенции будущего специалиста.

Список литературы:

1. Модульно-компетентностный подход к проектированию профессионального образования: методические рекомендации/авт.-сост.: Н. Ю. Чадаева, Э. П. Митрофанова; ИРО РТ, НМЦ ПО. – Казань: ИРО РТ, 2010. – 124 с.
2. Беспалько, В.П. Системно-методическое обеспечение учебно-воспитательного процесса подготовки специалистов / В. П. Беспалько, Ю. Г. Татур. – М.: Просвещение, 1989. – 144 с.
3. Кирсанов, А.А. Методические проблемы создания прогностической модели специалиста / А.А. Кирсанов. – Казань: КГТУ, 2000.- 228 с

МОДЕРНИЗАЦИЯ МЕНЕДЖМЕНТ-ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ ФГОС ВПО

*Кожевина О.В., д.э.н., профессор
зав. кафедрой менеджмента
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Введение образовательных стандартов подготовки по направлениям бакалавриата и магистратуры является логическим продолжением перехода отечественной системы высшего образования на принципы Болонской декларации, начатой в 2003 году. Полноценное вхождение в Болонский процесс, главная задача которого - формирование общеевропейского образовательного пространства - потребовало от нашей страны реформирования системы обучения в целом и высшего профессионального образования, в частности. Цель модернизационных процессов в системе российского высшего образования – ее качественное обновление и вывод на новый высокий уровень, соответствующий международным стандартам. Реформирование предусматривает, прежде всего, разработку таких образовательных программ, которые будут совместимы с европейскими, предполагать совместную реализацию образовательных программ и выдачу двойного диплома. Но для этого требуется соответствующая трансформация вузовских структур и нормативной базы, регулирующей их деятельность. Следует заметить, что по участию в Болонском процессе Россия

отстает от среднего показателя по 48 странам. По показателю внедрения двухуровневой системы Россия получила самый низкий балл.

Задачи модернизации отечественного образования такие:

1. Обеспечение государственных гарантий доступности качественного образования.
2. Достижение современного качества образования.
3. Повышение социального статуса и профессионализма работников образования.
4. Развитие образования как открытой государственно-общественной системы.

Если учитывать сами по себе принципы Болонской декларации, то очевидно, что нет ни одного такого принципа, который не реализовывался бы в российских вузах. Вместе с тем на практике реализация «болонских» принципов носит преимущественно локальный характер, захватывая отдельные вузы или только несколько факультетов в составе вузов. При этом приходится иметь дело с кардинальным изменением подходов к оценке профессиональных качеств работников. Поэтому сформировавшиеся ранее и реализуемые по сей день образовательные модели, рассчитанные в первую очередь на передачу теоретических знаний и профессиональных навыков, обеспечивающих стабильный карьерный рост и занятость в течение всего периода трудовой деятельности на одном или нескольких аналогичных рабочих местах, больше не в состоянии обеспечить подготовку профессионалов, в которых нуждается современная экономика. Исходя из этого, в рамках Болонского процесса, при разработке стандартов ФГОС ВПО было решено перенести акценты с содержания образования на результаты обучения (знать, уметь, владеть, т.е. компетенции).

В период перехода на ФГОС ВПО (который может растянуться не на один год в силу существенно различия потенциала вузов РФ) преподавателям необходимы ориентиры и критерии, которые позволят им чувствовать пульс времени, мобильно реагировать на его запросы и адекватным образом адаптироваться к его объективным требованиям. Фронтальный переход для большинства российских вузов на систему двухуровневого высшего образования будет, очевидно, происходить без существенной финансовой и ресурсной поддержки со стороны государства. Исключением, вероятно, будут национальные исследовательские университеты и федеральные университеты. Но переход на ФГОС коренным образом меняет характер работы ППС вузов.

Преподавательская деятельность достаточно специфична, поскольку помимо широкого кругозора, она требует активного использования и непрерывного развития личностных качеств преподавателя-лектора, прежде всего духовности, нравственности, воображения и творчества, ораторского искусства и высокого профессионализма в научно-предметной области. Кроме того, преподавание организационно-управленческих дисциплин предполагает практическое владение инструментарием и технологиями современного менеджмента, опыт консалтинговой деятельности (какой имеется у

подавляющего большинства преподавателей и профессоров зарубежных высших учебных заведений).

В целях повышения конкурентоспособности и потенциальной привлекательности для заинтересованных в образовательных услугах сторон целесообразно определить основные критерии, на основе которых будет формироваться механизм обучения управленческих кадров. К таким критериям можно отнести:

1. Согласование с принципами Болонской декларации в организации учебного процесса.
2. Соответствие уровня подготовки управленческих кадров установленным ФГОС ВПО требованиям.
3. Применение компетентностной модели обучения.
4. Учет региональных особенностей и пожеланий работодателей при разработке ООП.
5. Использование современных образовательных технологий в учебном процессе, инновационных и интерактивных методов (по ФГОС ВПО 40%).
6. Обучение управленческим методам с учетом зарубежного опыта и адаптированным к российской практике менеджмента.
7. Интеграция теории и практики в процессе обучения.
8. Активная мотивация к самообразованию у обучающихся по направлению «Менеджмент».

Сегодня профессиональная подготовка экономистов-менеджеров включает много аспектов, а не только передачу современных знаний. Важны тренировка новых навыков и качеств, формирование и развитие компетенций, необходимых для успешной работы в изменчивой среде бизнеса с высокой конкуренцией. Образование в области менеджмента должно быть направлено на подготовку специалистов, способных выводить предприятия на мировой уровень управления.

Целью обучения бакалавров и магистров по направлению «Менеджмент» является подготовка специалистов, способных к практической деятельности, связанной с принятием и реализацией управленческих решений, умеющих эффективно коммуницировать и обосновывать свою позицию по решаемому вопросу, и в силу этого, востребованных работодателями, которые в последнее время стали очень требовательно и критично относиться к выпускникам вузов. Управленческие кадры (специалисты) должны уметь работать в условиях нестандартных ситуаций, кризисов, вести «бизнес по законам развития», заботясь о сохранении имиджа и конкурентоспособности своих предприятий. Теоретические основы такой модели управления важно закладывать при

изучении модулей, предусмотренных образовательной программой и учебным планом. Здесь чрезвычайно важна принципиальная направляющая, обучающая роль преподавателей и лекторов, к которым также предъявляются теперь повышенные требования (сокращение и объединение вузов, закрытие филиалов, структурные проблемы, связанные с объединением кафедр, постепенное уменьшение числа дисциплин).

Знания, умения и навыки в области менеджмента должны быть ориентированы на повышение эффективности организационно-управленческой деятельности в целом. Эффективность организации – это симбиоз таких параметров как производство, качество, результативность, гибкость, удовлетворенность, конкурентоспособность и развитие. Представляется, что перечисленные факторы и должны быть положены в основу формирования структуры дисциплины «Менеджмент», и могут быть рассмотрены как ее составные блоки (или укрупненные модули). Дисциплину «Менеджмент» («Основы менеджмента») желательно сохранить в учебных планах подготовки бакалавров по всем профилям, особенно «Производственный менеджмент» и «Менеджмент организации». Состав модулей может быть следующим: «Система менеджмента: содержание и структура»; «Процесс и механизм менеджмента»; «Администрирование в организации»; «Функциональный менеджмент (управление производством, маркетингом, логистикой и пр.)»; «Целевой менеджмент (управление инновациями, производительностью, качеством, финансами, рисками, кризисами и пр.)»; «Предпринимательская основа менеджмента»; «Правовая основа менеджмента»; «Эффективность менеджмента: факторы и оценка».

Перспективно, что стандартами ФГОС ВПО по направлению «Менеджмент» предусмотрены новые востребованные практически менеджментом дисциплины, включенные в базовую общепрофессиональную часть: Управление изменениями, Корпоративная социальная ответственность, Управление операциями, Управление человеческими ресурсами, Лидерство и др. Формирование у студентов (обучающихся) знаний, умений и навыков в ходе изучения данных дисциплин направлено на развитие компетенций Менеджера, и на «выходе» предполагается, что будет готовый к профессиональной деятельности работник (специалист).

Если абстрагироваться от частностей, то совершенствование учебного процесса и методики преподавания обусловлено рядом факторов:

- 1) рынок образовательных услуг перенасыщен предложениями со стороны различных государственных и негосударственных учебных заведений (особенно в области экономики, юриспруденции, психологии);
- 2) граждане и бизнес повысили требования к качеству образования;
- 3) появились новые технические, методические возможности получения образовательных услуг;
- 4) потребности населения стали более разнообразными в выборе образовательных услуг;

5) все вузы защищают свои сегменты и вынуждены бороться за потенциальный контингент студентов.

Безусловно, эти факторы являются определяющими при формировании новой научно-образовательной среды, совершенствовании вузовских педагогических технологий. Научно-образовательная среда является самым мощным средством любой педагогической технологии. Конкретные педагогические технологии отбираются преподавателем с учетом цели образовательного процесса и тех научно-методологических подходов, которые, по его мнению, являются оптимальными в конкретной ситуации. Если целью профессиональной подготовки в вузе является формирование системы компетенций выпускников, обеспечивающих им готовность к конкурентоспособной деятельности в условиях интеграции практической деятельности с исследованиями и непрерывным обучением, то научно-образовательная среда вуза не может ограничиваться только рамками научных лабораторий, необходимы научно-практические центры, создание малых инновационных предприятий и вузовских бизнес-инкубаторов. Научно-исследовательская среда должна стать всеобъемлющей, определяющей созидательный стиль мышления и проектный подход к организации деятельности преподавателей и студентов при всех формах их профессионально ориентированного общения. Отмеченные факты в совокупности с требованием ФГОС ВПО позволяют сочетать учебную и научно-исследовательскую деятельность студентов – мотивируют преподавателей учитывать запросы студентов и работодателей в процессе разработки и реализации интегрированной компетентностно-ориентированной образовательной программы по каждому направлению подготовки.

Наиболее острые проблемы в области высшего и дополнительного профессионального образования управленческих кадров обусловлены следующими вопросами.

- В чем состоят особенности методики определения профессиональных компетенций управленческих кадров, обеспечивающих их способность качественно осуществлять административные функции? (Это связано с установлением соответствия профессиональных стандартов менеджера и стандартов их профессиональной подготовки).
- Как сформировать профессиональные компетенции Менеджера, обеспечивающих их профессиональную успешность при решении задач управления, особенно в условиях высокой конкуренции?
- Как обеспечить взаимосвязь результативности программ профессиональной подготовки и эффективность профессиональной деятельности руководителей?

Обозначенные проблемы определяют основные направления модернизации системы профессиональной подготовки управленческих кадров.

В целях повышения качества образования будет повсеместно применяться компетентностный подход к подготовке обучающихся (студентов, бакалавров,

магистрантов, слушателей программ дополнительного образования) и это, безусловно, верное направление. Компетентностный подход – это важное звено связи между образовательным процессом и интересами работодателей. Использование в учебном процессе данного подхода, по нашему мнению, позволяет подготовить конкурентоспособного специалиста уже на уровне бакалавриата, не говоря о магистратуре. Компетенции – это не просто знания, умения и навыки, это способность применять полученные знания на практике. Компетенция – это интегративное качество профессионала, которое выражается в способности эффективно действовать, решать определенный набор профессиональных задач различной сложности в стандартных и нестандартных ситуациях.

Компетенции необходимо развивать, а развиваются они через обучение (рис.).



Рисунок. – Развитие компетенций менеджера через обучение

Для специалиста-менеджера ключевыми компетенциями являются: способность осуществлять превентивное управление и оценивать стратегическую перспективу развития организации; умение своевременно принять комплекс эффективных решений на основе правильного применения знаний; знание методов командообразования и развития персонала; владение техникой моделирования бизнес-процессов и их реинжиниринга.

В требованиях ведущих компаний и государственных ведомств к персоналу отчетливо прослеживается тенденция говорить на языке компетенций, что проявилось в разработке и внедрении так называемых «профилей (или моделей) компетенций», описывающих требования к отдельным категориям сотрудников: высшим руководителям, менеджерам, административному персоналу. Но овладение общекультурными и профессиональными компетенциями – достаточно сложный и трудоемкий процесс, предполагающий существенные изменения в работе со студентами (несмотря на то, что нормативный срок обучения сокращается на год по сравнению с ГОС ВПО второго поколения).

В заключении следует подчеркнуть, что в условиях реализации компетентностной модели обучения преподавателям придется шире использовать такие образовательные технологии, которые традиционно применяются на программах дополнительного образования: ситуационное обучение (кейс-стади), написание эссе, деловые игры, методы компьютерного моделирования, симуляторы, а также привлекать студентов к разработке компьютерных деловых игр. Все это будет способствовать формированию способности у студентов осваивать одновременно и теоретические положения, и новые практические навыки, легко ориентироваться в быстро изменяющейся экономической жизни.

Список литературы:

1. Звонников В.И. Инновации в подготовке кадров управления // Высшее образование сегодня. – 2011. - № 4. – с. 17-20
2. Приоритеты профессионального образования: Материалы заседания Госсовета и Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России // Высшее образование сегодня. - 2010. - № 9 – с. 7-13.
3. Поварич И.П., Акулов А.О. Каким быть менеджмент-образованию в региональных вузах? // Высшее образование сегодня. - 2010. - № 8 – с. 39-41.
4. Сазонова З.С., Сидякина Н.Ю., Ищенко В.В. Подготовка менеджеров высоких технологий: студентоориентированный подход // Высшее образование в России.- 2010. - № 4
5. Николаев Д.В., Сулова Д.В. Россия в Болонском процессе // Вопросы образования. – 2010. - № 1. – с. 6-24
6. О готовности вузов к «переходу» (круглый стол в редакции) // Высшее образование в России. – 2011. - № 3. – с. 97-120

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВ УПРАВЛЕНИЯ КАК ОСНОВНОГО РЕСУРСА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Кочубей Е.И., к.фил.н., доцент

*Краснодарский государственный университет культуры и искусств
Краснодар, Россия*

Формирование управленческих кадров проблема многогранная, основным базовым положением которой является то, что формирование кадров должно основываться на современных требованиях организации, для успешной деятельности которой они формируются.

Для совершенствования формирования управленческих кадров необходимы определенные представления об их профессиональной деятельности и квалификации. Первые позволяют определить требования организации к деятельности специалистов управления в форме решения задач, вытекающих из природы ее функционирования. Вторые - возможность выполнения этих

требований определенной категорией специалистов по управлению. Процесс формирования управленческих кадров, как и любой вид человеческой деятельности, развивается согласно объективным закономерностям, выражающим специфические отношения для этой деятельности и являющиеся результатом действия более общих законов и закономерностей, определяющих развитие организации.

Выявление закономерностей формирования управленческих кадров – важная, но недостаточная степень познания для создания профессиональных специалистов. Необходимым промежуточным звеном, позволяющим совместить объективные требования закономерностей с субъективными процессами в области формирования профессиональных специалистов являются принципы формирования управленческих кадров.

Они представляют собой конкретное требование закономерностей. Это правила, которыми следует руководствоваться в практической деятельности для реализации требований объективных закономерностей и пренебрежение которыми снижает эффективность результатов деятельности по формированию кадров управления.

Таким образом, процесс формирования кадров управления представляет собой воспроизводство высококвалифицированных специалистов на основе соответствующей управленческой подготовки и практики управления для приобретения знаний, умений и навыков, формирующих основные качества специалистов и необходимых им для успешного выполнения возлагаемых на них обязанностей, определяемых требованиями организации каждый раз на новом, более высоком уровне, в соответствии с развитием рыночных отношений. Следовательно организационной формой осуществления процесса формирования кадров управления является система подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров управления, а содержанием – методы подготовки, оценки и продвижения профессиональных специалистов.

Основой формирования управленческих кадров является согласование требований организации и возможностей их выполнения, что обусловлено построением моделей, отражающих основные требования организации к деятельности, подготовке и квалификации специалиста.

Исходной моделью в данном случае является модель должности (рабочего места) специалиста, так как она выражает требования организации к труду специалиста. Основопологающим элементом модели является совокупность задач специалиста (его обязанности), представляющая собой содержание труда специалиста. Для решения проблем совершенствования формирования управленческих кадров необходимо разработать квалификационную модель специалиста организации, определяющую комплекс требований к специалисту и позволяющую разработать перспективные планы служебного пути специалиста и управлять процессом формирования кадров управления. «Входом» рассматриваемой модели являются требования организации к деятельности специалиста в свете происходящих перемен, обуславливающих содержание труда. «Выходом» служит степень выполнения требований определенной

категорией специалистов, общим показателем которых является полученная ими профессиональная подготовка. К элементам модели относятся знания, умения, навыки специалиста, которые образуют в своем сочетании качества специалиста. Получая и пополняя содержание знаний, умений и навыков, или так называемых компетенций в соответствующих учебных заведениях и используя их на практике, можно регулировать и формировать в определенной степени уровень необходимых качеств специалиста.

Важным этапом процесса формирования кадров управления является оценка деловых и личных качеств руководителей и специалистов, которая может производиться с использованием системы комплексной оценки специалистов. Она включает в себя систему автоматизированной аттестации руководителей и специалистов, представленную в виде базового пакета прикладных программ, систему создания делового портрета руководителя (специалиста) и систему тестирования. Пакет прикладных программ предназначен как для разового проведения аттестации работников, так и для этапного проведения аттестации по иерархическим уровням. В результате статистической обработки экспертных оценок для каждого аттестуемого формируется перечень из 24 фраз, составляющих деловую характеристику аттестуемого. Данная система дает возможность выявить личные и деловые качества специалиста в виде его делового портрета с указанием достоинств и недостатков.

Система позволяет получить по величине интегрального коэффициента не только качественную характеристику деловых и личных качеств специалистов и руководителей, но и количественную оценку их трудового и творческого вклада, а также определить внутренние резервы специалистов и рекомендации по их эффективному использованию. В целом это обуславливает возможность создания и оценки качественно нового уровня менеджмента организации с позиции постоянного накопления управленческого потенциала организации в результате непрерывного формирования профессиональных кадров управления, что приведет к активизации потенциала управления организации как базы социально-экономического развития.

Сложность формирования управленческих кадров в современных условиях модернизации экономики обуславливает то обстоятельство, что ряд теоретических и методологических проблем в этой области до сих пор не получили необходимой проработки.

На сегодня внимание к менеджменту резко усилилось, рекомендации по эффективному управлению организацией вновь оказались востребованными. Становится все более очевидным, что отсутствие знаний по менеджменту не может заменить даже хорошо развитая интуиция руководителя, особенно тогда, когда организация борется за свое процветание в быстро меняющемся мире, стремится приспособиться к внешним факторам, главным из которых становится потребитель. Тем не менее, инерция прошлого настолько велика, что основная масса российских менеджеров имеет черты, приводящие зарубежных специалистов в полное недоумение. Их шокирует слабая ориентация на конечные результаты, неумение планировать будущее, недостаточная

гуманистическая направленность и жесткий авторитаризм руководителей, отсутствие у предприятий и их сотрудников привлекательной перспективы, неопределенность, пессимизм.

Их шокирует авторитаризм наших менеджеров, обусловленный зачастую низким профессионализмом, и отсутствие культуры работать по правилам. При высоком уровне авторитаризма в России имеет место почти полное отсутствие исполнительской дисциплины, что мешает развитию бизнеса. Не работают самые элементарные управленческие правила, согласно которым необходимо тщательно обосновывать принимаемые решения, осуществлять формализацию повторяющихся операций, налаживать систему контроля за результатами, чтобы не повторять одни и те же ошибки.

В России личностные, или неформально-дружеские отношения преобладают над профессиональными. Это не позволяет построить систему регулярного менеджмента, обеспечивающего работу без авралов и непроизводительных потерь ресурсов.

Российский менеджер приходит в организацию тогда, когда знает, что в нем нуждаются и будут уважать, и уходит, когда работа становится неинтересной. Свои возможности он старается реализовать через коллектив, а не индивидуально. Но если он встречает взаимопонимание, то становится неисчерпаемым ресурсом роста эффективности организации.

Глобализация требует от руководителей гибкости, гармонии с тенденциями мирового развития. В зарубежной практике распространены консалтинговые услуги. Консультанты играют огромную роль. В России, особенно ее регионах, рынок консультационных услуг развит слабо. Консультантов приглашают для решения достаточно конкретных проблем, но при этом руководство внутренне не настроено на реальные изменения в менеджменте организации. Выполненная работа воспринимается как документ для общего развития или приобщения к последним веяниям управленческой моды. Иногда после общения с консультантами и понимания сложности своих проблем, невозможности что-то кардинально изменить, а может и от осознания собственного непрофессионализма, у руководства возникает психологический дискомфорт, который затем быстро исчезает.

В 21 веке на смену приходит молодое поколение менеджеров, которые более восприимчивы к новому, обладают высоким потенциалом и не несут инерции прошлого. Им проще освоить современные модели управления, провести их коррекцию, но для подобной деятельности они должны быть подготовлены. Этим определяются новые требования к организации обучения в современном вузе.

Список литературы:

1. *Зильберман, М.* Консалтинг: Методы и технологии [Текст]/ М. Зильберман. -СПб.: Питер, 2006. – 432 с.
2. *Омельяненко, Ю.В.* Организация как система формирования современных управленческих команд: Дис. канд. эк. наук. [Текст]/ Ю.В. Омельяненко. – М.: РГБ, 2003. – 177с.

3. *Светник, Т.В.* Проблемы адаптации и развитие модели российского менеджмента в начале третьего тысячелетия [Текст]/ Т.В. Светник. – Иркутск: ИГЭА, 2001. – 268с.

ПОДГОТОВКА КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ ДЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

*Красовская Т.В., ст. преподаватель
Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Абакан, Республика Хакасия, Россия*

Высшая школа сформированная еще в середине XIX века, в условиях реформирования экономической системы российского общества, теряет свою актуальность. На фоне этого стартовала реформа учебных заведений и качестве образца российскими чиновниками выбрана европейская система образования. Суть данной системы заключается в накоплении знаний (с элементами ускорения и упрощения) за счет цифровых учебных курсов.

Быстро происходящие перемены во внешней экономической среде и в области высшего образования обуславливают углубление и решение проблем по содержанию подготовки специалистов высшего звена, а так же качества их подготовки.

В настоящий момент многим высшим учебным заведениям приходится выживать самостоятельно. Поэтому студентом может стать каждый, кто имеет сбережения, или обладает небольшой платежеспособностью, при этом качество образования желает быть лучшим. Фактически наличие диплома о высшем образовании, не всегда отражает реального уровня знаний и квалификации.

Специальная информационная база в таких областях как право, экономика, финансы, менеджмент и пр. меняется в среднем через каждые четыре года, а то и чаще, что говорит о том, что студент получивший диплом – теряет багаж своих знаний через этот промежуток времени. Поэтому ему необходимо быть готовым к переходу с одной профессии в другую.

Вышеназванные проблемы требуют новых подходов к получению фундаментальных знаний по экономическим, финансовым и прочим дисциплинам. Такими подходами являются:

1) Модульный принцип обучения – предполагающий разбивку всего цикла обучения на определенное количество модулей (при этом модуль может состоять из одной или двух дисциплин), в нашем случае единым модулем при подготовке будущих работников банковского сектора является дисциплина «Деньги. Кредит. Банки» с разбивкой по частям, соответствующим разделам и темам. Данный подход, безусловно может способствовать повышению качества образования.

2) Дистанционный подход, который предполагает определенную самостоятельность и способность к принятию управленческих решений.

3) Непрерывность образования через бизнес - школы, тренинг - центры и пр. предполагает решение проблемы гибкости на профессиональном поприще. Хотя

инфраструктура непрерывного образования в Республике Хакасия достаточно слабо развита.

Содержательная сторона процесса обучения и заключенных в ней экономических модулях представляет наибольший интерес. Характерной чертой содержания модуля является рациональное сочетание фундаментальных теоретических и прикладных аспектов. При этом в каждом модуле предполагается:

- предоставление минимальных базовых знаний с учетом складывающихся проблем в финансовой, банковской, кредитной и др. сферах, что позволит студентам развивать свое мышление;
- изложение позиций, ситуаций складывающихся на мировом, национальном и региональных уровнях - их всестороннее исследование и глубокий анализ;
- самостоятельность обучения, при этом студент будет активным участником в процессе всего обучения, так как многие темы в модуле предполагают выполнение индивидуальных заданий, практических работ, курсовых работ и т.п.

В результате изучения модуля устанавливаются компетенции, которыми должен обладать будущий специалист банковского сектора экономики, а требования к результатам обучения могут быть сформулированы на следующих уровнях:

Знать:

- Нормативно – правовую базу, регулиующую финансово – хозяйственную деятельность хозяйствующих субъектов в т.ч. в банковском секторе (ОК-5);
- Методы планирования в деятельности коммерческих банков и обоснования управленческих решений (ОК-8), (ПК-4);
- Опыт ведущих отечественных, зарубежных компаний денежно-кредитной и банковской области планирования и управления деятельностью (ОК-9), (ОК-11), (ПК-9).

Уметь:

- Логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь (ОК-1), (ОК-6);
- Вырабатывать управленческие решения, исходя из анализа различных вариантов, в целях повышения эффективности деятельности коммерческого банка (ПК-13);
- Формировать систему показателей и использовать современные технологии сбора и обработки информации в целях оценки деятельности коммерческих банков (ПК-1), (ПК-4);
- Анализировать проблемы и процессы происходящие в банковском секторе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем, строить стандартные теоретические и экономические модели (ОК-4), (ПК-6);

Иметь опыт (владеть):

- Навыками сбора и обработки необходимых данных, необходимых для разработки планов и обоснования управленческих решений (ПК-1), (ПК-4);

- Методами обоснования управленческих решений и организации их выполнения (ПК-4), (ПК-13);
- Методами оценки деятельности хозяйствующего субъекта (ПК-1);
- Методами выявления резервов повышения эффективности деятельности хозяйствующего субъекта (ПК-13).

Формируя модель современного менеджера в системе банковского управления важно выделить те характеристики, которыми он должен обладать:

- 1) владеть информационными технологиями (ИТ);
- 2) уметь применять ИТ в профессиональной деятельности;
- 3) уметь использовать знания по теории денег, кредита в практической деятельности, а так же понимать технологию принятия решения и специфику использования приемов управления денежно-кредитными процессами в условиях неопределенности;
- 4) отвечать требованиям мировых стандартов, в том числе владеть иностранным языком;
- 5) владеть теоретическими основами, полученными в основе изучения модуля и практическими реалиями (с учетом разных видов практик);
- 6) в рамках партнерских отношений, важным будет являться международный обмен знаниями и практическими навыками и пр.

Список литературы:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 01 декабря 2007 г. №309 – ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты российской Федерации в части изменения понятия и структуры государственного образовательного стандарта».

ПРИКЛАДНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ РУКОВОДИТЕЛЯ В ПРОЦЕССЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Лейсле Т.В., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

Многие научные исследования и практика управления подтверждают идею о том, что для успешного руководства помимо профессиональных знаний и умений необходимы психологические навыки, которые и составляют основу эмоциональной компетентности руководителя.

Так английские консультанты по психологии управления М. Вудвок и Д. Фрэнсис отмечают, что руководителям необходимы следующие навыки и способности: способность управлять собой, четкие личные цели, навык решать проблемы, изобретательность, высокая способность влиять на других, знание

современных управленческих подходов, способность руководить, умение обучать подчиненных и другие.

Профессор Гарвардского университета Дэвид Макклелланд в изданной еще в 1973 г. книге «Testing for Competence Rather than Intelligence» утверждал, что базовое образование и интеллект мало что могут сказать о том, как человек будет справляться с работой и как сложится его карьера. По мнению Макклелланда, есть другие параметры, с помощью которых можно установить, кто добьется успеха, - это способность понимать других, самодисциплина и инициативность.

Деятельность руководителя насыщена эмоциогенными факторами, связанными с очень высокой стрессогенностью, ответственностью в деятельности, что требует эффективной эмоционально-волевой регуляции. Кроме того, эмоциогенные факторы связаны с межличностными отношениями. Это сочетается с трудными условиями деятельности, ответственностью за результаты. Вместе с тем, руководитель обязан контролировать свои эмоции для уменьшения их негативного влияния, в том числе и на подчиненных.

Таким образом, руководителю необходим ряд профессионально-важных качеств, относящихся к эмоциональной сфере. В подтверждение этому многие авторы включают в набор профессионально важных качеств руководителя эмоциональные компоненты. Приведем краткий анализ таких свойств.

П.Д. Кудряшова включает в список личностных качеств руководителя способность заряжать энергией и мобилизовать подчиненных словом и личным примером, эмоциональную сдержанность [4]. В работе А.М. Бандурки и др. одной из важных психологических характеристик личности руководителя является действенность – способность увлечь за собой людей, активизировать их деятельность, найти наилучшие средства эмоционально-волевых воздействий и правильно выбрать момент их применения [1]. А.У. Хараш к важным качествам руководителя относит готовность к содействию и сопереживанию [6]. По мнению Е.С. Жарикова, важным для руководителя свойством является эмпатия. Руководитель должен иметь представление об эмоционально-интеллектуальном восприятии подчиненными требований и установок руководства [3]. Е.М. Борисова и ее коллеги выделили три основных блока профессионально-важных качеств руководителя: интеллектуальный, личностный и динамический. Среди личностных особенностей экспертами было выделено умение управлять своими эмоциями и поведением. Среди динамических особенностей психических процессов важной является эмоциональная уравновешенность, избегание импульсивных реакций [2].

Одним из главных требований к руководителю, по мнению Карпова А.В., является не только способность к эмоционально-волевой саморегуляции, но и к регуляции своего экспрессивного поведения. Эмоциональный фон в поведении

руководителя обязательств, но он должен быть по возможности позитивным. Экспрессивный компонент, несущий достаточно надежную информацию, включает в себя три основных компонента:

- субъективный контроль за экспрессивными проявлениями своих эмоциональных и волевых состояний, за своим поведением в целом;
- умение владеть средствами экспрессивного воздействия на подчиненных;
- умение использовать экспрессивные средства как канал информации о других (подчиненных). Это своего рода диагностическое умение руководителя, когда он по внешним и чаще всего по эмоционально-экспрессивным проявлениям получает важную информацию о подчиненных. Диагностические умения складываются из точности межличностной перцепции, экспрессивной сензитивности и психологической проницательности.

В работе Л.И. Уманского [5] выделен целый ряд качеств, связанных с эмоциональным контролем. Психологическая избирательность, входящая в структуру организаторских способностей проявляется в фактах быстрого, одновременного, часто невербализованного и неосознанного отражения психологических особенностей и состояний других людей; в сопереживании человеком того, что чувствуют другие люди. Одним из проявлений следующего качества – практически- психологического ума, - является находчивость в применении психологического состояния, настроения людей к данным условиям жизни и деятельности людей.

Таким образом, исследователи выделяют необходимые для руководителя свойства, которые, по сути, являются составляющими эмоционального интеллекта. Если сопоставить названные выше качества со структурой эмоционального интеллекта по Майеру, то получится, что, так или иначе, все эти качества представляют все четыре ветви эмоционального интеллекта: восприятие, идентификация эмоций (собственных и других людей); саморегуляция мышления (способность вызывать определенные эмоции); понимание эмоций; управление своими эмоциями и чувствами других людей.

Список литературы:

1. Бандурка А.М., Бочарова С.П., Землянская Е.В. Психология управления [Текст]. – Харьков, 1998. - 464с.
2. Борисова Е.М., Логинова Г.П., Мдивани М.О. Диагностика управленческих способностей [Текст]// Вопросы психологии. - 1997. - №2. - С.112-121
3. Жариков Е.С. Социальная психология и хозяйственный руководитель [Текст]. – М, 1979, - 64с.

4. *Кудряшова Л.Д.* Каким быть руководителю [Текст] . – Л, Лениздат, 1986. – 160с.
5. *Мангутов И.С., Уманский Л.И.* Организатор и организаторская деятельность [Текст]. – Л.: Лениздат, 1974, - 310с.
6. Методика социально-психологической диагностики личности и группы [Текст] . –М.: АН СССР, Институт психологии. 1990, -219с.
7. *Петровская А.С.* Эмоциональный интеллект как детерминанта результативных параметров и процессуальных характеристик управленческой деятельности: диссертация на соискание степени кандидата психологических наук [Текст]. Ярославль, 2007

РЕАЛИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММ ПОДГОТОВКИ МАГИСТРОВ В СООТВЕТСТВИИ С ТРЕБОВАНИЯМИ ФГОС ВПО

Мамченко О.П., д.э.н., профессор

*директор Международного института экономики, менеджмента и
информационных систем (МИЭМИС);*

Кожевина О.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой менеджмента;

Бутакова М.М., к.э.н., профессор

зам. директора МИЭМИС

Алтайский государственный университет

Барнаул, Россия

С 1 сентября 2011 года все вузы России перешли на уровневую подготовку кадров (специалистов), которая предусматривает ступени бакалавр и магистр. Если сравнивать предыдущие стандарты ГОС ВПО, то стандарты третьего поколения существенно изменили требования к реализации основных образовательных программ: трудоемкость ООП измеряется в зачетных единицах, как таковые дидактические единицы дисциплин не предусмотрены (в данном случае предоставляется достаточная свобода преподавателю-лектору в формировании тематики занятий), сроки освоения ООП бакалавриата – 4 года, а магистратуры - 2 года, предполагается профилизация бакалаврских и магистерских программ.

Стандарты ФГОС ВПО четко закрепили область профессиональной деятельности магистров; обозначили круг общекультурных и профессиональных компетенций (в области организационно-управленческой, аналитической,

научно-исследовательской и педагогической деятельности); определили требования к структуре основных образовательных программ магистратуры, к условиям реализации ООП магистров, форму и порядок оценки качества освоения ООП.

Сегодня работодатели заинтересованы в хорошо подготовленных выпускниках, которые не только могут квалифицированно, оперативно и ответственно выполнять производственные функции, но и способны творчески подходить к работе, самостоятельно генерировать и воплощать в жизнь идеи, системно мыслить. В связи с этим ставится вопрос разработки профессиональных стандартов в сфере управленческого образования совместно с представителями работодателей. В сфере управления разработаны профессиональные стандарты «Управление организацией», «Стандарты профессиональной деятельности в области кадрового менеджмента», они широко используются в практике, устанавливают требования к содержанию и условиям труда, квалификации и компетенциям работников по различным квалификационным уровням.

Вопросы эффективности и качества уже долгое время стоят на повестке дня российского высшего профессионального образования. Каким же видится новое качество менеджмент-образования, ориентированное на подготовку конкурентоспособных специалистов? Прежде всего, по нашему мнению, это:

- ✓ непрерывность образования и его творческий характер, использование новых учебных технологий с учетом междисциплинарного и многопрофильного обучения;
- ✓ дальнейшее развитие системы постоянно обновляемого образования в течение всей жизни человека;
- ✓ мобильность и учет индивидуальных особенностей каждого студента;
- ✓ общедоступность и многообразие форм получения образования, разделение уровня образованности и профессионального образования;
- ✓ фундаментальность и практическая направленность образования, соответствующая потребностям и задачам развития экономики;
- ✓ международный характер образования на основе органического сочетания в его содержании и организации лучших отечественных традиций с подходами и принципами, утвердившимися в мировой практике.

Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем (МИЭМИС) как преемник экономического факультета Алтайского государственного университета ведет активную работу по обеспечению нового качества экономического образования. Составной частью этой работы является создание многоуровневой системы, обеспечивающей образование на протяжении всей жизни. Значимыми для нашей истории были решения и

последующие активные действия по формированию цепочки «лицейские классы школы-колледж-вуз», по открытию аспирантуры и совета по защите кандидатских диссертаций, а затем и более значимого совета по защите кандидатских и докторских диссертаций, по развитию системы дополнительного профессионального образования, в том числе участию в Президентской и Губернаторской программах переподготовки кадров, а также по открытию бакалавриата и магистратуры. Наш опыт подготовки магистров насчитывает уже более 10 лет. Для университетов России это довольно много. Первая магистерская программа «Экономика фирмы и отраслевых рынков» была пролицензирована в 2002 году. Это был риск первопроходцев, инноваторов. Не было достаточно четко понимания со стороны работодателей и абитуриентов сущности магистратуры, не было опыта новой подготовки, включающей значительную часть научно-исследовательской работы, необходимо было разрабатывать множество новых курсов, новых не только по содержанию, но и по технологии обучения. Но как показал положительный опыт реализации магистерской подготовки, этот риск оказался оправданным.

В Алтайском государственном университете открыто 87 магистерских программ (рис. 1), общая численность обучающихся – около 1000 (рис. 2).

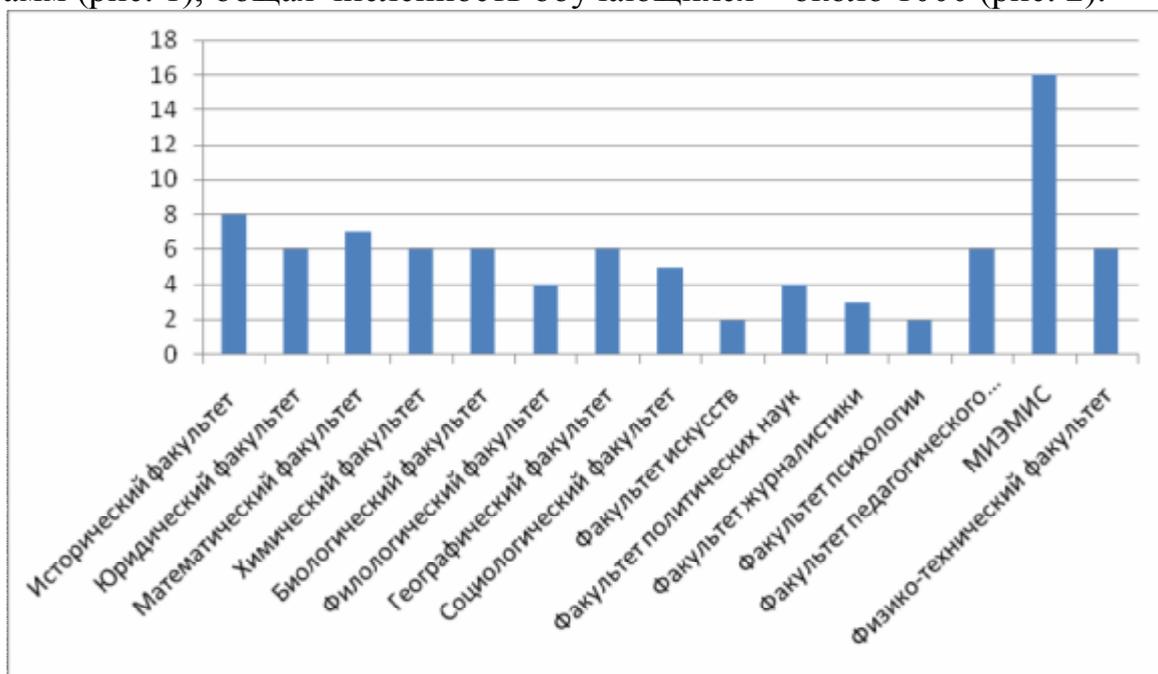


Рисунок 1. – Количество магистерских программ по ФГОС ВПО в АлтГУ

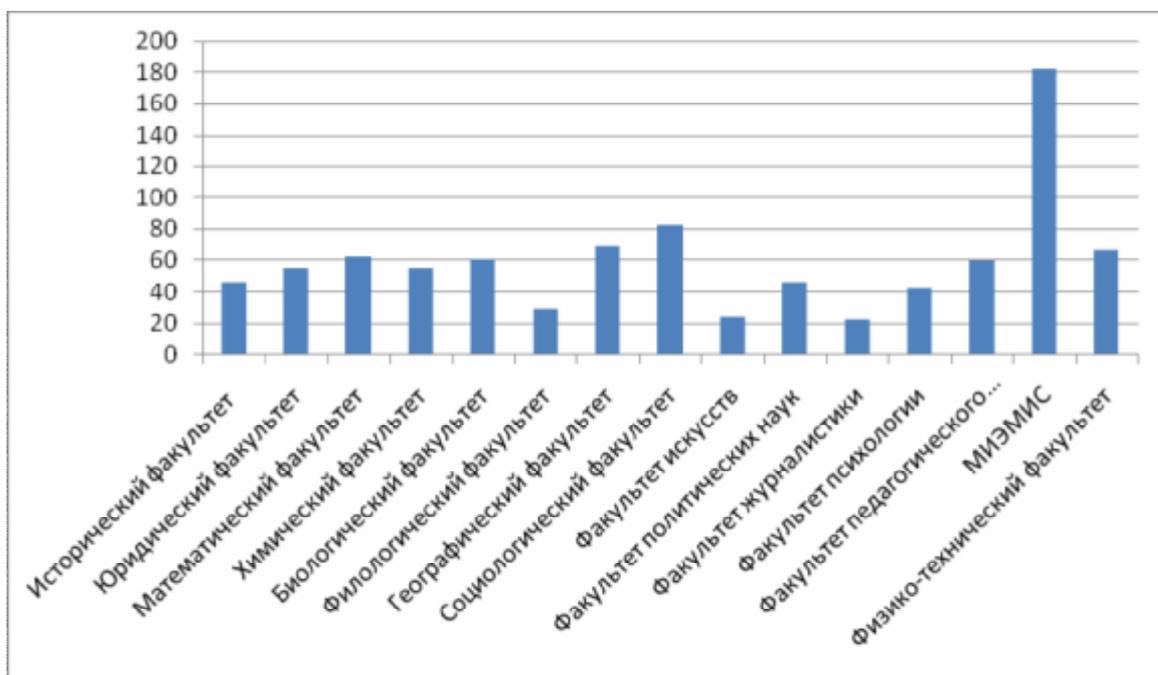


Рисунок 2. – Численность обучающихся в магистратуре АлтГУ
(на 01.10.2011 г.)

В Международном институте экономики, менеджмента и информационных систем с 01.09.2011 г. осуществляется подготовка по 16 программам 7 направлений. Так, на сегодняшний момент, в рамках ФГОС ВПО открыты следующие магистерские программы:

1. Направление 080100.68 «Экономика» - профили «Учет, анализ и аудит», «Финансовая экономика», «Экономика предпринимательства и маркетинга», «Экономическая и социальная политика», «Международная экономика».
2. Направление 080200.68 «Менеджмент» - профили «Инновационный менеджмент», «Стратегическое управление».
3. Направление 080300.68 «Финансы и кредит» - профили «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение», «Финансовый менеджмент».
4. Направление 080400.68 «Управление персоналом» - профиль «Управление персоналом в коммерческой организации».
5. Направление 081100.68 «Государственное и муниципальное управление» - профиль «Государственное и муниципальное управление».
6. Направление 100700.68 «Торговое дело» - профиль «Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг».
7. Направление 230700.68 «Прикладная информатика» - профиль «Прикладная информатика в управлении финансами».

На дневном отделении обучается около 200 человек, в основном это студенты бюджетного набора. Контрольные цифры бюджетного набора в магистратуру сопоставимы с контрольными цифрами ведущих вузов страны. Каждый год стараемся открывать новую магистерскую программу, следуя за изменяющимися требованиями рынка труда и потребностями региона (Алтайский край – крупный агропромышленный регион Сибири). В 2012-2013 учебном году начинаем набор на два новых направления «Финансы и кредит» и «Управление персоналом». МИЭМИС первый в университете начал набор магистрантов на заочное обучение и в 2013 году состоится выпуск по магистерским программам, реализуемым по заочной форме обучения - «Государственное и муниципальное управление», «Стратегическое управление», «Финансы и кредит», «Учет, анализ и аудит», «Финансовая экономика».

По состоянию на 01.04.2012 г., выпущено (по стандартам ГОС ВПО) 414 магистров по направлениям «Экономика» и «Менеджмент». Ниже приводится статистка магистратуры МИЭМИС по выпускам с 2003 по 2011 гг.

Таблица 1. - Динамика выпусков по магистерским программам МИЭМИС

Наименование программы	Бюджетный набор	Целевой набор	Дополнительный набор	Итого
2003 г.				
Направление «Экономика»	12	-	3	15
2004 г.				
Направление «Экономика»	9	-	2	11
2005 г.				
Направление «Экономика»	10 -	-	8	18
2006 г.				
Экономика фирмы и отраслевых рынков	11	-	-	11
Экономическая и социальная политика	7	-	-	7
2007 г.				
Экономика фирмы и отраслевых рынков	10	2	-	12
Экономическая и социальная	8	1	-	9

политика				
Финансовая экономика	13	6	-	19
2008 г.				
Информационные системы в бизнесе (напр. Экономика)	2	2	-	4
Экономическая и социальная политика	6	4	-	10
Финансовая экономика	9	5	1	15
Экономика фирмы и отраслевых рынков	12	-	3	15
Региональная экономика	4	1	-	5
2009 г.				
Финансовая экономика	14	5	3	22
Экономика фирмы и отраслевых рынков	10	5	3	18
Экономическая и социальная политика	4	-	-	4
Инновационный менеджмент	8	1	1	10
Государственное управление и местное самоуправление	9	1	-	10
2010 г.				
Экономическая и социальная политика	11	7	-	18
Финансовая экономика	18	2	2	22
Экономика фирмы и отраслевых рынков	7	3	1	11
Финансы	12	-	2	14
Стратегическое управление	3	-	4	7
Государственное управление и местное самоуправление	11	-	-	11
Инновационный менеджмент	12	-	1	13
2011 г.				
Финансы	3	-	4	7

Экономика фирмы и отраслевых рынков	1	-	6	7
Экономическая и социальная политика	3	-	11	14
Финансовая экономика	3	4	17	24
Учет, анализ и аудит	3	-	6	9
Инновационный менеджмент	5	4	2	11
Государственное управление и местное самоуправление	5	1	6	12
Коммерческая деятельность на рынке товаров и услуг	11	1	2	14
Прикладная информатика в управлении финансами	5	-	-	5
Всего	271	55	88	414

Подготовка магистров должна быть ориентирована не только на научно-исследовательскую (проведение научных семинаров в разных формах, участие в конференциях, подготовка магистерской диссертации), но и педагогическую деятельность. В конце первого года обучения магистранты проходят научно-педагогическую практику, в ходе которой знакомятся с требованиями стандарта ФГОС ВПО по направлению «Менеджмент», организацией учебной работы, учебно-методическим обеспечением по образовательным программам. Кроме того, посещают занятия ведущих лекторов, самостоятельно разрабатывают план семинарского занятия, тестовые задания и деловые игры, готовят тематические презентации. По окончании научно-педагогической практики составляют отчет и защищают его.

Высокий уровень методической подготовки образовательного процесса обеспечивается высоким профессиональным уровнем преподавателей, ведущих учебный процесс в магистратуре, и постоянным участием МИЭМИС в работе научно-методического совета по экономике УМО классических университетов в МГУ, совета УМО по образованию в области менеджмента в ГУУ.

Руководителями и координаторами магистерских программ МИЭМИС ведется активная профориентационная работа по привлечению будущих магистрантов: проводятся контакт-сессии, рассылаются информационные письма на предприятия, обновляется информация на официальном сайте АлтГУ и МИЭМИС.

В средние века в Европе магистрами называли особо отличившихся студентов, достигших высших результатов в науках. Постепенно данный термин распространился на выпускников программ высшего образования самого высокого уровня. В России ученая степень магистра была введена специальным

императорским указом в январе 1803 года наряду с учеными степенями кандидата и доктора наук. Лица, получившие ученую степень магистра, имели право заведовать кафедрой. Степень магистра в России того времени имела весьма высокий научный статус. Магистерские диссертации носили характер серьезных научных трудов, многие из которых послужили основой новых научных направлений.

Мы полагаем, что магистратура в современных условиях развития российской высшей школы выполняет следующие функции:

- позволяет в большей степени использовать научно-педагогический потенциал университета, стимулирует творческую, научную и научно-методическую деятельность. Магистранты участвуют, как полноправные исполнители, во многих видах научных исследований;

- способна оперативно и гибко реагировать на потребности экономики, промышленности, научных организаций. Индивидуализация магистерских программ на базе широкой фундаментальной бакалаврской подготовки позволяет магистрам лучше адаптироваться к будущей профессиональной деятельности в процессе обучения;

- способствует повышению эффективности подготовки научно-педагогических кадров через аспирантуру. Большинство выпускников магистратуры, поступающих в аспирантуру, уже имеют сданные кандидатские экзамены и оказываются в состоянии в срок подготовить к защите кандидатские диссертации;

- предоставляет дополнительные возможности в подготовке высококлассных специалистов в междисциплинарных областях, отражающих современные тенденции междисциплинарного синтеза в науке и образовании;

- позволяет эффективно сохранить и развить традиции российской высшей школы в условиях интеграции и вхождения нашей страны в Европейское пространство высшего образования.

Магистратура в современных условиях должна быть направлена на подготовку инновационно-восприимчивых специалистов, это возможно, если в ходе обучения руководствоваться принципом фундаментальности образования, создавая выпускнику условия и возможности адаптироваться к будущей профессиональной деятельности за короткий промежуток времени (2 года по дневной форме обучения и 2,5 – по заочной).

В Алтайском государственном университете в соответствии с Программой стратегического развития создается научно-образовательный комплекс «Инновационные образовательные программы по приоритетным направлениям развития Алтайского края и регионов Сибири». Деятельность научно-образовательного комплекса должна способствовать более тесной интеграции образовательной, научной и инновационной деятельности АлтГУ и укреплению его связей с бизнес-сообществом, особенно с предприятиями реального сектора экономики. Для достижения цели выделено несколько направлений деятельности, в том числе:

1. Разработка и внедрение новых образовательных программ.

2. Расширение подготовки магистров: внедрение магистерских программ академического, прикладного, управленческого профиля; расширение магистратуры по приоритетным направлениям исследовательской деятельности университета; разработка образовательных программ магистратуры по гибким стандартам; приглашение ведущих ученых, в т.ч. зарубежных, для преподавания в магистратуре.
3. Развитие информационных технологий.
4. Реформирование методической системы и системы подготовки кадров.
5. Усиление взаимодействия с работодателями: привлечение потенциальных работодателей к разработке образовательных программ; приглашение ведущих специалистов предприятий и организаций региона, прежде всего инновационного сектора для преподавания в вузе; организация производственной практики на базе предприятий, обладающих инновационным потенциалом; заключение договоров на подготовку магистров.

Вместе с тем, развитие магистратуры, особенно в связи с переходом на многоуровневую подготовку по ФГОС ВПО, порождает и новые проблемы. В частности: изменение принципов организации и управления учебным процессом; определение места и роли кафедр в реализации магистерских программ; методики преподавания в магистратуре и использование компетентностной модели обучения; перенос акцента на самостоятельную работу магистрантов и, соответственно, организация СРМ. Решение обозначенных проблем будет идти постепенно, по мере адаптации вузов России к уровневой системе подготовки кадров, поскольку потенциал вузов значительно отличается.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Поскрякова И.В.;
Кулешова В.П., к.э.н., доцент
Башкирский государственный аграрный университет
Уфа, Республика Башкортостан, Россия

В современной России происходит масса преобразований как в социально-экономической сфере, так и в ведущих сферах общественной жизни, которые направлены на поворот нашей страны к демократии и рыночной экономике. В связи с этими процессами на рынке труда повышаются квалификационные требования к служащим, а значит особенно остро эта проблема касается выпускников вузов страны, что требует кардинальных изменений в системе образования вообще и в системе высшего образования в частности.

Каждый наступивший год преобразований, происходящих в системе профессионального образования, характеризуются изменениями отечественного образования, возникновением его новых функций и тенденций подготовки специалистов, адаптированных к рынку труда [3].

Сегодня общество испытывает острую потребность в специалистах, которые были бы способны не только поддерживать уровень квалификации и компетенции на уровне остальных служащих, но и во многом превосходить уровень подготовки конкурентов.

Но, к сожалению, исследования многих ученых показали, что выпускники вузов на данный момент не готовы к работе в условиях быстроменяющейся экономической действительности. Некоторые молодые специалисты не способны проявлять гибкость мышления в разрешении конкретных ситуаций, прогнозировать их возможные последствия [2]. Поэтому в большинстве своем выпускники не могут составить конкурентоспособную базу нашей страны.

Одной из причин сложившейся ситуации можно выделить недостатки профессиональной подготовки, при которой студент является объектом процесса профессионального становления. В связи с этим необходимо выявить пути и средства, обеспечивающие становление будущего специалиста, привитие у него элементов функциональной грамотности и творческое использование полученных в вузе знаний.

Существует разнообразный спектр принципов профессионального обучения, которые позволяют отразить зависимость закономерностей учебного процесса от целей обучения будущих специалистов [2]. К основным принципам можно отнести принципы культуросообразности, гуманизации, системности, профессиональной мобильности; и т.д.

На наш взгляд, одним из важнейших факторов формирования целостной и качественной модели выпускника вуза является социальная компетентность личности.

Социальная компетентность личности – это владение приемами совместной (групповой, кооперативной) деятельности, сотрудничества, общения, а также лидерство и социальная ответственность за результаты своей деятельности [4].

С экономической точки зрения социальная компетентность личности может рассматриваться в качестве следующих факторов:

1. Повышения эффективности деятельности хозяйствующих субъектов, особенно в части использования трудовых ресурсов предприятия, совокупности трудовых ресурсов предприятия, совокупности трудовых ресурсов отдельных отраслей экономики региона и т.п.
2. Принятия рациональных, экономически оправданных и целесообразных управленческих решений органом управления отдельным хозяйствующим субъектом, региональным отраслевым комплексом или регионом в целом
3. Формирования качественных характеристик конечного продукта деятельности организации [4].

Выпускник вуза как обладатель социальной компетентности должен владеть морально-этическими нормами, свойственными обществу; осознавать необходимость ориентации всей своей деятельности на благо общества; стремиться и уметь вызывать в обществе интерес к своей профессиональной и общественной деятельности и т.д.

Наряду с социальной компетенцией на формирование выпускника как качественного специалиста влияют следующие виды компетенций: познавательные, организационные и специальные.

Данная тематика уже не раз была затронута в исследованиях ученых, что позволяет сделать следующий вывод: формирование профессиональной компетентности у будущих специалистов напрямую зависит от правильного выбора форм, методов и средств организации учебного процесса [1].

При организации учебного процесса с позиции требования компетентного подхода к подготовке специалиста, в ходе обучения необходимо использовать не только лекционные и практические занятия, но и деловые игры. Деловые игры являются несомненным плюсом для развития компетенции и практического углубления будущего специалиста. Проведение такого рода занятий помогает раскрыть большое количество резервных возможностей, таких как:

- активизировать процесс обучения, так как они достаточно сильно стимулируют мотивы учебной деятельности студентов;
- воссоздать межличностные отношения, ситуации принятия коллективных решений, смоделировать реальные условия общественной жизни или профессиональной деятельности;
- в широких пределах варьировать проблемность, трудность, сложность учебного материала, включенного в ситуацию игровой деятельности;
- гибко сочетать разнообразные приемы и методы обучения и учения: от репродуктивных до проблемных;
- моделировать практически любой вид профессиональной деятельности [2].

На формирование студента как будущего качественного специалиста огромное влияние оказывает отношения внутри коллектива и очень важно правильно организовать и выстроить эти отношения. К наиболее эффективным методам организации коллектива относятся дисциплина, самообслуживание, соревнование и самоуправление.

Перечисленные методы способствуют выработке личных взглядов и убеждений на проблемы, помогают научиться правильно выстраивать социальные отношения, предполагают воздействие на мотивационную сферу, в основе которого лежит формирование у обучающихся осознанных побуждений их жизнедеятельности [2].

Если в полной мере реализовывать предложенные методы и формы подготовки будущих специалистов, то это позволит достигнуть достаточно высокого уровня сформированности профессиональной компетентности.

Таким образом, можно сделать вывод, что подготовка качественного специалиста состоит из взаимосвязанных и взаимообусловленных элементов, а

так же имеет целостный и системный характер. Полное внедрение данной модели подготовки студентов позволит осуществлять профессиональную подготовку в соответствии с требованиями рынка труда.

Список литературы:

1. *Гаврилова, Т.В.* Управленческий труд в условиях рынка [Текст] / Т.В. Гаврилова — Новосибирск: СибУПК, 2000.-172 с.
2. *Гапоненко, В.М.* Формирование познавательного интереса у студентов вузов [Текст] / В.М. Гапоненко // Автореф. дис. канд. пед. наук. — М., 2002. — 19 с.
3. *Головина, О.Д.* Нестабильность рыночной среды и требования к бизнес-образованию [Текст] / О.Д. Головина, А.М. Макаров // Вестник университета. Сер. "Развитие образования в области менеджмента". - 2001. — №1. - С.9-14.
4. *Фастова, Е.И.* Социальная компетентность как фактор развития специалиста [Электронный ресурс] / Е.И. Фастова // Материалы международных педагогических чтений – точка доступа : <http://wecomm.ru>.

НОВЫЕ ФОРМЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТУДЕНТОВ

*Савлучинская А.В., к.пед.н., ст. преподаватель
Краснодарский государственный университет культуры и искусств
Краснодар, Россия*

На развитие отечественной экономики и стабилизирующих ее процессов оказывает все большее влияние малый бизнес. Малый бизнес на рынке труда с учетом его все возрастающей напряженности остается главным источником создания рабочих мест. В условиях создания предприятия будущий предприниматель сталкивается с целым комплексом практических проблем. Природа такого рода проблем взаимосвязана и при столкновении усиливает друг друга. При столкновении с трудностями у предпринимателей в большинстве случаев пропадает желание работать и развивать свой бизнес. Даже те, кого не испугали трудности на первых же шагах делают ошибки, снежным комом накапливающие высокие затраты и как следствие неоправданным кредитам.

Бизнес-инкубатор на сегодняшний день является одним из самых современных и эффективных инструментов поддержки малого бизнеса.

Большинство предпринимателей вынуждены тратить много сил и времени на решение организационных вопросов, таких как поиск помещений для производства и офиса, организацию связи, приобретение вычислительной и оргтехники, поиск квалифицированных бухгалтерских, юридических и прочих услуг.

Концепция бизнес-инкубации получила свое развитие около 50 лет назад. В общем виде бизнес-инкубаторы выполняют функцию специализированного подразделения вуза, способствующего и обеспечивающего оптимальными условиями для развития и благоприятной среды для начинающих и развивающихся малых предприятий и оказывающие сервисные услуги.

Назначение студенческого бизнес-инкубатора неразрывно связано с решением актуальных задач воспитания нового поколения инициативных, творчески мыслящих, теоретически подготовленных специалистов – начинающих предпринимателей. Отличие студенческих бизнес-инкубаторов от других организационных структур в том, что здесь активно поддерживается и формируется инициатива, любая творческая идея может найти понимание и помощь в реализации с момента своего зарождения. Условия современной реальности таковы, что еще, будучи студентами, молодые люди задумываются о своей конкурентоспособности на рынке труда, а это означает, что одной теоретической подготовки недостаточно, чтобы соответствовать сегодняшним реалиям. Студенты имеют четкую направленность на достижение результата в своей будущей профессиональной деятельности, и идея бизнес-инкубатора как нельзя лучше позволит войти в современный мир инновационной экономики и предпринимательства.

Среди профессорско-преподавательского состава вузов в последнее время наметилась тенденция к расширению сферы своей деятельности путем предложения, разработки и реализации новых, более усовершенствованных видов и форм основного и дополнительного образования. Такое нововведение напрямую влияет на профессиональный рост студентов и выпускников, а также повышению качества и уровня образования. К сожалению, не все факультеты и специальности имеют возможность включать в процесс обучения дисциплины, связанные с развитием навыков, необходимых для ведения предпринимательской деятельности. Эти обстоятельства существенно влияют на количество успешно существующих организаций, работающих в рамках образовательной сферы. Бизнес-инкубатор в условиях высшего профессионального образования может способствовать решению подобного рода проблем.

Так, в рамках Краснодарского государственного университета культуры и искусств планируется создание новой структурной единицы – бизнес-инкубатора на базе факультета экономики и управления. В тесном сотрудничестве со студентами ведущие преподаватели факультета готовы к реализации принципиально нового проекта в жизни университета. Разработанная концепция данного мероприятия включает в себя отраслевые особенности вуза, а именно социокультурную сферу. Следует отметить, что интересы бизнес-инкубатора не ограничиваются помощью выпускникам смежных с бизнесом специальностей. Будущим участникам бизнес-инкубатора интересно сотрудничать со студентами и выпускниками других факультетов и помогать реализовывать такого рода проекты, как: - художественные выставки, фестивали искусств, дизайна, моды, творческие конкурсы; организация концертов сценических ансамблей, создание

шоу-театра. Предварительный мониторинг интереса к проекту бизнес-инкубатора среди студентов творческих специальностей выявил потребность помощи в создании широкого спектра некоммерческих организаций и объединений, так необходимых сегодняшней творческой молодежи для возможности реализовать и проявить себя. Например, помощь в создании творческих коллективов и союзов, вокальных и инструментальных ансамблей, союза художников и многих других. Среди прочих, к вопросам организации и первоначальной помощи в собственном бизнесе, явный интерес проявили студенты специальностей маркетинга и туризма, индустрии досуга и развлечений.

Опираясь на статистические данные, можно судить о достаточной эффективности данного вида деятельности, а именно примерно от 65-75% выпускников инкубаторов успешно осуществляют свою деятельность еще минимум 3 года, в то время как среди «невыращенных» компаний около 70% погибают в первые полтора года своего существования. В связи с этим, считаем достаточным научное и практическое обоснование создания бизнес-инкубатора в Краснодарском государственном университете культуры и искусств.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ

*Сагындыкова Р.Е., ст. преподаватель;
Муқанов Е.М.*

*Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

В условиях рыночной экономики система образования включается в сферу социальных услуг. Государство заботится об образовании своих граждан, регулирует эту систему законодательно и экономически за счет выделения образовательных грантов, вводит новшества и развивает, образовательная система республики в современных условиях функционирует по рыночным законам. В республике образовательные услуги предоставляются учебными заведениями всех форм собственности. Цель деятельности современных вузов и главная функция – удовлетворение разнообразных запросов потребителей такого рода услуг, что является новшеством для нашей жизни.

Главная цель материального производства - получение дохода. Услуги, в том числе и образовательные, имеют реальную и весьма высокую рыночную стоимость. Их оплачивают в большинстве сами потребители услуг, корпоративные заказчики (организации, учреждения), государство. Когда говорят о бесплатном образовании, то подразумевается, что за предоставленную образовательную услугу вуза расплачивается государство, но при условии получения гранта. Чем богаче государство, чем больше оно заботится о своем будущем, тем больше денег вкладывает в образование своих граждан и систему образования.

Каким образом управлять образованием в условиях рыночной экономики? Каковы задачи, содержание, функции менеджмента в системе образования? Эти вопросы весьма актуальны и особенно трудны отдельному вузу.

Понятие «менеджмент» в образовании и в других отраслях нашей республики начали использовать не так давно. Менеджмент, как всем известно – это умение достигать поставленные задачи, используя труд, интеллект и мотивы поведения людей. Менеджмент – это также и функция, вид деятельности, содержание которой составляет руководство подчиненным в пределах организации; менеджмент – это и область знаний, помогающих осуществлять функцию управления; менеджмент – способ, манера общения с людьми, власть и мастерство выстраивания отношений, особого рода умения и административные навыки. [1]

Исходя из этого, можно дать определение, что менеджмент в образовании – это процесс оптимизации человеческих, материальных и финансовых ресурсов для достижения организационных целей. Менеджмент в образовании – это управление (планирование, регулирование, контроль), руководство, в образовательном производстве, его организация, т.е. комплекс принципов, методов, организационных форм и технологических приемов управления образовательным процессом, направленный на повышение его эффективности.

Этих определений достаточно, чтобы перейти к рассмотрению вопросов управления образовательной системой.

В современных условиях развития нашей республики управление в образовательной системе, должно быть на совершенствование образовательного процесса за счет качества управления, всеми видами деятельности и на всех уровнях управления.

При этом менеджмент в сфере образования будут свойственны особенности сферы услуг в целом. Главные среди них это:

- 1) тесное взаимодействие с клиентами (студентами). Преподаватели учебных заведений напрямую обслуживают своих потребителей;
- 2) необходимость дифференциации и даже индивидуализации услуг (выполнение индивидуальных, групповых заказов в зависимости от специальности, выбранной траектории и формы обучения);
- 3) желание потребителей получать относительно небольшие объемы услуг и зависимость от типового учебного плана;
- 4) барьеры при поступлении в учебные заведения (результаты ЕНТ);
- 5) определение объемов деятельности по спросам;
- 6) зависимость функционирования от поведения и уровня базовых знаний потребителей (студентами);
- 7) сложность определения параметров качества;
- 8) необходимость владения совершенными навыками работы с потребителями (студентами);
- 9) сложность определения эффективности работы ППС.
- 10) наличие требований со стороны государственных органов в сфере образования.

В современных условиях система образования республики - множество иерархически связанных между собой по вертикали и по горизонтали системы.

По вертикали (подчинению) выделяются, например, следующие системы и соответствующие им уровни управления:

- государственная система образования – уровень государственного менеджмента;
- учебные заведения и соответствующий им уровень менеджмента.

По горизонтали выделяются многие структурные части (направления), требующие квалифицированного управления. Среди них:

- учебные занятия;
- самостоятельная работа;
- профессионализм преподавателя;
- научная работа;
- методическая работа;
- трудоустройство выпускников и т.д.

Настоящее время когда, вузы перешли на кредитную систему обучения приоритетным направлением деятельности государства и учебных заведений является повышение качества образовательных услуг, выделенная выше горизонтальная система требует, более современных подходов и методов управления. Поэтому в вузах большое внимание уделяется всем видам деятельности и их качеству. От качественной реализации намеченных планов зависит то, на каком уровне будет проведено отдельные мероприятия и учебное занятие по определенному курсу. [2]

В целях эффективного управления всеми видами деятельности и в целом вузом предлагается виды деятельности и отдельные ее направления выделить в образовательные (внутренние) проекты, т.е. это будут относительно обособленные направления (части) деятельности, выполняемые с определенной целью.

Проектами института могут быть следующие ее направления:

- учебные занятия;
- учебная и производственная практика;
- научные исследования преподавателей;
- научные исследования студентов;
- воспитательная работа или ее отдельные направления;
- обмены студентами, преподавателями;
- экзаменационные сессии;
- государственные экзамены и защита дипломных работ;
- научные сессии и конференции;
- повышение квалификации ППС;
- развлекательные мероприятия и т.д.

Для управления этими проектами необходимо назначать специально подготовленные людей из числа сотрудников учебных заведений, которые будут «вести» проект от начала и до конца. Это значит, что должность менеджеров

образования будут назначаться востребованные специалисты в учебно-воспитательной сфере.

При этом реализация менеджмента в системе образования в рыночных условиях, как и в любом производстве можно будет выделить следующие ее задачи:

- поставка целей, задач;
- планирование процесса;
- ресурсное обеспечение процесса;
- обеспечение высокой мотивации участников;
- контроль и коррекция процессов;
- анализ результатов.

Это значит, по этой модели будут разработаны все проекты, повторяться в каждом новом учебном году, поскольку процесс образования имеет циклический характер. Далее на последующих циклах должны будут учтены и устранены недостатки. Устранение недостатков с помощью разработки мероприятий позволит улучшить образовательные услуги. И в качестве показателей эффективности деятельности руководителя проекта могут выступать: выполнение договорных обязательств, высокое качество продукта на уровне достижений научно-технического и социального прогресса. [3]

Однако менеджеры образования должны учесть, что для реализации проекта в жизнь и мотивации преподавателей к достижению наилучших результатов не всегда могут быть материальные выгоды. В образовательной системе эти факторы намного шире. К ним можно отнести: признание и одобрение исполненной работы, продвижение по службе, принятие самостоятельных решений, творческий характер работы, оплата труда за хорошие достижения при реализации проекта.

Таким образом, главная задача управления образовательными услугами – соединить в одном общем процессе человеческие, материальные и финансовые ресурсы для достижения поставленных целей и интенсивного развития в целом учреждений образования.

Список литературы:

1. *Герчикова И.Н.* Менеджмент: Учебник. 2-ое издание, перераб. и доп. «банки и биржи», ЮНИТИ, 1995, с. 70-94, 131-136
2. *Веснин В.Р.* Основы менеджмента. Учебник. М. Ин-т межд. права и экономики. Изд-во «Триада, ЛТД», 1996, с.13-17.
3. *Виханский О.С., Наумов А.И.* Менеджмент. Учебник для эконом. спец. вузов- М.: Высш. школа, 1994, с. 5-19.

ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА В РОССИЙСКОМ УПРАВЛЕНЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

Садченкова Ю.П., к.э.н., доцент

*зав. кафедрой управления в экономических и социальных системах
Государственный университет управления в г. Обнинске
Обнинск, Россия*

Социально-экономическое развитие невозможно без профессионального менеджмента, который для России сегодня имеет особое значение. Профессионализм – это не только знания и навыки, но и тип личности, формирующийся, в том, числе, в процессе получения образования. Потребность современного общества в эффективном профессиональном управлении требует развития и совершенствования образования в области менеджмента.

Общеизвестно, что роль высшей школы – образовывать, а не только обучать, учить мыслить, а не просто передавать знания. Сегодня в России, несмотря на увеличение числа и удельного веса граждан, получающих высшее образование, как у студентов, так и у выпускников вузов наблюдается недостаточное развитие общекультурных компетенций. Понижение нравственной устойчивости личности, её способностей к выживаемости и адаптации, творчеству, культурному обустройству собственной жизни связано как с многообразными трансформациями в обществе, так и с процессами в сфере образования, в результате которых происходит его дальнейшая инструментализация, снижение фундаментальности и дженералистского характера подготовки, ослабление воспитательной роли. Многие эксперты отмечают, что одной из причин сегодняшних проблем в сфере образования является недооценка духовно-нравственного аспекта профессиональной подготовки специалиста.

Обозначенные проблемы сегодня особенно актуальны для управленческого образования в силу его высокой социальной востребованности и общественной значимости. Инициаторами и руководителями социальных и экономических преобразований должны стать высокообразованные и высококультурные люди. Функционирование системы управления обществом и его ключевыми сферами в значительной степени будет зависеть от того, какие ценности и установки станут регуляторами деятельности нового поколения менеджеров.

Проведенное исследовательским коллективом под руководством автора данной статьи в 2011 г. исследование степени востребованности и уровня сформированности общекультурных компетенций выпускников вузов Калужского региона Российской Федерации, осуществляющих подготовку по управленческим специальностям и направлениям, показало, что по оценкам работодателей выпускников вузов, среди которых – представители менеджмента производственных, торговых, строительных, туристических, научно-исследовательских, финансово-кредитных и консалтинговых организаций,

образовательных учреждений, а также зарубежных компаний, функционирующих на территории Калужского региона, для специалиста в области управления наиболее важны следующие общекультурные компетенции: ответственность, умение работать в команде, умение ориентироваться на профессиональное и личностное развитие, коммуникабельность, умение планировать личное время и управлять стрессом, умение грамотно использовать письменную и устную речь, способность самостоятельно мыслить и работать, дисциплинированность, способность к самоанализу и самоконтролю, способность к самообучению, целеустремленность, способность к интенсивной работе, инициативность, умение ориентироваться в меняющихся условиях, мобильность, адаптивность [1].

Представление выпускников об общекультурных компетенциях, значимых для управленца, существенно отличается от оценок работодателей. На первые места выпускники ставят мобильность, целеустремленность, инициативность, и отмечают высокий уровень их развития. Также они достаточно высоко оценивают значимость таких компетенций, как коммуникабельность, умение работать в команде, ответственность, но оценивают уровень их сформированности, как не выше среднего. Такие значимые по мнению работодателей компетенции, как умение грамотно использовать письменную и устную речь и способность самостоятельно мыслить и работать в рейтинг выпускников вообще не попали.

Оценка работодателями уровня сформированности данных компетенций у выпускников выявила наибольшие расхождения между востребованностью и сформированностью по таким компетенциям, как ответственность, умение грамотно использовать письменную и устную речь, дисциплинированность, способность к самоанализу, самоконтролю, способность самостоятельно мыслить и работать, умение планировать личное время и управлять стрессом. Учитывая наличие отклонений уровня развития компетенций выпускников от требований работодателей, приоритетное значение для вузов приобретает разработка комплекса мероприятий по совершенствованию учебного процесса, направленных на развитие необходимых выпускникам общекультурных компетенций.

Осуществляемый сегодня в России переход к уровневой образовательной системе при всех ее преимуществах приносит опасность снижения воспитательной роли образования, что, в частности, проявляется в попытках перевода всего управленческого образования в формат бизнес-школ. Но то, что хорошо для второго высшего образования: магистратуры, профессиональной переподготовки и иных его послевузовских форм, может быть опасно для образования первого, в ходе которого формируется личность молодого человека. Существенно важно, чтобы образование в области менеджмента выполняло функцию развития лучших человеческих способностей и качеств. Специфическая совокупность профессиональных навыков менеджеров определяет такие особенности управленческого образования, как гуманитарную направленность учебного процесса и социальную ответственность вуза за

уровень профессиональной подготовки будущего руководителя, за его будущую деятельность, которая должна обеспечить реализацию интересов потребителя, общества, предпринимателя, а также неразрушаемость природы и населения [2].

Менеджеры – это профессионалы, управляющие другими профессионалами. А чтобы профессионально управлять людьми, нужно глубоко понимать их мышление и поведение, уметь выявлять способности и потенциальные ресурсы. Поэтому в учебной программе подготовки управленцев должны присутствовать разные дисциплины, разные их циклы, не только узкоспециализированные, но и общеобразовательные, что будет способствовать формированию у студентов опыта самостоятельного решения познавательных, коммуникативных, организационных, мировоззренческих, нравственных проблем.

Интенсификация учебного процесса предполагает широкое использование современных методов и технологий обучения, в первую очередь информационных, но при этом необходимо осознавать, что важнейшая для современного менеджера коммуникативная компетенция может быть сформирована только в процессе живого общения. Поэтому Интернет-технологии, дистанционные формы обучения не могут быть отделены от человеческого фактора.

Управленческое образование должно быть ориентировано на формирование у студентов определенного отношения к деятельности и их реального поведения. Поэтому важнейшее место в учебном процессе должно быть отведено самостоятельной работе. Необходимо предоставить студенту возможность для самостоятельного поиска, проживания и накопления социального и духовно-нравственного опыта в условиях конкретных жизненных реалий. Поддерживать позитивную активность студентов можно, предоставив им, например, выбор форм и направлений самостоятельной работы, осуществление организации мероприятий, при котором преподаватель выступает как консультант-помощник. Такой подход повышает заинтересованность в проводимых мероприятиях, сознательное, активное и ответственное к ним отношение, позволяет приобрести навыки практической организаторской деятельности.

Осуществление индивидом его целей и жизненных планов возможно лишь при соблюдении действующих в обществе социальных и нравственных норм. Формирование системы нравственных ориентаций личности в образовательных процессах происходит через положительный опыт, в том числе и исторический, а также общение, в первую очередь – с преподавателем. Поэтому эффективность образования существенно зависит от личности преподавателя. В процессе общения студенты воспринимают не столько воспитательную информацию, которую мы сообщаем им, сколько само наше поведение и отношение к самим себе, к делу или предмету, к окружающим людям и явлениям, к моральным нормам общества. Воспитание в учебном заведении должно быть личностно-ориентированным и социально-профессиональным. Следует привлекать студентов к выработке внутривузовских норм поведения, соблюдению и развитию традиций вуза, усилению его взаимодействия с социокультурной средой, гражданским обществом. Образование менеджера, формирование

ключевых общекультурных компетенций определяется не только учебным процессом, но и той организационной и культурной средой, в которой он проходит. Управление образованием – это фактор подготовки менеджера, который не должен видеть, что хорошо организованный менеджмент существует только в теориях, а в организационной среде образования нет примеров для подражания и формирования позитивных привычек делового поведения. Важнейшим принципом деятельности вуза становится конструирование единой социокультурной среды, органично синтезирующей все формы учебной и внеучебной деятельности и подчиняющей их задаче формирования и развития компетенций студентов.

Таким образом, путем грамотного построения образовательной программы, гармоничного сочетания различных методов обучения, формирования благоприятной организационно-культурной среды осуществления учебного процесса, широкого использования позитивных примеров из исторической и современной отечественной профессиональной практики можно достичь положительного эффекта в формировании необходимых специалисту-управленцу общекультурных компетенций и подготовке высокопрофессиональных ответственных этических менеджеров.

Список литературы:

1. Садченкова, Ю.П. Построение компетентностных моделей специалиста, адекватных тенденциям социально-экономического развития региона (На примере Калужской области – территории инновационного развития) [Текст] / Ю.П. Садченкова // Регионы России: Стратегии и механизмы модернизации, инновационного и технологического развития. Тр. Седьмой междунар. науч.-практ. конф. / РАН. ИНИОН. Отд. науч. сотрудничества и междунар. связей; Отв. ред. Ю.С. Пивоваров. – М., 2011. – Ч. 2. – С.454-458.

2. Коротков, Э.М. Управление качеством образования [Текст] / Э.М. Коротков. – М.: Академический проспект: Мир, 2006. – С.143.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА СТЕПЕНИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА

*Санникова И.Н., д.э.н., профессор
зав. кафедрой бухгалтерского учета, аудита и анализа;*

*Глубокова Л.Г., к.э.н., доцент
Алтайский государственный университет
Барнаул, Россия*

В настоящее время фактически осуществлен переход на уровневую систему подготовки специалистов по основным образовательным программам высших учебных заведений. Данный переход сопровождался осмыслением так называемого компетентностного подхода. Если при подготовке рабочих программ дисциплин учебных планов, разработанных по стандартам третьего

поколения, преподаватели как-то разобрались с тем, что студент должен знать, на что он должен быть способен и какими умениями должен владеть, то с измерением развития уровня компетенций не все до конца понятно. Строго говоря, данная проблема имеет отношение не только к реализации основных образовательных программ, но и к проблемам дополнительного образования по программам повышения квалификации и переподготовки кадров, когда взрослый человек сознательно, с учетом своих образовательных потребностей и имеющегося профессионального опыта, выбирает ту или иную образовательную программу, когда он идет за конкретными знаниями и рассчитывает развить у себя определенные компетенции. Бесспорно, в рамках повышения квалификации должна быть использована исключительно андрагогическая модель образования. Вовлеченность специалиста в реальную деятельность по планированию, реализации, оцениванию и коррекции процесса обучения, приоритет самостоятельной деятельности обучающихся, учет его профессионального опыта, определенная свобода при выборе параметров обучения, совместная с преподавателем и другими обучающимися деятельность способствует самоутверждению человека как самостоятельной личности, развитию креативного мышления, гуманистических ценностных ориентаций. В идеале андрагогическая модель должна накладываться на хорошо подготовленное основание – взрослые люди, специалисты должны быть готовы к сотрудничеству с преподавателем, то есть в школе и во время получения базового образования должны быть заложены основы активной позиции к обучению.

Имея значительный андрагогический опыт, мы пришли к выводу, что, во-первых, степень сформированности профессиональных компетенций, помимо преподавателя, должны оценивать сами обучающиеся, а, во-вторых, работодатели.

Так, в рамках реализации Программы подготовки управленческих кадров для отраслей народного хозяйства (Президентской программы) нами разработаны оценочные средства уровня освоения компетенций. Любая образовательная программа изначально должна иметь модель компетенций, поэтому матрица результата обучения должна содержать, прежде всего, элементы заявленной модели компетенций. Обучение в группе, какой бы малочисленной она не была, нельзя свести к развитию компетенций для каждого конкретного рабочего места, поэтому первоначально необходимо произвести оценку достигнутого уровня приобретения (развития) компетенций, исходя из общих для всех заявленных элементов модели компетенции. Оценка конкретных компетенций, индивидуальных для каждого рабочего места, должна производиться работодателем, для слушателей Президентской программы – это руководство, так называемой направляющей на обучение организации.

Таким образом, технология оценивания приобретенных (развитых) компетенций, по нашему мнению, должна базироваться на составлении двух таблиц. Таблица 1 заполняется по результатам итоговой аттестации, предусматривающей решение профессиональной задачи-ситуации слушателями, разбитыми на группы. Оценка степени достигнутого уровня компетенций

каждого слушателя производится экспертным путем всеми остальными участниками рабочей группы. Таблица 2 заполняется работодателем (руководителем направляющей на обучение организации) на основании экспертной оценки представленного проекта и уровня освоения новых компетенций на своем рабочем месте, которого достиг работник-слушатель к моменту окончания обучения. Таблица 2 предполагает, что слушатель совместно с руководителем дополнит модель компетенций индивидуальными параметрами конкретного рабочего места, то есть конкретизирует и уточнит изначально общую модель компетенций.

Таблица 1

Оценка уровня освоения компетенций слушателем Президентской программы
(экспертная оценка слушателей)

Компетенции	Уровень освоения компетенций				
	начальный	ниже среднего	средний	выше среднего	высокий
Определяет объекты управленческой деятельности и оценивает эффективность стратегических управленческих решений;					
Применяет методы для разработки управленческих решений и принимает решения в условиях динамично изменяющейся организационной среды;					
Решает на примере конкретных ситуаций (кейсов) управленческие проблемы, связанные с разработкой и определением перспектив устойчивого развития организаций;					
Определяет оптимальные методы управления рисками;					
Прогнозирует развитие финансовых и страховых ситуаций;					
Выявляет проблемы управления современной деловой организацией и предлагает пути их решения;					
Проводить мониторинг и анализ существующей среды бизнеса, в том числе и на региональном уровне.					

Использует концепцию и методы стратегического менеджмента и управления развитием организаций при решении конкретных задач;					
Разрабатывает и принимает управленческие решения, ориентированные на долгосрочную перспективу;					

Таблица 2

Оценка уровня освоения компетенций слушателем Президентской программы (экспертная оценка руководителя направляющей на обучение организации)

Компетенции	Уровень освоения компетенций				
	начальный	ниже среднего	средний	выше среднего	высокий
Компетенции из первой таблицы					
Другое (заполняется руководителем совместно со слушателем программы) Например, умеет своевременно принять комплекс эффективных стратегических решений на основе правильного применения знаний и накопленного управленческого опыта	Имеет опыт управленческой деятельности	Имеет опыт управленческой деятельности и определяет направления стратегического развития организации	Знает основные методы и модели управления стратегическим развитием организации	Определяет объекты управленческой деятельности и оценивает эффективность стратегических управленческих решений	Применяет методы для разработки управленческих решений и принимает решения в условиях динамично изменяющейся организационной среды

Важная составляющая процедуры оценивания достигнутого уровня освоения компетенций менеджера в системе дополнительного образования, по нашему мнению, это анализ возможных отклонений результатов, представленных в таблице 1 и в таблице 2. Другими словами, важно понять: насколько отличается оценка достигнутых результатов обучения слушателями и работодателями? Выявленный процент отклонений является основанием для анализа различного понимания работником (потенциальным работником) и работодателем необходимого уровня компетенций для индивидуального

рабочего места и дальнейшего профессионального развития. Для руководителей образовательных программ дополнительного профессионального образования результаты анализа должны быть использованы для корректировки образовательных программ и методов обучения с целью достижения более высокого уровня освоения компетенций слушателями.

К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ КЕЙС-СТАДИ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

*Тихомирова Ю.А., к.э.н., доцент
Алтайский филиал Российской академии народного хозяйства и
государственной службы при Президенте РФ
Барнаул, Россия*

О существующем серьезном разрыве между потребностями государства в высококвалифицированных управленческих кадрах и качеством их подготовки, которое обеспечивает высшее образование, говорят и пишут в последние годы довольно много. При этом ключевыми пунктами критики действующей системы образования в области менеджмента выступают излишний академизм и оторванность от практики. Очевидно, что преодоление указанных недостатков предполагает пересмотр самой стратегии обучения экономико-управленческим специальностям. Последняя должна быть ориентирована не просто на получение некоторых знаний, а на выработку навыков активного и эффективного поведения в реальных ситуациях. В этом отношении поистине неопенимые возможности несет в себе метод case-study (в переводе с английского языка case - случай, а case-study - это обучающий случай).

Прежде чем рассмотреть преимущества и недостатки использования метода кейс-стади в процессе подготовки менеджеров, кратко остановимся на истории возникновения и отличительных особенностях данного метода.

Кейсовый метод обучения начал применяться еще в начале XX века в области права и медицины. Ведущая роль в его распространении принадлежит Гарвардской Школе Бизнеса. Первый сборник кейсов был издан в 1921 г., а в 60-70-е г.г. Гарвардские преподаватели начали широко применять практические ситуации при изучении экономико-управленческих дисциплин.

Несмотря на довольно продолжительный период применения кейс-метода в образовательном процессе, в научной литературе до сих пор отсутствует его общепринятая трактовка. Одно из наиболее широких определений метода кейс-стади было сформулировано в 1954 году в классическом издании, посвященном описанию истории и применения метода конкретных ситуаций в уже упомянутой выше Гарвардской Школе Бизнеса:

«Это метод обучения, при котором студенты и преподаватели участвуют в непосредственном обсуждении деловых ситуаций или задач. Эти кейсы, обычно подготовленные в письменной форме и составленные исходя из опыта реальных людей, работающих в сфере предпринимательства, читаются, изучаются и обсуждаются студентами. Эти кейсы составляют основы беседы класса под руководством преподавателя. Поэтому метод кейсов включает одновременно и особый вид учебного материала, и особые способы использования этого материала в учебном процессе» [1].

Как следует из данного определения, метод кейс-стади предполагает: подготовленный в письменном виде пример кейса; самостоятельное изучение и обсуждение кейса студентами; совместное обсуждение кейса в аудитории под руководством преподавателя.

Студенты во время работы над конкретным случаем находятся в центре процесса решения определенной проблемы. Как правило, группы разбиваются на более мелкие и более активные рабочие подгруппы, состоящие из 4-6 человек. В этих малых группах изучают материалы данного случая и разрабатывают предложения для решения проблемы, которые потом обсуждаются всей группой.

Цель метода кейс-стади – научить студентов как индивидуально, так и в составе группы:

- анализировать информацию;
- сортировать ее для решения заданной задачи;
- выявлять ключевые проблемы;
- генерировать альтернативные пути решения и оценивать их;
- выбирать оптимальное решение и формировать программы действий.

Отличительными признаками кейс-метода являются:

1. Наличие модели социально-экономической системы, состояние которой рассматривается в некоторый дискретный момент времени.
2. Коллективная выработка решений.
3. Многоальтернативность решений. Обучающимся приходится иметь дело со спектром оптимальных решений.
4. Единая цель при выработке решений.
5. Наличие системы группового оценивания результата.

Накопленный за рубежом опыт использования кейс-метода доказал его особую значимость в процессе подготовки специалистов довольно ограниченного перечня профессий, к числу которых несомненно относятся современные «рыночные» профессии менеджера, маркетолога, экономиста, финансиста и др. В этих профессиях преобладает ситуационное знание и ситуативная деятельность. Поэтому при обучении бизнес-наукам и экономике от преподавателей требуется применение импровизаций в учебном процессе, максимальное приближение студентов к реальным ситуациям и принятию адекватных управленческих решений. В данном случае кейс-метод оказывается буквально незаменим. Ведь грамотно сконструированный кейс провоцирует дискуссию, привязывая студентов к реальным фактам; дает возможность смоделировать реальную проблему, с которой в дальнейшем придется

столкнуться на практике; наконец, позволяет увидеть неоднозначность решения проблем в реальной жизни. В итоге case-study метод обучения придает носителям указанных профессий некоторую динамичность, способность действовать результативно в нестандартных ситуациях.

В настоящее время активные методы обучения, в том числе метод case-study достаточно широко применяются при подготовке управленческих и экономических кадров в ряде ведущих вузов России. Использование метода case-study позволяет повысить познавательный интерес студентов к изучаемым дисциплинам. Кроме того, кейсы развивают аналитические, исследовательские, коммуникативные навыки, вырабатывают умения анализировать ситуацию, оценивать альтернативы, выбирать оптимальный вариант, планировать стратегию и принимать управленческие решения. В связи с этим отметим, что указанные навыки являются сегодня основой для формирований у студентов профессиональных компетенций. Так, в федеральном государственном образовательном стандарте высшего профессионального образования по направлению подготовки Менеджмент (квалификация (степень) «бакалавр») прямо подчеркивается: «Реализация компетентного подхода должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий». В числе последних в стандарте называются деловые и ролевые игры, которые являются принципиально родственными кейс-методу обучения, а также разбор конкретных ситуаций (собственно сам кейс-метод).

Вместе с тем, было бы серьезной методической ошибкой стремиться построить весь курс обучения исключительно на основе рассмотрения конкретных ситуаций. Искусство обучения в современных условиях предполагает использование различных методов и технологий. Последнее утверждение, в частности, означает, что кейс-метод должен использоваться в органическом единстве с другими методами обучения, в том числе и с традиционными. Ведь именно традиционное обучение закладывает в студентов обязательное, нормативное знание. Ситуационное же обучение учит поиску и использованию знания в условиях динамичной ситуации, развивая гибкость, диалектичность мышления. Злоупотребление ситуативным обучением может привести к тому, что все знание будущего специалиста сведется к знанию множества ситуаций, без какого либо методологического принципа или системы. Поэтому обсуждению кейса должен предшествовать процесс получения и закрепления необходимых теоретических знаний по проблемам, которые в нем присутствуют. Метод кейс-стади в этом случае предстает как процесс проверки теории, синтеза теории с практикой.

Несмотря на очевидные преимущества, которые демонстрирует метод кейс-стади, существует целый ряд недостатков и проблем, сдерживающих широкое использование данного метода в образовательном процессе. В частности, кейсовый метод требует подготовленности студентов, наличие у них навыков самостоятельной работы.

Важной проблемой служит также отсутствие в достаточном количестве специальной литературы о кейс-методе обучения, методики составления кейсов, а также каталога рекомендуемых для обучения кейсов. Кроме того, сдерживающим фактором выступает отсутствие у преподавателей опыта проведения занятий на основе кейс-метода и что немаловажно - стимулов разработки кейсов.

Действительно, в большинстве российских вузов не практикуется поощрение за написание кейса и не выплачивается гонорар за его разработку. В то же время преподавателей, знающих о методе case-study и обучавшихся в западных бизнес-школах или участвовавших в специальных семинарах и тренингах по изучению данной методики, не так уж много. Чтобы написать кейс, необходимо, в первую очередь, знать изнутри организацию, предприятие. Однако здесь авторы кейсов могут столкнуться с еще одной серьезной проблемой – закрытостью отечественного бизнеса. Конструированию кейсов существенно мешает нежелание руководителей и собственников предприятий в ряде случаев предоставлять фактический материал для их написания. В результате авторам кейсов приходится изменять в кейсе конкретные данные, качественные показатели, цифры, взятые из документов компании, предоставившей о себе информацию. Это, в свою очередь, может привести к тому, что нередко кейсом называют то, что на самом деле им не является, а представляет собой некоторую умозрительную модель предприятия.

Устранение имеющихся препятствий использования и активное внедрение в систему обучения кейс-метода позволит существенно поднять уровень подготовки управленческих кадров и привести его в соответствие с современными международными требованиями, отвечающими потребностям мирового рынка.

Список литературы

1. Багиев, Г.Л. Руководство к практическим занятиям по маркетингу с использованием кейс-метода / Г.Л.Багиев, В.Н.Наумов// [Электр. ресурс]. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m21/>.

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ

*Толымгожинова М.К., к.э.н.
декан финансово – экономического факультета
Семипалатинский государственный университет им. Шакарима
Семей, Республика Казахстан*

Современная система образования, внедрение инновационных форм и методов обучения предъявляют все более высокие требования к личности и профессиональной компетентности педагогических работников.

Высшее образование играет важную роль в обеспечении профессиональной подготовки компетентных и конкурентоспособных специалистов для всех отраслей экономики республики в интеграции с наукой и производством.

В настоящее время функционируют 148 вузов (9 национальных, 2 международных, 32 государственных, 12 негражданских, 93 частных, в том числе 16 акционированных), в которых обучаются свыше 595 тыс. человек.

Тем не менее, большинство работодателей не удовлетворены качеством подготовки специалистов, выпускаемых вузами. Образовательные программы не всегда отвечают ожиданиям работодателей и не соответствуют потребностям экономики.

Имеют место негативные тенденции в кадровом обеспечении вузов: отсутствует системное воспроизводство профессорско-преподавательского состава, широко практикуется работа по совместительству.

Материально-технические ресурсы вузов Казахстана обновляются недостаточными темпами. Вузами не выдерживается установленная норма обновления библиотечного фонда как по гуманитарным, так и по техническим специальностям. По многим дисциплинам учебники не разрабатываются или издаются малыми тиражами. Информационные ресурсы вузов не объединены, библиотечный фонд носит разрозненный характер. Недостаточно действующих механизмов государственной поддержки финансирования образовательных услуг.

Интеграция образования, науки и производства, развитие послевузовского образования на основе современных достижений науки и техники являются одними из приоритетных направлений развития экономики.

Слабая связь образования, науки, и производства обусловлена:
межведомственными барьерами между вузами и научными организациями;
недостаточным финансированием вузовской науки;
чрезмерным администрированием образовательного процесса;
отсутствием экономических стимулов у частного сектора осуществлять инвестиции в образование, науку и инновационную деятельность.

В Казахстане не развиты институциональные формы поддержки инновационных структур, выполняющих разработки и обеспечивающих доведение результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ до их практической реализации. В Казахстане удельный вес научных разработок остается ниже уровня, принятого в развитых странах, более чем в десять раз.

В условиях рынка получение работодателем прибыли в первую очередь зависит от таланта, умения и подготовленности менеджеров и персонала предприятия. Успешное экономическое развитие страны также обеспечивается в первую очередь наличием высококвалифицированного управленческого звена предприятий и организаций.

Общество в целом заинтересовано и должно оказывать поддержку образованию на всех уровнях, ввиду его огромной роли в содействии

устойчивому экономическому, социальному и культурному развитию Республики.

Состояние бизнес - образования в Казахстане характеризуется сегодня ориентацией на западно-европейские стандарты. Но менталитет наших ВУЗов таков, что введение инноваций в ВУЗовское и послевузовское образование идет гораздо медленнее, чем растут требования фирм и предприятий к качеству подготовки бизнес-кадров.

Разрабатываются новые бизнес-программы, внедряются передовые методы преподавания, идет поиск эффективного сотрудничества образования и бизнеса, разрабатываются правила и процедуры пробной аккредитации бизнес-школ.

Развитый западный бизнес пожинает плоды разработок в области менеджмента. Управленческие технологии из приоритетных знаний, доступных только элитным менеджерам, превратились в стандартный набор инструментов для управленца любого ранга и получили глобальное распространение.

В условиях глобализации экономики все изменения в любом бизнесе происходят ускоренно. В условиях "бизнеса без границ" конкурентное преимущество удерживать долго никому не удастся. Инновации в бизнесе теперь должны следовать одна за другой - только так компания может находиться в первых рядах своей отрасли. И определяющим в реализации этой задачи становится, как ни странно, не технология, не организация, не маркетинг, не стратегия и т.д. а человек!

Успех в бизнесе сегодня определяется не объемом знаний, а овладением независимым от стереотипов и шаблонов мыслительным процессом, способностью рисковать и правильно определять приоритеты. Будущий руководитель обязан постоянно работать над приобретением и использованием навыков лидерства, целеустремленным повышением личной эффективности, вплоть до соблюдения требований здорового образа жизни, иначе не выдержать огромные нагрузки! Также важно понимание закономерностей человеческих отношений, умение мотивировать не только своих коллег и подчиненных, но и партнеров, оппонентов и клиентов.

Сегодня уже очевидно, что все зависит от человека, его лидерских способностей и творческих возможностей. Таким образом, человеческий фактор выходит на первый план.

Причем важно, чтобы будущий руководитель (бизнесмен) не только обладал перечисленными качествами, но и умел эффективно их продемонстрировать, убедить других в своей исключительности. Как известно, американцы любят повторять, что Америку Америкой сделали два специалиста: менеджер и адвокат.

Действительно, можно привести многочисленные примеры из нашей реальной жизни, когда группа людей обладая идеей, средствами, квалификацией, тем не менее не могут проявить высокопроизводительную экономическую активность - им не хватает лидера, способного проанализировать ситуацию,

найти нестандартное решение, организовать производство и выгодно продавать результаты коллективного труда.

Главная задача бизнес - образования сегодня - это обеспечить подготовку отечественных менеджеров, обладающих лидерскими задатками! Как программа - минимум - ВУЗ должен дать старшекурсникам толчок для развития лидерских способностей.

Собственники предприятий и работодатели, да и государственные структуры Республики давно ждут таких менеджеров. Специалисты с подобными характеристиками представляют большую ценность. За подготовку высококвалифицированных менеджеров ВУЗы могли бы получать большие деньги! Ведь у таких менеджеров личные цели тесно связаны с профессиональными целями, и личные успехи позитивно отражаются на развитии компании.

Успешное решение задач формирования и государственного регулирования кадрового потенциала, обеспечение адекватности его структуры тенденциям социально-экономического развития страны основывается на следующих необходимых условиях:

- принятие комплекса правовых актов, призванных обозначить концептуальные направления, принципы и средства работы с персоналом, необходимость государственного контроля за реализацией кадровой политики;

- эффективная система профессионального образования, включающая государственные и негосударственные учебные заведения и образовательные центры, обеспечивающие непрерывность подготовки, переподготовки и повышения квалификации как с отрывом, так и без отрыва от производства;

- создание инфраструктуры государственной кадровой политики: рекрутинговых и информационных агентств, центров оценки персонала и служб занятости, гарантирующих соответствие структуры профессионального образования потребностям территорий и региональных рынков труда;

- эффективные механизмы регулирования рынка труда, гарантирующие равные права при найме на работу и увольнении по установленным юридическим основаниям, исключая дискриминацию граждан, предусматривающие экономическую заинтересованность работодателя в высоких профессиональных качествах персонала.

Качественные и количественные характеристики кадрового потенциала страны должны стать объектом анализа и государственного регулирования с учетом общественных потребностей. Результативность этих механизмов определяется повышением уровня политической, правовой и организационной культуры субъектов кадровой политики, их ответственности перед будущими поколениями.

Из существующих сегодня отдельных фрагментов требуется создать систему инвестирования подготовки менеджеров, сосредоточиться на формировании системы государственного, регионального и муниципального мониторинга управленческой деятельности.

Необходимо вложить существенные государственные и негосударственные средства, чтобы создать информационную сеть между управленческими командами на разных уровнях – государственном, региональном и муниципальном, а также между командами, работающими в фирмах и организациях различных форм собственности.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Толымгожинова М.К., к.э.н.

декан финансово – экономического факультета

Баядилова Б.М., магистр экономики, ст. преподаватель

Семипалатинский государственный университет им. Шакарима

Семей, Республика Казахстан

В условиях рыночных отношений туризм является одной из самых динамичных отраслей экономики. Высокие темпы его развития, большие объемы валютных поступлений активно влияют на различные сектора экономики, что способствует формированию собственной туристской индустрии. В Республике Казахстан туризм на современном этапе находится на стадии бурного роста. Ежегодно увеличивается количество туристских фирм и число занятых в туризме.

Несмотря на общую положительную тенденцию развития, туризм Казахстана сталкивается и с определенными проблемами.

Во всем мире подготовке кадров для туристского бизнеса уделяется значительное внимание. Обеспечение качества туристских услуг напрямую связано с профессионализмом специалистов, оказывающих эти услуги, знанием туристских ресурсов и их качеством. А значит, что от знаний и умений менеджера, который предлагает данную услугу зависит приобретет ли ее потребитель или нет.

Мировые центры подготовки кадров для туристской отрасли были основаны в начале двадцатого века. Больше всего учебных заведений, готовящих персонал для сферы туризма, в Великобритании - 37, Испании и Италии - по 28, Франции - 22; на американском континенте выделяются Канада - 25, США - 22 и Чили - 12, а в азиатско-тихоокеанском регионе - Австралия - 16, Китай - 6, Филиппины - 5 и Япония - 4.

Мировой опыт развития туристской индустрии свидетельствует о том, что профессиональное образование сотрудников - это обязательное условие успешной работы предприятия. Сфера туризма в Республике Казахстан имеет тенденцию к увеличению числа обучающихся и соответственно выпускников. Данный фактор положительно сказывается на развитии туризма РК.

Оптимальная модель подготовки студентов по специальности "Туризм" должна быть построена в соответствии с моделью деятельности менеджера современной туристской фирмы. Именно поэтому все действующие

специализации в сфере туристского образования должны соответствовать основным направлениям современного туризма в Казахстане.

После выделения туризма как одного из приоритетных кластеров развития экономики Казахстана был значительно увеличен государственный заказ на подготовку кадров для данной сферы. Потребности сферы туризма в новых условиях в значительной мере сосредоточены на необходимости адекватного кадрового обеспечения всех направлений развития, видов и форм туризма. Основное противоречие здесь заключается в многопрофильном характере туристской деятельности, которая, с одной стороны, нуждается в кадрах различных профессий, специальностей, квалификаций, а с другой - в принципиально новых технологиях обслуживания туристов и экскурсантов, потребности в которых возникают по мере развития смежных отраслей народнохозяйственного комплекса и формирования специалистов по смежным видам профессиональной деятельности.

Подготовка специалистов для туризма в разных странах ведется по-разному и отражает влияние конкретных исторических, политических, социально-экономических и других факторов. В реалиях развития туризма в Казахстане целесообразно применить кадровую схему, включающую две системы подготовки:

- специализированная профессиональная подготовка для предприятий, непосредственно принимающих участие в производстве туристского продукта;
- подготовка специалистов массовых профессий для смежных отраслей национальной экономики.

Для решения этой задачи необходимы совместные усилия всех заинтересованных сторон:

- государственных органов управления;
- вузов, занимающихся подготовкой кадров для туристской индустрии;
- предприятий, работающих в туризме;
- специалистов по психологии и педагогике;
- сотрудников научно-исследовательских институтов, изучающих профессиональное становление личности.

В целях форсированного развития качества подготовки кадров в туристской отрасли нашей республики необходимо внедрить в процесс подготовки кадров принципы непрерывного образования. Непрерывное образование в сфере подготовки туристских кадров включает в себя несколько образовательных уровней.

Принципы многоуровневого и непрерывного образования конкретизируют программы стационарного и последипломного обучения: школа - лицей - колледж - ВУЗ - переподготовка, повышение квалификации, приобретение второй специальности, отечественная и зарубежная стажировки и работа по найму, в частности, за границей.

Становление и дальнейшее развитие туристской системы непрерывного обучения закономерно требуют объединения усилий и координации, а в отдельных случаях - непосредственной кооперации существующих организаций,

учебных центров, высших учебных заведений, институтов повышения квалификации как главных учебно-методических центров, сети курсов по подготовке и переподготовке организаторов и функционеров, школ, семинаров, учебных групп.

В ходе развития происходит отраслевая интеграция всех видов туристской деятельности между собой, а также с другими видами экономической деятельности (межотраслевая интеграция). Эти взаимодополняющие процессы находят отражение в содержании профессионального туристского образования, поскольку приводят к изменению характера и содержания труда, профессионально-квалификационной структуры туризма.

Интеграция как ведущая тенденция требует перехода от узкопрофильных профессиональных учебных заведений к многопрофильным, в идеале - к образовательным комплексам, гарантирующим целостность и последовательность профессионального образования в условиях его вариативности. С одной стороны, это превращение образования в сложную специализированную систему, имеющую свои собственные закономерности функционирования и развития; а также универсализация образования, вызванная потребностями личности в постоянном обновлении знаний в условиях возрастающего динамизма общественной жизни.

Современное состояние развития системы подготовки кадров для сферы туризма в Казахстане не позволяет в полной мере обеспечить в будущем отрасль необходимой рабочей силой соответствующей квалификации. Необходимо именно на современном этапе развития туризма, когда он развивается уверенными темпами уделить особое внимание подготовке высококвалифицированных кадров.

Быстрые темпы развития мировой экономики и требования повышения эффективности учебно-методической базы туристского образования выдвигают также проблему обеспечения опережающих темпов и углубления содержания квалификационной структуры кадрового потенциала. Это требует от системы подготовки и повышения квалификации кадров реализации таких функций:

- определение несоответствия между фактической квалификацией кадров и квалификационными требованиями эффективного и качественного осуществления деятельности на каждом рабочем месте, стимулирование каждого исполнителя к поиску путей устранения этого несоответствия;
- отбора кадров для повышения квалификации в тех формах обучения, которые обеспечивают профессиональную пригодность и перспективность;
- обеспечение экономической заинтересованности организаций в своевременной подготовке и переподготовке кадров;
- создание необходимых организационных условий для эффективной согласованности действий всех сторон, которые принимают участие в процессе повышения квалификации.

На современном этапе развития туризма в Казахстане существует потребность в разработке модели универсального специалиста в сфере туризма.

Несомненным поводом введения инновационного подхода в решение данной проблемы послужит тот факт, что во всем мире в подготовке кадров для туристической индустрии приоритетное внимание уделяется дисциплинам, связанным с психологией общения, психологией влияния, менеджментом и экономикой туристских организаций, а также методикам разрешения конфликтов.

В ситуации, когда туризм все более принимает рыночные формы функционирования, на рынке труда требуются профессионалы, владеющие специфическими технологиями и программными продуктами, знающие основы продвижения туристских услуг, коммуникативно-психологические особенности общения с клиентами и т. д. Анализ опыта современных педагогов-новаторов показывает, что наиболее эффективным направлением повышения качества любого образовательно-воспитательного процесса является создание таких психолого-педагогических условий, в которых обучающийся сможет занять активную личностную позицию и полной мерой раскрыться не только как объект воспитания, но и как субъект, способный к творческому самоусовершенствованию.

Внедрение в учебный процесс инновационных форм обучения содействует тому, что для решения учебных задач студенты сами начинают использовать наряду с традиционными нетрадиционные формы обучения. Тем самым они становятся не объектами, а субъектами коммуникативного общения с преподавателем. Результаты учебной деятельности находятся в прямой зависимости от соотношения уровней теоретической и практической подготовки.

Ставя перед собой задачи повышения качества туристского образования, нужно учитывать тенденции развития мирового туризма, опыт передовых зарубежных стран в учебно-образовательном процессе, который пребывает в состоянии постоянного поиска путей совершенствования туристского образования.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Тюлюш Ч.О.

*Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Институт экономики и управления
Абакан, Республика Хакасия, Россия*

Последние годы характеризуются резким повышением активности исследований в области управления системой высшего образования. Востребованность таких исследований диктуется необходимостью принимать взвешенные решения в процессе реформирования высшего образования и сложностью определения оптимальных экономических и образовательных стратегий достижения конкурентоспособности.

По мнению сотрудников Института развития образования НИУ ВШЭ, в настоящее время наиболее успешными в плане обеспечения инновационного характера развития образовательной деятельности становятся такие учебные заведения, в которых одновременно реализуются три типа процессов: разработка образовательных технологий, обеспечивающих интеграцию проектных и исследовательских задач в учебный процесс; разработка проектов, связанных с развитием различных технологий, секторов и отраслей экономики; проведение исследований как фундаментального, так и прикладного характера.[1] Как доказывает в своем исследовании Кочетков Г.Б., анализируя организацию науки в мировых университетах, все виды финансирования в университетах подчинены реализации их главной функции – распространению знаний в обществе. [2] В своем исследовании Щучинов О.С., Ладыжец Н.С. определяют, что важнейшим залогом конкурентоспособности современного университета и его успешной интеграции в современную, основанную на знаниях экономику, является реализация стратегий управления его научной деятельностью. [3]

Целью настоящего исследования является эмпирическая оценка динамики количественно измеряемых результатов научной деятельности высших учебных заведений от динамики финансирования научной деятельности.

Для целей настоящего исследования был разработан ряд показателей приращения знаний, объединенных в две категории: показатели приращения явных знаний и показатели приращения неявных знаний, как показано на табл. 1. В основу этого деления был положен признак формализации знания.

Таблица 1.Разделение показателей приращения знаний в университете

Явные показатели	Неявные показатели
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Количество опубликованных статей в журналах ВАК преподавателями ➤ Количество разработанных новых курсов ➤ Количество подготовленной и изданной учебно-методической литературы ➤ Количество изданных монографий ➤ Количество защитившихся аспирантов и соискателей 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Количество аспирантов и соискателей ➤ Количество опубликованных статей в журналах ВАК аспирантами и соискателями ➤ Количество призовых мест студентов в выездных научных конкурсах ➤ Участие студентов в выездных научных конференциях

В основу исследования положена следующая гипотеза: рост транзакционных издержек приводит к росту показателей приращения знаний.

Эмпирическое исследование, посвященное оценке объемов финансирования и издержек приращения знаний в академическом секторе, производилось на базе типичного регионального университета Сибирского федерального округа – ФГБОУ ВПО «Хакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова».

При анализе результативности университетской науки и влиянию на нее различных видов финансирования, авторы считают необходимым различать результаты полученные студентами и преподавателями.

Преподавательская результативность

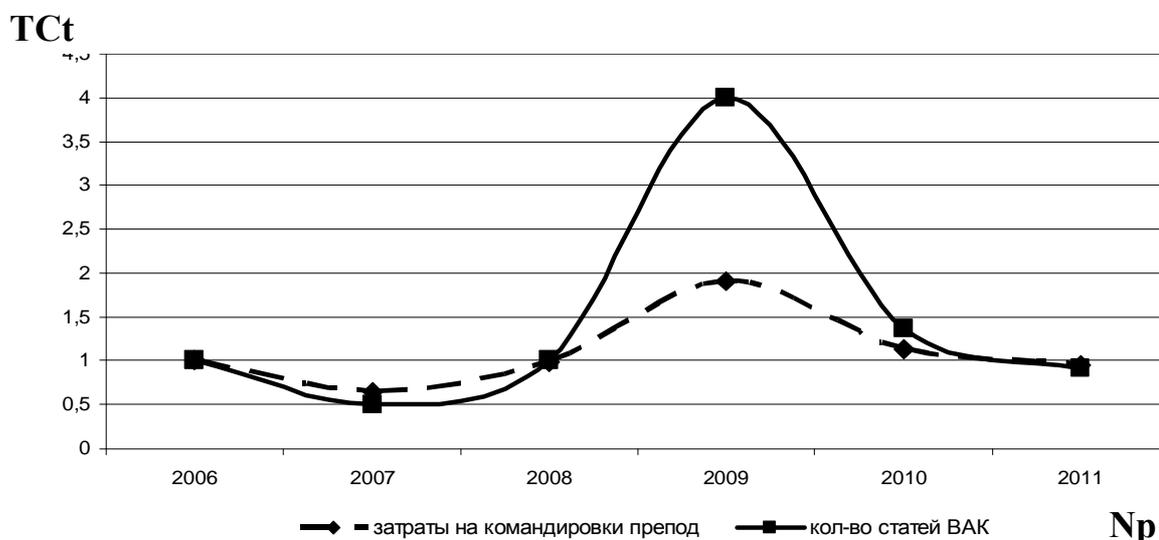


Рисунок 1. Динамика транзакционных издержек на командировки TCt и соответствующая динамика статей в ведущих научных журналах Nr

Из анализа рис.1 авторы делают вывод о наличии прямой корреляции между динамикой транзакционных издержек на командировки и публикационной активностью в разрезе статей журналов ВАК преподавателей университетов.

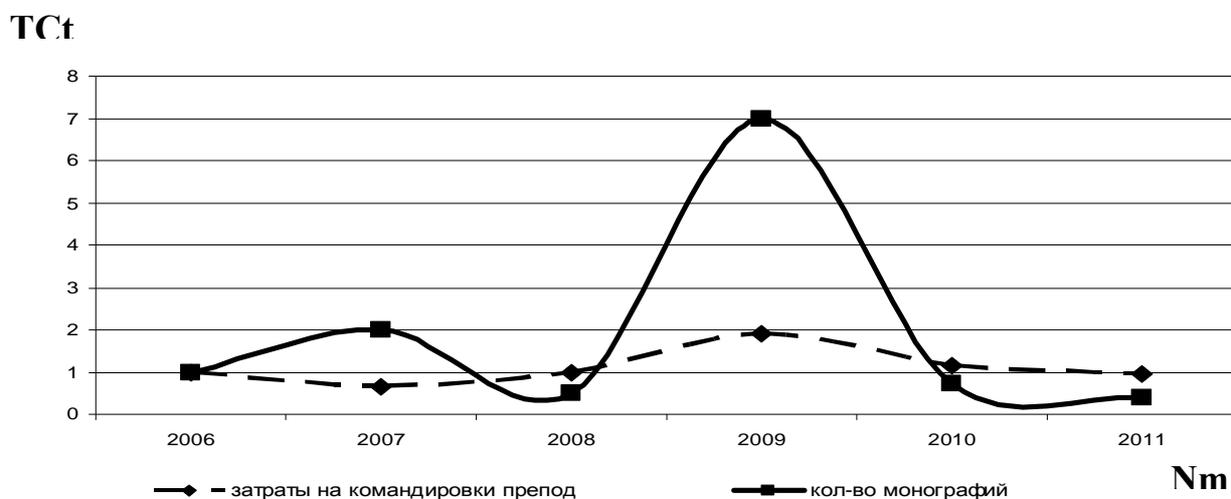
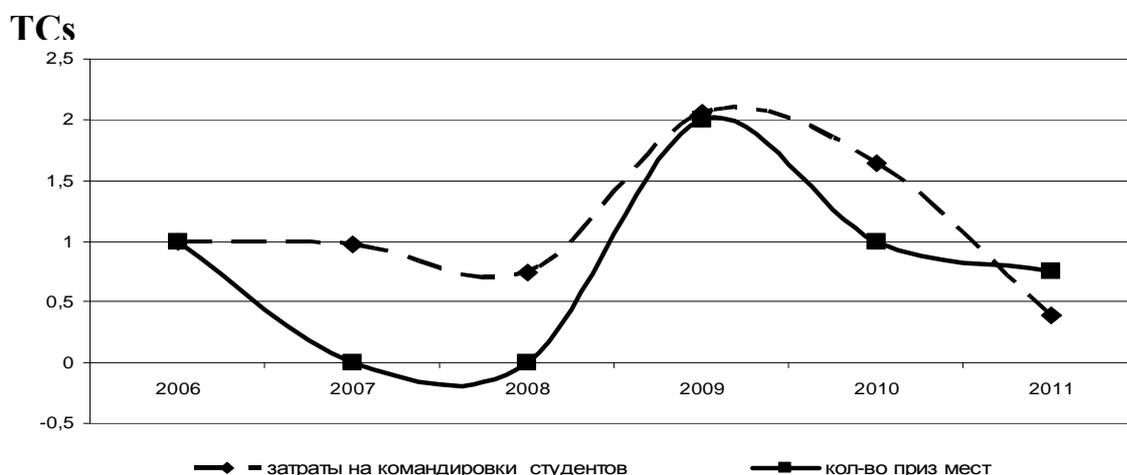


Рисунок 2. Динамика транзакционных издержек на командировки TCt и результативностью опубликования монографий Nm

Из анализа рис.2 авторы делают вывод о наличии прямой корреляции между динамикой транзакционных издержек на командировки и количеством монографий подготовленных преподавателями университетов.

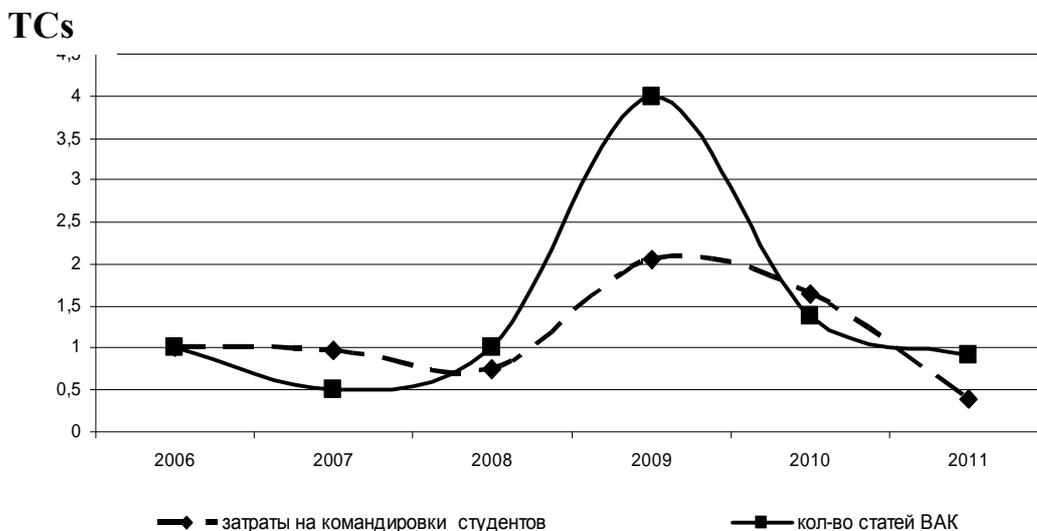
Студенческая результативность



Nv

Рисунок 3. Динамика транзакционных издержек на командировки студентов TCs и их победы на олимпиадах Nv

Из анализа рис.3 авторы делают вывод о наличии прямой корреляции между динамикой транзакционных издержек на командировки студентов и результативностью генерации неявных знаний в виде успешных докладов на конференциях студентами.



Nps

Рисунок 4. Динамика транзакционных издержек на командировки студентов TCs и опубликования статей в ведущих научных журналах Nps

Из анализа рис.4 авторы делают вывод о наличии прямой корреляции между динамикой транзакционных издержек на командировки студентов и публикационной активностью преподавателей университетов в разрезе статей журналов ВАК.

Оценка объемов финансирования и издержек приращения знаний университета проводилась в динамике за шесть лет (за 2006 – 2011 гг.). Целью эмпирического анализа было выявить статистическую взаимосвязь (если она имеется) между показателями и транзакционными издержками приращения знаний университетов. В качестве основной наиболее общей гипотезы было

выдвинуто предположение о том, что рост издержек напрямую влияет на показатели приращения знаний университета.

Из анализа таблицы 2 следует, что авторская гипотеза о влиянии роста издержек на показатели приращения знаний университета подтвердилась частично. Наибольшее влияние на результаты научной деятельности оказывают такие виды транзакций как затраты на командировки преподавателей и объем поступлений от аспирантов. Объем финансирования НИР, как не странно, не оказывает влияние на результаты научной деятельности (исключение – публикации в журналах из перечня ВАК).

Таблица 2. Значения корреляций между финансированием, издержками на генерацию знаний и результативностью научной деятельности в университете.

	кол-во студентов на олимпиадах	кол-во призов мест	статьи ВАК	кол-во УМЛ	кол-во монографий
объем поступлений от аспирантов	0,86	0,94	0,59	0,71	0,79
затраты на командировки студентов	0,78	0,62	0,71	0,28	0,71
поступления от НИР	-0,13	0,22	0,59	-0,13	-0,23
затраты на командировки преподавателей	0,66	0,73	0,98	0,46	0,59

Проведенное исследование с целью эмпирической оценки динамики зависимостей количественно измеряемых результатов деятельности университетов от объемов финансирования отдельных видов деятельности позволило получить следующие теоретические и практические результаты. Во-первых, из анализа полученных авторами результатов следует, что для повышения результативности научной деятельности в университетском секторе науки в первую очередь необходимо увеличивать финансирование издержек на командировки преподавателей и студентов на участие в научных мероприятиях. Во-вторых, выявлена прямая корреляция между динамикой финансирования и издержек генерации знаний и результативностью научной деятельности. Увеличение транзакционных издержек обеспечивает увеличение результатов научной деятельности в секторе университетской науки.

Список литературы:

1. Абанкина, И.В., Абанкина, Т.В., Николаенко, Е.А., Сероштан, Э.С., Филатова, Л.М. Моделирование экономического поведения вузов в условиях реформ [Текст] / И.В. Абанкина, Т.В. Абанкина, Е.А. Николаенко, Э.С. Сероштан, Л.М. Филатова. // Ректор вуза. - 2011. - № 6
2. Кочетков, Г.Б. Мировой опыт организации науки (на примере США) [Текст] / Г.Б. Кочетков // Проблемы прогнозирования. - 2006. - № 4. - С. 145-161.

3. Щучинов, О.С., Ладыжец, Н.С. Современные концептуальные подходы к проблеме повышения эффективности управления наукой в западных университетах [Текст] / О.С. Щучинов, Н.С. Ладыжец // Вестник Удмуртского университета. - 2008. - № 3-1. - С. 3-12.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ В РЕСПЕБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Шарипова Д.Б., Байдаирова К.Б., Муртазина Л.
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет
Семей, Республика Казахстан*

Успешная реализация государственной программы развития образования РК на 2011-2020 годы и в целом успешная модернизация образования в Республике всецело зависит от готовности к изменениям управленческих и педагогических кадров.

Готовность к изменениям - это главный показатель модели современного педагога и руководителя, главное качество педагога и руководителя новой формации.

Постепенно складывающаяся система непрерывного образования в Республике включает в себя подсистемы воспитания и обучения, подготовки, переподготовки, повышения квалификации и аттестации педагогических и управленческих кадров.

Цель воспитания и обучения - развитие личности и функциональной грамотности - способности применять усвоенные знания в реальных учебных и жизненных ситуациях.

Цель и результат профессиональной подготовки - определенный тип самостоятельного человека, квалифицированный профессионал, подготовленный к включению в стабильную производственную среду. В отношении педагога - формирование профессиональной компетентности педагога, то есть владение педагогом необходимой суммой знаний, умений и навыков, определяющих сформированность его педагогической деятельности, педагогического общения и личности как носителя определенных ценностей, идеалов и педагогического сознания.

Цель повышения квалификации - использование педагогом знания как средства решения актуальных проблем и задач образования. Поэтому главной функцией этой системы становится развитие социокультурного и интеллектуального потенциала личности педагога, способной не только применять новые педагогические знания и технологии, но и разрабатывать их. Т.е. педагог и руководитель новой формации, это педагог и руководитель не только умеющий решать задачи определенного уровня сложности, но и способный увидеть и понять тенденции развития мышления и деятельности, а затем внести рефлексивные изменения в собственную профессиональную деятельность в контексте этих тенденций.

В этом заключается специфика системы повышения квалификации - она находится на пересечении двух сфер: развивающейся педагогической и управленческой деятельности и наук, исследующих и устанавливающих закономерности развития общественных систем, обеспечивающих непрерывность образования.

Такое положение устанавливает новое соотношение повышения квалификации, образовательной практики и науки.

Традиционно наука добывает новые знания, а педагог превращает их в учебный материал и передает обучающемуся. В такой системе содержание обучения отражает прошлые социально-педагогические явления, не связанные с ситуациями современной развивающейся практики. Если в школьном и вузовском образовании такая традиция может быть в той или иной мере оправдана, то в системе повышения квалификации она приводит к негативным последствиям. Это обстоятельство требует, чтобы система повышения квалификации брала на себя часть функций науки по добыванию новых знаний, формированию новых целей, ценностей и способов профессиональной педагогической и управленческой деятельности.

Такое положение системы повышения квалификации предъявляет особые требования к ее организации, структуре, содержанию и технологиям обучения. И в этом плане повышение квалификации педагогических и управленческих кадров является наиболее гибкой и бурно развивающейся подсистемой непрерывного образования Республики.

Предшествующая практика институтов усовершенствования учителей в основном сводилась к необходимости совершенствования специалиста в конкретном направлении, к профессиональному росту и углублению специализации. Она скорее представляла собой закрепление (усовершенствование) квалификации за счет углубления уже имеющихся знаний в решении профессиональных задач. Само "повышение квалификации" осуществлялось в наиболее доступных формах за счет передачи суммы знаний. Сейчас в институтах повышения квалификации Республики, создаются и апробируются модели повышения квалификации, ведущим принципом которых является принцип личностного развития взрослых людей. В таких моделях педагоги и руководители образования учатся технологии процесса, механизму действия и мышления. Ими приобретаются способности действовать, строить знания о действии, создавать проекты действий, использовать интеллектуальные средства самоорганизации деятельности. Ведущей формой при этом выступает моделирование/проектирование индивидуальной деятельности и деятельности организаций образования.

Переход от целей усовершенствования традиционной практики образования к целям качественного ее изменения, от разовых воздействий на практику - к устойчивому и постоянному взаимодействию с ней, от удовлетворения отдельных потребностей практики - к системному обеспечению целостных ее участков потребовал создания новой системы методической работы с педагогами и руководителями образования.

Новая система интегрирует уровни методической работы областного института повышения квалификации, методических кабинетов районных/городских отделов образования и методических объединений/кафедр организаций образования. А наиболее распространённой формой горизонтальной интеграции становится сетевая организация методической работы и повышения квалификации. Содержание методической работы, ориентированной на результат направлено, на выявление образовательных потребностей работников образования, организаций образования, системы образования региона и их уровневое удовлетворение.

Так, на уровне ИПК приоритетными становятся следующие функции: научное проектирование нового содержания и инновационных педагогических технологий, научно-методическое обеспечение экспериментальной деятельности организаций образования, разработка критериев экспертизы инновационного опыта, внедрение инновационных моделей в массовую практику, методологическое обеспечение управленческой и педагогической деятельности, создание учебных площадок для развития деятельности и мышления педагога и руководителя.

Объектом деятельности методических кабинетов являются методические, творческие объединения педагогов организаций образования. Их работа организуется в форме групповых занятий по анализу и моделированию педагогической деятельности, разработке механизма внедрения в массовую практику.

Основным в деятельности методических объединений/кафедр становится развитие содержания учебных предметов и педагогических технологий. Результатом здесь являются коллективные проекты-разработки, которые проходят практическую проверку, обобщаются и используются на практике. Главной целью творческих объединений педагогов является разработка технологий перевода обучаемых в режим саморазвития.

Таким образом, уже многое сделано для того, чтобы система повышения квалификации стала центром инновационного движения. Накапливается значительный опыт социального проектирования, сопровождающийся приобщением его участников к научным и методическим знаниям, формирующий способности к исследованию и проектированию процессов развития личности и организаций.

Развитие этих направлений деятельности, на наш взгляд, будет способствовать превращению системы повышения квалификации в центр развития образования. Новые технологии обучения взрослых, используемые в ИПК, и наметившиеся тенденции к упрочению корпоративных и кооперативных связей с вузами области в перспективе будут способствовать организации региональной сети повышения квалификации.

Наш опыт показывает, что такая система может снять ряд проблем, а именно: дублирование, нерациональное распределение ресурсов, слабое влияние на результаты образовательной практики, медленное распространение инноваций и др.

По существу система повышения квалификации Республики выходит на новую парадигму (методологию, логику, образец) деятельности - научно-методическое и кадровое сопровождение развития образования через научно-методическое и кадровое обеспечение развивающего компонента образования. Парадигма, которая включает в себя прежде всего:

- мониторинг развивающего компонента образования: образовательной среды и развития обучающихся;
- проектирование развития образования: программ и концепций развития образования, образовательной среды, индивидуального образовательного маршрута обучающегося, ...
- экспертизу развивающего компонента образования: образовательных программ, учебников, программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации, образовательной среды (в том числе игр и игрушек), региональных программ развития образования инновационных проектов, коррекционно-развивающих программ, индивидуального маршрута обучающегося и аттестация работников образования.
- разработку механизма внедрения развивающего компонента образования в массовую практику.

Таким образом, «де-факто» мы становимся институтами развития образования в регионах. Но чтобы стать ими «де-юре» мы должны отказаться от монополии на повышение квалификации.

Современная система повышения квалификации помимо областных институтов повышения квалификации, методических кабинетов и методических объединений видимо должна включать в себя организации высшего и дополнительного профессионального образования, имеющие лицензии, разрешающие повышение квалификации. Такая система будет способствовать созданию рынка услуг повышения квалификации и обеспечит работникам образования возможности выбора программ и организаций повышения квалификации. И только в такой системе повышения квалификации возможна реализация ваучерной системы финансирования.

Но в этом варианте модернизации системы повышения квалификации есть и свои риски: разрушение системы повышения квалификации; невозможность спланировать бюджет учреждения, что приведет к финансовым проблемам; и, как следствие, к оттоку высококвалифицированных профессорско-преподавательских кадров из системы повышения квалификации.

Но бояться этого не стоит, так как международный опыт модернизации системы повышения квалификации в этом направлении показал обратное. Компенсировать эти риски возможно через регулирование рынка образовательных услуг повышения квалификации.

Каким образом? Управления образования областей и региональные институты развития образования в контексте новой модели повышения квалификации и методической работы способны и могут взять на себя функции экспертной оценки спроса педагогов и предложений организаций повышения квалификации (вузов, центров развития образования, центров

профессионального обучения, институтов повышения квалификации и других). Экспертизы и утверждения их программ повышения квалификации, а так же оценки уровня удовлетворённости потребностей потребителей и их достижений.

Функции несколько объёмные, настолько и сложные. Но реализация их будет качественной и способствовать удовлетворению образовательных потребностей работников образования, организаций образования и систем образования, если преобразовать методические служб отделов образования районов и городов в ресурсные центры институтов развития регионального образования.

Важнейшей функцией подобных ресурсных центров, которую не реализовали и не реализуют методические кабинеты, является функция организатора повышения квалификации и переподготовки работников образования района/города, в рамках которой он выступает посредником между организациями образования, с одной стороны, и организациями повышения квалификации, с другой.

В целом же для того чтобы модернизация системы повышения квалификации Республики осуществлялась системно и целенаправленно - необходимы:

- разработка концепции и программы развития системы повышения квалификации;

- организация более тесного сотрудничества всех субъектов системы повышения квалификации работников образования не только в сфере собственно повышения квалификации, но и мониторинга, проектирования, экспертизы и внедрения развивающего компонента образования в массовую практику.

В этой системной работе по модернизации повышения квалификации в Республике, как вы, коллеги сами убедились, организующая, регулирующая и координирующая роль должна принадлежать институтам развития образования - структурам,

- вышедшим из системы общего среднего образования;
- по природе своей, т.е. по организации, структуре, содержанию и технологиям обучения, ориентированным на развитие у работников образования готовности к изменениям, главного качества педагога и руководителя новой формации;
- и являющиеся наиболее гибкими, адаптивными и бурно развивающимися структурами системы непрерывного образования Республики.

КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Шершунова Н.В.

*Южный институт менеджмента
Краснодар, Россия*

В современных условиях образование является важнейшей компонентой социально-экономического развития. Образование – это одна из динамично развивающихся, инвестиционно привлекательных сфер рыночной экономики. По экспертным оценкам, в развитых странах темпы ежегодного прироста объемов спроса и предложения образовательных услуг составляет 10-15% [1]. Под качеством образовательных услуг понимается эффективность функционирования системы образования. В понятие «качество образовательной услуги», следует включать такие компоненты, как: долговечность составляющих передаваемых знаний, которые большой промежуток, остаются актуальными; надежность, соединения составляющих знаний образовательной услуги; простота приобретения и «впитывания» отдельной личностью; соответствие стандартам, требованиям, и пр. на основе чего образовательная услуга предоставляется потребителям; удовлетворение скрытых или подсознательных потребностей – статусных, возрастных, психологических, духовных.

В современных условиях в сфере высшего образования отчетливо прослеживаются следующие тенденции: повышение образовательного уровня населения, интернационализация высшего образования, активное развитие самоуправления вузов – «автономизация» образования, которые, в свою очередь, задают основные векторы государственной политики в сфере высшего образования в странах организации экономического сотрудничества и развития: повышение доступности образования, обеспечение качества высшего образования, повышение финансовой эффективности в секторе высшего образования. [2].

Сегодня развитие систем образования зависит от множества факторов, к которым, прежде всего, следует отнести:

- массовое стремление к получению высшего образования;
- формирование общества знаний: регулярное обновление и дополнение «базового» высшего образования в связи с возросшей динамикой развития общества и технологий;
- разнообразие потребностей общества и, соответственно, требований к системе высшего образования – содержанию, объему, формам и методам получения знаний;
- либерализация административного управления образованием со стороны государства;
- дефицит государственных ресурсов, необходимых для поддержки и развития системы высшего образования;

- развитие инновационных образовательных технологий;
- глобализация социально-экономических процессов и связанная с ней интернационализация рынка образовательных услуг [2].

Ключевая задача российской образовательной политики – обеспечение высокого качества образования на основе сохранения его традиций и соответствия актуальным и перспективным потребностям личности, общества и государства. Внутреннее управление качеством образовательного процесса, с взаимодействием всех систем и участников должно корреспондироваться с внешними факторами, что предполагает новый уровень отношений в направлении «вуз – бизнес – структуры». В последние годы в нашей стране активно развивается институт государственно–частного партнерства. В первую очередь это концессии, особые экономические зоны, фонды и т.д. Государственно-частное партнерство в сфере образования представляет собой институциональный альянс государства и бизнеса (целевая подсистема сетевого взаимодействия), направленный на повышение качества образовательных услуг. Инструменты поддержки программ ГЧП, широкомасштабные инициативы России в данном направлении в значительной степени блокируются проблемами в законодательной базе, использованием консервативных административных инструментов, недостаточным развитием адекватных экономических механизмов, и как следствие, повышением рискованности взаимодействия бизнеса с государственным сектором экономики.

Эффективное партнерство государства и бизнеса в образовательной сфере формирует потенциальные возможности в получении выгод, объединенных с такими факторами, в числе которых можно выделить:

- повышение качества образовательных услуг, работоспособности механизмов и моделей оказания услуг;
- своевременное исполнение наиболее важных проектов в области инфраструктуры вузов;
- облегчение финансовых тягот, обозначенных в государственном ведении;
- целесообразное структурирование финансирования за счет использования национального и международного содействия и расширения доступа к новым источникам финансирования.

Основными формами государственно–частного партнерства на основе сетевого взаимодействия образования, науки и производства являются:

1. Инновационный библиотечный фонд на уровне региона. Целью создания является, с одной стороны, обеспечение образовательного процесса учебными материалами, с другой стороны, возможность доступа к результатам исследований, статистическим материалам представителям бизнес-сообщества.

2. Арендно–лизинговые отношения. Бизнес–структуры располагают комплексом «платформ», которые целесообразно активнее использовать для организации не только практики, но и непосредственно практических занятий.

3. Комплексно-стратегическое развитие региона, основанное на определении консолидированных возможностей региона – бизнеса – вуза. Направления развития подобного сотрудничества на региональном уровне:

фундаментальные и прикладные исследования, нормативно-правовые, социально-экономические, аграрно-промышленные, венчурные.

4. Взаимодействие в области дополнительного профессионального (бизнес) образования (ДПО): стажировка (как отдельный вид обучения), профессиональная переподготовка, повышение квалификации.

Практически все крупные университеты, музеи, благотворительные фонды, многие медицинские и культурные организации на Западе имеют эндаументы, дающие до 10-50% годового дохода [3]. В 2007 г. был подписан договор о создании эндаумент – фонда Финансовой академии при Правительстве РФ. Фонд создан для формирования ресурсного капитала, использования и распределения дохода от него в пользу ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации». Первый взнос в уставной капитал фонда составил 8 млн. дол. [4]. Стоит отметить, что организация и функционирование фондов ресурсного капитала окажет значительное влияние на рынок образовательных услуг: в частности увеличится спрос на образовательные услуги вузов имеющих более развитую инфраструктуру и материально-техническую базу.

Таким образом, необходимо создать такую организационно-экономическую модель партнерства по которой потраченный ресурсный капитал возвращался бы качественными результатами в той сфере, в которую они были инвестированы. Одной из наиболее эффективных форм государственно-частного партнерства в сфере ВПО являются фонды ресурсного капитала (эндаументы), обозначенные фонды целесообразны для целей повышения качества образовательных услуг системы высшего профессионального образования. Вузовская деятельность должна быть объединена для достижения нового уровня повышения качества образовательных услуг. Для этого необходимо тесное сотрудничество трех участников: государства, бизнес-структур (работодателей) и вузов с эффективным использованием всех имеющихся ресурсов социально-экономической системы региона.

Список литературы:

1. *Литвинова Н.П., Шереметова В.В., Пилипенко В.И.* и др. Маркетинг образовательных услуг. Санкт –Петербургский государственный университет педагогического мастерства [Текст]/ Литвинова Н.П., Шереметова В.В., Пилипенко В.И. и др. // Маркетинг: образовательные услуги– 1997. 2-е изд. перераб. и доп. – СПб, – 108 с.
2. *Панкрухин А.Н.* Маркетинг образовательных услуг в высшем и дополнительном образовании.[Текст]/ Панкрухин А.Н. // Маркетинг: образовательные услуги. - 1995. – 240 с.
3. Размышления о будущем. Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир» / Ин-т мировой экономики и международных отношений. Вып. 7. М.: Институт микроэкономики, 2001. С.29.
4. *Савранский П.В.* Государственно-частное партнерство в реализации перспективных направлений инновационного развития экономики России

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ МЕНЕДЖЕРОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Япрынцева М.В., магистрант

*Харакасский государственный университет им. Н.Ф. Катанова
Абакан, Республика Хакасия, Россия*

В условиях перехода к новым социально-экономическим отношениям требования к кадрам на современном рынке труда постоянно возрастают. В современном мире значение образования как важнейшего фактора формирования нового качества экономики и общества увеличивается с ростом влияния человеческого капитала [1]. От специалистов требуется всё более высокий уровень профессионализма, компетентность, точность и профессиональная ответственность выполнения обязанностей, профессиональная мобильность и творческий подход к производственной деятельности.

Нынешние студенты выпускаются слабо подготовленными к своей профессиональной деятельности. Очень большое число выпускников высших учебных заведений находятся на низком уровне готовности к своей профессии. В настоящее время процесс повышения качества подготовки специалистов, ускорения темпов их профессионального становления проходит достаточно медленно. Работа ведётся, но необходимо разрабатывать другие, новые методы повышения качества высшего профессионального образования для подготовки управленческих кадров.

В условиях современного общественного и экономического развития, необходимо иметь развитую систему высшего профессионального образования и систему повышения квалификации творчески развитых и активных менеджеров. Это обуславливает необходимость повышения качества подготовки специалистов, ускорения темпов их профессионального роста и становления, как высококвалифицированных управленческих кадров.

Несмотря на переход к многоуровневой подготовке специалистов, повышение фундаментальности и многопрофильное образование, возрастание объема дисциплин и различных курсов, выявляются достаточно серьёзные недостатки в подготовке специалистов разного профиля, в том числе менеджеров. Например, можно отметить неправильность реакции на какие-либо нестандартные ситуации, складывающиеся в управленческом процессе и соответственно принятие некомпетентного решения. Также присутствует неостребованность знаний, умений и навыков в реальной профессиональной практике специалиста-менеджера. Выпускники зачастую руководствуются шаблонами профессионального поведения по теоретическим знаниям, а это

может привести к серьёзным проблемам в выборе средств и методов управления в профессиональной деятельности. В целях повышения уровня профессионализма менеджеров необходимо формировать у будущих специалистов стремление к самопознанию, непрерывному саморазвитию и развитию творческого подхода к профессиональной деятельности. А чтобы менеджер занимался саморазвитием, необходимо, чтобы у него были: внутренняя мотивация профессиональной деятельности и способность к саморазвитию [2]. Подготовка специалиста не может соответствовать современным требованиям, если он овладел только знаниями и умениями, но не развил потребности в творческой познавательной и профессиональной деятельности [3]. Следовательно, условием качественной подготовки специалиста является формирование и развитие профессионально - познавательных потребностей.

Итак, на современном этапе развития мировых тенденций общественно-социального и экономического развития возрастает проблема повышения качества образования менеджеров. Уровень профессиональной компетенции менеджера выступает как один из важнейших факторов формирования экономической системы, ведь от качества полученного образования зависит дальнейшее развитие государства в целом. В настоящее время в подготовке квалифицированных специалистов-менеджеров слишком много внимания уделяется теоретическим этапам обучения, в то время как недостаточно исследуется проблема практического обучения. Проблемой здесь является неэффективная производственная практика, которая проявляется в недостаточном развитии управленческих навыков будущих управленцев-менеджеров. В свою очередь это приводит к тому, что в реальных условиях производственной деятельности выпускники-специалисты плохо проходят адаптационный период в процессе уже самостоятельного труда. Нередко могут возникнуть проблемы трудоустройства, неуверенность в себе как в специалисте. Поэтому необходимо повышать уровень и продолжительность практико-ориентированной подготовки в высших учебных заведениях. Это будет способствовать повышению эффективности образовательного процесса в направлении формирования профессионально-значимых качеств личности будущего специалиста и ускорения ее профессиональной адаптации к условиям реальной профессиональной деятельности. Для этого можно предложить такие методы, как реализация практико-ориентированной подготовки будущих менеджеров, внедрение профильного обучения по различным отраслям менеджмента, организация периодов стажировки для будущих менеджеров, распределение выпускников по местам работы с целью развития профессиональной компетенции специалиста, а также проведение мониторинга за их профессиональными качествами.

Список литературы:

1. Концепция модернизации Российского образования на период до 2010 года. // Профессиональное образование, 2002, № 5

2. <http://psytop.com/content/view/472/2/>

3. <http://www.jourclub.ru/6/696/>

СОДЕРЖАНИЕ

Раздел 1.

Приоритеты территориальной социально-экономической политики в рамках Стратегии – 2020

<i>Лукьянов А.Н.</i> Основные направления развития сельских территорий Алтайского края: итоги и перспективы.....	3
<i>Краснова Т.Г., Шалыгина Т.В.</i> Агломерационно-кластерный подход как важнейший механизм устойчивого развития региона (на примере Республика Хакасия).....	7
<i>Абрамов Н.М., Бочарова Л.А.</i> Перспективы развития внешнеторговых отношений и сотрудничество Алтайского края и Республики Казахстан.....	11
<i>Абенова Д.Т.</i> Эффективная региональная политика – путь повышения конкурентоспособности регионов и основа устойчивого развития страны.....	15
<i>Айтимова Ш.Т., Молдакенова Е.К.</i> Особенности социально-экономической структуры общества Республики Казахстан.....	18
<i>Аналбаева Н.Г.</i> Проблемы обеспечения пенсионной реформы в Казахстане.....	22
<i>Азимхан А.</i> Проблема бедности в Республике Казахстан и пути решения.....	25
<i>Боговиз А.В., Кожевина О.В.</i> Экономические механизмы повышения конкурентоустойчивости регионов агропромышленной специализации.....	29
<i>Борисов Д.В.</i> Перспективы формирования регионального рыбного кластера....	35
<i>Борисова О.В.</i> Развитие легкой промышленности как новое направление диверсификации экономики аграрного региона.....	39
<i>Бритцева Н.А., Трофименко Д.В.</i> Проблемы формирования регионального экспертного сообщества.....	43
<i>Васильева З.А., Лихачева Т.П.</i> Исследование механизмов управления развитием региона.....	46
<i>Гриценко Г.М.</i> Экономический потенциал агросоциальной системы муниципального района: методы и механизмы оценки.....	51
<i>Даумбаева Н.Б.</i> Становление и перспективы развития аграрной политики в Республике Казахстан.....	54
<i>Инкина-Ериццохова А.З.</i> Социальное рыночное хозяйство как приоритет экономического развития.....	57
<i>Кошкина С.Н.</i> Значение управления государственными финансами Омской области в обеспечении положительной социально-экономической динамики региона в рамках Стратегии – 2020.....	61
<i>Кужева С.Н.</i> Результаты реализации инновационной политики Омской области.....	64
<i>Курманбаев С.К., Дюсембинова Ж.С., Жомартова Г.С.</i> Основные типы современных систем рыночной экономики.....	68
<i>Курманбаев С.К., Дюсембинова Ж.С., Жомартова Г.С.</i> Принципы построения экономики в новых индустриальных странах Восточной и Юго-Восточной Азии.....	75

<i>Курманбаев С.К., Дюсембинова Ж.С., Жомартова Г.С. Экономика как элемент цивилизации.....</i>	82
<i>Липатова Т.А. Условия развития транспортной инфраструктуры сопредельных территорий</i>	84
<i>Мальшиева А.О. Проблемы рационального использования региональных нематериальных ресурсов.....</i>	114
<i>Омарова С.Т. Развитие малого и среднего бизнеса в Восточно-Казахстанской области.....</i>	117
<i>Осипова И.В. Проблемы управления качеством реализации государственных программ, направленных на социально-экономическое и инновационное развитие экономики России.....</i>	119
<i>Перекаренко Ю.А. Основные тенденции социально-экономического развития российской экономики: между стабильным ростом и устойчивым развитием.....</i>	122
<i>Растова Ю.И. Энергоэффективная экономика: региональный аспект.....</i>	125
<i>Сиротенко М.В. Программы как основной метод управления социально-экономическим развитием муниципального образования.....</i>	128
<i>Соколова О.Н., Соколова К.С. Формирование и развитие инновационных систем разных уровней.....</i>	131
<i>Старцев Ю.Н. Сетевизация как технология управления конкурентоспособностью региона.....</i>	135
<i>Стерлягов С.П. Территориальный мониторинг в совершенствовании системы управления здравоохранением региона.....</i>	139
<i>Строительева Е.В. Особенности трансформации стратегии управления промышленным сектором региона с использованием сбалансированной системы показателей.....</i>	142
<i>Сыдыкова А.Н. Курс на индустриально-инновационное развитие.....</i>	146
<i>Узбаканова Ш.Б., Молдакенова Е.К. Кредитование АПК в Казахстане: состояние, перспективы развития.....</i>	151
<i>Шойбакова А.Е., Шойбакова Е.О., Курманбаев С.К. Совершенствование кредитной системы Республики Казахстан.....</i>	155
<i>Шунина О.А. Кластер: общая характеристика, типология и классификация....</i>	161

Раздел 2.

Проблемы отраслевого управления

<i>Бурляева А.А., Попова А.С. Организация промышленных предприятий агрокомплекса на базе налаживания выпуска конкурентоспособной продукции.....</i>	166
<i>Вильданова Ф.Д., Широков А.С. Клиентоцентричный подход к ведению бизнеса в сфере обслуживания.....</i>	169
<i>Воронкова О.Ю., Страх Т.В. Современное состояние и перспективы развития рынка ценных бумаг в России.....</i>	171

<i>Грудкина Т.И., Ильина А.В.</i> Проблемы менеджмента качества в молочном скотоводстве и пути их решения.....	176
<i>Грудкина Т.И.</i> Ценовой фактор управления конкурентоспособностью производителей продукции молочного скотоводства.....	180
<i>Добрыднева Т.С.</i> Экономическая эффективность в сельском туризме.....	183
<i>Долженко Р.А.</i> Совершенствование системы стимулирования руководителей региональных подразделений банка.....	187
<i>Долженко Р.А., Илюшников К.К.</i> Возможности использования системы “5S” в российских компаниях на примере Сибирского банка Сбербанка России.....	196
<i>Иргибаева З.Г., Жумажанова Ж.Т.</i> Актуальные проблемы развития малого бизнеса в АПК в XXI веке.....	202
<i>Козаченко С.В.</i> Организационные аспекты оказания государственных и муниципальных медицинских услуг.....	205
<i>Копылова А.А.</i> Рыночные механизмы в сфере образования и науки.....	209
<i>Красовская Т.В.</i> Функционирование микрофинансовых организаций в Российской Федерации.....	212
<i>Кунанбаева К.Б., Рахимова С.А.</i> Инновационная экономика как фактор, способствующий устойчивому развитию.....	216
<i>Мартенс А.А.</i> Саморегулирование как инструмент повышения качества услуг в сфере управления многоквартирным домом.....	219
<i>Масалимова С.Ж.</i> Повышение качества корпоративного управления и прозрачности деятельности финансовых организаций.....	223
<i>Масалимова С.Ж.</i> Государственное регулирование развития цветной металлургии в условиях инновационного развития.....	226
<i>Мурзак Н.А., Дьченко М.А.</i> Необходимость усиления государственного регулирования и контроля над качеством продукции потребительского назначения.....	229
<i>Нейфельд Д.А.</i> Планирование зернового продуктового подкомплекса в АПК.....	233
<i>Остроухова М.С.</i> Совершенствование ценообразования на внутреннем рынке газа.....	235
<i>Петрова Л.И., Борисова О.В.</i> Основные направления диверсификации растениеводства в Алтайском крае.....	239
<i>Поликарпова Т.И., Рубан Т.П.</i> Совершенствование планирования электропотребления.....	243
<i>Попова А.С.</i> Интеграция и оптимизация финансовых и товарных потоков в аграрном секторе.....	246
<i>Прокопьева Т.В.</i> Обзор состояния и перспектив развития рынка ОСАГО в России.....	251
<i>Ример М.Ю.</i> Секьютеризация активов в банковской деятельности.....	254
<i>Стешенко Д.В., Попова А.С.</i> Сущность и принципы адаптационного развития аграрной экономики.....	257
<i>Сурков Д.Н.</i> Роль государственного регулирования инновационной деятельности.....	260

<i>Усина А.Ж.</i> Сущность и содержание государственного регулирования социальной сферы в рыночной экономике.....	264
<i>Чеченева А.С.</i> Инновационный бизнес России: есть проблема? – есть решение!.....	268
<i>Щетинина И.В., Стенкина М.В.</i> Совершенствование системы управления на основе использования современных технологий и инноваций.....	272

Раздел 3.

Современные технологии реализации управленческой деятельности

<i>Асканова О.В.</i> Основные проблемы управления в условиях корпоративных образований	276
<i>Беркалиева А., Зотова А.С.</i> Как и зачем внедрять управленческие инновации на российских предприятиях	280
<i>Блинов А.О.</i> Моделирование креативного потенциала современных организаций.....	283
<i>Горбунова А.Ю.</i> Новой модели экономического роста – новый менеджмент.....	292
<i>Грудцина А.Ю.</i> Автоматизированная система делопроизводства в управлении организацией.....	295
<i>Дедова Д.Д.</i> Имитация новых продуктов и технологий как элемент стратегии повышения конкурентоспособности предприятия.....	299
<i>Джумиго Н.А.</i> Создание устойчивых конкурентных преимуществ на основе современных концепций стратегического управления фирмой.....	303
<i>Козырев С.А., Попович А.М.</i> Выбор системы автоматизации управленческого учета.....	307
<i>Котванов М.В., Котванова С.Г., Санникова И.Н.</i> Внутренний контроль в управлении инновационными процессами.....	310
<i>Касьянова А.Р.</i> Разработка проекта реструктуризации завода на примере «ЦСКБ-Прогресс».....	314
<i>Мальцева В.С.</i> Этический аспект в управлении: современные подходы	317
<i>Матяш Д.В.</i> Перспективы развития холдинга и современные тенденции корпоративного управления.....	321
<i>Михайлин Д.О.</i> Проблемы реализации стратегии развития предприятий малого бизнеса.....	325
<i>Мосакова Е.А.</i> Мотивация персонала в условиях глобальной экономики.....	328
<i>Никитина А.</i> Товар с «дополнительным преимуществом» как синтез инновации стратегии и инновации потребности.....	332
<i>Осокина И.А.</i> Перспективы развития интрнет-банкинга в России.....	334
<i>Паримбекова Л.З.</i> Формирование процесса принятия решения о покупке: зарубежная практика.....	337

<i>Петрушков М.А.</i> Совершенствование управления агропромышленным объединением ОАО «Агропроминвест».....	341
<i>Разгон А.В.</i> Менеджмент попустительства как концепция управления современной организацией.....	345
<i>Рязанова Т.В.</i> Управление коммерческими рисками организации.....	348
<i>Сагдеева Т.Б.</i> Сбалансированная система показателей как фактор инновационного развития компании.....	352
<i>Сомонова Н.С.</i> Основные направления развития современного промышленного предприятия в условиях перехода к инновационной экономике.....	355
<i>Стерлягов С.П., Стерлягов А.С.</i> Совершенствование информационной поддержки деятельности ТСЖ и управляющих компаний.....	358
<i>Толысбаева М.Б.</i> Виды ресурсов и их роль в производственной деятельности предприятия.....	362
<i>Филькин С.П.</i> Антикризисное управление на различных этапах жизненного цикла кризиса с применением коммуникационных технологий.....	365
<i>Чаплина А.Н., Герасимова Е.А.</i> Инструменты обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий.....	368
<i>Шестерикова Я.В.</i> Система принятия решений по совершенствованию функционирования саморегулируемой организации.....	366

Раздел 4.

Механизмы финансового управления организацией

<i>Аналбаева Н.Г.</i> Пути финансовой стабилизации Республики Казахстан.....	370
<i>Асланов М.А.</i> Механизмы финансового управления при IPO.....	373
<i>Байкин А.А., Исаева О.В.</i> Имитационные деловые игры как инструмент исследования механизма функционирования организационных систем.....	375
<i>Бекбаева К.</i> Перспективы развития бухгалтерского учета в Казахстане.....	379
<i>Блинова У.Ю.</i> Принципы и правила ведения бухгалтерского учета.....	384
<i>Бобровская Т.В., Вершинина А.П., Киреева Н.В.</i> Методика обоснования управленческих решений на основе маржинального анализа.....	388
<i>Бобровская Т.В.</i> Маркетинговая деятельность предприятия как объект управленческого учета.....	391
<i>Васильева И.В.</i> Показатели рыночной активности и дивидендной политики ОАО «АВТОВАЗ»: современный этап.....	395
<i>Верхошенских Е.Б.</i> Современная теория формирования экономической организации.....	400
<i>Герасимова Л.Н.</i> Анализ финансовой отчетности в свете РСБУ и МСФО.....	403
<i>Герасимова Л.Н.</i> Промежуточная финансовая отчетность и события после отчетной даты по МСФО.....	408
<i>Завадина А.Ю.</i> Теоретические аспекты финансирования социальных программ российскими корпорациями.....	412
<i>Зайцев В.В.</i> Управление коммерческой недвижимостью как способ повышения доходности объектов.....	416

<i>Исмагилов Р.Х., Гарипова Д.Ф.</i> Метод формирования бюджета программы инновационного развития предприятия на основе гибкого распределения капитала.....	420
<i>Исмагилов Р.Х., Гарипова Д.Ф.</i> Применение метода рационирования бюджета программы инновационного развития предприятия.....	424
<i>Колосова Ф.В., Муравьева В.Г.</i> Управление затратами по цепочке ценностей.....	428
<i>Лысиков И.П.</i> Трансформация финансовой отчетности в формат МСФО как технология управленческой деятельности организации.....	433
<i>Николаева Е.И.</i> Проблемы формирования кредитной политики коммерческого банка.....	439
<i>Николаенко Ю.В., Николаенко А.М.</i> Модель проведения воспроизводственного процесса на основе механизма расширенного воспроизводства.....	442
<i>Селезнева Е.В.</i> Инвестиции в человеческий капитал.....	446
<i>Рожкова Н.К.</i> Учет и калькулирование затрат добычи угля.....	450
<i>Сагындыкова Р.Е.</i> Управленческая отчетность как основа оценки деятельности подразделений предприятия.....	454
<i>Санникова И.Н., Ласкина М.В.</i> Необходимость формирования отчетности в малом предпринимательстве в целях принятия управленческих решений.....	457
<i>Тегин А.В.</i> Учет реальных опционов при оценке стоимости золоторудных предприятий.....	459
<i>Сюзюмова Д.А.</i> Виды и формы финансового контроля.....	464
<i>Хасекенова К.Е., Исмаилова Г.К.</i> Роль и значение анализа финансового состояния предприятия в разработке финансовой политики.....	468
<i>Холодов П.П.</i> Организационно-методические подходы к определению эффективности использования собственного и заемного капитала предприятия.....	472
<i>Чупеева О.В.</i> Факторы, влияющие на эксплуатационные расходы железнодорожного транспорта.....	477
<i>Щуплова М.А.</i> Особенности учета затрат стоматологических услуг.....	480

Раздел 5.

Управленческий консалтинг и оценка бизнеса

<i>Абдуллаева М.Р.</i> Оценка экономически автономных бизнес-линий.....	484
<i>Зотова А.С., Маценко Ю.В.</i> Формирование системы управления знаниями на основе информационных технологий.....	487
<i>Исаева А.М., Дюсембинова Ж.С.</i> Кадры решают все! Кадровый консалтинг – как путь к улучшению эффективности производства.....	490
<i>Карпенко А.В.</i> Методический подход к определению стоимости промышленных предприятий.....	493
<i>Коношенко Л.А.</i> Оценка инвестиционной деятельности торговой организации.....	497
<i>Котванов М.В.</i> Основы классификации управленческих проблем.....	500

<i>Крестов А.В., Тегин В.А.</i> Краудсорсинг в настоящем и будущем.....	506
<i>Крук Е.Е.</i> Кадровая политика организации в системе управления персоналом банка	509
<i>Кулагина И.П.</i> Организационные основы оказания консалтинговых услуг в сфере управления человеческими ресурсами.....	513
<i>Масловский В.П.</i> Методы контроля стоимости проекта.....	516
<i>Масловский И.В., Мошкович Л.И.</i> Использование метода реальных опционов для оценки инвестиционного проекта.....	522
<i>Матяш И.В., Матяш Д.В.</i> Современные проблемы становления системного менеджмента проектов.....	526
<i>Пидиморга Ю.В.</i> Методика оценки социальной эффективности рекламной деятельности.....	529
<i>Мигунова А.Ю.</i> Современные проблемы мотивации труда персонала.....	533
<i>Масалимова С.Ж.</i> Регулирование системных рисков и взаимодействие государственных органов.....	537

Раздел 6.

Подготовка квалифицированных менеджеров в условиях модернизации системы профессионального образования

<i>Алпеева Н.Н.</i> Рабочая программа дисциплины как учебно-методический документ.....	541
<i>Данюшина Ю.В.</i> Система интегрированной лингво-коммуникативной подготовки студентов управленческих специальностей для формирования коммуникативных компетенций менеджеров	545
<i>Иванова Л.А.</i> Точка зрения на проектирование модели профессиональной подготовки специалиста на основе компетентностного подхода	549
<i>Кожеева О.В.</i> Модернизация менеджмент-образования в условиях реализации ФГОС ВПО	552
<i>Кочубей Е.И.</i> Формирование кадров управления как основного ресурса модернизации экономики России.....	558
<i>Красовская Т.В.</i> Подготовка квалифицированных менеджеров для банковского сектора.....	562
<i>Лейсле Т.В.</i> Прикладное значение эмоциональной компетентности руководителя в процессе осуществления управленческой деятельности	564
<i>Мамченко О.П., Кожеева О.В., Бутакова М.М.</i> Реализация образовательных программ подготовки магистров в соответствии с требованиями ФГОС ВПО.....	567
<i>Поскрякова И.В.</i> Профессиональная подготовка специалистов на основе развития компетенций.....	575
<i>Савлущинская А.В.</i> Новые формы повышения мотивации и конкурентоспособности студентов.....	578
<i>Сагындыкова Р.Е., Муканов Е.М.</i> Основные направления применения менеджмента в образовательном процессе.....	580

<i>Садченкова Ю.П.</i> Формирование компетенций менеджера в российском управленческом образовании	584
<i>Санникова И.Н., Глубокова Л.Г.</i> Оценочные средства степени формирования профессиональных компетенций менеджера.....	587
<i>Тихомирова Ю.А.</i> К вопросу об использовании кейс-стади в процессе подготовки квалифицированных менеджеров.....	591
<i>Толымгожинова М.К.</i> Проблемы подготовки квалифицированных менеджеров.....	594
<i>Толымгожинова М.К., Баядилова Б.М.</i> Некоторые проблемы профессионального туристского образования.....	598
<i>Тюлюш Ч.О.</i> Оценка эффективности управления знаниями в высшем образовательном учреждении.....	601
<i>Шарипова Д.Б., Байдаирова К.Б., Муртазина Л.</i> Перспективы развития системы повышения квалификации в Республике Казахстан.....	606
<i>Шершунова Н.В.</i> Качество образовательных услуг в условиях модернизации системы профессионального образования.....	611
<i>Япрынцева М.В.</i> Повышение качества подготовки квалифицированных менеджеров в условиях современного высшего образования.....	614