ISSN 3215-8907d

Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ)

Ежемесячный научный журнал

№ 1(2) / 2014 *(часть 1)*

Редакционный совет
Главный редактор — д.э.н.Сорокин (РФ, Новосибирск)
Ответственный секретарь — д. э.н., Курьянова Л.К. (РФ, Новосибирск)

Редакционная коллегия:
Антонов Владимир Олегович
Алтайский государственный университет;
Вертинский Вадим Петрович
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Галямович Андрей Андреевич
Белгородский государственный университет;
Давиденко Григорий Николаевич
Самарский национальный университет
Исаева Ирина Филипповна
Южный федеральный университет;
Кропоткин Игорь Васильевич
Санкт-Петербургский госуниверситет;
Лев Аркадий Афанасьевич
Московский областной университет;
Мамонов Сергей Викторович
Институт прикладной математики и автоматизации Кабардино-Балкарского научного центра;
Неверин Константин Александрович
Югорский государственный университет;
Пестров Александр Игоревич
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Рязанцева Вера Николаевна
Ивановский государственный университет;
Сёмин Денис Анатолиевич
Московский государственный университет;
Татарин Геннадий Валериевич
Казанский государственный технологический университет;
Царевич Константин Викторович
Казанский государственный технологический университет;
Ярошко Анна Александровна
Альбертский университет, Эдмонтон, Канада

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Международные индексы:

Ответственный редактор:
Главный редактор — д.э.н.Сорокин (РФ, Новосибирск)
Международный редакционный совет:
Ответственный секретарь — д. э.н., Курьянова Л.К. (РФ, Новосибирск)
Редакционная коллегия:
Антонов Владимир Олегович
Алтайский государственный университет;
Вертинский Вадим Петрович
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Галямович Андрей Андреевич
Белгородский государственный университет;
Давиденко Григорий Николаевич
Самарский национальный университет
Исаева Ирина Филипповна
Южный федеральный университет;
Кропоткин Игорь Васильевич
Санкт-Петербургский госуниверситет;
Лев Аркадий Афанасьевич
Московский областной университет;
Мамонов Сергей Викторович
Институт прикладной математики и автоматизации Кабардино-Балкарского научного центра;
Неверин Константин Александрович
Югорский государственный университет;
Пестров Александр Игоревич
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Рязанцева Вера Николаевна
Ивановский государственный университет;
Сёмин Денис Анатолиевич
Московский государственный университет;
Татарин Геннадий Валериевич
Казанский государственный технологический университет;
Царевич Константин Викторович
Казанский государственный технологический университет;
Ярошко Анна Александровна
Альбертский университет, Эдмонтон, Канада
Художник: Сергей Яремов
Верстка: Дмитрий Анисов
Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Адрес редакции:
630099, г. Новосибирск, Советская, 18, оф. 32. E-mail: info@greconomy.ru ww.greconomy.ru

Учредитель и издатель Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ)

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии 630099, г. Новосибирск, Советская, 18, оф. 32

СОДЕРЖАНИЕ (ЧАСТЬ 1)

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Азиева Р.Х.
КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ НЕФТЯНОГО КОМПЛЕКСА 5

Азизов Г.С., Алесина Н.В.
МЕТОД АНАЛИЗА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ..... 7

Бабикова А.В.
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ 11

Балабанюк Ж.Н.
РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПАРТНЕРСТВО 13

Бондарская О.В.
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ГОРОДА..... 16

Бугаенко С.А.
РАЗРАБОТКА И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНСКОГО ПРИЧЕРНОМОРЬЯ 20

Быкова С.С., Кузьменко О.А.
ПРИМЕНЕНИЕ МСФО ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА..... 24

Чистова М.В.[1], Концевич Г.Е.[2]
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ГЕНЕРАЛЬНОГО ПЛАНА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА-КУРОРТА ПЯТИГОРСКА..... 26

Эльдиева Т.М.[1], Логутова С.В.[2]
КРЕДИТОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ..... 28

Kosals L.Y., Izyumov A.I., Kemelgor B.
DEFENSE INDUSTRY MANAGEMENT ADJUSTMENT TO THE MARKET: A CASE STUDY 31

Кибанов А.Я.
ВЛИЯНИЕ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ НА СИСТЕМУ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ 35

Никольская Е.Ю.[1], Кошелева А.И.[2]
ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КЛАССИФИКАЦИИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА..... 39

Куршакова Н.Б.
ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ В ОБЛАСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ 42

Лебедева Е.В.
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ 45

Маркова Т.Э.
ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТХОДАМИ КАК ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ЗАДАЧ СОВРЕМЕННОСТИ..... 48

Минченко О.С.
ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ К РЕАЛИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ФУНКЦИЙ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ 50

Морозова Т.Ю.
АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ СТАНОВЛЕНИЕ 53

Николаев А.Е.
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ 57

Обухова А.А.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РЕМОНТА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ 62

Павленков М.Н., Воронин П.М., Журавлева Т.В.
ВОПРОСЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ. 64

Потоцкий О.В.
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ FMCG РЫНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ..... 65

Чахкиев Г.Г.[1], Рашкеева И.В.[2], Елесина М.В.[3]
ТЕОРИЯ И.К. АДИЗЕСА В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ 67

Шалев Э.Д.
АНАЛИЗ ИНСТИУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ИЗРАИЛЯ 70

Ткаченко Е.С.
ИНСТРУМЕНТАРИЙ СБАЛАНСИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ..... 72

Угольников В.В.
РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОКАЗАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АСПЕКТ 74

Жуплей И.В.
К ВОПРОСУ О МЕХАНИЗМАХ РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕГИОНА 77

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Багдасарян Д.Г.
МЕТОДИКА АУДИТА ВЫПУСКА И ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА БАЗЕ СИСТЕМЫ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ ТОЧЕК АУДИРОВАНИЯ..... 80

Борщевская Е.П.
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК БИЗНЕС-ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ 82

Глущенко В.В.
ФОРМИРОВАНИЕ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЛЯ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА БАНКА 86

Скипин Д.Л.[1], Желонина Е.И.[2]
АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА..... 89

Смагина А.Ю.
ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ 94

Василенко А.А.
ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЦЕЛИ АУДИТА 96

Волошина С.В.
ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ..... 98

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Свистун Л.А.
ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ..... 100

Захарова С.Г.[1], Масленников Н.А.[2]
ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ..... 103

Захарова С.Г.[1], Банин М.А.[2]
ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ..... 107

Захарова С.Г.[1], Масленников Н.А.[2]
ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ..... 110

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бут Т.В.
МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА 113

Кузьмин В.Н.
ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ЕДИНИЦАМИ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ 120

Ризов А.Д.
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ МОНОГОРОДОВ..... 124

Загребаева М.А.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНА 126

СТАТИСТИКА

Долбик-Воробей Т.А.
РОЖДАЕМОСТЬ В РОССИИ: ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЕ 130

Меркушова Н.И.[1], Власова Т.В.[2]
СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ 134

Михайлова С.С.
СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ..... 138

Синявская Т.Г.
СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СКЛОННОСТИ ИНДИВИДОВ К ФИНАНСОВОМУ РИСКУ 142

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Баранов Н.С.
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА 144

Гичиев Н.С.
КОНЦЕПЦИИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА 148

Господарев А.Н.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА 151

Хапилин С.А.
ПОТЕНЦИАЛ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ ПЕРЕДОВЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРАКТИК ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 153

Конина Н.Ю.
ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕМЕН В ТЕХНОЛОГИЯХ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ..... 155

ЛОГИСТИКА

Разделкин В.М.
КЛАСТЕРИЗАЦИЯ МАРШРУТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА ПО ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ..... 159

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Кармазина Ю.А.
ПОНЯТИЕ И РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ 161

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Черников Б.В.
ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ..... 163

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ И НОВОЙ ТЕХНИКИ

Козина Н.В.[1], Кучеренко М.Н.[2]
ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ГИБКИХ ВОЗДУХОВОДОВ ПЕРЕД СТАЛЬНЫМИ ОЦИНКОВАННЫМИ ВОЗДУХОВОДАМИ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ В СИСТЕМАХ ВЕНТИЛЯЦИИ И КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ ВОЗДУХ 165

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Азиева Р.Х.

КОНЦЕПЦИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ НЕФТЯНОГО КОМПЛЕКСА

д.э.н., доцент кафедры «Экономическая теория» Грозненского государственного нефтяного технического университета, Чеченская Республика, г. Грозный

Azieva R.H.
THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF OIL INDUSTRY COMPANIES
doctor of economic sciences, Associate Professor of economic theory the Grozny State oil Technical University, Chechnya, Grozny

Аннотация. Стабилизация и развитие нефтяного комплекса, повышение эффективности его работы в немалой степени зависит от его структурных преобразований путем реформирования и дальнейшего совершенствования нефтяных компаний. Особую актуальность в настоящее время приобрела проблема устойчивого развития компаний нефтяного комплекса. Основой выбора путей устойчивого развития компаний нефтяного комплекса является стратегический маркетинг с оценкой перспектив динамики спроса, предложения и цен на нефть и нефтепродукты.

Abstract. Stabilization and development of the oil industry, increase the efficiency of its work depends greatly on its structural transformation through reform and further development of the oil companies. Of particular relevance in the present problem of sustainable development of oil industry companies. The choice of ways of sustainable development of oil industry companies is strategic marketing with an assessment of the prospects of demand, supply and price of oil and petroleum products.

Ключевые слова: нефтяной комплекс; рынок нефти и нефтепродуктов; устойчивое развитие; маркетинг; динамика цен; вертикально-интегрированные компании.

Keywords: oil complex; oil and oil products market; sustainable development; marketing; price dynamics; vertically-integrated companies.

В стратегиях устойчивого развития учитывается, что в будущем в России, так же, как в настоящее время в Европе и США, высокая конкуренция в секторе нефтепродуктов приведет к стабилизации цен и уменьшению нормы прибыли. Следовательно, только стратегии увеличения объемов и повышения качества нефтепереработки, а также совершенствования сети продаж нефтепродуктов обеспечат при меньшей рентабельности рост массы прибыли и оправдают инвестиции в этот сектор.

Основой выбора путей устойчивого развития компаний нефтяного комплекса является стратегический маркетинг с оценкой перспектив динамики спроса, предложения и цен на нефть и нефтепродукты.

Уровень спроса и его динамика - это наиболее мощный внешний фактор, определяющий устойчивость развития нефтяных компаний. В условиях экономического кризиса слабый и даже сокращающийся платежеспособный спрос на внутреннем рынке России - главное препятствие на пути устойчивого развития отечественных нефтяных компаний. Именно в связи с вялым платежеспособным спросом возникают неплатежи, суррогатные платежные инструменты, невостребованность производственных мощностей и другие сложности на пути достижения эффекта устойчивого развития [3].

Что касается спроса на внешних рынках, то на сырую нефть такой спрос есть. Но необходимо учитывать ограниченные возможности транспортировки нефти на экспорт и просто общественную недопустимость игнорирования пусть неплатежеспособного, но существующего внутреннего рынка.

В целом, с учетом динамики спроса и разницы внутренних и мировых цен, еще на многие годы вперед наращивание экспорта нефти – основа устойчивости финансового положения нефтяной компании.

В секторе нефтепродуктов на спрос дополнительно влияет несоответствие большей части российской продукции мировым стандартам. С решением этой проблемы на основе реструктуризации НПЗ возможности экспорта нефтепродуктов возрастут. В то же время на этот сектор еще долго будут оказывать влияние, как ограниченность внутреннего спроса, так и сложные условия транспортировки и высокий уровень конкуренции на мировом рынке нефтепродуктов. Все это определяет ограниченные возможности роста их экспорта.

С началом экономического роста в России можно ожидать увеличения внутреннего спроса и внутренних цен на нефть и нефтепродукты, что позволяет рассчитывать перспективную опору компании на внутренний рынок. Однако этот процесс непростой, и только конкретная маркетинговая ситуация определяет реальное распределение поставок нефти и нефтепродуктов на внутренний и внешний рынки.

К тому же, что очень важно, нефтяные компании могут не пассивно ожидать взаимосвязанного роста экономики и спроса, а, используя арсенал активного маркетинга, стимулировать и расширять спрос на свою продукцию даже в условиях экономического кризиса. Дело в том, что во многих регионах России, в странах СНГ и даже ряде государств дальнего зарубежья существует частично или полностью неудовлетворенный платежеспособный спрос на ряд нефтепродуктов. Поэтому спросовые ограничения в модели устойчивого развития нефтяной компании не являются жесткими и изменяются под воздействием стратегии активного маркетинга и расширения регионов сбыта.

Фактор конкуренции для нефтяных компаний России пока действует в полной мере лишь на внешних рынках, но уже проявляет себя в приграничных регионах и крупных городах. Его роль на внутреннем рынке, несомненно, будет возрастать с воздействием и на спрос, и особенно на цены [4].

Необходимо вновь отметить, что фактор динамики цен

на нефть и нефтепродукты, как и спроса, является одним из ключевых для устойчивого развития нефтяных компаний. Здесь важно оценить влияние на стратегии и финансовые результаты компании различных трендов мировых цен на нефть - возможный их рост в 2014 г. до 110 долларов за баррель и, хотя и менее вероятное, их снижение до 100 долларов за баррель. Средняя долгосрочная базовая цена на нефть (2030г.) составит 160-170 доллара за баррель. Соответственно, в рамках вариантов динамики мировых цен будут изменяться темпы сближения с ними внутренних цен на нефть [1].

Особого подхода при разработке стратегий устойчивого развития требует учет динамики внутренних цен на нефтепродукты. Вследствие этого стратегии устойчивого развития включают не только рост качества нефтепродуктов, но и возможность проведения комплексной налоговой и ценовой реформы в секторе нефтепродуктов. Дело в том, что высокие оптовые цены на нефтепродукты в России в основном вызваны концентрацией налогов именно на уровне оптовых продаж. В Европе, наоборот, налоги в оптовом звене минимальны и концентрируются на конечной, розничной стадии нефтяного бизнеса.

Поэтому один из вариантов перспективного развития учитывает высокий народнохозяйственный эффект долгосрочной комплексной налоговой и ценовой реформы в секторе нефтепродуктов, которая позволит снизить налоги и внутренние оптовые цены на 25 - 30 %. При этом рост налогов и цен в розничном секторе будет соответствовать динамике роста покупательной способности населения в условиях постепенного увеличения масштабов экономического роста.

Не меньшее значение при разработке стратегий устойчивого развития имеет учет динамики финансовых, особенно валютных условий, влияющих на доступ нефтяных компаний к внешним инвестиционным ресурсам.

Нефтяные компании России могут получить доступ к ресурсам международного финансового рынка. Это предполагает приложение серьезных усилий по раскрытию информации о финансовом состоянии и перспективах развития компании. Одной из трудностей здесь является переход на международные стандарты финансового учета и отчетности.

Фактор научно-технического прогресса имеет тенденцию к усилению своего влияния на развитие нефтяной промышленности, хотя последняя сегодня не относится к наукоемким отраслям. В то же время поле высоких технологий в нефтяной промышленности, особенно в сфере роста нефтеотдачи, постоянно расширяется. К тому же идет постоянный технологический поиск экологически более безвредных и дешевых заменителей топлива. Это стимулирует более глубокую переработку нефти и рост сектора нефтехимии.

Важно подчеркнуть, что ключевым внешним условием устойчивости развития нефтяных компаний является совершенствование хозяйственного климата, в первую очередь налогового и инвестиционного. Налоговый кодекс должен не только упростить и стабилизировать законодательство, но и предусмотреть в течение 3-5 лет (максимум 7 лет) снижение налоговых ставок минимум на 20 – 30 % как условие устойчивого экономического роста.

Требуются скорейшее полноразмерное принятие закона «О соглашении раздела продукции» и внесение изменений в закон «О недрах», позволяющих переоформить лицензии на разведку и добычу нефти от дочерних структур непосредственно на нефтяные компании.

Другим ключевым условием устойчивого развития нефтяных компаний является политическая стабильность [5].

Комплекс связанных с перспективами нефтедобычи долгосрочных стратегий структурного роста компании включает:

- удвоение и в дальнейшем, возможно, утроение собственных и привлекаемых мощностей нефтепереработки;
- многократное (не менее чем в 4-5 раз) расширение сети продаж нефтепродуктов;
- диверсификацию нефтяного бизнеса с созданием секторов нефтехимии, транспортировки, газа.

Еще одним направлением структурного роста и необходимым условием устойчивого развития компании является глобализация ее стратегий. При этом исключительное значение имеет налаживание производственной кооперации и завоевание рынков в бывших республиках Советского Союза и других зарубежных странах, с которыми были налажены тесные политические и экономические связи.

Цели устойчивого развития определяют потребность в реструктуризации нефтяных компаний – процессах их внутреннего качественного обновления и структурной реорганизации для соответствия жестким требованиям современной рыночной экономики.

Необходимые для устойчивого развития нефтяных компаний стратегические системные изменения в управлении включают:

- организационно-экономическую консолидацию компании и ее дочерних структур;
- выделение вспомогательных и сервисных служб;
- резкое повышение качества финансового управления, прежде всего в части бюджета, учета и контроля издержек производства и сбыта;
- создание мощных систем маркетинга;
- развитие современной интегрированной информационной системы управления;
- существенное развитие системы управления человеческими ресурсами.

Серьезным препятствием на пути устойчивого развития нефтяных компаний является дефицит источников финансирования инвестиций. Собственные источники удовлетворяют их потребности не более чем на 60-70 %, а российский финансовый рынок не ориентирован на реальный сектор экономики. В этих условиях дополнительными источниками инвестиционного финансирования могут стать акционерные и заемные, в том числе иностранные, ресурсы. Но эти деньги являются для компании дорогими и требуют введения специального проектного управления с созданием системы гарантированной эффективности каждого инвестиционного доллара и рубля.

Концепция устойчивого развития нефтяных компаний также находится в развитии. Она постоянно обогащается практическим опытом деятельности компаний, совершенствованием компьютерных программ многовариантных расчетов.

Конечно, модельные расчеты будущего нефтяных компаний не исключают опоры на управленческий и инженерный опыт, потому что практика всегда богаче ее электронных аналогов, а жизнь полна политических и экономических сюрпризов. Знать их заранее просто невозможно.

И все же моделирование устойчивого развития нефтяных компаний позволяет в значительной степени предвидеть многие угрозы и возможности. Это значит, что мы можем своевременно подготовиться к встрече с ними.

Таким образом, устойчивая положительная динамика показателей нефтяных компаний уже сейчас и тем более в будущем прямо определяется реализуемыми компаниями стратегиями развития и управления. И чем более такие стратегии будут обоснованы, перспективны и глобальны, тем выше будет достигаемый результат.

Условия работы нефтяных компаний в России характеризуются неустойчивостью и резкими изменениями параметров общей экономической ситуации - темпов инфляции, динамики валютного курса, изменениями межотраслевых соотношений цен, реальных доходов населения, спадом производства в крупных секторах.

Поэтому зарубежный опыт управления нефтяной

промышленностью в форме вертикально-интегрированных компаний чрезвычайно важен для России на нынешнем этапе перехода ее экономики к рынку [2]. В бывшем СССР существовала, пожалуй, самая интегрированная в мире система управления нефтегазовым комплексом, хотя отдельные звенья технологической цепочки принадлежали различным ведомствам. Все нити сходились в бывшем Госплане, где разрабатывались плановые балансы добычи, переработки и распределения нефти и нефтепродуктов по установленным сверху ценам, что обеспечивало интегрированность всей системы - от скважины до бензоколонки. Однако это была не экономическая интеграция, основанная на интересе равноправных партнеров, а административно-командная, основанная на неэкономических методах управления. Не только в условиях рынка, но и перехода к нему такая система не могла сохраняться, ибо противоречила логике реформ. Распад планово-распределительной системы в нефтегазовом комплексе оказался чрезвычайно болезненным, когда вследствие ликвидации СССР отдельные звенья единой технологической цепочки оказались в разных независимых государствах, а многолетние связи нарушились. В настоящее время некоторые связи восстановлены, и очевидна необходимость их восстановления в полном объеме, но уже на иных, взаимовыгодных основаниях. Становление ВИНК и реализация заложенного в их структуре потенциала должны сыграть значительную роль в этом интеграционном процессе не только внутри РФ, но и на экономической территории всего СНГ.

В условиях высокой неопределенности и неустойчивости экономической ситуации вертикально интегрированные компании имеют существенные преимущества перед независимыми производственными и посредническими фирмами как с точки зрения выживания входящих в них подразделений, так и с точки зрения нормализации общей экономической обстановки в стране. Интеграция позволяет повысить эффективность функционирования компании и ее выживаемость в конкурентной борьбе. Преимуществом интегрированной компании является сбалансированность сбыта. Когда цена на нефть падает, прибыль добывающих подразделений уменьшается, но нефтепереработка и нефтехимические производства увеличивают прибыль, так как понижение стоимости сырья, как правило, больше, чем уменьшение стоимости продукта, поэтому потери одного компенсируются приобретениями другого подразделения [6].

В целом, как показывает практика, вертикальная интеграция компаний, занятых нефтяным бизнесом, имеет конкурентные преимущества перед предприятиями и фирмами специализированного типа.

Реализуя свои стратегии, отечественные нефтегазовые компании могут в перспективе конкурировать с аналогичным зарубежным компаниями не только за счет наличия богатейших запасов нефти и газа и дешевой рабочей силы (т. е. природными, сырьевыми качествами, что, несомненно, является большим плюсом и резервом), но и своими развитыми качествами, полученными в результате реализации собственных оригинальных управленческих решений и подходов, знаний и идей.

Радикально меняющиеся в последнее время условия функционирования отечественных энергокомпаний, характеризуются необходимостью работы в нестабильной и неопределенной внешней среде. Такая ситуация предъявляет к менеджерам новые требования, связанные с повышением способности к самостоятельному «стратегическому» мышлению, наличием доступа к оперативной информации о внешней среде, отражающей самые различные точки зрения.

Цели устойчивого развития определяют потребность в реструктуризации нефтяных компаний – процессах их внутреннего качественного обновления и структурной реорганизации для соответствия жестким требованиям современной рыночной экономики.

Список литературы:

1. Азиева Р.Х. Основные тенденции развития рынка нефтепродуктов//Экономика и предпринимательство. М. 2014, №7.
2. Азиева Р.Х. Повышение эффективности работы нефтяного комплекса на основе создания вертикально-интегрированных нефтяных компаний//Международная научно-практическая конференция «Прикладные научные разработки». Чехия (Прага), 2014.
3. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природных ресурсов: Учеб. пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2009.
4. Грайфер В. Малый и средний нефтяной бизнес // Нефтегазовая вертикаль. 2007, № 4 (53). С. 20-26.
5. Грайфер В.И., Даниленко М.А. Малый и средний бизнес в нефтяной промышленности России. М.: Джет Пресс К, 2009.
6. Данилов А.Д., Кистинов В.В. Экономическая география СССР: Учебник для экономических специальностей вузов. М. 2008. С. 103-112.

Азизов Г.С.[1], Алесина Н.В.[2]

МЕТОД АНАЛИЗА ВОСПРОИЗВОДСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

[1]канд. эк. наук, доцент Севастопольского Национального технического университета

[2]канд. эк. наук, доцент Севастопольского Национального технического университета

Azizov G.S.[1], Alesina N.V.[2]

METHOD OF ANALYSIS OF THE REPRODUCTION OF THE HUMAN CAPITAL IN THE ECONOMY OF UKRAINE

[1]Candidate of Economic Science, assistant professor of Sevastopol National Technical University
[2]Candidate of Economic Science, assistant professor of Sevastopol National Technical University

АННОТАЦИЯ

Обоснован методический подход к выявлению экономической эффективности воспроизводства человеческого капитала на основе использования системы национальных счетов, проведена его апробация. Установлены параметры влияния финансирования этого сектора.

ABSTRACT

Justified methodological approach of identifying the economic efficiency of reproduction of human capital on the basis of use of the system of national accounts, held his approbation. Set the parameters of influence of the funding for this sector.

Ключевые слова: человеческий капитал, сектор экономики, воспроизводство, эффективность.

Keywords: human capital, sector of the economy, reproduction, efficiency.

Постановка проблемы и связь ее с научными планами. Формирование в Украине экспортно-ориентированной модели экономики требует разработки новых подходов в анализе, контроле, методах управления, с помощью которых было бы возможно воздействовать на ускорение ее развития, на улучшение формирования и использование человеческого капитала. Одним из направлений решения этой проблемы является расчленение экономики Украины на экономические сектора и использование национальных счетов для анализа и выявления резервов роста экономики. Именно этот метод позволяет раскрыть новые возможности.

Содержание статьи соответствует плану НИР Севастопольского Национального технического университета по проблеме «Организация финансовой деятельности и риски банков в процессе стимулирования интенсивного экономического роста в Украине (шифр «Финансы-5»)». Регистрационный № 0113U001018 «Финансы-5»

Анализ последних научных исследований по проблеме. Основателями одного из наиболее распространенных в настоящее время теоретических подходов к анализу эволюционного развития структур национальных экономик являются английские экономисты К. Кларк и А. Дж. Б. Фишер [7], выдвинувшие идею «трёх секторов» экономики. В свою очередь, труды К. Кларка, А. Дж. Б. Фишера и У. Ростоу [11] послужили методологической базой и получили дальнейшее развитие в исследованиях Д. Белла, который дополняет трехсекторную модель еще двумя секторами - четвертичным и пятеричным, отражающими этапы перехода от индустриального к постиндустриальному обществу. Согласно этой модели, четвертичный сектор экономики включает торговлю, страхование, операции с недвижимостью, финансовые услуги, а пятеричный - здравоохранение, образование, исследовательскую деятельность, государственное управление, отдых [8].

Анализируя и критически оценивая данную модель, нам представляется неправомерным объединение в единой сфере деятельности таких направлений, как образование и государственное управление. Более целесообразным, на наш взгляд, было бы выделение образования в самостоятельный сектор. Такое переосмысление базисной модели Д. Белла предлагается нами в виде модернизированной версии пятисекторной модели, в которой четвертый сектор определен как «Формирование человеческого капитала и создание интеллектуальных ценностей».

К настоящему времени исследователями создано большое количество рабочих моделей оценки и анализа развития человеческого капитала, представляющих большой теоретический интерес. Остановимся на некоторых из них.

Модель Т. Шульца [12, с. 57] основана на представлении об образовании как факторе, влияющем на экономический рост независимо от капитала и живого труда, и она позволяет оценить эффективность инвестиций в человеческий капитал на макроуровне. Модель Г. Беккера [6] оценивает влияние отдачи от инвестиций в человеческий капитал на величину текущих доходов индивида в его определенном возрасте по окончании инвестиционного периода. В работах Ф. Каппа [9], Р. Мэйо-Смита [10] и ряда других американских экономистов был предложен методологический подход, оценивающий человеческий капитал как капитализированную разницу между вкладом в производство и затратами на содержание человека или группы лиц.

Величину человеческого капитала РФ Н. И. Капелюжников рассчитал как млн. руб. на одного человека, исходя из суммы конечного потребления, что на наш взгляд не совсем правильно, так как включает в себя не только затраты на воспроизводство, но и расходы олигархов на роскошь, среднего класса резервы.

В украинской литературе можно выделить три основных подхода к оценке человеческого капитала.

И.Ф. Зиновьев [3] предлагает использовать в этих целях метод калькуляции затрат на обучение. По нашему мнению, недостаток этого метода состоит в том, что в расчете стоимости человеческого капитала используются только затраты одного года, тогда как формирование профессионально-значимых качеств человека происходит в течение 20-25 лет. В.П. Антонюк [1] приходит к выводу, что рассчитывать величину человеческого капитала целесообразно как капитализированную зарплату, но так же, как и И.Ф.Зиновьев, предлагает расчет стоимости данного показателя только в пределах года, в котором получена зарплата. К.Н. Онищенко [4] предлагает капитализировать средний десятилетний среднегодовой доход для оценки человеческого капитала рабочего за 20 лет и специалиста с высшим образованием за 25 лет. Такой подход нам кажется более приемлемым.

Разумеется, не следует забывать, что процесс поддержки профессиональных качеств, особенно у граждан, находящихся в экономически активном возрасте, является непрерывным и требует постоянных вложений (на переподготовку, повышение квалификационного уровня и т.п.), то есть требует от человека на протяжении всего его трудовой деятельности и соответствующих усилий, и соответствующих затрат.

Результаты исследования. Рассмотрим характеристику развития четвертого сектора экономики, в котором формируется человеческий капитал и создаются интеллектуальные ценности на графике (рис.1)

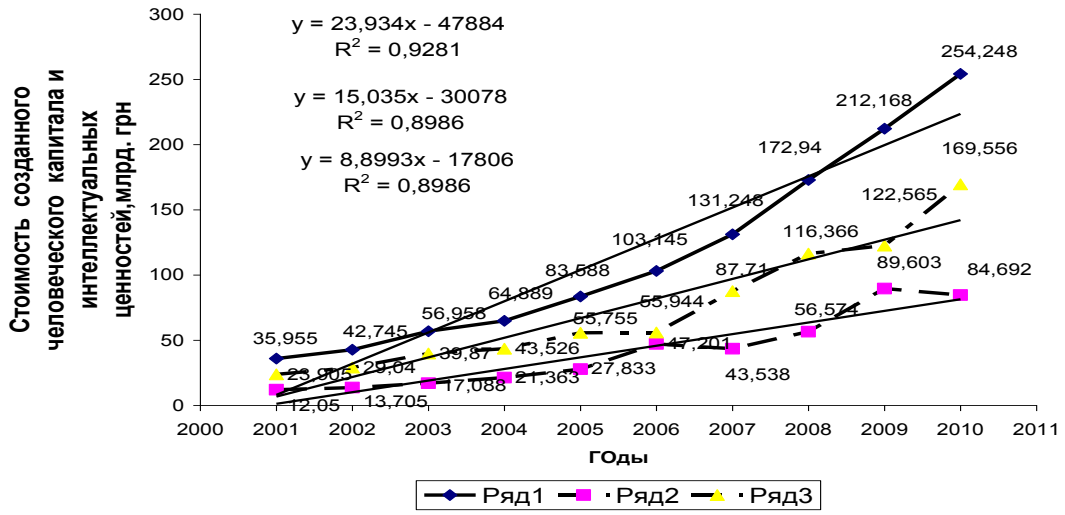

Рисунок 1. Характеристика экономических процессов формирования человеческого капитала и интеллектуальных ценностей в Украине.

Зафиксированная на графике тенденция продолжается и в последующие годы. На графике можно выделить первую особенность производственных процессов четвертого сектора: промежуточный продукт занимает третью позицию (ряд 3). Как показали наши исследования, в процессах формирования человеческого капитала и интеллектуальных ценностей доминирует валовая добавленная стоимость (ряд 1), которая имеет тенденцию роста в стоимости созданного продукта. Это свидетельствует о положительной тенденции снижения затрат промежуточного продукта: среднегодовой прирост продукта составляет 23,93 млрд. грн, а валовой добавленной стоимости – 15,035 млрд. грн. Вторая особенность сектора воспроизводства человеческого капитала и создания интеллектуальных ценностей состоит в том, что именно в эту сферу деятельности направляется большая часть бюджетных средств.

Влияние государственного бюджета на стоимость созданного человеческого капитала и интеллектуальных ценностей представлено на рис. 2.

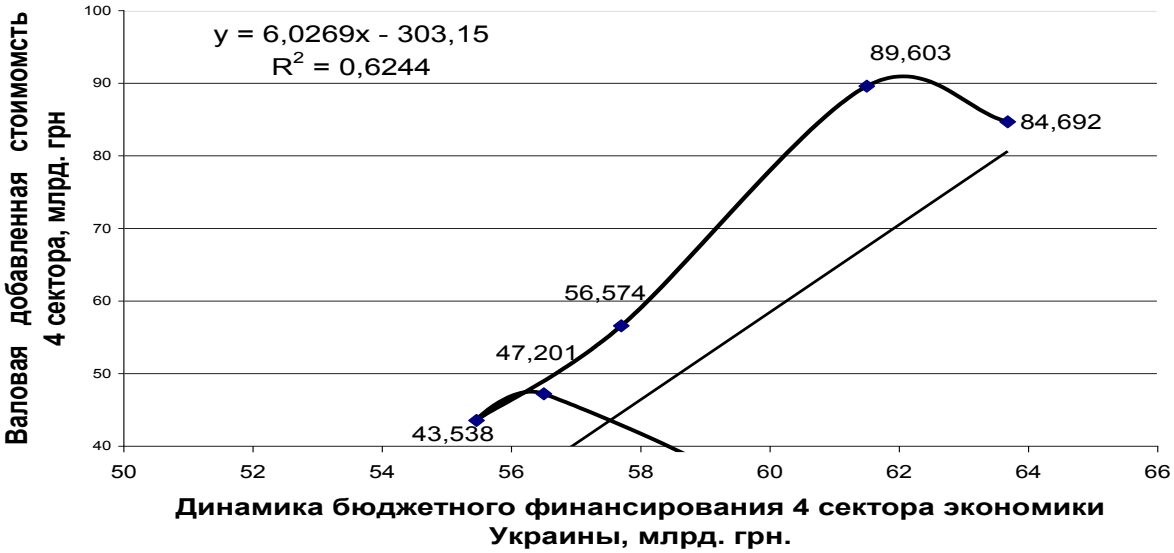

Рисунок 2. Влияние бюджетного финансирования на рост стоимости человеческого капитала и интеллектуальных ценностей Украины.

Из графика следует, что 1 млрд. грн финансирования из бюджета способствует созданию 6,02 млрд. грн. стоимости человеческого капитала и интеллектуальных ценностей - это очень высокий уровень отдачи от вложений.

В экономической науке еще нет метода, позволяющего определить, сколько в данном конкретном секторе получено человеческого капитала, а сколько создано интеллектуальных ценностей.

Известно, что 52,9 % бюджета Украины (2001г) и 64,3 % (2012г) были направлены на зарплату работников образования, здравоохранения, науки и на социальную защиту населения [5]. Возможные направления отдачи от финансирования этого сектора экономики представлены на схеме (рис. 3).

Рисунок 3. Схема распределения стоимости продукта, созданного в четвертом секторе экономики Украины.

Вопросы формирования человеческого капитала в условиях Украины тесно связаны с двумя негативными тенденциями экономики переходного типа. Во-первых, происходит постепенное сокращение численности населения страны. Тренд тенденции соответствует уравнению:

$$У= - 0,3276x + 703,84 \text{ при } R = 0,96 \quad (1)$$

Таким образом, имеет место ритмичное уменьшение численности населения на 327 тыс. человек в год. Фактическая динамика уменьшения численности населения Украины также показывает тренд снижения (среднегодовое снижение 2005 - 2010гг. составляет 0,2 тыс. чел., а в 2011-2012гг. – по 0,1 тыс. чел.).

Основой такого ритма является постоянное сокращение численности населения из-за снижения темпов естественного прироста. Однако основная причина убыли населения за годы независимости Украины – это резкое ухудшение социально-экономического положения граждан в силу синхронного воздействия комплекса причин (низкого уровня доходов населения, ВВП на душу населения- даже по завышенным данным не превышает 2,5 тыс. евро).

Негативным является также факт высокой доли фактической безработицы и нетрудоспособного населения. Отношение численности пенсионеров к трудоспособному населению составляло в 2012г. 61,1% [5]. Ускоренное старение населения и грядущие негативные демографические процессы в Украине требуют пристального внимания к политике формирования человеческого капитала.

Воспроизводство рабочей силы осуществляется по ряду направлений: а) подготовка квалифицированных рабочих профтехучилищами; б) подготовка кадров непосредственно на предприятиях (курсы и т.д.); в) подготовка бакалавров и специалистов по направлениям в учебных заведениях.

Показатели вклада Украины в формирование человеческого капитала приведены в таблице 1.

Таблица 1

Подготовка рабочих профессиональными учебными заведениями и выпуск бакалавров, специалистов, магистров высшими учебными заведениями Украины

Показатель	Годы				2012 г. к, %		
	1995	2000	2005	2012	1995	2000	2005
Подготовлено рабочих, тыс. чел.	277	267	287	201	72,6	75,3	70,03
Стоимость человеческого капитала, млрд. грн.	48,19	46,45	49,93	34,97	72,6	75,3	70,0
В учебных заведениях 1-2 уровня аккредитации, тыс. чел	191,2	148,6	142,7	92,2	48,2	62,04	64,6
Стоимость человеческого капитала, млрд. грн.	43,17	33,55	32,22	20,81	48,2	62,0	64,6
В учебных заведениях 3-4 уровня аккредитации, тыс. чел.	147,9	273,6	372,4	520,7	3,5 раз	190,3	139,8
Стоимость человеческого капитала, млрд. грн.	37,13	68,68	93,48	130,71	3,5 раз	190,0	139,8
Итого человеческого капитала, млрд. грн.	128,5	148,7	175,6	186,5	145,1	125,4	106,2

Источник: подготовлено по материалам [5]

Денежная оценка человеческого капитала рассчитана в соответствии с методикой, предлагаемой К. Н. Онищенко [4, с.104] как капитализация душевого дохода и составляет: для бакалавра – 225771 грн., для специалиста и магистра - 251038 грн.

Как видно из таблицы 1, в Украине имеет место тенденция к снижению объемов подготовленного человеческого капитала за счет выпускников профессионально-технических училищ. За анализируемый период также значительно снизился выпуск кадров учебных заведений 1-2 уровня аккредитации, но вырос выпуск учебных заведений 3-4 уровня аккредитации - специалистов и магистров (в 3,5 раза к уровню 1995г. и на 40% - к 2005г.).

Проводимая в Украине широкая подготовка квалифицированных кадров рабочих и растущие выпуски специалистов с высшим образованием способствуют росту экономики, однако при интеграции в ЕС она потеряет самостоятельности в виду неконкурентоспособности.

Рассмотрим, как влияет бюджетное финансирование данного сектора на формирование человеческого капитала (таблица 2). Примем условно, что 50% всех ассигнуемых средств идут на подготовку кадров.

Таблица 2

Соотношение бюджетного финансирования подготовки кадров и роста человеческого капитала в Украине

Показатель	2000	2005	2012	2012г к 2000г,%
Бюджетное финансирование подготовки кадров, млрд. грн	26,4	30,1	32,4	122,7
Всего человеческий капитал млрд. грн.	148,68	175,63	201,76	135,7
Выход человеческого капитала на 1 грн. финансирования подготовки кадров, грн.	5,63	5,83	6,23	110,66

Источник: подготовлено по материалам [5]

Как следует из таблицы 2, прирост человеческого капитала на одну гривну расходов на подготовку рабочих и специалистов за 12 лет составил 10,5%.

Это высокая экономическая эффективность вложений на воспроизводство кадров. Для подтверждения этого вывода построим график (рис. 4), на котором отражено воздействие прироста человеческого капитала на рост валовой добавленной стоимости экономики Украины за 2001-2010 гг.

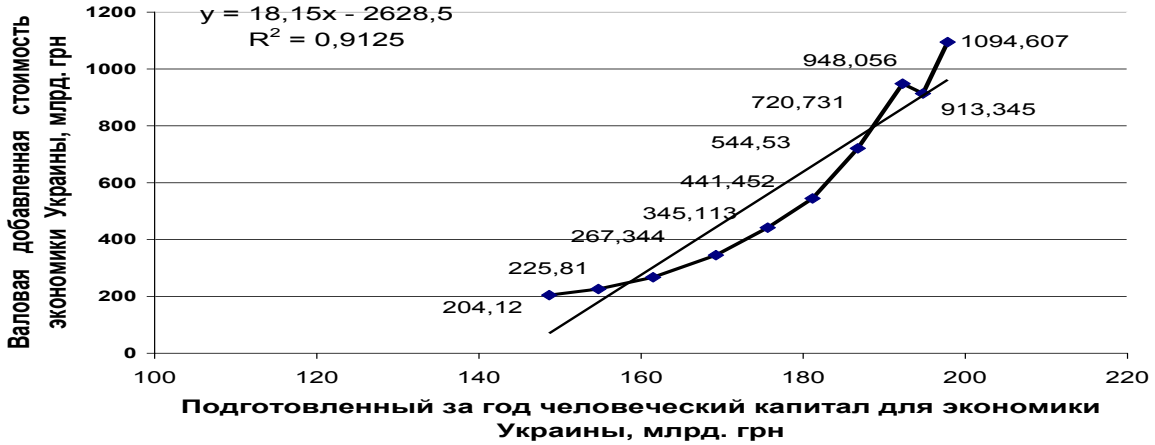

Рисунок 4. Взаимосвязь между приростом человеческого капитала и валовой добавленной стоимости экономики Украины, 2001-2010 гг.

Таким образом, как свидетельствуют материалы графика, инвестирование в подготовку кадров одного млрд. грн. способствует получению 18,15 млрд. грн. валовой добавленной стоимости.

Выводы:

1. Обосновано, что предлагаемая пятисекторная модель анализа воспроизводственных процессов экономики страны позволяет, сравнительно с другими моделями, более глубоко раскрыть существенные черты воспроизводственных процессов в экономике Украины. Выделение в самостоятельный сектор хозяйственно-экономической деятельности проблем формирования человеческого капитала и создания интеллектуальных ценностей представляет определенный практический интерес, как для научных работников, так и для соответствующих органов государственного управления.

2. Проводимая в Украине политика подготовки квалифицированных рабочих и растущие выпуски специалистов позитивно влияют на увеличение валовой добавленной стоимости. Проведенная нами оценка роста и эффективности формирования человеческого капитала по критерию вложения средств в подготовку кадров показала высокий уровень отдачи.

Список литературы:

1.Антонюк В.П. Формування та використання людського капіталу в Україні: соціально–економічна оцінка та забезпечення розвитку / В.П. Антонюк. НАН України, Ін–т економіки пром–сті. – Донецьк, 2007. – 348 с.

2.Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. - М. Академия, 1999. – 956 с.

3.Зиновьев И.Ф Человеческий капитал / И.Ф. Зиновьев. – Симферополь, Таврия. 2007. – 79 с.

4.Онищенко К.Н. Метод расчета экономической эффективности функционирования зернопродуктового кластера / К.Н. Онищенко // Экономика Крыма. – Симферополь., 2011. - №2 (35). -С.101-106.

5.Статистичний щорічник України за 2012 рік. – Київ, 2013.

6.Becker G.S. Human Capital and the Rise and Fall of Families / Gary S.Becker, Nigel Tomes // Journal of Labor Economics. 1986. – V. 4.

7.Clark C. The Condition of Economic Progress / C. Clark. - London: Mc Millan, 1940. - 212 p.

8.Friedman M. The Methodology of Positive Economics. In: Essay in Positive Economics / M. Friedman. - Chicago, The University of Chicago Press, 1953.

9.Kapp F. Immigration and the Commissioners of Emigration of the State of New York / Fridrich Kapp. – N.Y., 1970. – 261 p.

10.Mayo–Smith R. Emigration and Immigration / Richard Mayo–Smith. – N.Y., Charls Scribner's Son, 1991. – 312 p.

11.Rostow W. The Stages of Economic Growth: A Non - Communist Manifesto / W. Rostow. - N.Y., 1960. - 198 p.

12.Schultz T.W. Human Capital: Policy Issues And Research Opportunities / T.W. Schultz // Economic Research: Retrospect and Prospect. Human Resources. – UMI, 1975. - V. 6. –P.1 – 84.

Бабикова А.В.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

к.э.н., доцент, доцент Южного федерального университета

Babikova A. V.
PhD in Economics, Southern Federal University

STATE REGULATION OF INDUSTRY IN THE CONTEXT OF STRATEGIC ECONOMIC MODERNIZATION

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам государственного регулирования процессов структурной перестройки приоритетных отраслей промышленности. Проанализированы основные этапы интеграционных процессов в промышленном секторе, рассмотрены аспекты создания государственных корпораций как основы развития высокотехнологичных секторов экономики.

ABSTRACT

Article is devoted to state regulation of restructuring priority industries. Analyzed the main stages of the integration processes in the industrial sector, considered aspects of public corporations as basis for the development of high-tech sectors of the economy.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственные корпорации, интеграция, модернизация.
Keywords: government regulation, public corporations, integration, modernization.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (РГНФ) в рамках научно-исследовательского проекта Российского гуманитарного научного фонда «Модели и механизмы сопряженного развития государственных корпораций, регионов и отраслей в трендах экономического роста и технологической модернизации», проект № 14-02-00293.

Проблемы преодоления технологической отсталости и повышения конкурентоспособности отечественной инновационной продукции на мировых рынках актуализируют проблематику поиска новых эффективных форм и институтов реализации государственной политики по модернизации промышленности. Исторически сложившиеся принципы сохранения государственного контроля над важнейшими отраслями промышленности, приоритетное развитие предприятий военно-промышленного комплекса и формирование территориально-производственных комплексов в период плановой экономики привели к тому, что перспективные с позиции технологического развития производства относятся к стратегически важным отраслям промышленности, что требует сохранения государственного контроля для обеспечения экономической безопасности. Функционирование этих отраслей требует значительных финансовых ресурсов для своего развития и соответствующего институционального базиса.

Вопросы государственного вмешательства в экономику достаточно длительное время являются предметом научных дискуссий. В свое время, практически все развитые страны при разработке своей экономической политики основывались на постулатах теории государственного регулирования Кейнса.[3] Популярность данной теории обусловлена положительными результатами в деятельности хозяйствующих субъектов США в пятидесятые годы. С одной стороны деятельность государства в экономике страны может смягчить неэффективность, связанную с функционированием рыночной экономики. Полный государственный контроль над промышленными комплексами, централизация управления народным хозяйством определяется как государственная экономика. Подобная экономика имела место как в ряде социалистических стран таки и в Советском Союзе, и называлась плановая экономика. Последователь Дж. М. Кейнса и сторонник активной роли государства в экономике, Стиглиц считает, что главная задача государства состоит в перераспределении основных благ, чтобы обеспечить социальные гарантии населения. В его работах можно найти экономические мотивы вмешательства государства в экономику, ряд моделей и механизмов, распределения национальных благ в контексте деятельности государства в экономике страны.[1] В противоположность этому, исследуя формы и масштабы государственного регулирования экономики. Ф Хайек отрицает такую необходимость. Он считает, что именно конкуренция устанавливает необходимое равновесие, и только в благодаря законам рынка могут возникать и распространяться инновации. Вмешательство государства в экономику, по Хайеку, нарушает равновесие экономических систем и чем оказывает негативное влияние на демократическое развитие стран. Обладая значительным научным, производственным и кадровым потенциалом, инвестициями со стороны государственные корпорации в состоянии осуществлять стратегическое развитие экономики. Гэлбрейт в [2] говорит о том, что производство технически сложных товаров требует больших капиталовложений и сопровождается большими рисками. При этом участие государство может эти риски снизить. Оно может обеспечить или гарантировать рынок сбыта соответствующей продукции, либо возмещать фирмам расходы на научные разработки, если они увеличиваются сверх определенного уровня, либо, наконец, оплатить и предоставить в распоряжение предприятий необходимые технические знания.

Активное формирование корпоративного сектора отечественной экономики началось с появления корпоративной собственности, основанной на акционерном капитале. Этому способствовали процессы приватизации, в результате которых образовались интегрированные структуры, являющие собой преимущественно конгломератные объединения разноотраслевых предприятий, созданных во времена плановой экономики. В основе интеграционных процессов формирования нынешнего корпоративного сектора лежали определенные принципы. Объединившись по принципу горизонтальной интеграции, предприятия включили в свой состав предприятия одной отрасли, находящиеся в различных регионах, в этом случае состав участников определяется единством целей при решении задач с обеспечением сочетания территориальных и отраслевых интересов. Предприятия, объединяющиеся по принципу технологического единства должны привлекать ресурсы, находящиеся в различных регионах. Это сопряжено с высокими затратами для корпорации, которые можно снизить образуя и расширяя внутрикорпоративный обмен. Объединение технологически взаимосвязанных предприятий в составе корпорации создает для этого оптимальные условия. Устанавливая внутренние расчетные цены такие корпорации распределяют свои затраты таким образом, что установленные впоследствии цены на готовую продукцию будут наиболее оптимальными. Головная компания получает эффект экономии также за счет того, что внутри своих структур предприятия осуществляют обмен по более низким ценам, что снижает налоговые издержки.[4].

В период активного формирования отечественного корпоративного сектора государственная политика развития промышленности и структурной модернизации экономики нашла отражение в стремлении государства поддержать формирование интегрированных структур с государственным участием. В начале 1990-х преимущество принадлежало официально созданным с участием государства финансово-промышленным группам. Затем, интеграционные процессы развиваются по другому сценарию, в основе которого лежит активное формирование института частной собственности. К середине 1990-х годов усиливаются процессы концентрации собственности, и в экономику приходят новые формы корпоративных объединений, создаваемые без поддержки и участия государства. По способу формирования корпорации начала 1990-х годов образовывались преимущественно путем выделения структурных подразделений в дочерние компании и продажей активов. К началу 2000 гг. завершились процессы интеграции и дезинтеграции в промышленности, сформированные крупные промышленные предприятия и комплексы

достаточно успешно функционируют в условиях рынка, но действуют преимущественно в добывающем и обрабатывающем секторах.

Новый этап формирования эффективных механизмов модернизации промышленного сектора предопределил выбор в качестве «точек роста» создание государственных корпораций в приоритетных отраслях экономики. Наибольшее количество государственных корпораций в приоритетных отраслях промышленности, а именно Российская корпорация нанотехнологий (сейчас Роснано), Росатом, Ростехнологии (сейчас Ростех) было создано в 2007г. Они успешно реализуют инновационные проекты и способствуют привлечению инвестиций в Главным аргументом в пользу необходимости создания государственных корпораций можно назвать концентрацию ресурсов в стратегически важных для национальной экономики отраслях, для инвестирования приоритетных программ и проектов, решения проблем производственно-технологического и социально-экономического развития территорий и отраслей. В качестве негативных сторон функционирования этих структур чаще всего называют рост коррупции и монополизации экономики. Дискуссии о месте и роли государственных корпораций в отечественной экономике инициируют дальнейшие исследования особенностей их функционирования и развития в качестве инструмента инновационного развития отечественной промышленности.

Список литературы:

1. Аткинсон Э.Б. Стиглиц Дж.Э. Лекции по экономической теории государственного сектора. / Пер. с англ. -М. :Аспект Пресс, 1995. – 832с.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. / Под общ. ред. Н.И. Иноземцева. - М., Прогресс, 1969/
3. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег./ Пер. с англ. - М.: Гелиос АРВ, -2012. -352 с.
4. Страхова Л.П., Бартеньев А.Е. Корпоративные образования в современной экономике. Менеджмент в России и за рубежом, №6, 2000г.

Балабанюк Ж.Н.

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА ЧЕРЕЗ СОЦИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПАРТНЕРСТВО

Доктор философии в сфере управления человеческими ресурсами,

генеральный директор R&C Kyiv Group LLC, Киев

Balabaniuk Z.N.
DEVELOPMENT OF STATE AND BUSINESS THROUGH SOCIAL RESPONSIBILITY AND PARTNERSHIP
Doctor of Philosophy in Human Resources Management,
General Director of R&C Kyiv Group LLC, Kyiv

АННОТАЦИЯ

В статьи рассмотрены тенденции взаимодействия государства и бизнеса, на основе существующих практик. Предложен подход четырех стороннего социального партнерства: государства, бизнеса, профсоюзов и общин, совместно реализовывать социальных программы всех уровней с вовлечением каждого гражданина. Что в результате даст возможность перераспределение социальной нагрузки государства, стимулированию экономического роста, развитие гражданского общества и выращивания новой социально-активной элиты.

ABSTACT

The article analysis trends of interaction between government and business, on the basis of existing practices. Showing the approach four social partnership: government, business, labour unions and communities together to implement social programs at all levels with the involvement of each citizen. Stated the approach will allow redistribution of the social burden of the state, stimulate economic growth, the development of civil society and the cultivation of new socially active elite.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальное партнерство, социальный диалог, корпоративная социальная ответственность.

Keywords: social responsibility, social partnership, social dialogue, corporate social responsibility.

Постановка проблемы. Глобальные процессы, которые уже сегодня мы можем четко отслеживать, показывают что текущие и будущие изменения – это в первую очередь вопрос новой политеской реальности. Нового качества ведение политики, борьбы, защиты, отстаивания целостности и суверенитета стран и их политических и экономических интересов – изменения географических, политических границ стран, как следствие в ближайшем будущем обновление карты мира; борьба за территории и ресурсы которыми они владеют; установление нового глобального и локального порядка жизни на измененных территориях, а также на тех которых эти изменения непосредственно не коснулись. Данные процессы и будут определить направления и основные принципы трансформации существующих экономических систем и построения новых в XXI веке как на глобальном так и на локальном уровнях.

Условия которые на нынешнем этапе задают тон будущим изменений глобальной экономики:

- тенденция спадов на глобальном рынке, без явных предпосылок стабилизации и будущего роста экономик;
- захват территорий и рынков с последующим закреплением на них и установлением новых экономических правил;
- изоляция некоторых рынков, отраслей, компаний;
- изменение существующих и построение новых отношений на рынках;
- изменения социальных запросов и стандартов.

В период значительных общественных трансформаций, большого разрыва между социальным запросом общества, социальными сервисами и уровнем социальных стандартов которые может предоставить государство,

бизнес не всегда готов выполнять закрепленные государством социальные стандарты, социальные инициативы и программы со стороны бизнеса носят более локальный характер, являются одним из инструментарием реализации маркетинговых политик компаний. Как результат существующая модель взаимодействия государства и бизнеса ежедневно доказывает свою неэффективность, поскольку не приводит к решению социальных проблем общества, а только к их росту и увеличения их разнообразия, показывает не способность решать вызовы нынешних дней. Одним из основных факторов который обусловливает такой порядок вещей является огромнейшей разрыв между уровнем жизни и социальными стандартами в странах что развиваются по отношению к развитым странам. Путь нахождения своей модели социальной политики должны пройти все страны. Каждая страна сама решает какая модель социальной политики лучше всего поможет ей уменьшить социальные разрывы и решить социальные вопросы. При этом очевидным есть что ни в одной стране государство само не способно решить комплекс существующих социальных проблем. Для решения которых важнейшей задачей государств стает построение новых моделей взаимодействия с бизнесом, альтернативных путей финансирования социальных программ и пути распределение социальной ответственности. Программы КСО (корпоративной социальной ответственности) бизнеса за частую решают более поверхностное проблемы, очень локальны и носят больше имиджевый характер. Как следствие социальная проблематика увеличивается, государство не может решит возникнувшие проблемы, а бизнес не готов и не хочет брать на себя решения социальных вопросов, и дисбалансов. Что увеличивает риски стабильного развития государства и его роста. Как найти баланс взаимодействия бизнеса и государства в решении социальных проблем? Где грани и границы ответственности государства и бизнеса? Не произойдет ли перекладывания ответственности государства на бизнес? Какие новые модели взаимодействия и эффективные стратегии развития взаимоотношений бизнеса и государства будут востребованные в экономике XXI века?

Постановка задания. Провести исследование современных тенденций взаимодействия государства и бизнеса, раскрыть проблематику, выделить ключевые моменты, на основе проведенного исследования и практического опыта предложить модели взаимодействия государства и общества в экономике XXI века.

Основной материал исследования. В странах с высоким уровнем жизни и социальных стандартов выработаны свои модели социальной политики специфические для каждой страны, взаимодействия между государством и бизнес, четко распределена социальная ответственность, у каждой страны своя история и свой путь. В большинстве случаев развитие страны и улучшения социальных стандартов было параллельно, если страна переживала экономические кризисы то и население проходило через периоды уменьшения социальных программ и сокращения расходов. «В "Зеленой книге о европейской социальной политике" отмечено что, вопреки поставленной задаче обеспечить параллельный экономический и социальный прогресс, суммарный эффект процесса интеграции приводит к снижению социальных стандартов, формированию единого рынка открывает дорогу своего рода социальному демпингу, т. е. приобретению "нечестных" конкурентных преимуществ в рамках Европейского союза с помощью недопустимо низких социальных стандартов, предлогом для изменений тем или иным способом социальных стандартов на национальном уровне» [1].

Как показала практика в страны которые в Европейском союзе изначально до объединения были на «низком и среднем уровнях социального развития (Португалия, Греция, Испания, Ирландия) в сравнении с темы странами которые на высоком уровне развития (Великобритания, Италия, Франция, Германия)» [2], после 2008-2009 годов столкнулись с невозможностью обеспечивать социальные стандарты, необходимостью их понижать, поскольку значительную часть их финансирования страны покрывали за счет дотаций и внешних государственных займов. В последствии чего в развитых странах вопрос сегодня стоит в ракурсе пересмотра, понижения социальных стандартов, что на практике уже происходит в таких странах как Греция, Португалия, Испании. В других западных странах косвенно происходит понижение социальных стандартов через: превышение расходов населения над их доходами, рост уровня безработицы, рост цен за счет инфляции, увеличение количества мигрантов, актуализация вопросов качество жизни, экологии, бережного отношения к природе, и использования ресурсов, размывание среднего класса, выплата больших государственных займов.

Для стран которые развиваются речь идет в первую очередь о пересмотре существующих социальных стандартов, законодательном закреплении новых норм, введении новых моделей распределения социальной ответственности в обществе. Государство не способно решить все социальные задачи и вызовы самостоятельно, поскольку постоянно кроме обслуживания существующих социальных программ, их пересмотра, ежегодной корреляции на уровень инфляции, возникают много не запланированных, не управляемых социальных издержек по причине разного рода катастроф и природных катаклизмов.

Убеждены, что сейчас важно поднимать вопрос о переходе на новый уровень взаимодействия между государством, бизнесом и населением. Бизнес в лице работодателей, персонал, профсоюзы, территориальные общины в мести с государством – те стороны которые вместе и сообща, могут реально решать вопросы социальной политики качественно разделяя социальную ответственность между собой. Распределение ответственности и социальных издержек между всеми участниками и задействования каждого гражданина в зависимости от его возможности быть участником и партнером в социальных программах, это тот стабилизационный фактор который сможет дать возможность реализации социальных программ всех уровней, и также выступать существенной составляющей поддержки и стимулирования экономического роста в стране. «Построения реального диалога между государством, бизнесом, профсоюзами, персоналом, гражданами и территориями где бизнес работает. Когда приоритетами развития бизнеса является качество в пределах экологической сохранности и безопасности, участие в реализации национальных и региональных социальных программ, развитии в балансе внутренней и внешней КСО компаний, через партнерское финансирование КСО программ. При этом программы разных компаний должны быть консолидированные между собой, а не разрозненные, речь идет об общенациональном четырех стороннем социальном диалоге между бизнесом, профсоюзами, государством и обществом» [3, с. 16].

В мире 1-2% прибыли корпораций выделяется на КСО программы [4]. В Украине доминирует благотворительность и филантропия. Так как такие проекты дешевле, меньше требует интеллектуальных и организационных затрат, общины и местные власти не всегда готовы выступать со-пратнерами таких проектов, и бизнес в основном действует в пределах собственных сил. Что приводит к дисбалансу, между социальными ожиданиями общества и возможностями бизнеса. Для стабильной работы бизнеса важно чтобы социальные инвестиции били прогнозированные, а программы КСО заканчивались там, где начинается ответственность государства. Бизнес не может

предоставлять социальные услуги гражданам – это прерогатива государства.

На наше убеждение социальная политика государства должна строится на основных принципах:

1) фокус на финансирования не социальных пособий (что приводит к увеличению количества социальных маргиналов), а на реальные программы которые направлены на борьбу с проблемами, и решением их, создание и стимулирования населения не «жить на социальные пособия», а брать ответственность за свою жизнь, быть активным и ответственным гражданином;
2) базирование государственной социальной политики на принципе уменьшении затратных статей бюджета на социальные программы и увеличение доходных статей бюджета (например: стимулирования создания рабочих мест и самозанятости населения);
3) распределении затрат на социальные программы между всеми слоями общества страны в зависимости от доходов (чем больше доходов тем больше отчислений на социальную сферу);
4) участие в социальных программах: государства, бизнеса, профсоюзов, населения местных общин на всех четырех уровнях – государственные, межрегиональные, региональные, местные.

На практике речь идет о том что, для всех социальных программ: государственных, межрегиональных, региональных и местных:

1) определяется проблематика, группируются цели и задачи;
2) предлагаются оптимальные варианты решения по каждой задаче, выбирается один или несколько наиболее подходящих;
3) расписываются виды ресурсов, расчитывается необходимый объем для реализации каждой программы;
4) распределение задач по возможности их реализации каждой стороной, в пределах необходимых ресурсов, между государством, профсоюзами, бизнесом и населением.

Это создает возможность для всех четырех сторон социального диалога. Выгоды для государства: диверсификация источник покрытия затрат и выбора ресурсов; распределение ответственности, уменьшение нагрузки, налаживание каналов коммуникаций по социальным проектам, развитие волонтерства, поддержка социально активного население и задействование его в социальных проектах, формирования культуры бережного отношения к социальным проектам и развитие культуры социального партнерства.

Выгоды для бизнеса: налаживания партнерства со всеми четырьмя сторонами, решения социальных вопросов которые самостоятельно затруднительно решить (по причине масштабов, уникальных особенностей, специфики сложности), посторонние и развитие отраслевых, региональных, межрегиональных и национальной кооперации, развития бренда компании, продукции, работодателя на всех четырех уровнях.

Выгоды для профсоюзов: возможность отстоят и реализовать социальные стандарты и проекты, сотрудничество и партнерство на всех четырех уровнях, построение коммуникации с населением.

Выгоды для населения, общин: развитие социально активного населения и задействование в проектах, возможность развивать общины (развитие межличностных связей, взаимопомощи и поддержки), развитие основ и культуры гражданского общества, активное участие общин в управлении территории, создание возможностей и реализации для населения, выращивание новой элиты, решения других смежных проблем и задач развития территорий.

Ведь существующая политика зачастую приводит к тому что только единицы компаний ориентируются на долгосрочные результаты. Если посмотрим на «победителей Национального Конкурса кейсов по корпоративной социальной ответственности который проходит с 2009-2010 годов. Примечательным есть то, что в конкурсе принимают участие не только компании, а и муниципалитеты. Среди главных направлений компании больше всего внимания уделяют вопросам работы с персоналом, особенно в сфере трудовых отношений; немного меньше вопросам охраны окружающей среды; и развития общин. Меньше всего программ направленных на политику этики и соблюдения прав человека, антикоррупционных программ и построению диалога с заинтересованными сторонами. Не освещаются результаты КСО стратегии, а также показатели деятельности КСО программ. Лидерами по прежнему в Украине остаются электроэнергетика, тяжелая промышленность, телекоммуникации, нефть и газ, пищевая промышленность, энергетика, аграрный сектор, ритейл и холдинговые компании. Соответственно существует секторальное различие КСО программ связанное со спецификой компаний» [5].

Основными тенденциями и в мировой практике КСО программ являются вопросы экологичности ведения бизнеса, сохранности окружающей среды, решения вопросов мультикультурности, мультинациональности и мультирелигиозности, развития зеленных офисов, социальной инфраструктуры территорий и стран где находятся локации социальные, культурные, образовательные и экологические программы совместно с местной властью и правительствами поддержки и развития общин и территорий.

Критериями по которых можно определить системность политики КСО компаний, являются следующие:

1) встроиность в общую стратегию компании и их долгосрочность;
2) направленность результата на будущие;
3) партнерство с другим национальными или региональными параграммами, других компаний, государства или местной власти;
4) направленность на развитие инфраструктуры общин и территорий, решение системных и структурных проблем;
5) связанность с другими программами компании, продолжение предыдущих или создание базиса для будущих;
6) реализация 10 принципов Глобального договора.

Только в таком случаи КСО программы не воспринимаются обществом как попытка компаний исправить вред нанесенный окружающей среде, своей деятельностью или продукцией, «порывом души» собственника, проектами PR или «для души», или возможностью откупится от нанесения нанесенного вреда для территории или общины.

Выводы. Обобщая все вышесказанное следует отметить, что государство так же как и бизнес может оценивать свою деятельность не только с позиции эффективности, результативности, а и будущего стабильного развития, когда найдены модели взаимодействия между четырьмя сторонами в разделении ответственности в решении социальных вопросов и реализации проектов. Что и составляет основу стабильного развития государства, бизнеса и общества. При этом государство имеет все рычаги для создания благоприятных условий для каждой из стороны четырех стороннего диалога в заинтересованности в соучастии в социальных программах по средствам стимулирования, дотаций, льгот, уменьшения налогообложения, предоставлении индивидуальных условий для развития социальных программ. Создавая условия для развития

бизнеса, профсоюзов, общин, государство решает ряд экономических вопросов, а через распределение социальной ответственности и партреста находит дополнительные ресурсы для реализации социальных программ, привлечения социально активного населения к реализации проектов, развитие территорий, налаживания каналов обратной связи по социальным проектам, формирования новой социальной культуры. А население по через местные общины имеет возможно влиять на социальные программы всех уровней, принимать в них активное участие, тем самым укреплять основы гражданского общества, повышать уровень и качество жизни и социальных стандартов и сервисов.

Список литературы:
1. Bruckner M., Maier R., Przyklenk A. Op. cit. S. 289—292.
2. Wohlfahrtstaat. Krise und Reform im Vergleich. Hrsg: J. Schmid, R. Niketta. Marburg: Metropolis, 1998. S. 286.
3. Балабанюк Ж. «Корпоративная социальная ответственность: действия или PR?» // Журнал. Управление персоналом - Украина № 2 (245), 2014. – С. 16-17.
4. Мария Подцероб. «Компании выделяют на благотворительность 1-2% чистой прибыли» // [Электронный ресурс] / Ведомости / Компании // от 20.11.2013 // — Режим доступа к статье: http://www.vedomosti.ru/digest/стратегия%20развития%20КСО
5. «От хорошего к великому: результаты второго Национального конкурса бизнес-кейсов по КСО» [Электронный ресурс] / Экспертно-аналитический портал // — Режим доступа к статье: http://www.csr-review.net/index/ot-horoshego-k-velikomu-rezultatyi-vtorogo-natsionalnogo-konkursa-biznes-keysov-po-kso.html

Бондарская О.В.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ГОРОДА

Кандидат экономических наук, ассистент кафедры «Экономический анализ и качество»

ФГБОУ ВПО «ТГТУ», г. Тамбов

Bondarskaya O.V.

INSTITUTIONAL FACTORS OF APPLICATION OF INSTRUMENTS OF SOCIAL AND ECONOMICAL DEVELOPMENT OF A SMALL TOWN

The candidate of Economics the assistant of the department «Economical analysis and quality » FGBOU VPO «TGTU», Tambov

АННОТАЦИЯ

В статье делается акцент на институциональные факторы, которые применимы в социально-экономическом развитии малого города. Автор перечисляет проблемы и трудности, которые накопились в ходе проведения реформы местного самоуправления. Также описаны результаты жестких финансовых и кадровых ограничений, выявившиеся во многих поселениях, которые являются основными долговременными проблемами муниципального управления, где опорными направлениями анализа могут выступать, в частности, исследования структуры местной экономики, результативности институциональных преобразований в экономике муниципального образования, степени благоприятности местного хозяйственного климата и многое другое. Автором представлены проблемные факторы в сравнении с мнениями современных экономистов, которые следует распределять на препятствующие и способствующие развитию малого города. Это факторы, имеющие неизменный характер отрицательно воздействуют на социально-экономическое развитие малых городов. Ключевой проблемой комплексного развития муниципальных образований был и остается дефицит финансовых ресурсов, необходимых для реализации социальных и коммерческих проектов. Особый интерес представляет проблема возможности бюджетов муниципальных образований дотационных регионов выступать эффективным институтами развития. По мнению автора статьи, муниципальные образования должны самостоятельно привлекать инвестиции на свои территории, хотя на практике реализация комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований невозможна без финансового и организационного участия вышестоящих уровней власти. В финансовом аспекте в статье заслуживает внимания анализ расходов субъектов местной экономики. С одной стороны, они частично поддерживают местную экономику (спрос со стороны местного населения на товары местного производства - местное воспроизводство), с другой стороны, частично поддерживают экономику за пределами локальной экономической системы, что при определенных условиях подрывает воспроизводственный процесс. Автор делает акцент на том, что внешние финансовые вливания в местную экономику, особенности формирования доходов субъектов местной экономики, известная утечка денежных средств, связанная с оплатой сторонних товаров и услуг характеризуют особенности объективной среды функционирования локального (местного) воспроизводства и инновационного развития.

ABSTRACT

There is an emphasis on factors which are applicable in social - economical development of a small town in the article. The author lists problems and difficulties which have accumulated during carrying out the reforms of local self-government. Also the results of the rigid financial and personnel restrictions which have come to light in many settlements which are the basic long-term problems of municipal management where as basic directions of the analysis researches of structure of local economy can act, in particular, productivity of institutional transformations in economy of municipal formation, the degree of usefulness of a local economic climate and many other things are described. The author presents problem factors in comparison with opinions of modern economists which should be distributed into interfering and promoting development of a small town. These are the factors having invariable character negatively influence social and economical development of small towns. The key problem of complex development of municipal formation was and remains the deficiency of financial resources necessary for realization of social and

commercial projects. Special interest is represented by the problem of possibility of budgets of municipal formations of subsidized regions to act effective as development institutes. According to the author of the article, municipal formations should involve independently investments on their territories though in practice realization of complex programs of social and economical development of municipal formations is impossible without financial and organizational participation of higher levels of power. In the financial aspect of the article deserves attention the analysis of expenses of subjects of local economy. On the one hand, they partially support local economy (demand from local population on the goods of local manufacture - local reproduction), on the other hand, partially support economy outside of local economic system, that under certain conditions undermines reproduction process. The author focuses on the fact that external financial injections in local economy, features of formation of incomes of subjects of the local economy, the known leak of money resources connected with payment of foreign goods and services characterize features of the objective environment of functioning of local (local) reproduction and innovative development.

Ключевые слова: малый город; институциональные факторы; инструментарий социально-экономического развития; факторы отрицательного воздействия; бюджеты муниципальных образований; дотационные регионы; эффективные институты развития; институциональные факторы: фундаментальные, организационные и социетальные.

Keywords: a small town; institutional factors; instruments of social and economical development; factors of negative influence; budgets of municipal formations; subsidized regions; effective institutes of development; institutional factors: fundamental, organizational and societal.

В ходе проведения реформы местного самоуправления стали накапливаться определенные проблемы и трудности, к которым мы относим:

- неравномерное распределение доходных источников между различными уровнями власти, не позволяющее муниципальным образованиям финансово обеспечить решение вопросов местного значения;
- дефицит квалифицированных кадров, а также материального и финансового обеспечения полномочий органов местного самоуправления во вновь созданных муниципальных образованиях;
- неготовность ряда механизмов связанных с параллельным проведением других реформ - земельной, жилищной, налоговой и др.

При этом представляется очевидным, что жесткие финансовые и кадровые ограничения, выявившиеся во многих поселениях, являются основными долговременными проблемами муниципального управления. Анализ и оценка экономической ситуации, сложившейся в малом городе, предполагают выявление основных тенденций развития экономической сферы [1]. Опорными направлениями анализа могут выступать, в частности, исследования структуры местной экономики, результативности институциональных преобразований в экономике муниципального образования, степени благоприятности местного хозяйственного климата и т.п.

Рассматриваемые проблемные факторы, по мнению современных экономистов, следует распределить на препятствующие и способствующие развитию малого города (Таблица 1).

Ключевой проблемой комплексного развития муниципальных образований был и остается дефицит финансовых ресурсов, необходимых для реализации социальных и коммерческих проектов.

Таблица 1

Факторы отрицательного воздействия на социально-экономическое развитие малых городов

Факторы, имеющие неизменный характер	Отрицательное влияние
Провинциальность географического положения	Проблемы социального, экономического и психологического характера
Труднодоступность в транспортном отношении	Резко удорожает стоимость всех транзакций
Дискомфортные биотические факторы	Служат ограничением для животноводства, выступают ограничивающим фактором для рекреационных проектов, снижают селитебную ценность территорий
Агроклиматический потенциал	Климатические ограничения и необходимость специальных мероприятий влекут дополнительные издержки производства, влияющие на подбор куль тур, технологий и снижающие сравнительную конкурентоспособность продукции. Особые требования предъявляются к квалификации пользователей и специалистам, планирующим природопользование
Явные нарушения качества окружающей среды	Порождают цепочечные процессы деградации природной среды, и загрязнение рек в их самой важной водосборной части, снижают эстетические качества ландшафта и гигиенические поверхностных вод; угнетающе воздействуют на психику
Федеральное законодательство содержит ряд серьезных лакун и противоречий в сфере регистрации и регулирования отношений по собственности; ресурсном законодательстве, торговле и регистрации прав собственности	Институциональные дефициты федерального законодательства, помноженные на профессиональную некомпетентность ЛПР разных уровней, приводят к параличу власти и деловой инициативы. Создается почва для злоупотреблений, сращивания бизнеса и криминала с властью, захвату успешных предприятий, бегству или омертвлению капиталов. Непрозрачность собственности, особенно в городах, парализует рынок земли и ведет к образованию властных кластеров, удерживающих неконкурентные условия
Правовое положение муниципалитетов, их экономические возможности и средства, которыми они располагают	Муниципалитеты сильно стеснены в своих возможностях распоряжаться экономически ми ресурсами территории, на которой они действуют. Маневр собственностью для привлечения внешних инвесторов практически невозможен

Факторы, изменение которых зависит от внешних условий	Отрицательное значение
Условия налогообложения и др. факторы, формирующие налогооблагаемую базу; условия для развития экономической инициативы граждан. У глав нет реальных инструментов проведения экономической политики, способной выделить из ряда прочих по признаку благоприятствования. Разработка собственной стратегии развития практически невозможна. Муниципалитеты не имеют доходов от роялти (рентный налог на пользователей)	Тяжелые и «вязкие» условия для ведения бизнеса могут решительно определять его характер (уклонение от уплаты налогов, «серый» бизнес, «ненаблюдаемые» перетоки капиталов и пр.), включая «бегство денег» из города
Транспортное сообщение	Создает тяжелую зависимость от воли федеральных и региональных властей в части дорожного строительства

В настоящий момент бюджетная реформа в России вышла на финишную прямую. Очередной этап бюджетной реформы связан:

- во-первых, с переходом бюджетной системы РФ от принципа управления затратами к управлению результатами;
- во-вторых, с внедрением на практике трехгодичного планирования бюджетов всех уровней.

И наконец, с началом практической реализации Федеральных законов № 131-ФЗ от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [12] и № 95-ФЗ от 4 июля 2003 г. «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [11].

В этой связи интерес представляет проблема возможности бюджетов муниципальных образований дотационных регионов выступать эффективным институтами развития.

1. Права собственности: легитимное, прозрачное оформление собственности, в первую очередь на землю и недвижимость. С этим связаны проблемы рынка земли, ценообразование и налоговые отчисления в муниципальные бюджеты, контроль экологического качества и пр. существенные для малых городов вопросы;

2. Регистрационные процедуры и в первую очередь, формирование кадастра земель (включая их экологическое качество, оценку экономического потенциала и потребительских свойств) и регистрация прав собственности;

3. Собственность на ресурсы, в первую очередь - частная. Частное, ответственное владение лесными, водными и минеральными ресурсами - единственно возможная база для проведения политики рационального природопользования и, в первую очередь, включения экологических ограничений и связанных с ними рисков в оценку участка/владения. Экологическая составляющая цены участка/владения объективируется только в процессе рыночной оценки (в момент продажи или конкурса); какие либо разумные ограничения можно наложить только на правильно оформленный объект собственности;

4. Свобода торговли и комплекс связанных с этой проблемой следствий (от проблемы сертификации производства, технологий и продукции, превратившейся в удавку для малого бизнеса, до легитимности различных форм «защиты отечественного производителя»), превратившихся в системный тормоз модернизации производства в стране;

5. Тяжелая и сложная проблема суда и судопроизводства, а также ряд других проблем правоохраны. Подчеркнем: все, почти без исключения, проблемы муниципального уровня управления или созданы, или могут быть разрешены только с участием федерального уровня власти. При этом уровень доверия к главам муниципалитетов должен быть радикально повышен; восстановлена процедура избрания глав муниципалитетов прямым голосованием всего населения; радикально упрощена структура управления; разнесены и противопоставлены исполнительные, законодательные и судебные власти; введена муниципальная милиция с избираемым населением главой (шерифом), ответственным только перед законодательным органом и населением [8].

Наряду с вышеизложенным, к тяжелым проблемам институционального характера следует отнести и дефицит эффективного социального опыта. Что обуславливает сложную задачу его возрождения [9]:

Таким образом, несмотря на тезис о том, что муниципальные образования должны самостоятельно привлекать инвестиции на свои территории, на практике реализация комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований невозможна без финансового и организационного участия вышестоящих уровней власти.

Внешние финансовые вливания в экономику (выплата пенсий и пособий, заработной платы бюджетных работников; перечисление в местный бюджет средств из вышестоящего бюджета; денежные переводы трудовых мигрантов и др.) в значительной степени предопределяют формирование доходов населения, предприятий, муниципалитетов [1]. Так, малые города существенно зависимы в финансовом отношении, что определяет особенности локального воспроизводства.

В финансовом аспекте также заслуживает внимания анализ расходов субъектов местной экономики. С одной стороны, они частично поддерживают местную экономику (спрос со стороны местного населения на товары местного производства - местное воспроизводство) [10], с другой стороны, частично поддерживают экономику за пределами локальной экономической системы, что при определенных условиях подрывает воспроизводственный процесс. Последнее происходит в силу того, что в функционировании малых городов депрессивного типа высока роль ввоза товаров и услуг [3].

Таким образом, внешние финансовые вливания в местную экономику, особенности формирования доходов субъектов местной экономики, известная утечка денежных средств, связанная с оплатой сторонних товаров и услуг характеризуют особенности объективной среды функционирования локального (местного) воспроизводства и инновационного развития.

Указанные характеристики финансовой и товарной зависимости местных экономик свидетельствуют о подорванности экономического потенциала локалитетов [4].

Другая институциональная ловушка, генерирующая социально-экономические проблемы малого го-

рода лежит в плоскости федерального законодательства, которое содержит ряд серьезных лакун и противоречий в сфере регистрации и регулирования отношений по собственности; ресурсном законодательстве, торговле и регистрации прав собственности.

Институциональные дефициты федерального законодательства, помноженные на профессиональную некомпетентность ЛПР разных уровней, приводят к параличу власти и деловой инициативы. Создается почва для злоупотреблений, сращивания бизнеса и криминала с властью, захвату успешных предприятий, бегству или омертвлению капиталов.

Непрозрачность собственности, особенно в городах, парализует рынок земли и ведет к образованию властных кластеров, удерживающих неконкурентные условия.

Во многих регионах РФ социально-экономические отношения складываются по типу «региона-колонии», в котором действуют многочисленные механизмы отчуждения местного сообщества от основных ценностей территории. Экономическое поведение власти региона-колонии, как правило, рассчитано на быстрое присвоение ренты от общественных ресурсов узкой группой истеблишмента. Здесь могут получить распространение две формы колониализма: внешний (когда власть вместе с крупными бизнес-структурами соучаствует в присвоении сверхдохода от наиболее прибыльных активов) или внутренний (когда сама местная власть задает правила игры, отчуждающие местное население от ресурсов территории и образуемого при их эксплуатации дохода) [6].

Сегодня местное самоуправление в России столкнулось с проблемами, некогда актуальными для политико-экономического управления американских и европейских городов. Речь идет о повышении ценности земли и недвижимости как ресурсов развития и на этой волне – об усилении влияния бизнеса (и не только местного) на принятие решений в сфере городского самоуправления. Прежде всего, имеет место массовое участие представителей бизнеса в выборах в представительные органы власти городов, которое ведет к выдавливанию оттуда представителей местной интеллигенции [2].

Таблица 2

Институциональные факторы реализации инструментария социально-экономического развития малых городов

Нормообразующие факторы	Фундаментальные	Организационные	Социетальные
	– низкая налоговая автономия местного самоуправления; – лакуны в законодательстве, определяющем правовое положение малых городов и полномочия органов местного самоуправления	неразвитость форм взаимодействия местных сообществ и органов местного самоуправления	иждивенческие настроения властей и отстраненность населения, препятствующие активному взаимодействию властей и местных сообществ
Эффекты закрепления	Координации	Сопряжения	Культурной инерции
	блокировка властями «ненужных» институтов самоуправления, активизация альтернативных рычагов управления	непрозрачность собственности, образование властных кластеров, сдерживающих конкуренцию	восприятие властного произвола как нормы, неверие в институты гражданского общества и желание приобщиться к статусной ренте
Признаки институциональной ловушки	Устойчивость	Наличие альтернативной нормы	Неэффективность
	– общественный инфанти-лизм, слабое влияние местных сообществ на принятие политических решений; – системность коррупции, инициируемой бюрократией (система «своих не сдает»)	развитые институты гражданского общества, сбалансированность интересов	рассогласованность интересов стейкхолдеров, ведущая к росту трансакционных издержек и потере общественного благосостояния
Социально-экономические издержки	Ресурсные	Процессуальные	Ментальные
	– дефицит квалифици-рованных кадров; – депопуляция и старение населения; – отсталость социальной инфраструктуры; – деградация окружающей среды	– слабая профподготовка управленцев; – негибкость инструмента-рия развития; – отсутствие связи между стратегированием и текущим управлением	утрата местными жителями чувства собственной идентичности, отчужденность от территории и готовность ее покинуть при удобном случае

Таким образом, неэффективность инструментария социально-экономического развития малых городов России рассматривается с позиций концепции «институциональных ловушек». Полтерович В.М. определяет институциональные ловушки как неэффективные устойчивые нормы [7].

В контексте данного исследования институциональные ловушки представляют собой случаи устойчивых неэффективных норм, носящих самоподдерживающий характер, явившихся результатом трансплантации институтов местного самоуправления вне связи с трансформацией сопряженных институтов, влияющих на эффективность макроэкономических регуляторов.

Как видно из Таблицы 2, составленной на основе работ В.В.Лесных и Ю.В. Дубровской [5], неэффективность инструментария развития малых городов является комплексной проблемой, генерируемой на разных уровнях иерархии управления.

Таким образом, мы считаем, что фундаментальные факторы, формирующие макрорегуляторы развития территорий, обусловлены отстраненностью центральной власти от социально-экономических проблем развития малых городов, то организационные и социетальные факторы генерируются преимущественно на региональном и местном уровне.

Список литературы:

1. Бондарская Т.А. Основные проблемы и ресурсы социально-экономического развития малого города.//Социально-экономические явления и процессы. Тамбов, 2012. № 9. С. 23.
2. Гельман В.Я., Рыженков С.И. Локальные режимы, городское управление и «вертикаль власти»// Политическая экспертиза. 2010. №4. с. 134.
3. Зинченко О.В. Суслова Е.М. Финансовая зависимость малых городов как сдерживающий фактор инновационного развития России. Указ.соч. с.67.
4. Демидова Е. В. Проблемы и перспективы развития малых городов России. Уралниипроект РААСН - Проект Ахей». URL: http://mmj.ru/economics.html.
5. Лесных В.В. Развитие теории трансакционных издержек при исследовании трансформации ОПК: дис. … д-ра экон. наук. Волгоград, 2010; Дубровская Ю.В. Анализ институциональной неэффективности местного самоуправления на основе иерархического подхода // Проблемы современной экономики. № 2 (38). 2011.
6. Пилясов А. Региональная собственность в России: свои и чужие// Отечественные записки. 2005. №1(21) [Электронный ресурс] Электронные данные. Режим доступа: http://www.strana-oz.ru.
7. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы// Экономика и математические методы. 1999. Т.35. №2.
8. Скалон А.В. Малый город: SWOT-Анализ проблемного поля//Региональные исследования. 2009. №6(26).
9. Скалон А.В., Скалон В.А. Проблемы Демидовского района в контексте экономической реформы // В сб. XV Кирилло-Мефодиевские чтения. Материалы научно-практической конференции, т. 2 (Смоленск, 23 мая 2009 г.). Смоленск, Универсум, 2009. С. 78–89.
10. Суслова Е. М. Структурно-функциональная оценка розничной торговли // Экономика образования. 2010. № 4. С. 229-233.
11. ФЗ № 95-ФЗ от 4 июля 2003 г. «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»// СПС Консультант+.
12. Федеральный закон № 131-ФЗ от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»// СПС Консультант+.

УДК 338.439:658

Бугаенко С.А.

РАЗРАБОТКА И УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПИЩЕВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНСКОГО ПРИЧЕРНОМОРЬЯ

кан. экон. наук, доцент Одесской национальной академии пищевых технологий

Bugaenko S.A.

DEVELOPMENT AND IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF FORMATION OF MARKETING PRICE POLICY OF FOOD ENTERPRISES UKRAINIAN BLACK SEA

Candidate of Science*, associate Professor*
Odessa national Academy of food technologies

Аннотация: Статья посвящена разработке и совершенствованию механизма формирования маркетинговой ценовой политики пищевых предприятий Украинского Причерноморья.

Ключевые слова: маркетинг, продовольственный маркетинг, комплекс маркетинговая ценовая политика, ценообразования, продовольственный рынок.

Annotation: Article is devoted to the development and improvement of the mechanism of formation of marketing pricing policies of food enterprises Ukrainian Black Sea.

Keywords: marketing, food marketing, marketing complex pricing, pricing, food market.

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными и практическими задачами. Маркетинговая ценовая политика (МЦП) - комплекс мероприятий по определению цены на товар, скидок и ценовых льгот, условий оплаты за товар с целью удовлетворения запросов потребителей и обеспечение предприятию прибыли [3, с. 224]. От правильности решений в области ценовой политики зависит коммерческий результат деятельности предприятия. Цена определяет уровень спроса, объема продажи, прибыли и рентабельности бизнеса, показывает условия, за которыми достигается вероятность и срок окупаемости расходов. Правильная оценка всех условий рынка и потенциальных возможностей предприятия в разработке ценовой политики и установлении цены на товар, приемлемый рынком, является средством выживания в условиях конкуренции и получение запланированной экономической эффективности.

Анализ последних исследований и публикаций, в которых рассматривались аспекты этой проблемы и на которых обосновывается автор; выделение неразрешенных раньше частей общей проблемы. Разработке теоретических, методических и практических аспектов в

сфере формирования рыночных стратегий и комплекса маркетинга посвящены научные труды таких зарубежных и отечественных ученых, как: М. Бейкер, Н.Х. Борден, И.Н. Герчикова, Е.П. Голубков, Д. Голубцов, Ч. Дев, П. Дойль, Дж. Каллитон, Р. Клюитт, Ф. Котлер, Г. Лотерборн, Дж. Мак Карте, В.Ф. Палий, А. Фрей, Я. Шет, К. Шимицу, Д. Шульц и другие.

Формирование целей статьи (постановка задания). Основной целью статьи есть разработка и внедрение механизма формирования маркетинговой ценовой политики пищевого предприятия.

Изложение основного материала исследования с полным обоснованием полученных научных результатов. Разработанный нами механизм формирования комплекса маркетинга пищевых предприятий предусматривает разработку маркетинговой ценовой политики, маркетинговой политики распределения и маркетинговой политики коммуникаций пищевых предприятий. Механизм формирования маркетинговой ценовой политики пищевого предприятия, который является авторским разработкой, представленный на рис. 1.

Установление цели ценовой политики - состоит в выборе под влиянием рыночной ситуации одной из четырех, согласно Ф. Котлером, возможных целей: выживание производителя и продавца, максимизация показателей прибыли предпринимателя, увеличение доли рынка по объему продажи или завоевание лидерства на рынке по неценовым факторам [4, с. 120].

Каждая из этих целей припускает разработку и осуществление разных сценариев установления цены на пищевой товар и маркетинговой ценовой политики предприятия вообще. Обеспечение выживания достигается путем постоянного снижения цен даже к уровню расходов для удержания существующей доли рынка в ситуации жесткой конкуренции и часто непостоянных запросов потребителей.

Выбор целей маркетинговой ценовой политики пищевого предприятия должен быть обоснован результатами маркетинговых исследований имеющихся целей установления цены на типу для анализируемой группы пищевые товары предпринимателями-конкурентами; особенностей пищевого товара и характерных особенностей поведения покупателей относительно его восприятия; финансовых и производственных возможностей и плановых показателей собственного предприятия. В процессе выбора цели МЦП пищевого предприятия нужно также обосновать желательную и необходимую норму прибыли предприятия и разработать прогноз уровня рыночных цен на пищевой продукт.

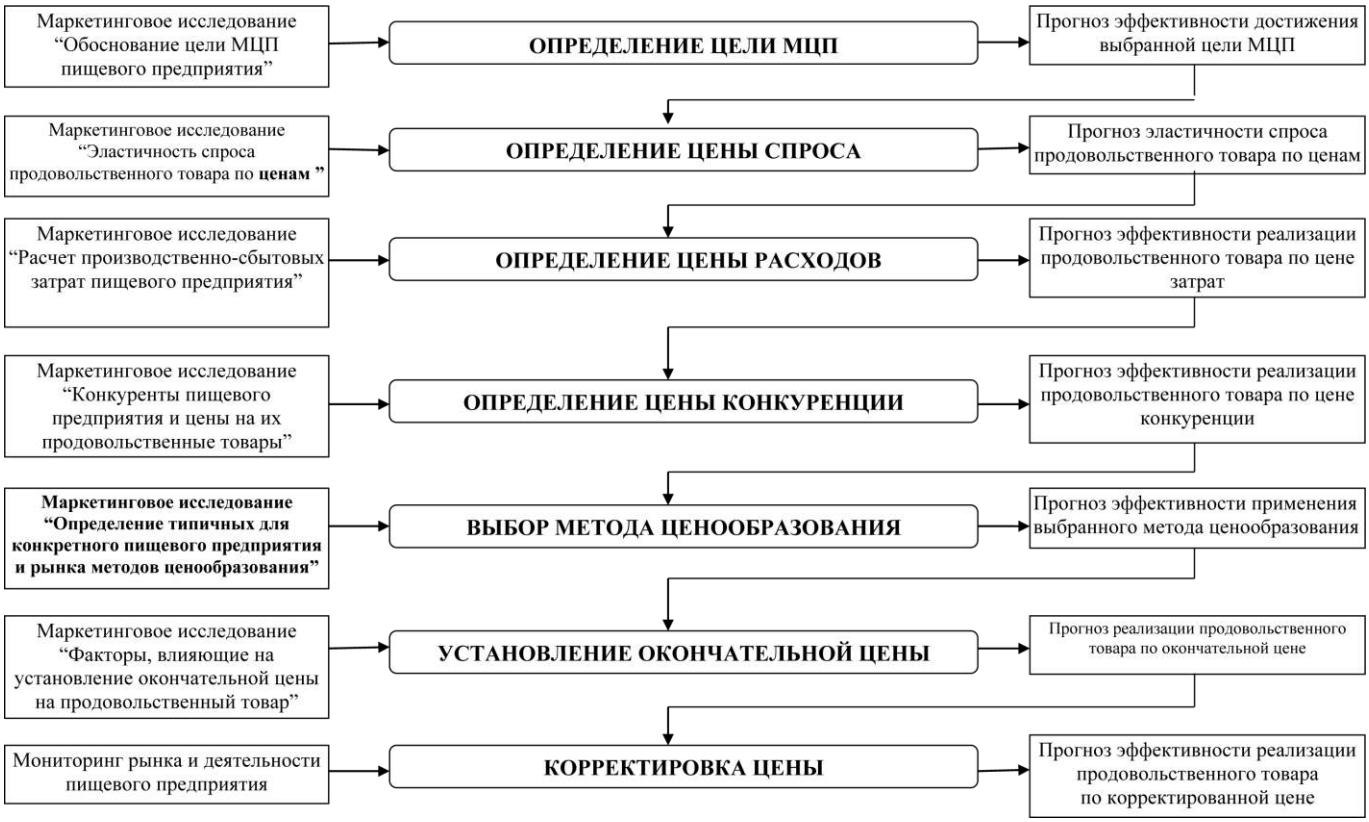

Рис. 1. Механизм формирования маркетинговой ценовой политики пищевого предприятия
Источник: разработано автором

При разработке МЦП пищевого предприятия Украинского Причерноморья необходимо, постоянно проводить мониторинг микросреды маркетинга предприятия, разрабатывать и осуществлять маркетингу мероприятии поддержки отношений лояльности с представителями сил этой среды. Зная размер собственных расходов на производство товара и объем спроса на него, маркетолог определяет диапазон рыночных цен (минимальную и максимальную) на свой товар. Для того, чтобы найти свое положение в этом диапазоне, необходимо учитывать цены и качественные характеристики товаров конкурентов на рынке. Согласно авторской разработке процесс анализа конкурентов пищевого предприятия и цен на их товары должен включать следующие последовательные этапы:

1. Определение типа конкурентного рынка, на котором действует пищевое предприятие.
2. Составление карты конкурентоспособности пищевого предприятия сравнительно с предприятиями-конкурентами, которые действуют на рынке.
3. Составление конкурентной карты по конкретному пищевому товару для сравнения потребительских свойств и качественных характеристик собственного продукта и товара-конкурента.
4. Расчет коэффициентов конкурентоспособности.
5. Принятие стратегических решений по установлению цены в диапазоне цен-конкурентов [2, с. 67].

В зависимости от уровня и состояния конкуренции выделяют следующие типы конкурентных рынков: рынок чистой (совершенной) конкуренции; рынок монополистической (несовершенной) конкуренции; олигополия; чистая монополия. Правила и проблемы установления цен на товары, представленные на этих типах рынков, различаются между собой. Т.е. те самые действия маркетолога в сфере ценообразования на разных рынках могут привести к противоположным экономическим и маркетинговым результатам. В условиях монополии предприятия его ценовая независимость есть большой, а при чистой конкуренции - минимальной; при олигополии и монополистической конкуренции установления цены ориентированное на стратегии конкурентов. Если на рынке, на котором работает маркетолог, преобладают черты монополистической конкуренции или олигополии, ему необходимо разрабатывать и претворять в жизнь мероприятия неценовой конкуренции, чтобы выиграть в ценовой борьбе.

Для того, чтобы предложить на рынке продукт, близкий к покупательному идеалу, нужно сравнить и выделить сильные и слабые стороны своего предприятия и конкурентов, а также качественные и количественные характеристики собственного товара и товара конкурента. Сравнительный анализ припускает составление конкурентной карты, которая включает балльную оценку разных показателей, которые характеризуют деятельность и потенциал пищевых предприятий, которые действуют на рынке. Среди этих показателей могут быть: доля рынка, тронутая каждым конкурентом; производственная мощность предприятий-производителей и равные ее использование; широта товарного ассортиментов каждого деятеля рынка; качество изделий с точки зрения соответствия нормативам и вкусовым запросам потребителей; широта предлагаемого ассортиментов внутри каждой ассортиментной группы в зависимости от разных потребительских характеристик товара; объемы новой продукции, в частности изготовленной по оригинальной технологии; наличие и внешний вид упаковки товаров; наличие и имидж торговой марки предприятий; срок пригодности и потребление товаров; приемлемость цен на товары предприятия и конкурентов для оптовых, розничных и конечных покупателей; гибкость цен в зависимости от качества товара и сезонного спроса на него; средняя рентабельность продукции; доля высокорентабельных товаров в общем объеме производства и продажи; приемлемость покупателями расположения мест реализации товаров; приемлемость времени снабжения товаров в розничную сеть; наличие фирменных магазинов; среднее количество товаров из существующего ассортиментов, представленных в одном магазине; использование разных каналов сбыта (оптовые посредники, прямое снабжение в розницу, доставка конечным покупателям); система транспортирования; средства информирования конечного и оптового потребителя собственной продукции; способы действия на уровень сбыта. Баллы выставляются по результатам опрашиваний потребителей, анализа внутренней отчетности и мониторинга цен, по экспертным оценкам деятелей рынка и специалистов области и т.п.. В дополнение к карте конкурентоспособности пищевого предприятия следует составить конкурентную карту по конкретному товару для сравнения потребительских свойств собственного продукта и конкурентного. Это могут быть показатели: объединение внутренних параметров (рецептура приготовления, сорт, качество сырья); внешнего вида (вес, объем); уникальности свойств товара; упаковки товара; экономической направленности (себестоимость, рентабельность); гибкости цен в зависимости от факторов рынка (кроме действий конкурентов). Для анализа конкурентоспособности конкретного продукта выбираются конкретные показатели, которые наибольше его характеризуют. Карта конкурентоспособности показывает потенциал предприятия и резервы его улучшения с целью получения возможности для роста цены на конкурентоспособный товар. За картой конкурентоспособности товара рассчитывают разнообразные коэффициенты конкурентоспособности, которые показывают уровень способности собственного товара конкурировать и возможности установления цен на него.

При выборе метода ценообразования необходимо учитывать, что окончательная цена будет находиться в интервале между минимальной ценой расходов и максимальной ценой спроса на уровне цен конкурентов. Существует множество методов ценообразования, которые Ф. Котлер сводит до пяти основных: метод “средние расходы + прибыль”; метод достижения безубыточности и целевой нормы прибыли; ценообразование на основе ощутимой ценности товара; установление цены на уровне текущих цен; установление цены в ходе закрытых торгов. Сущность метода “средние расходы + прибыль”, заключается в том, что цена товара устанавливается как сумма себестоимости этого товара и наценки, размер которой как правило зависит от расхождения в стоимости товарных единиц, объемах продаж, обращения товарных запасов и других факторов. Этот метод применяется в случаях установления цены на принципиально новую продукцию, которую ни с чем сравнить; на продукцию, произведенную за разовыми заказами; на продукцию, произведенную в области (или продаваемую на рынке), где большинство деятелей рынка следует этому метода; при определении цен на товары, спрос на которые намного превышает предложение. Преимущества метода: простота для производителей (проще оценить собственные расходы, чем рыночный спрос); отсутствие конкурентных неценовых усилий (если большинство устанавливает цены затратным методом). Минусы метода: не связанный с текущим спросом на товар; не учитывает потребительские свойства своего товара и товаров, на которые он может быть заменен. При применении метода достижения безубыточности и целевой нормы прибыли цена устанавливается, исходя из желательного размера прибыли. Для возмещения расходов производства следует реализовать необходимый объем продукции по конкретной цене или за более высокой ценой, но в меньшем количестве. Поэтому предприятие должно рассчитать, при котором равные цены будут получены объемы продаж, которые разрешают возместить все затраты и получить целевую прибыль. Т.е. в ходе расчета цены предприятие должно определить цену, которая при заданном объеме продаж принесет целевая прибыль; объем производства, который принесет целевая прибыль, если цена на этот товар уже задана рынком; цену, которая обеспечивает целевую

прибыль, при дефиците ресурсов и вынужденном снижении производства. Метод установления цены на основе ощутимой ценности товара припускает, что цена состоит из оцененной покупателем стоимости качественных параметров товара и дополнительных выгод от его использования. Цена в этом случае состоит из стоимости основных свойств товара, стоимости воспринимаемой ценности товара, стоимости всех выгод от приобретения и использование товара, а также расходов, связанных с приобретением и использованием товара. Метод установления цены на уровне текущих цен учитывает, в первую очередь, не уровень спроса на товар и размер собственных расходов, а цены конкурентов. Ценообразование за этим методом имеет следующие варианты:"Следование за лидером"; выбор цены - низшей, чем в большинстве конкурентов; выбор минимальной цены рынка; выбор максимальной цены рынка. Метод установления цены в ходе закрытых торгов применяется в случае объявления конкурса каким-нибудь заказчиком (покупателем) на производство товара с заранее известными технико-экономическими показателями, победителем торгов становится участник, который предлагает более удобные условия и, как правило, наиболее низкую цену сравнительно с конкурентами [1,с. 416; 3, с. 224].

По свидетельству экспертов рынка, производители куриного мяса, как правило, используют метод ценообразования - на основе цен конкурентов, периодически применяя - следование за лидером. Уровень цен производителей белого мяса прямо зависит от его предложения на рынке, а также конкурентного положения предприятия на продовольственном рынке Украины. Поэтому при увеличении импорта куриного мяса отечественные производители вынуждены снижать цену и размер прибыли на единицу продукции. Кроме того, средние за размером предприятия устанавливают цены с оглядкой на лидера рынка ТМ "Наша Рябая", предприятия которой занимают большую долю рынка, имеют колоссальную производственную мощность (сравнительно с другими производителями) и возможность снижения расходов на единицу произведенной продукции. Производители колбасных изделий и замороженных полуфабрикатов из мяса, как правило, выбирают цену на основе ощутимой ценности товара, используя в своей маркетинговой ценовой политике мероприятия неценовой конкуренции, которые обосновываются расхождение в ценах. Как уже было сказано выше, рынок колбасных изделий имеет черты соединения чистой и монополистической конкуренции, а замороженных полуфабрикатов - конкуренции монополистической, поэтому производители этих товаров используют данный метод ценообразования.

Большинство производителей молока и кисломолочной продукции использует как метод ценообразования метод учета полной себестоимости производства и реализации продукции с добавлением небольшой наценки. Размер расходов на производство и сбыт этой продукции сильно зависит от стоимости сырья, которое нестабильное в зависимости от большого числа объективных и субъективных факторов. К ним, как уже было сказано выше, принадлежат сезонность получения молока в хозяйствах, большая часть из которых представлена частным сектором, который субъективно назначает цены на свой продукт, субъективность расчета закупочных цен на молоко его переработчиками, изменения на рынке кормов и природно-климатических условий и т.п. [5, с.208]. Поэтому для нивелирования влияния этих факторов на процесс ценообразования молочных продуктов прогрессивные предприятия устанавливают цену с использованием метода достижения безубыточности и целевой нормы прибыли. Производители таких молочных продуктов, как йогурты, молочные десерты, "здоровые" молочные изделия используют цену на основе ощутимой ценности товара, который несет каждой целевой группе четкие ощутимые и позиционируемые выгоды, которыми данная цена обосновывается.

Как показали результаты анализа на рынке кондитерских изделий Украины и Украинского Причерноморья в частности преобладает также метод ценообразования на основе ощутимой ценности товара. Лидеры рынка устанавливают высочайшую имиджевую цену, которая подчеркивает позиции высокого качества продукта, а также включает большие расходы на поддержку этого качества, на маркетинговую товарную политику упаковки и расхода на продвижение торговой марки. Расчет цены середняками рынка осуществляется с использованием соединения затратной модели ценообразования с элементами параметрического метода с учетом требований и преимуществ покупателей относительно кондитерских изделий.

Вывод. При выборе метода ценообразования на конкретный пищевой товар необходимо отталкиваться от типичных для области методов установления цены, а также корректировать собственные действия в зависимости от маркетинговых целей и возможностей предприятия. Установление окончательной цены на товар должно учитывать все перечисленные выше и дополнительные факторы: психологию ценновосприятия покупателей; имиджевую политику цен предприятия; влияние размера цены на сбыту, обслуживающие, снабженческие и другие мероприятия рынка, а также влияние факторов маркетинговой среды предприятия и положение предприятия и товара на рынке.

Каждый из предложенных нами прикладных этапов механизма формирования маркетинговой ценовой политики пищевых предприятий должен быть обоснованным результатами маркетинговых исследований и скорегированный прогнозными данными относительно оценки эффективности его применение. Кроме мероприятий по установлению цены на пищевой товар в ходе разработки маркетинговой ценовой политики необходимо осуществлять расчет целесообразности корректирования цены в процессе продаж этого товара. Изменения в цене необходимо осуществлять под влиянием разных факторов рынка для ценового стимулирования посредников и конечных покупателей. Разработка стратегии и тактики применения скидок и других корректируя цену маркетинговых мер по пищевым предприятиям Украинского Причерноморья должна базироваться на результатах целевых маркетинговых исследований и постоянно оцениваться с точки зрения эффективности их использования.

Список литературы:

1.Долан Р.Дж. Эффективное ценообразование / Р.Дж. Долан, Г. Саймон ; пер. с англ. – М. : Экзамен, 2005. – 416 с.

2.Звягінцева О.Б. Методика аналізу конкурентів та цін на їх товари ході процесу розрахунку ціни на товар / О.Б. Звягінцева // Наук. вісник ОДЕУ. – Одеса : ОДЕУ, Науковий вісник ОДЕУ. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – № 17 (73). – С. 66-75.

3.Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филип Котлер / Ф. Котлер ; пер. с англ. О. Литвиновой. – М. : Олимп-Бизнес, 2006. – 224с.

4.Котлер Ф. Основы маркетинга : учебник для вузов / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – 9-е изд. ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2003. – 1200 с.

5.Котлер Ф. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності / Ф. Котлер, Дж.А. Касліоне ; [пер. з англ. за ред. Т.В. Співаковської, С.В. Співаковського]. – К. : Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. – 208 с.

Быкова С.С.[1], Кузьменко О.А.[2]

ПРИМЕНЕНИЕ МСФО ДЛЯ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА

[1]аспирант Тюменского Государственного Архитектурно-Строительного Университета;
[2]к.э.н., доцент, профессор РАЕ, начальник отдела управления качеством образования ГАОУ ВПО ТО Тюменской государственной академии мировой экономики, управления и права

Bykova S.S.[1], Kuzmenko O.A.[2]
APPLICATION OF IFRS FOR PUBLIC SECTOR
[1]Graduate student of the Tyumen State Architectural and Construction University
[2]Cand.Econ.Sci., associate professor, professor RAE, head of department of quality management of formation of GAOU VPO TO of the Tyumen state academy of world economy, management and right

АННОТАЦИЯ
Развитие мировой экономики предполагает создание новых условий для деятельности национальных предприятий и подразумевает внесение изменений в существующее законодательство. Особый интерес представляет реформа общественного сектора экономики, направленная на сближение российских и международных правил учета. В статье рассматриваются основные направления перехода на международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора.
Summary
Development of world economy assumes creation of new conditions for activity of the national enterprises and means modification of the existing legislation. Reform of public sector of the economy, directed on rapprochement of the Russian and International rules of the account is for special interest. The main directions of transition to International Financial Reporting Standards for public sector are considered in article.
Ключевые слова: общественный сектор; МСФО общественного сектора.
Keywords: public sector; IFRS of public sector.

В последнее время в центре внимания всего экономического сообщества находится общественный сектор экономики. Проявленный интерес обусловлен тем, что именно общественный сектор, в котором важнейшим участником выступает государство, охватывает наибольшую часть национальной экономики. Следовательно, решения, принимаемые правительством, напрямую оказывают влияние на благосостояние общества, так как главная цель общественного сектора – удовлетворение потребностей граждан посредством производства и распределения общественных благ.

Непрерывное развитие и изменение рыночной экономики предполагает рассмотрение общественного сектора экономики в новом свете. Переход к новым экономическим условиям предъявляет особые требования к деятельности публичного сектора. Именно поэтому, по мнению большинства экспертов, назрела необходимость реформирования бухгалтерского учета общественного сектора. Следует отметить, что реализация масштабной реформы в бюджетной сфере начинается с нового закона о бухгалтерском учете (Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ), положения которого распространяются и на бюджетные учреждения. Необходимо подчеркнуть, что данный закон предусматривает возможность применения бюджетными учреждениями международных стандартов финансовой отчетности, следовательно, создает благоприятную инфраструктуру для применения международных стандартов.

Переход на международные стандарты финансовой отчетности для общественного сектора может осуществляться по двум направлениям [5, с. 1]:

1. Прямое принятие стандартов МСФО ОС, то есть международные стандарты получают статус национальных. Указанное направление получило название «метод шоковой терапии»;
2. Опосредованное принятие МСФО ОС или «метод планомерного продвижения», то есть использование международных стандартов в качестве основы при разработке национальных стандартов.

Указанные подходы имеют свои преимущества и недостатки. Сравнение вариантов перехода на МСФО ОС представлено в таблице 1.

Таблица 1

Подходы	Преимущества	Недостатки
Прямое принятие стандартов МСФО общественного сектора («метод шоковой терапии»)	Снижение затрат на разработку в результате использования уже готовых стандартов	Подготовка квалифицированного персонала, обучение методологии международных стандартов и практического их применения
	МСФО ОС отражают уровень сложившихся рыночных отношений, обобщают лучшую мировую практику в области бухгалтерского учета в развитых экономиках	Модернизацию программных продуктов
		Требует законодательных изменении
Опосредованное принятие стандартов МСФО общественного сектора («метод планомерного продвижения»)	Позволяет учитывать национальную специфику	Требует законодательных изменений
	Не требует существенных издержек на их внедрение	

С учетом отмеченных факторов, наиболее привлекательным является метод «планомерного продвижения», который рекомендуется для реализации национальной реформы в общественном секторе. Выбор указанного направления подтверждается проектом Федерального стандарта «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управления». В указанном документе присутствует также поэтапная программа разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управления на основе МСФО общественного сектора (Таблица 2) [4, с. 25].

Таблица 2

Перечень и этапы разработки федеральных стандартов бухгалтерского учета и отчетности в общественном секторе

Этап I (6 стандартов)	Этап II (8 стандартов)	Этап III (8 стандартов)	Этап IV (7 стандартов)
Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности в государственном секторе	Вознаграждение работникам	Представление бюджетной информации в финансовой отчетности	Резервы, условные обязательства и условные активы
Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности	Учетная политика, изменения учетных оценок и ошибки	Консолидиро-ванные и индивидуальные отчеты	Финансовые инструменты
Основные средства	Отчеты о движении денежных средств	Инвестиции в ассоциированные субъекты	Нематериаль-ные активы
Аренда	Материальные запасы	Участие в совместной деятельности	Раскрытие информации о связанных сторонах
Обесценение активов	Доходы государственных (муниципальных) учреждений	Сегментная отчетность	Биологичес-кие активы
План счетов бухгалтерского учета и инструкция по его применению	Строительные контракты	События после отчетной даты	Концессион-ные договоры на оказание услуг: учет у концендента
	Затраты по займам	Влияние изменений курсов иностранных валют	

На каждом этапе были объединены федеральные стандарты, регулирующие вопросы учета и отражения в отчетности взаимосвязанных элементов финансовой отчетности. Необходимо отметить, что разработано уже 5 проектов Федеральных стандартов, предусмотренных на I этапе.

Реформа бухгалтерского учета в секторе государственного управления нацелена на реализацию принципа прозрачности, подотчетности и открытости государственных финансов обществу, когда общество может оценить финансовые результаты, которых добивается власть [1., с. 26]. Однако необходимость составления и представления национальной отчетности организаций общественного сектора в соответствии с требованиями международных стандартов обусловлена также активным участием России в международных отношениях. Учитывая, что пользователями бухгалтерской информации могут быть не только граждане, отечественные экономические субъекты, но и международные организации, партнеры и иные зарубежные субъекты, для которых получаемая информация должна отвечать определенным требованиям и быть понятной, возникает необходимость ее представления в новой форме. Международная практика показывает, что отчетность, составленная в соответствии с требованиями МСФО, отличается высокой информативностью, надежностью и полезностью.

По нашему мнению, для благоприятного перехода на международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора необходимо предпринять ряд мер на стадии реализации реформы:

1. Разработать инструкции по применению Федеральных стандартов, так как многие положения МСФО ОС остаются новыми для национального бухгалтерского учета;
2. Создать систему обучения персонала в государственном секторе;
3. В целях упрощения процесса составления бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО ОС необходимо продумать варианты автоматизации бухгалтерского учета.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
2. Проект стандарта «Концептуальная основа разработки и утверждения национальных стандартов учета и отчетности Российской Федерации в секторе государственного управления».
3. Концепция совершенствования системы бухгалтерского учета и отчетности на основе адаптации Международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора Узбекистана, 2013.
4. Качкова О.Е. Сближение бухгалтерского учета в секторе государственного управления и МСФО общественного сектора // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. - 2014. - №3. – с. 25-35.
5. Журавлева О.Ю. Введение в МСФО // Новая бухгалтерия. - 2007. - № 9.

Чистова М.В.[1], Концевич Г.Е.[2]

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ГЕНЕРАЛЬНОГО ПЛАНА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА-КУРОРТА ПЯТИГОРСКА

[1]канд. экон. наук, доцент кафедры креативно-инновационного управления и права ФГБОУ ВПО «ПГЛУ»

[2]канд. социол. наук, доцент кафедры экономики и управления на предприятии ФГАОУ «СКФУ»

Chistova M.V.[1], Kontsevich G.E.[2]

THE SOCIAL AND ECONOMIC CHARACTERISTIC OF THE MASTER PLAN OF MUNICIPALITY OF THE RESORT TOWN OF PYATIGORSK

[1]The candidate of economic sciences, the associate professor PSLU
[2]The candidate of sociological sciences, the associate professor SKFU

АННОТАЦИЯ

В статье предпринята попытка проанализировать генеральный план города-курорта Пятигорска с позиции его социально-экономической составляющей, выявлены основные недостатки документы и намечены пути по их устранению.

ABSTRACT

In article an attempt to analyse the master plan of the resort town of Pyatigorsk from a position of its social and economic component is made, the main shortcomings documents are revealed and ways on their elimination are planned.

Ключевые слова: территориальное планирование, генеральный план, стратегия развития
Key words: territorial planning, master plan, development strategy

Генеральный план — научно обоснованный перспективный план развития города (применительно к старому городу — его реконструкции и дальнейшего развития) или любого другого населенного пункта. Согласно Градостроительному кодексу РФ, является одним из основных документов территориального планирования. Такой основной документ по застройке города, впервые за последнее десятилетие, был разработан и в Пятигорске. Генеральный план муниципального образования города-курорта Пятигорска до 2030 года принят Решением Думы г. Пятигорска № 68-45 ГД от 28.07.2009г. Решению по принятию генерального плана предшествовали длительные народные слушания, на которых каждый житель города мог высказать свое отношение к предложениям, содержащимся в данном документе.

Основные технико-экономические показатели города:

1) Общая площадь земель города в пределах городской черты: на 1 января 1995 года – 9 674 га; на расчетный срок 2000 года Генерального плана города Пятигорска 1996 года – 9 902 га; на 1 января 2008 года – 10 373 га; на расчетный срок 2030 года – 10 373 га .

2) Численность населения: на 1 января 1995 года – 184,4 тыс. чел.; на расчетный срок 2000 года Генерального плана города Пятигорска 1996 года –185 тыс. чел.; на 1 января 2008 года – 207 тыс. чел.; на расчетный срок 2030 года – не более 207 тыс. чел. [1].

В рамках Генерального плана для развития санаторно-курортного комплекса города предполагается использовать под застройку следующие территории:

1. на месте выносимого мясокомбината и следственного изолятора на юго-восточном склоне г. Машук разместить объекты санаторно-курортного комплекса на 700 отдыхающих;
2. отведенную территорию (37,3 га) на северо-западном склоне г. Машук под строительство высокотехнологичных санаторно-курортных комплексов с ограниченной этажностью в 3-5 этажей на 2,5 тыс. отдыхающих;
3. отведенную территорию (24,6 га) на юго-восточном склоне г. Машук под строительство пансионатов на 1,5 тыс. отдыхающих.

По задумке Генерального плана города планируется все жилые постройки в курортной зоне перевести в частные гостиницы и пансионаты, а горожан, проживающих ранее в курортной зоне, переселить во вновь строящиеся микрорайоны (в частности, микрорайон «Западный»). В настоящее время жилой фонд города составляет 3897,6 тыс. м^2, большая часть которого находится в частной собственности граждан.

Объем ветхого и аварийного жилья составляет 93,2 тыс. м^2. Общая площадь территории реконструируемых жилых районов составляет – 106,3 га.

При рассмотрении проектов планировки территорий, отведенных под жилищное строительство, было обращено особое внимание на строительство социальных объектов: школ и детских садов, дефицит которых в городе существует и сегодня.

Так, дефицит дошкольных учреждений составляет на сегодняшний день 3870 мест – это 18 детских садов разной вместимости от 150 до 280 мест. Программа администрации города по реконструкции существующих и строительства новых детских садов позволяет до 2011 года ликвидировать дефицит в 770 мест. В качестве первоочередных мер для уменьшения дефицита дошкольных учреждений предлагается организация детских садов семейного типа, а также мини-детских садов по опыту крупных городов [1].

Дефицит школьных мест составляет 3-4 школы. Сегодня происходит перераспределение учащихся по территориальному признаку и качеству обучения, а в связи с освоением новых территорий под жилищное строительство разделение по территориальному признаку усугубится. Строительство новых школ необходимо, с поэтапным выведением из эксплуатации старых зданий.

В области высшего образования: предлагается вынести существующие ВУЗы (кроме ПГЛУ и ПГФА) в отдельный студенческий городок, таким образом, освободить здания бывших детских дошкольных учреждений. Размещение студенческого городка предполагается в южной части города, однако, либо при положительном заключении ФГУЗ «Центра гигиены и эпидемиологии в СК в г. Пятигорске», может быть рассмотрен вопрос расположения его в северной части города.

В области здравоохранения предлагается вынос комплекса лечебных зданий: инфекционной больницы, кожно-венерологического диспансера и так далее на территорию в коммунально-складской зоне на западе города.

Тубдиспансер краевого значения предполагается к выносу, а за счет освободившейся территории предлагается расширить 2 городскую больницу.

Предлагаем размещение современного лечебно-диагностического центра Федерального значения в южной части города вблизи проектируемой трассы Южный обход.

Проанализировав Генеральный план города Пятигорска до 2030, мы сделали вывод, что город планируется разделить на 3 функциональных зоны: курортная зона, исключает наличие жилой застройки; промышленно-торговая зона; зона жилой застройки.

Проведя анализ будущей застройки в соответствии с Генеральным планом, было выявлено несколько недостатков и несоответствий. Так, строительство санаторно-курортного комплекса на юго-восточном склоне горы Машук предполагает вырубку деревьев, в том числе и в Перкальском дендрологическом питомнике.

Строительство гостиницы на улице Теплосерной предполагает либо реконструкцию, либо строительство новых зданий, однако, улица Теплосерная – одна из самых старейших в Пятигорске, и большинство зданий, построенных на ней, обладают исторической и культурной ценностью, поэтому строительство частной гостиницы может изменить до неузнаваемости исторический портрет Пятигорска.

Отдельным пунктом в генеральном плане выделены мероприятия по сохранению облика историко-культурного центра Пятигорска, однако как таковых мероприятий именно по сохранению, а не по созданию новых объектов культуры мы не заметили. В Генеральном плане еще упоминаются мероприятия по реконструкции «Лермонтовского квартала», но большинство исторических построек упущено из вида разработчиков: «Дача Эльзы» (один из корпусов санатория им. Лермонтова), упоминаемая в романе М.Ю. Лермонтова «Герой нашего времени», историческая гостиница «Бристоль», практически полностью разрушенная во время войны, как и здание Ресторации, но восстановленная позже силами города. «Дача Эльзы» на данный момент выставлена на имущественные торги, а в гостинице «Бристоль» размещена администрация Полномочного представителя Президента в Северо-Кавказском федеральном округе. Так что уже в настоящее время город теряет столь значимые в историческом и культурном смыслах постройки.

Также отсутствует упоминание о таком богатом историей месте как «Пятигорский некрополь», данный объект культуры признан особо охраняемым историческим объектом, однако мероприятий по его восстановлению и реконструкции так же не предложено.

В Генеральном плане города и в Стратегии развития обозначена такая проблема, как устаревшая система ливневой канализации и отсутствие очистных сооружений для очистки сточных вод. Так вот мероприятия по модернизации ливневой канализации предлагаются в Генеральном плане, а вот мероприятия по постройке очистных сооружений отсутствуют.

Проведя анализ городской застройки в соответствии с Генеральным планом города-курорта Пятигорска, считаем, что вынос следственного изолятора на окраину города может быть единственно правильным, так как учреждение такого предназначения не может находиться практически в центре города, более того, недалеко от курортной зоны.

А вот вынос всех высших и средне специальных учебных заведений города в район подножия горы Бештау не может быть верным решением (на территории ГСК «Узень»), более того автор считает, что это может ударить по имиджу города как молодежного центра региона Кавказских Минеральных Вод. С чем это связано: во-первых, при создании студенческого городка почти на границе города, администрация города аккумулирует всю студенческую молодежь на одной территории, но в то же время «отрезает» ее от города в целом, то есть такая черта города, которую всегда отмечают гости города, наличие на улицах города большого количества молодежи, исчезнет навсегда; во вторых, большая часть студентов, обучающаяся в ВУЗах и ССУЗах города, иногородние, то есть жители региона КМВ и Предгорного района. А таким студентам чаще всего общежитие не предоставляется, и студенты вынуждены каждый день добираться общественным транспортом из близлежащих городов на учебу, а транспорт из соседних городов прибывает в места основных транспортных развязок (Железнодорожный вокзал). При выносе учебных заведений, студентам придется добираться с несколькими пересадками до своего учебного заведения, что чаще всего неудобно, не целесообразно, да и просто дорого.

Следует отметить, что по результатам публичных слушаний по проекту изменений в Генеральный план города Пятигорска, прошедших на его территории с 1 по 4 июля 2014 года, 11 июля 2014 года [2] принято соответствующее заключение о результатах проведения публичных слушаний, в котором данный недостаток большинством участников был устранен.

Так же, как говорилось выше, в соответствии с Генеральным планом все жилые постройки будут вынесены за границы курортной зоны, а сама курортная зона будет освобождена от автомобильного транспорта. Это может доставить неудобство работникам санаторно-курортных предприятий.

В связи со всем выше изложенным считаем необходимым наметить следующие предложения для внесения их в генплан города:

1) В городе Пятигорске наблюдается отсутствие гостиниц бюджетного вида, из-за этого гости города предпочитают останавливаться в частном секторе. Предлагается развивать гостиничный бизнес, путем строительства новых гостиниц, и обслуживание направленное на категорию среднего и бюджетного класса;

2) Было бы очень жаль потерять из облика города такую историческую постройку, как «Дача Эльзы». Так как данная постройка довольно долго пустовала и не использовалась, хоть и находилась в ведении санатория им. Лермонтова, здание находится в разрухе и запустении. Если у города нет денежных средств на реконструкцию данного объекта, автор предлагает размещение кафе или ресторана, стилизованного под Лермонтовскую эпоху. Такой опыт использования объекта истории в коммерческих целях успешно реализован в соседнем городе-курорте Кисловодске» (Замок Коварства и Любви). Единственным условием для будущего инвестора со стороны администрации города должен стать запрет на перестройку или иные любые действия, которые могут изменить архитектурный вид «Домика Эльзы» и передача его в собственность только при условии выполнения сохранения облика и не препятствования посещениям туристов;

3) Гостиница «Бристоль» должна быть реконструирована и использоваться по назначению, то есть вновь стать гостиницей. Размещение Администрации Полномочного представителя Президента, либо другого предприятия или учреждения автор считает нецелесообразным и противоречащим Стратегии развития города.

4) Также необходимо включить в программу мероприятия по сохранению культурно-исторического наследия сохранения Пятигорского некрополя [3].

Конечно, город Пятигорск совмещает в себе множество функций, и для того чтобы эти функции не противоречили друг другу, безусловно правильным решением было разделение города на функциональные зоны. Но в

генеральном плане города-курорта Пятигорска, также как и в стратегии развития существует огромный недостаток – он был принят тогда, когда город еще не являлся столицей Северо-Кавказского федерального округа, поэтому эта функция не предусматривалась разработчиками генплана. И решение разместить Полномочного представителя президента в СКФО в курортной зоне «перечеркивает» всю функциональную зональность. Поэтому автор считает целесообразным вынести администрацию Полномочного представителя президента в место планируемого студенческого городка. В этом случает главная цель плана будет достигнута и не будет создано неудобств для отдыхающих и жителей города-курорта Пятигорска. И возможно, что к Пятигорску вернется слава Всероссийской здравницы.

Список литературы:

1. Об утверждении стратегии развития города-курорта Пятигорска до 2020 года: решение Думы г. Пятигорска № 84-46 ГД от 24.09.2009. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pyatigorsk.org/
2. О результатах публичных слушаний по проекту изменений в Генеральный план муниципального образования города-курорта Пятигорска: заключение комиссии по организации и проведению публичных слушаний по проектам документом в области градостроительной деятельности на территории муниципального образования город-курорт Пятигорск от 1.07.2014г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pyatigorsk.org/ru/component/phocadownload/category/289-01-04-07-2014-gen-plan?download=1330:zaklyuchenie-o-rezultatakh-publichnykh-slushanij-po-proektu-izmenenij-v-generalnyj-plan-munitsipalnogo-obrazovaniya-goroda-kurorta-pyatigorska-sostoyavshikhsya-v-raznykh-rajonakh-goroda-s-01-po-04-iyulya-2014-goda
3. Муниципальная целевая программа «Развитие курорта и туризма в городе-курорте Пятигорске на 2011-2016гг.»: постановление администрации города Пятигорска от 30.08.2010г. №4194. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pyatigorsk.org/ru/component/phocadownload/category/39-mtsp-razvitie-kurorta-i-turizma-v-gorode-kurorte-pyatigorske-na-2011-2016-gody?download=347:postanovlenie-administratsii-goroda-pyatigorska-ctavropolskogo-kraya-ot-30-08-2010-4194-ob-utverzhdenii-munitsipalnoj-tselevoj-programmy-razvitie-kurorta-i-turizma-v-gorode-kurorte-pyatigorske-na-2011-2016-gody

Эльдиева Т.М.[1], Логутова С.В.[2]

КРЕДИТОВАНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

[1]докт. эк. наук, профессор Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого

[2]ст. преподаватель Новгородского государственного университета имени Ярослава Мудрого

Eldieva T.M.[1], Logutova S.V.[2]

CREDITING OF AGRICULTURAL SECTOR OF THE ECONOMY AT THE PRESENT STAGE

[1]Prof. ek. Sciences, Professor of Novgorod state University named after Yaroslav the Wise
[2]senior lecturer of the Novgorod state university of a name of Yaroslav the Wise

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы и перспективы развития кредитования агропромышленного производства. Анализируются объемы и структура выданных кредитов сельхозпроизводителям. Сделан вывод о недостаточности кредитных ресурсов и их высокой цене. Подчеркнуто, что без мер господдержки невозможно эффективного развития агропромышленного производства.

ABSTRACT

The article considers the problems and prospects of development of crediting of agricultural production. Examines the volume and structure of the credits issued to farmers. The conclusion about insufficiency of credit resources and their high price. Stressed that without the state support it is impossible effective development of agricultural production.

Ключевые слова: кредитование, агропромышленное производство, экономические механизмы, инвестиционные кредиты

Keywords: crediting, agro-industrial production, economic mechanisms, investment credits

Важнейшей составляющей российской экономики на сегодняшний день, несомненно, является развитие современного агропромышленного производства. В силу специфики аграрного производства рыночные механизмы хозяйствования не могут быть реализованы с той же полнотой и эффективностью как в других отраслях экономики. Кризисное положение данного сектора, в первую очередь, связано с неэквивалентностью в товарообмене с другими отраслями народного хозяйства страны. В последнее время проблема устойчивого развития сельского хозяйства становится все более актуальной. Его экономическая неустойчивость усиливает продовольственную зависимость России от импорта и снижает национальную безопасность.

Обладая высокой фондоемкостью, АПК функционирует в условиях низкой материально-технической оснащенности, что обостряет проблему финансового обеспечения инвестиционных процессов в отрасли и обеспечения ее экономического роста.

Недостаточное внедрение прогрессивных технологий, современного оборудования, финансовых ресурсов, а также уровня государственной поддержки в значительной степени затрудняют процесс реформирования аграрного сектора России. К тому же в 2008-2009 гг. наблюдалось снижение объема инвестиций в основной капитал аграрного сектора. В 2010 г. этот показатель составил 183 млрд руб., снизившись на 9,5 % по сравнению с предыдущим годом. Доля сельского хозяйства в общем объеме инвестиций за три последних года сократилась с 3,5% до 2,9%.

Для разработки мер по выводу аграрных предприятий из кризиса, восстановлению экономических условий, обеспечивающих стабилизацию производства и ликвидации их просроченной кредиторской задолженности, необходимо обеспечить создание действенной системы нормативно – правовых актов, организационно – экономических, финансовых и управленческих технологий.

В настоящее время одним из основных механизмов стабилизации финансового состояния сельскохозяйственных товаропроизводителей в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы является субсидирование процентных ставок по краткосрочным и инвестиционным кредитам.

Поэтому, остановимся на одном из важнейших элементов экономического механизма в сельском хозяйстве, на современном этапе, это кредитование. Подсистема кредитования аграрного сектора экономики органично связана с бюджетной (субсидирование части процентных ставок, определение регионально значимых программ и т.д.), страховой (снижение рисков) и ценовой подсистемами. Привлечение заемных средств в силу особенностей воспроизводства в сельском хозяйстве – экономическая необходимость. Разработка механизмов кредитования, адекватных сегодняшним экономическим условиям, особенно актуальна в связи с необходимостью не только развивать отечественное сельское хозяйство, но и учитывать обязательства России перед ВТО [2].

Развитие подсистемы аграрного кредитования во многом зависит от развитости кредитного рынка в данном секторе. В настоящий момент из почти тысячи банков, действующих на территории Российской Федерации, кредитуют аграрный сектор практически единицы. На долю ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Россельхозбанк» приходится около 80% всего объема кредитования отрасли [2]. Так в 2013 году в ОАО «Россельхозбанк» сложились следующие пропорции выдачи кредитов: 82,5% (317,8 млрд руб.) было выдано предприятиям и организациям АПК, 9,8% (37,7 млрд руб.) – гражданам, ведущим личное подсобное хозяйство, 7,1% (27,5 млрд руб.) – крестьянским (фермерским) хозяйствам, 0,6% (2,4 млрд руб.) – сельскохозяйственным потребительским кооперативам (рисунок 1).

Однако доля ОАО «Россельхозбанк» в общем объеме кредитования в последнее время снижается, за два последних года она сократилась почти на 10 п.п.

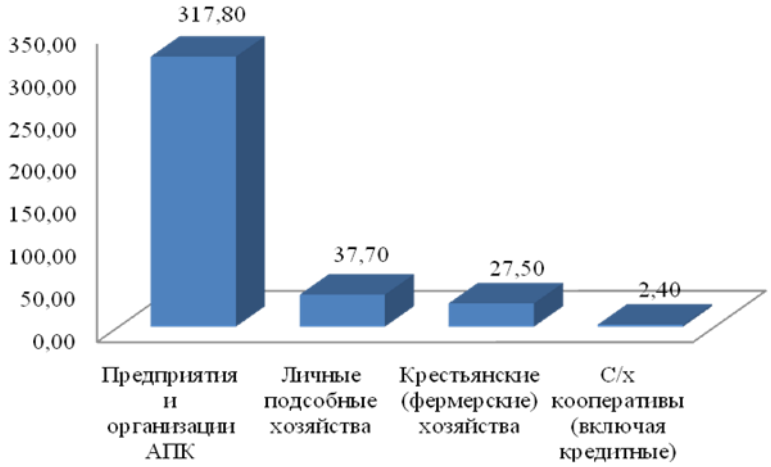

Рисунок 1. Объем выдачи кредитов АПК ОАО «Россельхозбанк» по субъектам кредитования в 2013 году, млрд руб.

Только по одному направлению – кредитам, идущим на развитие малых форм хозяйствования, он занимает лидирующее положение. Доля сельскохозяйственной кредитной кооперации ничтожна – 0,65% общего объема кредитования (рисунок 2).

Рисунок 2. Структура кредитов сельхозпроизводителей в 2013 г., %

Целесообразна необходимость интенсивного вовлечения других коммерческих банков в сферу кредитования сельскохозяйственного комплекса. Не следует забывать и о формировании соответствующей инфраструктуры сельскохозяйственного кредита, ей также следует уделять соответствующее внимание.

Банковский кредит сегодня является важным источником развития сельских хозяйств страны, поэтому необходимо шире привлекать коммерческие банки к кредитованию сельских объектов, а для этого сельские товарные производители должны объединяться либо в форме концернов или объединений кооперативов, либо акционироваться и вливаться в более крупные структуры. Тогда кредитование будет более масштабным, а финансовые риски сократятся [1].

Уже сейчас в аграрной сфере наблюдается дисбаланс между привлеченными краткосрочными и инвестиционными кредитами – инвестиционных кредитов поступает в отрасль с каждым годом все меньше, хотя именно они определяют возможности развития. Так, в 2011 – 2012 гг. привлеченных кредитов сроком до 1 года было в 2,2 раза больше, чем долгосрочных. Во многом такое положение определялось накопившимися долгосрочными обязательствами государства и необходимостью увеличения субсидирования по переходящим инвестиционным кредитам [3].

Так, на долю краткосрочных кредитов в 2013 году в ОАО «Россельхозбанк» пришлось 60,2% всего объема выдачи – рисунок 3 [4].

В связи с сокращением поступления в отрасль инвестиционных кредитов, банкам целесообразно увеличить сроки возврата долгосрочных инвестиционных кредитов для сельского хозяйства и дифференцировать их примерно следующим образом, представленном в таблице 1.

Сроки предоставления кредита молодым главам крестьянских (фермерских) хозяйств целесообразно установить на 10 – 15% продолжительнее, чем для крестьянских хозяйств и сельскохозяйственных организаций в целом [3].

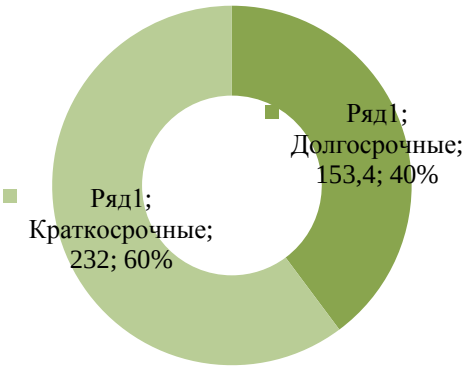

Рисунок 3. Структура выдачи кредитов АПК ОАО «Россельхозбанк» в 2013 году, млрд руб.

При определении срока выдачи кредита банку следует учитывать условия хозяйств, находящихся в экстремально худших природно-экономических местностях.

Таблица 1

Рекомендуемые сроки предоставления инвестиционных кредитов, лет

Направление	Для сельхозорганизаций и крупных фермерских хозяйств	Для крестьянских и индивидуальных хозяйств населения
Приобретение земли	до 25	до 30
Мелиорация и ирригация, строительство дорог	до 40	–
Строительство животноводческих построек, складов, мастерских, гаражей, других производственных объектов	до 35	до 43
Строительство жилых домов, инженерных сетей, социальных объектов	до 30	до 37
Приобретение с/х техники, транспортных средств производственного назначения, оборудования	до 20	до 25
Культуртехнические работы в полеводстве	до 5	до 7

В последние годы в силу многих причин (как климатических, так и экономических) в сельском хозяйстве образовалась значительная просроченная кредиторская задолженность. Так, например, размер просроченной кредиторской задолженности по кредитам и займам сельскохозяйственных организаций на 01.01.2013 г. возрос до 23,5 млрд руб., увеличившись с 2011 г. почти в два раза. Такая задолженность, учитывая низкую рентабельность многих хозяйств, без принятия экстренных мер приведет к их банкротству. В связи с этим (принимая во внимание последствия кризиса 2009 г. и засухи 2010, 2012 гг.) целесообразно предусмотреть для таких хозяйств возможность повторного участия в программах финансового оздоровления и увеличить отсрочку погашения задолженности до 10 лет.

Отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям привлекаемые заемные средства обходятся дороже, чем товаропроизводителям в развитых странах мира. С 2013 года Минсельхозом России было принято решение об ужесточении политики субсидирования процентных ставок. В связи с этим получить субсидии

при кредитовании аграриям будет труднее, снизится возмещение по кредитной ставке, то есть стоимость кредитных средств возрастет [2].

В целях выравнивания условий сельскохозяйственного производства с условиями в других странах – членах ВТО до 2016 г. целесообразно значительно нарастить объемы поддержки отечественного сельского хозяйства, особенно это касается обновления материально – технической базы, стимулирования инновационных, инвестиционных процессов в отрасли. Однако Госпрограммой на 2013 – 2020 гг. предусмотрено ежегодно направлять на государственную поддержку кредитования отраслей растениеводства и животноводства, строительство и реконструкцию объектов мясного скотоводства, а также развития малых форм хозяйствования всего около 57,5 млрд руб., то есть по существу заложено снижение размеров субсидирования процентных ставок. Необходимо довести размер субсидирования процентных ставок по всем кредитам, включая малые формы хозяйствования, до 90 млрд руб., что фактически будет соответствовать уровню 2012 года, только в сопоставимых ценах, учитывающих уровень инфляции [2]. Поскольку кредитными ресурсами в силу их финансового положения могут воспользоваться не все сельхозтоваропроизводители, а собственных средств на развитие недостаточно, необходимо в разы увеличить погектарную поддержку, а также широко применять меры государственной поддержки в неблагоприятных для ведения сельского хозяйства регионах.

Список литературы:

1. Кузнецова Н. Кредитование сельскохозяйственного производства требует совершенствования // АПК: экономика, управление. – 2011. – № 5. – С. 84–88.
2. Маслова В. Совершенствование механизма кредитования на современном этапе // АПК: экономика, управление. – 2014. – № 2. – С. 51–59.
3. Пошкус Б.И. Тернистый путь системы кредитования сельского хозяйства России // Экономика сельского хозяйства России. – 2011. – №2 – С.27 –33.
4. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rshb.ru. – 07.07.2014.

Kosals L.Y.[1], Izyumov A.I.[2], Kemelgor B.[3]

DEFENSE INDUSTRY MANAGEMENT ADJUSTMENT TO THE MARKET: A CASE STUDY

[1]Doctor of Science, Professor of Higher School of Economics, Moscow

[2]Ph. D., Associate Professor, University of Louisville, USA

[3]Ph. D., Associate Professor, University of Louisville, USA

ABSTRACT

Based on the results of a large-scale longitudinal survey conducted from 1992 to 2006, this study analyzes the phenomenon of the defense industry management adjustment to the market during the period of acute crisis. A key contribution of this work is the study of industry-level dynamics which is lacking within institutional transition research. The general conclusion of the study is that despite the turmoil and losses of the transition period, the Russian defense industry managers were able to largely preserve the production potential of their enterprises and made them capable to operate under market conditions.

Key words: Market transition; crisis management; defense industry; Russia

This case study investigates the organizational transformation of defense industry enterprises during the period of radical market reforms. It is based on the original data of a longitudinal survey of Russian defense industry managers conducted from 1992 to 2006. The survey covered 50 of Russia's 89 regions, containing the overwhelming majority of Russian defense establishments.

In the former USSR, the defense industry was the most privileged sector of the economy. It also was the most regulated and totally dependent upon the state in its operations. With the end of the Cold War and the break-up of the USSR, the state defense budget was drastically reduced. Between the peak of the Soviet military build-up of the late 1980s and the lowest point reached in the years 1996 to 1998, the military industry output shrank by 80%, while employment fell by two thirds. [1; 3; 4; 12; 18].

During this period, faced with an adverse macroeconomic environment and government inability to help, managers of the defense enterprises engaged in spontaneous restructuring. This restructuring included downsizing, creation of new supply networks, conversion from military to civilian production and reaching out to foreign markets [9;10]. Combined with privatization the restructuring has led to a significant differentiation inside the industry – while most enterprises barely survived others were able to return to profitability and output growth.

Managers of defense enterprises always relied on a more paternalistic attitude from the state in supply conditions, state orders, subsidies, tax treatment, etc. Due to these privileges, defense industry managers did not develop a similar level of informal networks (or blat), widespread in the Russian civilian economy in the period preceding the market transition [14].

In the environment of crisis and uncertainty created by the "shock-therapy" reforms, the defense enterprises' response to the challenges of market transition largely depended upon individual orientations of their managers. Traditionally-minded government-oriented managers, who perceived the transition as a threat, could be expected to try to wait out changes. In terms of competitive capabilities, these managers were not likely to actively initiate transformations, but rather just to react to the "crisis of the day", hoping to muddle through. They were likely to follow the patterns of behavior of firms in a centralized economy that only permitted changes planned and approved in advance [11; 15; 16].

Due to data limitations, the existing literature on the transformation of the Russian defense industry enterprises is rather small and is mostly focused on the technology and security aspects of defense industry operations [3; 4; 9; 10;13;17]. This study fills the gap in data by analyzing the phenomenon of market restructuring of defense enterprises through the eyes of their directors (CEOs). The main research questions concerned the principal challenges to the survival of defense enterprises during the market transition and solutions considered for these challenges by defense enterprises' management.

While the original contribution of this study is largely empirical, it is informed by insights of institutional theory. The institutional economics approach based upon the concept that the institutional environment (e.g. the formal rules, laws, norms, customs, sanctions, etc.) is critical to shaping economic activity and firm behavior has been found to be useful for the analysis of enterprise behavior in transition economies [11;13;15;16;17].

In the context of the change management paradigm, the challenges brought about by the radical market transition in Russia during the 1990s were the extreme form of emergent changes, as opposed to planned changes that Soviet managers were trained to implement. Steeped in a long-term central planning mode of operations, with its reliance on fixed prices and state-guaranteed orders, Russian managers were unprepared for the rapid advent of the market and had to learn "on the go" a whole set of new skills, such as marketing and international trade. The capacity to adapt is grounded in the ability of managers (CEO's) to develop and implement appropriate organizational changes to the firm's templates. In essence, this means challenging and breaking the 'rules of the game' that have outlived their suitability [2; 6;13;20].

The main findings of this study are based on the results of a longitudinal mail survey of Russian defense industry managers that was conducted from 1992 to 2006. The survey questionnaires were sent annually to the general directors (CEOs) of all of the defense enterprises in the main defense-producing regions of Russia with the exception of those of the nuclear energy industry. Regions not included in this study either had no defense enterprises or had just one or two per region. Of the entire group of defense establishments surveyed, 71% represented enterprises that produced finished goods and components. The remaining 29% were research, design and development institutes ("NII" and "KB"). The respondents in all of the annual surveys were general directors (CEOs) of defense enterprises.

Each questionnaire in the survey consisted of 70 to100 forced choice questions reflecting all major characteristics of an enterprise's performance, both quantitative and qualitative, as well as ownership structure, labor relations, and relations with the government. The core questions were the same for all surveys allowing for the monitoring of changes. For legitimate reasons of national security, the survey did not include classified questions.

The survey sample consisted of between 1000 and 1200 enterprises and was weighted to avoid deviations in its composition from that of the total population of defense enterprises. The response rate for the annual survey administrations varied between 9% and 20% of contacted firms. Generally, the sample maintained good regional and sub-industry representation (see Table 1). Variations between sample data and official information regarding various characteristics of the defense enterprises, such as wage levels and ownership structure, were insignificant.

Table 1

Survey sample: industry representation

Branches of defense industry	All enterprises		Survey sample	
	%	Rank	%	Rank
Aviation	16.8	3	13.8	3
Space technology	6.3	7	9.9	6
Electronics	18.3	2	13.3	4
Radio and communications	25.6	1	25.2	1
Shipbuilding	12.6	4	11.0	5
Ammunition and special chemicals	10.8	5	17.5	2
Arms production	9.6	6	9.3	7

Source: Survey data

Based on interviews with CEOs and government experts problems faced by the managers of the defense industry in the course of the market transition were divided into three groups: (i) problems, inherited from the planned economy; (ii) specific problems of transition; and (iii) "normal" or generic problems of the market economy.

To analyze the relative importance of these problems for the defense enterprises, the survey included questions to that effect beginning in 1992. The initial list of problems was determined based on personal interviews with directors. Problems deemed insignificant by the majority of interviewees were excluded in subsequent surveys.

Table 2 contains a summary of answers from directors collected during 1992, 1994, 1997 and 1999. The analysis of this data provides an insight into the evolution of the challenges faced by the defense industry in the course of its transformation.

Table 2

Problems faced by the defense industry enterprises, 1992-1999 (managers' estimates, % of surveyed enterprises).*

	1992		1994		1997		1999	
	%	rank	%	rank	%	rank	%	rank
Breakdown of the traditional economic ties	80	1	25	6	_	_	_	_
Supply shortages	44	2	0	10	_	_	_	_
Macroeconomic instability	23	3	39	4	34	4	22	4
Excessive taxation	22	4-5	77	1	76	2	89	1

	1992		1994		1997		1999	
	%	rank	%	rank	%	rank	%	rank
Labor unrest	22	4-5	14	8	_	_	_	_
Reduction of state orders	18	6	60	2	_	_	_	_
Suppressed demand from private buyers	7	7	32	5	_	_	_	_
Cash flow problems			59	3	_	_	_	_
Obsolete equipment			17	7	_	_	_	_
Payment arrears			12	9	82	1	72	3
High energy and input prices			_	_	75	3	79	2
Corruption			_	_	_	_	10	5

(*) The table presents the directors' answers to the question: "What are the major obstacles for operating your enterprise at the present time?" Since every respondent could select more than one answer the total may not equal 100 percent.
Source: Survey data.

The overall ranking of problems reported by the defense industry managers during the 1990s reflects rather rapid "marketization" of their thinking. The 1992 survey indicated that immediately after the start of reforms the main concern of industry managers was the break-down of traditional business ties with partners in former Soviet republics, a transition-related problem. It was followed by supply shortages – the principal problem of the planned economy, and macroeconomic instability. By 1994 high taxes became the main problem, followed by the loss of government orders (#2) and inadequate cash flow (#3). Thus, three years since the start of reforms, the main problem specific to the planned economy – shortages of supplies - disappeared from the radar screens of the managers. Their main concerns - taxes, orders and cash flow were also not unique problems of transition, but rather normal market problems.

In 1997 and 1999 taxes remained the managers' top priorities (#2 in 1997 survey and #1 in 1999), with payment arrears (#1 and #3), high prices for energy (#3 and #2), economic instability (#4 and #4) and corruption (#10 and #5) following in importance. However, the specific transition problems (economic instability, corruption) did not disappear and continued to present challenges. Overall evolution of managers' estimates seems to indicate that by the end of the 1990s, defense enterprises were able to largely de-link themselves from the legacy of the centrally planned economy and accept the market mode of operations.

Table 3

Factors of enterprise success in the market environment, (managers' estimates, % of surveyed enterprises).*

Enterprise can achieve success by means of:	Years							
	1997		1998		2003		2006	
	%	rank	%	rank	%	rank	%	rank
Product innovation	65	1	80	1	82	1	88	1
Seeking support from the government, state procurement	61	2	20	11	47	3	51	2
Better marketing of existing products, customer service	49	3	52	2	51	2	49	3
Export	33	4	25	5	40	4	46	4
Restructuring of management	28	5	26	4	25	6	32	6
Lay-offs redundant employees	27	6	24	6	20	7	19	7
Attracting domestic investors	27	7	36	3	35	5	34	5
Attracting foreign investors	20	8	24	7	13	9	2	11
Securing bank loans	10	11	22	8	14	8	6	10
Converting from military to civilian production	17	9	21	9	5	11	7	9
Seeking support from local governments	11	10	20	10	8	10	8	8

* Since every respondent could choose more than one answer, the row sums may not equal 100%.
Source: Survey data.

To evaluate the managers' perspective on the relative efficiency of various economic strategies employed by them to meet the challenges of the market, the survey included the question: "How, in your opinion, can your enterprise succeed in the market environment?" The break-down of the answers listed in Table 3 indicates that in all surveys, managers consistently ranked development of new products as the number one tool of enterprise success. The strength of the market-oriented priorities of defense industry management was also confirmed by the consistently high ranking (#2 or #3 in all surveys) that managers assigned to the role of marketing and customer service.

At the same time, enterprise managers' view of state orders was quite volatile. From #2 in 1997 its ranking drops to #11 in 1998, but goes up to #2 again in 1999 and #2-3 in 2003 and 2006. It is likely that the low ranking in 1998 is explained by the financial crisis which discredited the Federal government in the eyes of enterprise directors and led them to discount the value of state support. The restoration of faith in the government in later years resulted from a major increase in state orders following the macroeconomic recovery.

Overall, the role of non-market factors of success such as support from the federal and local authorities was considered to be less important compared to the market-driven factors - innovation, marketing and conversion. This speaks to the significant transformation of the mentality of managers: by the end of the first period of market reforms their survival "toolbox" seems to have evolved towards a normal market set.

* * *

The inherently rigid organizational structure of the defense industry and its reliance on centralized state orders made its downsizing and adjustment to the market one of the most difficult problems of economic transformation in Russia. Using the original data of the longitudinal survey conducted from 1992 to 2006, this study investigated the phenomenon of defense industry management response to the dual challenge of radical market transition and deep economic crisis. We found that at the start of reforms the main threats to the survival of the defense enterprises, as perceived by their managers, were shortages of supplies and disruptions of supply networks that existed in the centrally planned economy. However, relatively soon, the priority concerns of managers switched to "normal" market problems, such as inadequate demand and high taxation. Seeking new opportunities in managing their transition to a market enterprise, managers started to reject their reliance on the government, focusing instead on product innovation and marketing.

Even in the face of the same environmental change, the capacity to adapt is distributed heterogeneously within a population of organizations. Our results suggest that firms led by managers who embraced the flexibility and independence introduced by the market transition, pursued innovation and a paradigm shift toward international competitiveness were the leaders in recovery from the crisis. Conversely, managers who were "hedging their bets" and refrained from significant adoption of the market orientation, including privatization, generally found their firms as laggards in their performance.

Overall the defense enterprises management proved to be fairly successful in overcoming threats to the survival of their enterprises during the most difficult transition period - the 1990s. Since the beginning of the 2000s the market-oriented restructuring along with the renewal of government procurement and foreign orders provided the foundation for revival and growth of the defense industry. The key questions for the future are whether the defense industry management will be able to use the new skills acquired during market-oriented restructuring to ensure long-term competitiveness of their enterprises.

References

1. Aslund, A., Revisiting the end of the Soviet Union. Problems of Post Communism 58 (4-5), 46-55. (2011).

2. Aulakh, P. and M. Kotabe, Institutional changes and organizational transformation in developing economies, Journal of International Management, 14, 209-216 (2008).

3. Cooper, J. Developments in the Russian arms industry, Military Spending and Armaments, 431-448, (2005).

4. Davis, C. Country survey XVI, the defence sector in the economy of a declining superpower: Soviet Union and Russia, 1965-2001. Defence and Peace Economics, 13(3), 145-177 (2002).

5. EBRD 1994-2012 Annual Report. European Bank of Reconstruction and Development, London.

6. Erakovic, L. and M. Wilson, Conditions of radical transformation in state-owned enterprises, British Journal of Management, 16, 293-313 (2005).

7. Euh E. and J.H. Rhee, Y-D. Lessons from the Korean crisis: Policy and managerial implications, Long Range Planning, 40, 431-445 (2007).

8. Gelbuda, M., K. Meyer and A. Delios, International business and institutional development in Central and Eastern Europe, Journal of International Management, 14, 1-11 (2008).

9. Genin, V. (ed.), The Anatomy of the Russian Defense Conversion, Vega Press, Walnut Creek, CA (2001).

10. Isakova, I. Russian Defense Reform: Current Trends. Strategic Studies Institute, London (2006).

11. Johanson, M. Institutions, exchanges and trust: A study of the Russian transition to a market economy, Journal of International Management, 14, 46-64 (2008).

12. Kassianova, A. The Russian defense industry in the age of globalization. In: Blum, D. (Ed.) Russia and Globalization: Identity, Security, and Society in an Era of Change, Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD (2008).

13. Kovoor-Misra, S. Understanding perceived organizational identity during crisis and change: A threat/opportunity framework, Journal of Organization Change Management, 22(5). pp. 494-510. (2009).

14. Ledeneva, A. How Russia Really Works: The Informal Practices That Shaped Post-Soviet Politics and Business, Ithaca, NY: Cornell University Press. (2006).

15. Meyer, K., and M. Peng. 'Probing Theoretically into Central and Eastern Europe: Transactions, Resources and Institutions'. Journal of International Business Studies. 36, pp. 600-621. (2005).

16. Morrison, C. A Russian Factory Enters the Market Economy. London: Routledge. (2008).

17. Schwartz G. and L. McCann 'Path Dependence and Path Generation in Management and Organization in Russia'. Human Relations, 60 (9), pp. 1525-1549. (2007).

18. SIPRI Military Expenditure Database, (obtained from http://milexdata.sipri.org).

19. Starbuck, W. 'Cognitive reactions to rare events: Perceptions, uncertainty and learning'. Organization Science, 20(5), pp. 925-937. (2009).

20. Uhlenbruck, K., K. Meyer, and M. Hitt 'Organizational transformation in transition economies: Resource-based and organizational learning perspectives'. Journal of Management Studies, 40(2), pp. 257-282. (2003).

Кибанов А.Я.

ВЛИЯНИЕ СТАДИИ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ НА СИСТЕМУ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ

д-р экон. наук., профессор Государственного университета управления (г. Москва)

Kibanov A.Y.

The stage of organization life cycle influence on the motivation and stimulation system.

Department chairman at the State University of Management, doctor of economics, professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Moscow

Аннотация: в статье рассматриваются модели жизненного цикла организации, излагаемые в специальной литературе и констатируется, что в настоящее время нет единой модели жизненного цикла организации. Это объясняется тем, что в основе множества предлагаемых моделей лежат разные проблемы управления, поэтому разные модели обладают различной степенью адекватности по отношению к ключевым проблемам управления, в частности управлению персоналом. Рассматриваются особенности формирования системы мотивации и стимулирования на каждом этапе жизненного цикла организации. Раскрывается содержание мотивов и стимулов в зависимости от задач, стоящих перед организацией на той или иной стадии жизненного цикла организации.

Ключевые слова: мотивация и стимулирование, модели жизненного цикла организации, стадии жизненного цикла организации, модель Адизеза, система стимулов и мотивов.

Annotation: the article discusses the model of the organization life cycle described in special literature and it states that there is no single model of the organization life cycle currently. This is because the basis of many proposed models are different problems of management, therefore, different models have different degree of adequacy in relation to the key management problems, in particular personnel management. The formation peculiarities of the motivation and stimulation system at each stage of the organization life cycle are considered. Motives and stimulus contents depending on the tasks facing the organization at some stage of the organization life cycle are revealed.

Keywords: motivation and stimulation, the models of organization life cycle, the stages of organization life cycle, the Adizes's model, the motivation and stimulation system.

Вопросы мотивации и стимулирования персонала организации являются ключевыми в науке об управлении персоналом. Исследования в этой области проводились многими учеными. Теоретические проблемы мотивации и стимулирования трудовой деятельности достаточно глубоко изучены, написано немало монографий, учебников и учебно-методических пособий, накоплен большой методический и практический опыт в области мотивации и стимулирования в организациях различных сфер деятельности и форм собственности. Несмотря на это, еще остаются недостаточно изученные проблемы, решение которых сдерживается, на наш взгляд, отсутствием необходимой системности при исследовании вопросов мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организаций.

Так, отдельные авторы, придавая большое значение психологической и социальной сторонам этого вопроса, забывают об организационно-экономическом аспекте. Подчас понятие «стимулирование» заменяют понятием «мотивирование», лишь бы избежать употребления первого понятия, или прячут термин «стимулирование» в термин «мотивация» (иногда наоборот), принижая значение одной из составляющих единого процесса – мотивации и стимулирования. В специальной литературе мотивацию и стимулирование не рассматривают как составляющие одной системы. Авторы подчас называют системой саму мотивацию, имея в виду мотивацию и стимулирование, но не рассматривают составляющие систему подсистемы и элементы, без которых не существует данная система, не раскрывают их взаимосвязи и взаимодействия. И наконец, не затрагивают вопросов организации управления системой мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации. Есть и другие недоработки, и они правомерны, так как наука об управлении персоналом в нашей стране относительно молодая.

Развитие теоретических основ мотивации и стимулирования существенно повлияло на решение этих проблем в отечественных организациях. Однако в настоящее время предприятия и организации, научившись работать в условиях рынка, еще не сформировали до конца свои системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности.

Долгое время не имел удовлетворительного ответа вопрос: почему различные методы мотивации и стимулирования персонала дают схожие результаты? И наоборот: почему, например, мотив власти действует как очень эффективный стимулятор для одних организаций и не действует для других? Хотя окончательно ответить на этот вопрос до сегодняшнего дня не удалось, многое прояснилось в связи с появлением теорий жизненного цикла организаций. Их суть заключается в том, что утверждается: одна и та же организация на разных стадиях своего развития существенно различна. Организация «живет» аналогично другим биологическим объектам.

Использование биологического подхода вызывает многие вопросы и критику. Во-первых, биологические организмы начинают умирать с первой минуты своего рождения. Смерть – это неизбежное будущее биологической жизни. Однако того же нельзя сказать об организации, поскольку никакая жизнь организации сама по себе не подразумевает ее неизбежную смерть. Вовторых, принимая во внимание, что биологический организм проходит через относительно ясные и предсказуемые стадии в развитии от простого к сложному, это не является правилом для организации. Не существует неизбежной линейной последовательности стадий в жизни организации, хотя могут быть явные сходства среди моделей развития определенных групп организаций.

Концепция жизненного цикла предлагает рассматривать организацию не как нечто заданное, а как развивающуюся систему, которая на разных стадиях своего

развития сталкивается с разными проблемами, требующими различных решений.

Такой подход позволяет ответить на вопрос: почему системы мотивации и стимулирования, эффективно работающие в одних организациях, абсолютно непригодны в других? В концепции жизненного цикла ответ прост – эти организации находятся на разных стадиях жизненного цикла, поэтому они требуют различных подходов к созданию системы мотивации и стимулирования персонала. Разумеется, различия организаций не сводятся только к тому, что они находятся на различных стадиях жизненного цикла. Имеют значение и другие обстоятельства, но различия, объясняемые концепцией жизненного цикла, ключевые.

Специалисты сходятся в том, что полный жизненный цикл организации обязательно включает такие стадии, как формирование, ее интенсивный рост, стабилизацию и кризис (спад). Причем последняя стадия не обязательно должна завершаться ликвидацией организации. Вполне возможным считается и вариант ее «возрождения» или «преобразования» (рис. 1).

Рис. 1. Стадии жизненного цикла организации(1 — формирование организации, 2 — интенсивный рост, 3 — стабилизация, 4 – кризис) и циклы ее развития (I—IV).

В соответствии с концепцией стадийности развития организации ни одна организация не может слишком долго оставаться в одном и том же состоянии. Организация всегда проходит несколько этапов своего развития, каждый из которых сменяется следующим. Процесс смены не прост, он связан с переживанием трудностей, противоречий. Периоды, проживаемые организацией в однотипных ценностных установках и фиксирующие в первую очередь специфику управленческих задач в определенный период функционирования организации, обычно называются стадиями; периоды, в которых организация принципиально изменяет внутренние ценности и ориентации, – циклами развития.

Взгляд на организацию сквозь циклы развития позволяет более точно идентифицировать ее основные ценностные установки и ориентации, конкретизировать задачи, стоящие перед организацией, а также особенности управленческих подходов к работе с персоналом.

До сих пор не предложено единой модели жизненного цикла организации. Это объясняется тем, что в основе множества предлагаемых моделей лежат разные проблемы управления, поэтому разные модели обладают различной степенью адекватности по отношению к ключевым проблемам управления, в частности управлению персоналом. Из всего множества моделей жизненного цикла можно выделить группу моделей, пригодных для использования при управлении мотивацией и стимулированием. Назовем авторов моделей: Доудсон, Торберт, Липпит и Шмидт, Грейнер, Адизес, Шайн, Канц и Кан, Кимберли.

Наиболее приемлемой с точки зрения задач управления персоналом, по нашему мнению, является модель Адизеса, которая в наибольшей степени отражает особенности эволюции организации, влияющие на управление персоналом. Эта модель позволяет исследовать возможности организации в построении систем трудовой мотивации и стимулирования.

Модель Адизеса не противоречит общепринятому подходу деления процесса развития организации на четыре страдии: формирование, интенсивный рост, стабилизация и кризис, а конкретизирует его.

В модели, представленной Адизесом, стадии жизненного цикла организации делятся на две группы: рост и старение. К росту относятся стадии: зарождение (выживание), быстрый рост, юность, расцвет, после чего наступает старение: стабилизация, аристократизм, ранняя бюрократия, бюрократизация, смерть организации.

Ключ к успеху в управлении организацией состоит в умении сосредоточиться на решении важнейших проблем, присущих конкретной стадии жизненного цикла организации, чтобы она смогла развиваться дальше.

Первая стадия жизненного цикла – выхаживание. Это этап зарождения организации. Она еще не существует физически, но энтузиазм и идея относительно ее будущего уже возникли. В этот период происходит больше обсуждений, чем предпринимается конкретных действий. Основатель (или основатели) закладывает «теоретический» фундамент будущей организации. Он собирает мнения и суждения других по этому поводу. Организация рождается только тогда, когда идея получила положительную оценку.

Для создания успешной организации необходима не только хорошая идея, но и финансовая поддержка и готовность рынка. Главное в мотивации и стимулировании – это создание организации, удовлетворяющей потребности рынка, создание нового качества либо в производстве какого-либо продукта, либо в предоставлении услуг.

На стадии зарождения внимание перемещается от идей и возможностей к результатам производства – удовлетворению потребностей, ради которых организация создавалась. Как только приходится рисковать, уже нет времени на теоретические размышления, наступает время действовать.

Организация при зарождении обладает нечеткой структурой, небольшим бюджетом, регламентация деятельности практически отсутствует.

Поскольку организация борется за выживание, решения следует принимать быстро. Однако отсутствие правил, стабильности и опыта, на который можно было бы положиться при принятии решений, превращает каждое решение в новый прецедент. Управление осуществляется от кризиса к кризису. Зарождающаяся организация не может подготовить долгосрочные планы или выработать стратегию, поскольку у нее нет реального опыта, на этом этапе формирует планы рынок.

На данной стадии развития необходимо соблюдать два условия, чтобы избежать смерти. Одно из них – это обеспечение постоянного притока денежных средств, а второе – преданность основателя идее построения устойчивой организации. Он должен быть энтузиастом и влюбленным в свое детище. Мотивация и стимулирование направлены на выхаживание организации.

При переходе от зарождения к стадии быстрого роста видение будущего организации изменяется от очень узкого взгляда до панорамы почти бескрайних возможностей. Каждая возможность – это новый приоритет. Одним из видов ошибок на данной стадии развития может быть желание основателя охватить необъятное.

Чтобы выжить, организация не должна гнаться за любой возможностью, а четко определить, чем не следует заниматься.

На данной стадии развития организации еще не существует строгих должностных обязанностей, закрепленных за каждым сотрудником. Основатель пытается делегировать властные полномочия и ответственность, поскольку один уже не может со всем справиться. Но делегирование происходит больше на словах, чем на деле: в действительности принятие любого решения без него не происходит, поскольку он боится потерять контроль.

Организация не контролирует окружение, а подчиняется ему и действует методом проб и ошибок. Чем серьезнее ошибка, тем более существенные потери она несет – это может быть потеря доли рынка, важного клиента или денег. В дальнейшем такие действия приводят к кризису. Для выхода из сложившейся ситуации ей необходимо пересмотреть свою деятельность и создать набор правил и норм, которые будут определять, что можно делать и чего необходимо избегать.

Если этого не произойдет, организация может попасть в ловушку, когда действия основателя могут привести к гибели его же творения. Мотивация и стимулирование должны способствовать закреплению за персоналом прав и обязанностей, созданию системы регламентов.

На стадии юности организация получает свое второе рождение. Если на стадии выживания она появляется физически, то на стадии юности она перерождается духовно. Это более длительный и болезненный процесс. Отличительной чертой поведения организации на этом этапе являются конфликты и противоречия: «мы и они» (старые и новые сотрудники), противоречивость целей организации, несоответствие системы мотивации и стимулирования потребностям организации.

Трудность перехода определяется необходимостью одновременного решения трех задач: необходимости реального делегирования полномочий, изменения системы руководства и изменения целей.

Потребности в управлении организацией перерастают индивидуальные способности и возможности основателя. У него уже не хватает времени и потенциала управлять организацией в одиночку. Иногда он делегирует часть своих полномочий подчиненным.

В других случаях основатель нанимает профессионального менеджера. Появление профессионального менеджера приводит к изменению системы руководства организацией. Задача руководства состоит в решении текущих вопросов и подготовке ее к столкновению с новыми проблемами.

Для нормального функционирования организации руководству необходимо создать систему мотивации и стимулирования, перераспределить права и обязанности, а также институционализировать правила и нормы поведения сотрудников.

На данной стадии в организации происходят изменения целей – от экстенсивного развития к повышению качества деятельности.

В результате решения этих трех задач – делегирования полномочий, изменения системы руководства и пересмотра целей – мы имеем конфликты. Это конфликты между старыми сотрудниками и новыми; между основателем организации и профессиональным менеджером; основателем и сотрудниками организации.

В результате разрешения этих конфликтов организация вступает в следующий этап развития – расцвет. Это оптимальная точка кривой жизненного цикла, где организация достигает баланса между контролем и гибкостью. Основные черты организации на стадии расцвета: сформированы система служебных обязанностей и организационная структура; институционализированы перспективы развития и творчество; осуществлена ориентация на результат и удовлетворение запросов потребителей; организация развивает прогнозирование, планирование и следует разработанным прогнозам и планам; растут как продажи, так и прибыли; создается сеть новых зарождающихся организаций.

Организация четко осознает, что она делает, куда она идет и как достичь намеченных целей. Расцвет организации является показателем ее жизнеспособности, способности достигать эффективных результатов в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Если организация не пополняется новыми силами, если она теряет предприимчивость, то ресурсы перестают расти и в конечном итоге жизнеспособность организации достигнет определенного стабильного уровня. На данной стадии завершается формирование устойчивой система мотивации и стимулирования персонала.

Организация входит в новую стадию – стабильности, которая является концом роста и началом спада.

Стадия стабилизации является первой стадией старения в жизненном цикле организации. Она еще сильна, но уже начинает терять гибкость. Происходит потеря духа творчества, сокращаются инновации и уже не поощряются изменения, которые и привели ее к расцвету. Как только уменьшается гибкость, организация становится зрелой. Она по-прежнему ориентирована на результат и хорошо организована и управляема, однако в ней возникает меньше конфликтов, чем на предыдущих стадиях, меньше новых идей. В то же время организация обычно достигает стабильной позиции на рынке. Это развивает чувство безопасности, которое может быть безосновательным в длительной перспективе.

На данном этапе происходят некоторые изменения. Одно из них касается бюджета. Ресурсы на исследования урезаются в пользу расходов на развитие.

Второе изменение происходит в сфере влияния отдельных групп персонала в организации. Финансисты начинают играть более важную роль, чем сотрудники, которые занимаются маркетингом или исследованиями и разработками. Организация еще развивается, но уже зарождается основная причина будущего спада: истощается дух предпринимательства.

Стабильной организации присущи следующие черты: низкий уровень ожидания роста; слабые ожидания в отношении завоевания новых рынков и технологий; организация сосредоточивается на прошлых достижениях, вместо того чтобы попытаться заглянуть в будущее; появляется подозрительное отношение к любым изменениям; поощряются исполнители, а не инноваторы; в коллективе больше интересуются межличностными отношениями, а не рисками, связанными с деятельностью организации. Целью системы мотивации и стимулирования все больше становится инициирование новых идей и решений.

Снижение духа предпринимательства сначала приводит к аристократизму. Признак этого – процесс обострения чувства самосохранения и дистанцирования от потребителей и клиентов.

Для аристократизма организации характерны следующие признаки: деньги тратятся на укрепление системы контроля, страхования и обустройство; акцент в деятельности организации переносится на то, как осуществляется дело, а не что делается и почему; существуют традиции, входит в обычай формализм в одежде и обращении; отдельные лица еще заботятся о жизнеспособности организации, однако в коллективе воцаряется принцип «что тебе больше всех надо?»; небольшие инновации. Ор-

ганизация, обладая значительными денежными ресурсами, может приобретать другие организации для полученных новых рынков.

Цели организации становятся преимущественно краткосрочными, и соответственно гарантированные результаты становятся нормой, а ее деятельность приобретает окраску посредственности. Уменьшение ориентации на долгосрочный результат создает новый стиль организационного поведения; морально-психологический климат становится тяжелым. Если работник не возмущается, то он выживет и может даже получить повышение, несмотря на невысокий уровень квалификации и производительности труда.

Аристократические организации можно отличить от других, обратив внимание на то, как люди одеваются, в каких помещениях проводят встречи, как они используют пространство, как они обращаются друг к другу, как они общаются друг с другом и как улаживают конфликты.

Аристократическая организация не оценивает существующую реальность. Декларируется все тот же уровень прибыли, даже при уже существующем спаде уровня продаж. Однако уровень прибыли сохраняется путем повышения цен на свою продукцию, при этом качество продукции может оставаться на прежнем уровне или начинать снижаться. Но наступает день, когда цены уже невозможно поднимать.

Начинается борьба за выживание не организации, а каждого работника в отдельности. Такое положение говорит о переходе к следующему этапу старения. Система мотивации и стимулирования направлена на повышение производительности и качества труда.

Для стадии ранней бюрократизации черты организационного поведения таковы: акцент делается на том, что вызывает проблемы, а не на том, что по этому поводу следует предпринять (действует принцип: нет человека – нет проблемы); в организации существует множество конфликтов; ее охватывает паранойя; внимание сосредоточивается на внутренних стычках, внешний потребитель превращается в надоедливую муху.

В результате полного упадка, который произошел в организации, начинается поиск виновного во всех бедах. Главное отличие аристократической организации от организации, находящейся на стадии ранней бюрократизации, – это управленческая паранойя. Если состояние аристократизма – это затишье перед бурей, когда люди улыбаются и пожимают друг другу руки, то на этапе ранней бюрократизации начинается открытая борьба и обвинения друг друга во всех грехах, вместо того чтобы сообща искать выход из создавшейся ситуации. В конечном итоге это может привести к банкротству и гибели организации.

Предприниматели приходят и уходят, а администраторы остаются, организация превращает сама себя в оплот бюрократии с единственным акцентом на правилах и нормах и без очевидной ориентации на результат и удовлетворение интересов потребителей. Система мотивации и стимулирования все чаще дает сбои, работает вхолостую.

На стадии бюрократизации организация не создает необходимых ресурсов для самосохранения. Бюрократическая организация обладает множеством регламентирующих систем со слабой функциональной ориентацией на результат, нет склонности к изменениям, нет слаженно работающей команды, но существует система регламентов: правила, предписания и процедуры. Одним из отличительных признаков бюрократии является культ письменного слова. Организация отделилась от окружающей среды и обращена только на себя, связываясь с внешним миром через узкие каналы. Существует бессмысленный контроль. Чтобы эффективно работать с такой организацией, потребители должны искать обходные пути либо пытаться обойти требования системы регламентов. Каждый сотрудник обладает лишь некоторой частью необходимой информации и задача потребителя или клиента состоит в том, чтобы собрать все это воедино. Но информацией также не обмениваются и различные подразделения организации. Внешне организация напоминает монстра, но на самом деле ее может легко разрушить даже небольшое внезапное изменение. Целью системы мотивации и стимулирования все больше становится выживание.

Смерть организации происходит тогда, когда ей уже никто больше ничего не поручает. Смерть может наступить не мгновенно, если ее поддерживает по каким-то политическим причинам государство. Это может быть желание сохранить рабочие места и т.д. Но если организация полностью зависит от клиентов, смерть наступает быстро, поскольку клиенты отворачиваются от нее. Распадается система мотивации и стимулирования.

Следует отметить, что, как видно из проведенного анализа, стадия жизненного цикла действует на систему мотивации и стимулирования не непосредственно, а опосредованно – через соответствующий каждой стадии стиль руководства. Так, для ранних стадий вновь созданных организаций характерен авторитарный (директивный) стиль, для растущих организаций характерен демократический (коллегиальный) стиль, а для поздних стадий стареющих организаций характерен либеральный (попустительский) стиль.

На разных стадиях жизненного цикла организации на первый план выходят разные мотивы и стимулы, составляющие мотивационное ядро ее персонала. Для самых ранних стадий создания организации, когда число сотрудников невелико и они достаточно сплочены обстоятельствами (необходимостью выживания организации), характерно с точки зрения мотивации и стимулирования стремление сотрудника максимально продвинуться по иерархии, приблизиться к лидеру, влияние которого основано на абсолютном контроле дефицитных ресурсов, обычно финансовых. В этой ситуации наиболее эффективными становятся мотивы карьерного роста и власти. По мере развития организации ведущими мотивами становятся мотивы, связанные со служебным ростом и развитием персонала. Затем, по мере дальнейшего развития организации, положение сотрудника существенно не зависит от близости к лидеру. В этой ситуации на первый план выходят мотивы соучастия в прибыли, управлении и собственности.

Литература

1. Armstrong, M. Armstrong's handbook of human resource management practice / Michael Armstrong. -- Eleventh ed. – 2009.

2. Edvinsson L., Sullivan P. Developing a model for managing intellectual capital // European management journal. 1996. Vol.14. № 4. P. 356-364.

3. Ицхак Адизес. Управление жизненным циклом корпорации (англ. Managing Corporate Lifecycles), Питер, 2008 г., 384 стр., ISBN 978-5-469-01523-9, 5-469-01523-8

4. Ицхак К. Адизес. Управляя изменениями (оригинал: IchakAdizes, "Mastering Change The Power of Mutual Trust and Respect in Personal Life, Family Life, Business and Society") -- Питер; Санкт-Петербург; 2012 ISBN 978-5-459-01183-8

5. Кибанов А.Я. Лекции по дисциплине «Мотивация и стимулирование трудовой деятельности» (часть 3). Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России, М., 2012, № 3.

6. Ларри Грейнер. Проблемы лидерства на стадиях Эволюции и Революции". 1972.

7. Турчинов А.И. Кадровая политика и управление персоналом – фактор модернизации России. Ж. Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. М., 2012 г., № 1.

8. Экономика труда: Учебник / Под ред. Архипова А.И., Карпухина Д.Н., Кокина Ю.П. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009.

Никольская Е.Ю.[1], Кошелева А.И.[2]

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КЛАССИФИКАЦИИ ГОСТИНИЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА

[1]к.э.н., доцент кафедры Гостиничного и туристического бизнеса «РЭУ имени Г.В. Плеханова», Москва;
[2]к.э.н., ст. преподаватель кафедры Гостиничного и туристического бизнеса «РЭУ имени Г.В. Плеханова», Москва

Nikolskaya E.Y.[1], Kosheleva A.I.[2]

TENDENCIES OF HOTEL CLASSIFICATION DEVELOPMENT: THE INTERNATIONAL EXPERIENCE AND THE RUSSIAN PRACTICE

[1]Candidate of Science, Assistant professor of Hotel and Tourists Department of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow
[2]Candidate of Science, Senior Lecturer of Hotel and Tourists Department of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow

АННОТАЦИЯ
В статье рассматриваются мировой опыт и российская практика развития системы классификации гостиничных предприятий. Авторами используется эволюционный подход к анализу тенденций развития классификации гостиничных предприятий, раскрываются особенности и преимущества различных систем классификации.
ABSTRACT
In the article the international experience and the Russian practice of hotel classification system development are considered. Authors use evolutionary approach to the analysis of tendencies of development of hotel classification; investigate features and advantages of various systems of classification.

Ключевые слова: гостиничные предприятия; система классификации; критерии классификации.
Key words: hotels; classification system; criteria of classification.

В мировой гостиничной практике существует множество различных систем классификации средств размещения по довольно широкому ряду критериев. Основным назначением различных систем классификации является упорядочение многообразия средств размещения для единства восприятия и сравнения в различных целях.

На данном этапе развития гостиничного хозяйства сложилось множество форм и видов предоставления размещения для туристов и иных путешествующих граждан. Специфика работы средств размещения складывалась в виду особенностей туристского потребления, национальных особенностей и конъюнктуры рынка, что можно проследить в исторической ретроспективе.

К концу XIX — начале XX в. в крупных городах Европы и Америки были распространены два основных типа гостиничных предприятий. Во-первых, это роскошные (пятизвездочные в современной терминологии) гостиницы, рассчитанные на удовлетворение спроса со стороны новых миллионеров и старой знати, для которых путешествия стали модным времяпрепровождением. Несколько таких гостиниц было построено и в России, например «Метрополь» и «Националь» в Москве, «Европа» в Петербурге. Во-вторых, маленькие и недорогие гостиницы ввиду популяризации туристского движения в низших слоях населения. Помимо вышеназванных двух основных типов гостиничных предприятий, в США в 1908 году было положено начало концепции организации гостиниц для бизнесменов и коммерсантов [3, с.8-9]. Основателем данной концепции стал известный отельер Элсворт Статлер при открытии гостиницы Buffalo Statler. Это была принципиально новая концепция в гостиничном деле, основанная на предложении исключительных услуг и удобств бизнесменам и коммерсантам.

После Второй мировой войны получают широкое распространение международные гостиничные цепи, которые оказали огромное влияние на развитие гостиничной деятельности. Концепция организации гостиничной цепи возникла в Северной Америке в конце 50-х годов XX века и заключалась в использовании преимуществ имиджа торговых марок, как маркетингового инструмента, способствующего продвижению гостиничного продукта на внутреннем и зарубежных рынках. По мере стремительного развития гостиничных корпораций, а также по причине воздействия на гостиничную индустрию таких мегафакторов, как рост уровня жизни населения, демографическая, экономическая и психографическая сегментация потребителей проявилась тенденция замедления темпов роста и старения основных продуктов гостиничных корпораций. В ответ на эту тенденцию гостиничными корпорациями была разработана концепция многоступенчатой классификации гостиничного продукта в рамках корпорации. Классификация продукта как стратегическое направление развития гостиничной индустрии бурно развивалась в начале 80-х годов и продолжает развиваться в настоящее время. Так, каждая крупная гостиничная цепь (InterContinental Hotel Group, Hilton, Hyatt Int., Sheraton, Accor, Mariott, Rezidor и др.) имеет собственную систему классификации. Отличительной особенностью этих систем является тот факт, что в рамках одной гостиничной корпорации выделяются не категории, а гостиничные бренды, каждому из которых присущи определенные характеристики с расчетом на определенную целевую аудиторию. В рамках каждого гостиничного бренда корпорация разрабатывает свою концепцию, назначение гостиницы, ее месторасположение, уровень комфорта и цен, а также ряд прочих критериев.

Международная экспансия транснациональных гостиничных корпораций заставила серьезно задуматься местные гостиничные предприятия о возможных путях конкурентного развития. Маркетинговая концепция и потребительская ориентация, положенная в основу развития определенного типа средства размещения, стали основной тенденцией развития классификации гостиничного продукта с конца XX века.

Закрытая советская экономика развивалась в отрыве от мировых тенденций развития гостиничной деятельности. После Октябрьской революции декретом Советского правительства все гостиницы были национализированы, гостиничное хозяйство подверглось коренной перестройке. Наряду со строительством крупных гостиниц, которым придавали дворцовую пышность, значительное внимание уделялось также строительству небольших типовых гостиничных проектов на 50, 75, 100 и 150 мест. Наряду с гостиницами общего типа в стране велось интенсивное строительство ведомственных гостиниц, пансионатов, кемпингов, мотелей, туристических баз и лагерей.

Большую работу в этом направлении проводили такие ведомства, как Государственный Комитет СССР по иностранному туризму и экскурсиям ВЦСПС, Бюро Международного молодёжного туризма «Спутник», Министерство гражданской авиации СССР и др [6, с 9-10].

Глобальные перемены, которые принесла бывшему СССР перестройка, коснулись и гостиничного дела. Гостиницы, много лет бывшие частью планового социалистического хозяйства, превратились в доходный бизнес. Начало рыночных отношений, развитие национальной экономики, постепенное вхождение России в мировое экономическое пространство предопределило необходимость развития гостиничных предприятий высшей категории, преимущественно делового назначения. В связи с этим была сформирована и реализована программа по строительству и реконструкции высококлассных предприятий, в первую очередь в Москве и Санкт-Петербурге [1].

С целью упорядочения многообразия появившихся в мировой гостиничной практике направлений развития гостиничных предприятий стали разрабатываться различные системы классификации средств размещения по довольно широкому ряду критериев. До 2008 года существовала стандартная классификация средств размещения туристов, рекомендованная Всемирной туристической организаций (ЮНВТО) в 1993 году. В соответствии с вышеназванной классификацией вся совокупность различных видов средств размещения была поделена на две основные категории: коллективные средства размещения и индивидуальные средства размещения. В свою очередь, коллективные средства размещения объединяли в себе гостиницы и аналогичные средства размещения, специализированные средства размещения, прочие коллективные средства размещения туристов. К индивидуальным средствам размещения относились частные жилища, снимаемые или арендуемые туристами (табл. 1) [2].

Таблица 1

Классификация средств размещения ЮНВТО

Категории	Разряды	Группы
1. Коллективные средства размещения туристов (более 9 номеров)	1.1. Гостиницы и аналогичные средства размещения туристов	1.1.1. Гостиницы (гостиницы, мотели, придорожные гостиницы, пляжные отели, апарт-отели) 1.1.2. Аналогичные заведения (меблированные апартаменты, пансионаты.
	1.2. Специализированные заведения	1.2.1. Оздоровительные заведения (курорты, грязелечебницы, горные санатории, дома для выздоравливающих, оздоровительные фермы, спортивные курорты, прочие заведения)
		1.2.2. Лагеря труда и отдыха
		1.2.3. Общественные средства транспорта
		1.2.4. Конгресс-центры
	1.3. Прочие коллективные средства размещения	1.3.1. Жилища, предназначенные для отдыха
		1.3.2. Площадки для кемпинга
		1.3.3. Прочие коллективные заведения
2. Индивидуальные средства размещения туристов (менее 9 номеров)	2.1. Индивидуальные средства размещения	2.1.1. Собственные жилища 2.1.2. Арендуемые комнаты 2.1.3. Жилища, арендуемые у частных лиц или агентств 2.1.4. Размещение, предоставляемое бесплатно родственниками или знакомыми 2.1.5. Прочее размещение на индивидуальной основе

Однако данная классификация уже не отвечала современным условиям развития гостиничного рынка и требовала пересмотра, который осуществляется по сей день.

Еще одна попытка создания единой международной классификации отелей была предпринята Европейским комитетом Международной организации по стандартизации (ISO), который разработал стандарт Tourism services – Hotels and other types of tourists accommodation – Terminology и обязал страны Европы принять его в качестве национального, приведя свои стандарты в соответствие с ним. В настоящее время в России принят ГОСТ ISO 18513 - стандарта, разработанного на основе собственного аутентичного перевода стандарта ISO «Туристические услуги. Гостиницы и другие средства размещения. Терминология» (Tourism services – Hotels and other types of tourists accommodation – Terminology). Однако многих современных терминов, таких как например «бутик-отель», «спа-отель», limited service отель в нем нет. Объяснение этому заключается в том, что смысл большинства систем классификации дифференцировать гостиницы по определенному ряду критериев, в частности по уровню обслуживания и комфорта (в т.ч., какой будет площадь и комплектация номера, как часто в номере будут менять белье, будет ли в гостинице ресторан и т.д.). Появление различных современных концепций работы гостиничных предприятий – это больше характеристика дополнительных услуг и элемент целевого позиционирования гостиницы.

В настоящее время дополнительные гостиничные услуги приобретают все большее значение в формировании рыночной привлекательности гостиничного предприятия. Оставаясь основной, услуга размещения воспринимается гостями как само собой разумеющееся. Повышенный интерес, как правило, вызывают дополнительные услуги. Перечень и качество предоставления платных дополнительных услуг должны соответствовать требованиям присвоенной гостинице категории. К примеру, согласно Немецкой классификации, гостиничные предприятия подразделяются на пять классов. С целью гармонизации с Европейской системой здесь сразу же предусматривается соответствие каждого класса определенному количеству звезд. Немецкая классификация устанавливает обязательные правила для всех гостиничных предприятий независимо от класса и регламентирует количество дополнительных услуг в каждом классе предприятий (табл.2) [6, с. 30].

Таблица 2

Немецкая система классификации гостиничных предприятий

Немецкая классификация	Соотношение звездности	Обязательные требования	Кол-во доп. Услуг
туристский класс	*	• работа службы приема (рецепции) • сервис завтраков, напитков, питания • наличие телефона, радио и ТВ-приемников в номере и их работа • минимальная площадь для 75% номеров • санитарный комфорт и состояние санузлов • наличие номеров-апартаментов; меблировка и оснащение номеров • услуги стирки и глажения • наличие сейфов, телефакса, подарков для гостей • количество и состояние холлов • возможность безналичного расчета • количество и режим работы гостиничных баров и ресторанов • возможность проведения конференций и банкетов • количество дополнительных услуг	0
стандартный класс	**		25
комфортный класс	***		70
первый класс	****		120
класс люкс	*****		270

Таким образом, в классическом понимании классификация гостиниц - это определение соответствия гостиничного предприятия определенным критериям или стандартам обслуживания. Принятая в каждой стране классификация содержит категорию разрядности, которая является качественным параметром стандарта. Разрядность гостиницы влияет на ее престиж, формирование клиентуры, стоимость гостиничных услуг и др. Все остальные дефиниции и критерии классификации появились в ходе исторического развития индустрии гостеприимства и туризма и обусловлены, в первую очередь, различными потребностями туристов, тенденциями изменения образа жизни, спецификой туристских поездок. Тем самым, из инструмента статистического учета и государственного регулирования, классификация средств размещения стала значимым маркетинговым инструментом, определяющим развитие индустрии гостеприимства и туризма.

В настоящее время можно выделить несколько основных критериев классификации гостиниц [6, с.25]:

1) по размеру номерного фонда: мини-отель (10 -30 номеров), малые - до 100-150 номеров, средние - от 100 до 300-400 номеров, большие - от 300 до 600-1000 номеров, гиганты - более 1000 номеров;

2) по целевому назначению: гостиницы делового назначения (бизнес-отель, конгресс-отель) и гостиницы для отдыха (курортные, туристские);

3) по уровню цен на гостиничные услуги: бюджетные, экономичные, среднего класса, первоклассные, класса люкс;

4) по месторасположению: городские, загородные, курортные, расположенные в горах (шале-отель);

5) по режиму эксплуатации: круглогодичные, сезонные;

6) по продолжительности пребывания гостей: гостиницы долгосрочного проживания (апарт - отели), гостиницы для кратковременного проживания, транзитные гостиницы (гостиницы при аэропортах, мотели и т.п.).

Согласно анализу мировой проектной практики и научных исследований основными факторами, влияющими на формирование гостиницы, являются: расположение, режим эксплуатации (круглогодичный, сезонный), срок пребывания туристов, уровень цен и обслуживания. Важным для классификации гостиницы является фактор ее основного назначения [5].

Самой популярной и широко используемой системой классификации гостиничных предприятий, утвержденных законодательно во многих странах мира, является классификация гостиничных предприятий по системе звезд.

Единая система стандартов для отелей Hotelstars Union, основанная 14 декабря 2009 года в Праге и позволившая добиться порядка в определении «звездности» той или иной гостиницы, получила большой успех на европейском рынке. Ранее европейские страны имели свои собственные системы классификации, сильно отличающиеся друг от друга. Таким образом, туристы, выбирающие отель по количеству звезд, рисковали получить не тот уровень сервиса, на который они рассчитывали.

В системе Hotelstars Union учтены такие моменты, как размер номеров, наличие помещений для семинаров и конференций, работа с жалобами постояльцев и отзывы туристов о гостинице. Всего отели оцениваются по 270 критериям, то есть намного больше и полнее, чем в большинстве национальных систем. Например, шведская система добровольной классификации отелей имела лишь 130 критериев [8].

В России принята собственная звездная классификация гостиниц, в которой предусмотрены определенные стандарты или требования, относящиеся к зданию, номерам, инфраструктуре, системе обеспечения, уровню комфорта, квалификации персонала. Существующая система классификации во многом опирается на ранее действующий ГОСТ под номером 50645-94, который потерял законную силу в июне 2003 г. с введением Закона о техническом регулировании. Данный ГОСТ и обновленная классификация, вступившая в силу с января 2011 года [7], сохранили соответствие европейской системе классификации и регулируют практически все гостиничные возможности – количество мест на автостоянке (для 5 звезд, например, 30% от количества номеров, для 3 – 20%), наличие стационарного генератора электроэнергии, наличие лифтов, каналов коммуникации, информационных услуг, площадь номера и санузла, уровень звукоизоляции и безопасности, подогрев пола, размер экрана телевизора, материал постельного белья, количество туалетной бумаги, спортивно-развлекательных услуг, парикмахерской, швейцара, форменных значков и иностранных языков, которыми владеет обслуга.

В соответствии с новым порядком, классификация гостиниц и других средств размещения проводится в три этапа:

первый этап — экспертная оценка соответствия гостиницы и другого средства размещения категории;

второй этап — аттестация гостиницы и другого средства размещения;

третий этап — экспертный контроль классифицированных гостиниц и других средств размещения.

Собственник объекта размещения или эксплуатирующее его лицо представляет в аккредитованную организацию заявление и необходимые документы, срок рассмотрения которых составляет 10 календарных дней после чего с заявителем заключается договор о проведении классификации и последующем подтверждении присвоенной категории. По результатам оценки объекту присваивается категория. Оформляется соответствующее свидетельство. Такой объект вправе применять Знак категории, которую нужно подтверждать 1 раз в 2 года [4].

Сейчас в России действует добровольная система классификации отелей, которую из года в год хотят сделать обязательной. Но такое требование пока распространялось лишь на олимпийские объекты размещения в Сочи. В связи с подготовкой к чемпионату мира по футболу 2018 года классификация отелей должна стать обязательной и для ряда других городов России. Матчи первенства пройдут в 11 городах России: Москве, Санкт-Петербурге, Калининграде, Нижнем Новгороде, Казани, Самаре, Саранске, Волгограде, Ростове-на-Дону, Сочи и Екатеринбурге. По правилам ФИФА, страна, принимающая ЧМ, должна предоставить в распоряжение болельщиков не менее 60 тысяч гостиничных номеров. По оценкам экспертов, в России такое количество номеров есть, но 70% из них - в устаревших отелях, не соответствующих международным стандартам. Кроме того, даже в Москве и Санкт-Петербурге, которые обеспечены гостиницами лучше других городов, не хватает отелей двух- и трехзвездочного уровня по доступным ценам [9].

При анализе гостиничного рынка РФ становится ясно, что к настоящему моменту достаточно большое количество гостиниц предпочитают не проходить официальной классификации. С целью формирования спроса на гостиничные услуги в нашей стране необходимо стимулирование гостиниц в прохождении классификации: это могут быть пониженные налоговые платежи в бюджет; представление таких гостиничных объектах на международных выставках, участниками которых также являются комитеты по туризму, без присутствия самих представителей гостиниц; регулирование взаимоотношений с различными системами бронирования в пользу гостиниц, прошедших государственную классификацию в части понижения комиссионных вознаграждений и т.п.

Прохождение классификации и подтверждение заявленной категории гостиницей, должно стать не очередной проблемой, а шагом к успеху, повышению конкурентоспособности в долгосрочном развитии.

Список литературы:

1. Кошелева А.И. Анализ развития внутреннего рынка туристских услуг в РФ // Журнал «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция» – 2012, № 2.
2. Международные рекомендации по статистике туризма. - Мадрид, Нью-Йорк, 2008.
3. Мировой опыт развития индустрии гостеприимства / под ред. д.э.н., проф. М.Ю. Лайко. М.: Изд-во ГОУ ВПО "РЭА им. Г.В. Плеханова", 2008.
4. Никольская Е.Ю., Агапова Я.А. Классификация гостиниц и иных средств размещения. // Наука и образование: материалы Международной научно-практической конференции - Уфа: РИЦ БашГУ, 2013.
5. Никольская Е.Ю., Белавина Я.А. Компетентностный подход в управлении предприятием индустрии гостеприимства и туризма // Наука и Мир, 2014. Т. 2. № 2 (6).
6. Попов Л.А., Никольская Е.Ю. Организация гостиничного дела: учебное пособие. - М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2013.
7. Приказ Министерства спорта, туризма и молодёжной политики РФ от 7 мая 2010 г. N 461 "Об утверждении порядка классификации объектов туристской индустрии, включающих гостиницы и иные средства размещения, горнолыжные трассы, пляжи" [электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.consultant.ru.
8. http://prohotelia.com.ua/2010/01/hotelstars-union/
9. http://ria.ru/tourism/

Куршакова Н.Б.

ИНТЕГРАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ В ОБЛАСТИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

доктор экон. наук, доцент, заместитель генерального директора по экономике и управлению персоналом ОАО «Научно-исследовательский институт технологии, контроля и диагностики железнодорожного транспорта», Омск

Kurshakova N.B.
INTEGRATION OF EDUCATION AND SCIENCE IN RAILWAY TRANSPORT- NEW OPPORTUNITIES
Doctor of Economics, docent, deputy director general for economics and staff management JSC «NIITKD», Omsk

АННОТАЦИЯ

В статье представлены основные аспекты образования в Сибири научно-образовательных центров, создаваемых университетами путей сообщения совместно с отраслевой наукой, некоторые результаты деятельности и перспективные направления дальнейшего развития.

ABSTRACT

In the article main aspects of foundation of educational centers, created *in Siberia by* universities of railway transport together with the branch science, some of the results and future directions of *the* further development are presented.

Ключевые слова: интеграция, научно-образовательный центр, железнодорожный транспорт
Keywords: integration, scientific and educational center, railway transport

Актуальность вопроса интеграции отраслевой науки и транспортных университетов связана с необходимостью развития научно-исследовательской и научно-технической деятельности, совместного использования научно-технического потенциала для разработки и внедрения технических, технологических и организационно-управленческих инноваций во благо Сибирского региона.

Одним из направлений совместной деятельности может стать образование в Сибири научно-образовательных центров, организованных ведущими транспортными университетами и отраслевыми научно-исследовательскими институтами. Примерами таких центров являются Научно-образовательный центр в области технологии, контроля и диагностики на железнодорожном транспорте, созданный Научно-исследовательским институтом технологии, контроля и диагностики железнодорожного транспорта (ОАО «НИИТКД») в 2011 году совместно с Омским государственным университетом путей сообщения (НОЦ ОмГУПС-НИИТКД), и Межрегиональный научно-образовательный центр, образованный в 2012 году совместно с Иркутским государственным университетом путей сообщения – (НОЦ ИрГУПС-НИИТКД).

Цель образования НОЦ – объединение и координация усилий подразделений транспортных университетов и отраслевого научно-исследовательского института, организация совместных действий, направленных на проведение научных исследований и образовательную деятельность.

Специализация – организация исследований и разработок в области технологии, контроля и диагностики на железнодорожном транспорте; участие в подготовке, переподготовке и повышении квалификации специалистов в этом направлении.

Основные цели деятельности:

содействие интеграции научного и образовательного потенциала для осуществления на базе НОЦ совместных исследований и разработок;

совместное осуществление инновационной деятельности в науке и образовании;

вывод на рынок новой конкурентной продукции, продвижение на рынке научно-технической продукции;

расширение связи вузов с реальным производством;

организация повышения квалификации руководителей департаментов, дирекций, железных дорог – филиалов ОАО «РЖД», других структурных подразделений и дочерних обществ ОАО «РЖД», ответственных за техническое состояние подвижного состава, а также работников ремонтных и эксплуатационных предприятий, имеющих железнодорожную технику;

реализация образовательных программ дополнительного профессионального обучения работников железнодорожного транспорта и других предприятий, имеющих железнодорожную технику на базе Институтов повышения квалификации и переподготовки ОмГУПС, ИрГУПС и ОАО «НИИТКД»;

создание условий для подготовки и переподготовки научных и научно-педагогических кадров высшей квалификации, активизации участия молодых ученых, аспирантов и студентов в научных исследованиях, вовлечение их в инновационную деятельность;

использование организационного, интеллектуального и производственного потенциала [1].

Основа эффективности деятельности – результаты прикладных исследований, возможность совместного выполнения работ по приоритетным направлениям исследований в области системных стратегических задач ОАО «РЖД», в том числе по плану Научно-технического развития ОАО «РЖД».

В соответствие с уставами ОмГУПС, ИрГУПС и ОАО «НИИТКД», Положениями о НОЦ научно-образовательные центры могут заниматься научной, образовательной и методической деятельностью, оказывать информационные и консультационные услуги. Деятельность НОЦ осуществляется через соответствующие научные и учебные подразделения университетов путей сообщения и ОАО «НИИТКД».

Для организации работы научно-образовательных центров утверждены составы советов и дирекций НОЦ, Положения о НОЦ, составлены планы мероприятий по видам деятельности.

В рамках научно-образовательных центров в области технологии, контроля и диагностики железнодорожного транспорта определены четыре блока основных направлений взаимодействия транспортных университетов и научно-исследовательского института:

1. Научно-исследовательская и инновационная деятельность:

выполнение программ и проектов инновационного развития по договорам с ОАО «РЖД»;

проведение исследований по плану научно-технических работ ОАО «РЖД» согласно заключенным договорам;

выполнение работ в рамках приоритетных направлений исследований научной программы деятельности Объединенного ученого совета ОАО «РЖД» и Совета молодых ученых ОАО «РЖД» на основании заключенных договоров;

разработка и участие во внедрении технологий, нацеленных на создание принципиально новых комплексных систем диагностирования и мониторинга подвижного состава, позволяющих перейти к осуществлению ремонта по техническому состоянию;

участие в конкурсных отборах на получение грантов и пакетов финансирования для инновационной деятельности;

подготовка и издание монографий по темам выполненных исследований;

пропаганда научных достижений транспортных университетов и научно-исследовательского института.

2. Учебная и учебно-методическая деятельность:

разработка программ курсов повышения квалификации работников железнодорожного транспорта исходя из потребностей структурных подразделений, филиалов и дочерних обществ ОАО «РЖД»;

организация курсов повышения квалификации работников железнодорожного транспорта и предприятий, имеющих железнодорожную технику;

участие в составлении программ подготовки специалистов и учебных программ в области технологии, контроля и диагностики на железнодорожном транспорте;

организация и проведение межфакультетских и междисциплинарных семинаров, обзорных лекций, олимпиад для студентов по специализации НОЦ;

организация практики студентов в ОАО «НИИТКД»;

подготовка и издание учебно-методических материалов (видеофильмов, учебных пособий, методических указаний и т.п.).

3. Подготовка научных кадров:

формулирование актуальных тем диссертационных исследований по технологии, контролю и диагностике на железнодорожном транспорте;

участие в подготовке научных кадров на основе результатов совместных научных исследований;

предоставление возможности аспирантам участвовать в научных исследованиях в области технологии, контроля и диагностики на железнодорожном транспорте на базе ОАО «НИИТКД»;

консультирование аспирантов и докторантов по направлениям деятельности НОЦ;

участие сопредседателей Советов НОЦ в Научно-

технических советах транспортных университетов и ОАО «НИИТКД»;

организация и проведение ежегодной научной конференции по тематике НОЦ;

подготовка и консультирование работников ОАО «НИИТКД» для поступления в аспирантуру;

проведение совместно с факультетами (кафедрами) семинаров для молодых ученых, открытых лекций по тематике НОЦ;

организация и проведение семинаров для повышения квалификации преподавателей, стажировок на базе ОАО «НИИТКД», организация курсов повышения квалификации работников ОАО «НИИТКД», стажировок в ОмГУПС и ИрГУПС.

4. Учебно-исследовательская и научно-исследовательская работа студентов:

организация выполнения студентами научно-исследовательских и дипломных работ в области технологии, контроля и диагностики на железнодорожном транспорте;

руководство научно-исследовательской работой, дипломными работами студентов по тематике НОЦ;

формулирование заданий на учебно-исследовательскую и научно-исследовательскую работу студентов в области технологии, контроля и диагностики на железнодорожном транспорте;

оказание консультационно-методической и организационно-технической помощи студентам, осуществляющим учебно-исследовательскую или научно-исследовательскую работу в рамках НОЦ, в подготовке и публикации научных статей, подготовке докладов на научных конференциях, патентовании изобретений, участии в конкурсах [2].

Следует признать, что с начала деятельности НОЦ существенных результатов удалось достичь в учебно-методической деятельности для профессионального обучения специалистов железнодорожной отрасли – ремонтных, эксплуатационных депо, а также предприятий, имеющих железнодорожную технику. За этот период разработана учебно-методическая база курсов повышения квалификации и мастер-классов, включающая двенадцать программ курсов повышения квалификации продолжительностью 80 учебных часов, девять типовых программ мастер-классов от 24 до 44 часов для разных целевых групп, пять индивидуальных учебных программ. Уникальность программ курсов заключатся в том, что они составлены исходя из требований и нормативных документов ОАО «РЖД», часть программ согласована Дирекциями и утверждена Вице-президентом ОАО «РЖД» А.В. Воротилкиным. Отдельные учебные программы курсов, связанные с обеспечением безопасности движения, согласованы с Управлением государственного железнодорожного надзора и утверждены руководителем Федерального агентства железнодорожного транспорта Минтранса РФ. Авторами учебных программ являются научные работники ОАО «НИИТКД», имеющие ученую степень, разработчики специализированного технологического, контрольно-диагностического оборудования, профессорско-преподавательский состав университетов. Все программы курсов – лицензированы. Лекционные и практические занятия проводятся на базе научно-исследовательского института и транспортного вуза. Занятия ведут сотрудники НИИТКД – разработчики оборудования, ведущие преподаватели университета путей сообщения. Мастер-классы проводят разработчики аппаратно-программных комплексов «Борт», «Кипарис», «Прогноз», «Доктор», что значительно повышает их ценность.

В связи с образованием НОЦ появляются новые возможности для организации подготовки, переподготовки и повышения квалификации технических специалистов, ответственных за техническое состояние подвижного состава, а также работников ремонтных и эксплуатационных предприятий. Заказчиками являются ОАО «РЖД», ООО «ТМХ-Сервис», ООО «Синара-Сервис», ОАО «Росжелдорпроект», локомотиво-ремонтные заводы, предприятия, имеющие железнодорожную технику.

В целях продвижения образовательных услуг на рынок, оповещения потенциальных заказчиков используются различные маркетинговые инструменты – адресная рассылка коммерческих предложений, учебных программ, графиков обучения, проектов договоров, участие в совещаниях, деловых встречах, научно-практических конференциях, реклама на сайте ОАО «НИИТКД».

Полученные результаты по профессиональному обучению специалистов железнодорожной отрасли позволяют сформулировать вывод о том, что отраслевым научно-исследовательским институтом с участием транспортных университетов формируется система, направленная на повышение уровня профессиональной подготовки персонала для обеспечения эксплуатационной надежности подвижного состава, с учетом потребности и требований заказчиков образовательных услуг. Установление и развитие такого сотрудничества позволяет удовлетворить потребность в дополнительном профессиональном обучении и уменьшить затраты предприятий за счет экономии командировочных расходов.

Подводя итоги работы НОЦ по другим направлениям, стоит выделить такие мероприятия со стороны ОАО «НИИТКД» как проведение для студентов и преподавателей мастер-классов, организация производственных и преддипломных практик студентов, стажировок студентов и преподавателей, проведение экскурсий по производственным подразделениям, конкурса курсовых работ, целевое обучение работников в аспирантуре, совместные публикации результатов научных исследований в научных изданиях, участие работников в научно-практических конференциях, организация совместной международной научно-практической конференции. Эти направления относятся к области учебно-исследовательской деятельности студентов и подготовки научных кадров. Вместе с тем научный потенциал научно-исследовательского института используется еще недостаточно.

Поэтому перспективы интеграции науки и образования для целей развития Сибирского региона видятся не только в образовательной, но и в совместной научно-исследовательской и научно-технической деятельности. Для этого необходимо на заседании советов определить перспективные направления сотрудничества, стратегию развития, составить план работы и предусмотреть необходимые ресурсы.

Список литературы:

1. Головаш А.Н. Стратегия объединенного научно-образовательного центра в области технологии, контроля и диагностики железнодорожного транспорта / А.Н. Головаш, Н.Б. Куршакова // Экономика железных дорог. – 2011. – № 1. – С. 56-64.

2. Куршакова Н.Б. Модель научно-образовательных центров в области технологии, контроля и диагностики железнодорожного транспорта / Н.Б. Куршакова / Планово-предупредительный вид ремонта тягового подвижного состава с учетом его технического состояния: Коллективная монография по материалам международной научно-практической конференции «Эксплуатационная надежность подвижного состава» / Под общей ред. А.Н. Головаша; ОАО «НИИТКД». – Омск, 2013. – С. 494-508.

Лебедева Е.В.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

канд.эк.наук, доцент Воронежского государственного университета инженерных технологий, Воронеж

Lebedeva E.V.
FINANCIAL SUPPORT ongoing activities
Candidate of Science, associate professor of Voronezh State University engineering technology, Voronezh

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы финансового обеспечения текущей деятельности предприятия, модели управления оборотным капиталом. Предложены варианты финансирования текущих потребностей предприятия.

ABSTRACT

The problems of financial support current operations, working capital management model. Proposed options for financing the current needs of the enterprise.

Ключевые слова: финансовое обеспечение; текущие потребности.
Keywords: financial support; current needs.

Каждый хозяйствующий субъект осуществляет текущую деятельность. Текущей деятельностью считается деятельность организации, преследующая извлечение прибыли в качестве основной цели либо не имеющая извлечение прибыли в качестве такой цели в соответствии с предметом и целями деятельности, т.е. производством промышленной, сельскохозяйственной продукции, выполнением строительных работ, продажей товаров, оказанием услуг, заготовкой сельскохозяйственной продукции, сдачей имущества в аренду и др.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что наличие в достаточном объеме финансового обеспечения деятельности предприятия, эффективное использование финансовых ресурсов, предопределяют хорошее финансовое положение предприятия, его платежеспособность, финансовую устойчивость, ликвидность. Под финансовым обеспечением предпринимательской деятельности понимается совокупность форм и методов, принципов и условий финансирования предприятий.

Финансовое обеспечение предпринимательства - это управление капиталом, деятельность по его привлечению, размещению и использованию.

Финансирование текущей деятельности предприятия осуществляется путем обеспечения его текущих финансовых потребностей (ТФП). Существование таких потребностей для работающего предприятия носит постоянный характер.

Объем ТФП, измеряемый в рублях, меняется и имеет устойчивую тенденцию к возрастанию. Характер ТФП определяется внутренними и внешними факторами: особенностями и результатами производственной и финансовой деятельности предприятия, наличием сезонных потребностей, текущих кассовых разрывов в поступлении и расходовании денежных средств, ценами, расчетно-кассовым обслуживанием, платежной дисциплиной, организацией поставок и продаж, валютным курсом рубля, инфляцией и т.п. Последние два фактора выступают в качестве основных причин непрерывного общего возрастания денежных затрат на финансирование текущих финансовых потребностей.

Возникновение, изменение и финансирование ТФП органически связано с производством и ведением бизнеса. Формирование текущих финансовых потребностей и их финансирование осуществляются в процессе оборота и кругооборота денежных средств. ТФП выступают как потребности предприятия в краткосрочных финансовых и кредитных ресурсах. Внешним проявлением формирования, распределения и использования финансово-кредитных ресурсов являются безналичный и наличие денежный обороты предприятия. Денежные средства и формы их проявления - финансово-кредитные ресурсы и денежные фонды аккумулируются предприятием и расходуются на финансирование текущих финансовых потребностей. Это покрытие денежных расходов выступает как целевое финансирование производства за счет источников финансирования текущей деятельности, включая временно свободные остатки денежных фондов и амортизацию. При этом финансирование ТФП осуществляется в порядке авансирования денежной формы стоимости в производство или иные виды деятельности.

Финансирование (покрытие) текущих финансовых потребностей может быть полным и частичным. Размер ТФП и степень полноты их покрытия источниками финансирования не могут быть установлены по данным баланса, поскольку он не является оперативным документом, отражающим ТФП предприятия. Баланс не содержит данных о нормативной основе текущего движения денежных средств, а также о потребности в финансировании оборотных средств по вновь введенной производственной мощности, построенного и готового к запуску цеха, технологической линии и т.п. За пределами баланса находятся истинные размеры и колебания наличных финансовых ресурсов и других денежных поступлений. Баланс как итоговый и важнейший отчетный документ бухгалтерского учета показывает не финансовые потребности, а сальдовые остатки по оборотам счетов учета источников и их размещения на отчетную дату. Баланс не дает полного представления обо всех составляющих текущей деятельности предприятия, например об операциях по формированию и финансированию текущих затрат на производство и реализацию продукции. ТФП находят полное сущностное и точное количественное проявление лишь при разработке и непрерывном уточнении прогнозных значений показателей текущих и оперативных финансовых планов предприятия.

Для полного покрытия ТФП необходимы адекватные оборотные средства. Текущие финансовые потребности отражают только потребности предприятия в собственных и заемных оборотных средствах для финансирования текущей деятельности. Отметим, что не ТФП выступают экономической и финансовой категорией, а оборотные средства (оборотный капитал). Правильное понимание ТФП непосредственно связано с денежным оборотом и природой функционирования двух родственных финансовых категорий - оборотного капитала и оборотных средств [1].

Текущие финансовые потребности предприятия определяются денежными расходами, минимально необходимыми для осуществления непрерывной финансово-хозяйственной деятельности. Обеспечение текущих финансовых нужд предприятия есть финансирование его минимальной (в пределах совокупного норматива) и дополнительной потребности в оборотных средствах. Финансирование дополнительной финансовой потребности может

осуществляться путем денежного авансирования в сверхнормативные запасы, а также на покрытие ненормируемых текущих потребностей, связанных с мобилизацией денежных средств и нахождением части их в расчетах. Минимальная потребность в собственных оборотных средствах (оборотном капитале) не равна текущей финансовой потребности в них, последняя всегда больше.

Для обеспечения дополнительного финансирования оборотных средств предприятия привлекают краткосрочные банковские кредиты и другие заемные источники. В результате сложения собственных и приравненных к ним оборотных средств предприятие получает приращение в размере суммы основного долга до срока его возврата. В качестве источника дополнительного финансирования текущих потребностей могут выступать долгосрочные банковские кредиты и займы, если они не связаны с финансированием капитальных вложений и иных долгосрочных инвестиций. В упрощенном виде текущие финансовые потребности предприятия могут быть представлены как потребности в собственных и приравненных к ним оборотных средствах или в чистом оборотном капитале (оборотных активах без текущих обязательств) для непрерывного финансирования текущей финансово-хозяйственной деятельности.

Финансирование ТФП - это финансирование нужд предприятия, связанных с формированием: производственных запасов; фондов обращения в виде запасов готовой продукции на складе и средств в расчетах (дебиторской задолженности); накоплений денежных средств для авансирования в хозяйственный оборот; краткосрочных финансовых вложений. Совокупность этих вложений (размещений средств), произведенных за счет всех источников, и предстает перед финансовым менеджером в качестве текущих активов. Таким образом, финансирование ТФП предприятия может трактоваться как финансирование (формирование) его текущих или краткосрочных активов.

На финансирование таких активов привлекаются текущие пассивы, состоящие из источников формирования собственных и приравненных к ним оборотных средств (оборотного капитала) и заемных краткосрочных источников. Финансирование текущих активов вовсе не означает, что текущие финансовые потребности предприятия это его текущие активы. ТФП охватывают, например, бюджетные и внебюджетные платежи, которые часто не входят в дебиторскую задолженность. Уплата таких платежей может осуществляться в порядке непрерывного общего денежного кругооборота средств предприятия.

Наличие и потребность в денежных средствах, в том числе во временно свободных, включая остатки на расчетном счете (после поступления выручки и ее последующего авансирования для возобновления производственного цикла), есть важный компонент ТФП предприятия и основа их реального финансирования. В связи с этим перед финансовым менеджером встают две проблемы: определение в оперативном плане величины превышения текущих расходов над поступлениями денежных средств и выбор источников покрытия той части ТФП, которая оказалась не обеспеченной деньгами. Первая проблема разрешается на основе систематического составления, корректировки и контроля за исполнением платежного календаря, вторая - на основе сочетания собственных и заемных средств, краткосрочных и долгосрочных источников финансирования.

Таким образом, текущие финансовые потребности управляемы и. подлежат определению, регулированию, планированию и контролю со стороны финансовых служб. Особое значение в управлении ТФП имеет уровень организации финансовой работы на предприятии. Он определяется состоянием планово-прогнозной и контрольно-аналитической работы, регулярным составлением, уточнением и контролем за выполнением текущего и оперативных финансовых планов [2].

В теории финансового менеджмента известны четыре модели финансирования текущих активов, которые различаются между собой с точки зрения роли кредита и других краткосрочных обязательств в текущем финансировании фирмы (таблица 1).

Таблица 1

Модели управления оборотным капиталом

Наименование модели управления оборотным капиталом	Роль краткосрочного кредита и кредиторской задолженности	Риск с позиций ликвидности
Идеальная	За счет краткосрочных обязательств финансируются полностью все текущие активы, т.е. и их переменная часть	Наибольший риск, особенно если есть вероятность, что нужно одновременно погасить все обязательства перед кредиторами
Агрессивная	За счет краткосрочных обязательств покрывается полностью варьирующая часть оборотных активов	Весьма рискованна, т.к. в реальной жизни ограничиться лишь минимумом текущих активов невозможно
Компромиссная	Варьирующая часть оборотных активов покрывается на 50% за счет краткосрочных обязательств	Наименьший риск, однако, возможно наличие излишних текущих активов и за счет этого снижение прибыли
Консервативная	Варьирующая часть покрывается частично за счет долгосрочных пассивов	Отсутствует риск потери ликвидности, т.к. нет краткосрочной кредиторской задолженности

Важная роль в управлении оборотным капиталом предприятия принадлежит краткосрочным заимствованиям, использование которых определяется выбранной моделью управления оборотным капиталом. Идеальная модель — слишком теоретическая. Действительно, трудно представить ситуацию, когда все оборотные средства сформированы за счет краткосрочных долгов, в реальной жизни она практически не встречается. В последних трех моделях (агрессивной, консервативной и компромиссной) главная идея состоит в том, что для обеспечения ликвидности предприятия необходимо, чтобы внеоборотные активы в совокупности с системной частью оборотных активов покрывались долгосрочными пассивами.

Заметим, что роль краткосрочных обязательств и их доля в составе источников финансирования текущей деятельности фирмы возрастает в направлении «консервативная — компромиссная — агрессивная — идеальная модель». Риск нарушения ликвидности фирмы при этом изменяется в том же направлении.

Выбор модели управления оборотным капиталом является ключевым моментом финансового менеджмента, определяющим характер взаимодействия предприятия с кредиторами и дебиторами, объемы и сроки кредитных сделок. Общая линия поведения фирмы в отношении привлечения заемного капитала зависит от ряда объективных причин:

- масштабы деятельности: кредиторы по-разному относятся к крупным и мелким заемщикам, мелкий бизнес менее устойчив, крупные предприятия более инертны, но у них более весомый собственный капитал;
- этап жизненного цикла фирмы: как правило, на этапе становления трудно найти кредиторов, при налаженном стабильном бизнесе — проще;
- отраслевые особенности структуры издержек, определяющие силу операционного рычага и риск заемщика;
- отраслевые особенности кругооборота капитала, скорость его оборота, равномерность поступления выручки, длительность производственно-финансового цикла: наиболее привлекательны для кредиторов предприятия с быстрым оборотом капитала и равномерным поступлением выручки (например, торговое предприятие может позволить себе большие суммы краткосрочной задолженности, не нарушая своей ликвидности);
- сезонность, дискреционность расходов (одномоментные или постоянно осуществляемые).

Политика заимствований должна быть относительно стабильной, т.к. большинство из вышеперечисленных факторов практически неизменны в краткосрочном периоде или могут меняться незначительно. Изменение масштаба деятельности, переход предприятия на очередную стадию жизненного цикла потребуют изменения политики в области привлечения кредитных источников. Определение степени участия заемного капитала в финансировании текущей деятельности фирмы должно производиться на основе прогнозирования рисков заемщика, учета интересов собственников, акционеров. Фирма должна определить, насколько широко она будет привлекать заемные источники финансирования, не выходя за границы допустимого риска.

Риск заемщика и пределы безопасного заимствования могут быть определены на основе исследования эффектов операционного и финансового рычага в деятельности предприятия, которые зависят от следующих параметров:

- структуры издержек производства (в торговле — издержек обращения);
- состава источников финансирования (соотношения собственных и заемных средств);
- рентабельности производства, которая ограничивает возможности выплаты процентов;
- уровня налогообложения (через налоги изымается часть денежных поступлений, ограничивается платежеспособность заемщика);
- цены заемных средств, которая определяет доступность кредита.

При использовании заемных средств на условиях выплаты постоянного дохода кредиторам (банковские кредиты, займы, облигации и др.) возрастают риски акционеров, т.к. в таком случае могут сократиться выплаты дивидендов. Кроме того, предприятие, связанное множеством долговых обязательств, лишается свободы маневра.

Снижению риска заемщика способствует, прежде всего, политика заимствований, основанная на хеджированном подходе к финансированию, что означает поддержание соответствия между активами и пассивами с точки зрения их срочности и ликвидности.

Увеличение массы применяемого оборотного капитала, связанное с вводом в действие новых производственных мощностей и основных фондов, — важнейшее условие экономического роста. Источники финансирования дополнительной потребности в оборотном капитале закладываются в план финансирования инвестиционного проекта на осуществление капитальных вложений и финансируются на долгосрочной основе, как правило, из нескольких источников (собственные средства, облигационные займы, банковские и бюджетные кредиты и т.д.). Остальные перечисленные выше причины изменения потребности в оборотном капитале связаны с текущей деятельностью предприятия.

Значительное отвлечение средств в дебиторскую задолженность вызывает недостаток средств для текущей деятельности, но в таком случае речь идет не о нехватке оборотных средств вообще, а о нерациональной их структуре. Нормальная дебиторская задолженность, которая своевременно превращается в реальные деньги, является полноценным компонентом оборотного капитала, проблемы возникают, когда процесс обращения дебиторской задолженности нарушается.

Потребность предприятия в дополнительных оборотных средствах финансируется за счет собственных средств или за счет кредита — коммерческого, банковского или бюджетного. Традиционно краткосрочные кредиты и займы являются наиболее гибкими формами финансирования дополнительной потребности в оборотных средствах, возникающей по причине конъюнктурных рыночных колебаний спроса и соответственно объемов реализации.

Для покрытия дополнительной потребности в оборотных средствах могут использоваться коммерческий (товарный, денежный, вексельный), банковский, бюджетный кредит. Независимо от характера кредиторов, вида и формы краткосрочного кредитования необходимо видеть связь краткосрочного кредита с движением оборотного капитала. Возможности привлечения и погашения различных внешних источников финансирования зависят от особенностей кругооборота оборотного капитала данного предприятия, связанных с длительностью производственно-коммерческого цикла, сезонностью деятельности и другими условиями. Объектами краткосрочного кредитования могут быть оборотные средства в целом, а также отдельные их элементы, например сырье и материалы, товары и др.

У российских предприятий, как правило, среди краткосрочных обязательств преобладает кредиторская задолженность, а долгосрочные заимствования невелики. Банковский кредит не играет столь заметной роли в обеспечении текущей деятельности предприятий, как это имеет место за рубежом. В то же время существует ряд крупных предприятий, широко использующих банковские кредиты для финансирования текущей деятельности [3].

Список литературы:

1. Бланк И. А. Управление использованием капитала [Текст] / И.А. Бланк. - К.: «Ника-Центр», 2012. - 656 с.

2. Радионов, А. Р. Управление запасами и оборотными средствами в условиях рыночной экономики [Текст] / А.Р. Радионов, Р.А. Радионов // Финансовый менеджмент.- 2012. - № 5. – С. 26 – 28.

3. Богачев, С. П. Управление оборотным капиталом предприятия [Текст] / С.П. Богачев // Вестник Московского университета.- 2012. - № 6. – С. 18 – 30.

Маркова Т.Э.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОТХОДАМИ КАК ОДНА ИЗ КЛЮЧЕВЫХ ЗАДАЧ СОВРЕМЕННОСТИ

аспирант Самарского государственного экономического университета

Markova T.E.

FORMATION OF AN EFFECTIVE WASTE MANAGEMENT SYSTEM AS ONE OF THE KEY PROBLEMS OF OUR TIME

post-graduate student of Samara state economic University, Samara

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована важность управления отходами, проанализирована современная ситуация в сфере обращения с отходами. Приведен положительный опыт зарубежных стран в этой сфере, а также предложены организационно-экономические мероприятия по совершенствованию системы управления с отходами.

ABSTRACT

The article proves the importance of waste management, analyzes the current situation in the field of waste management. It provides a positive experience of other countries in this field and proposes organizational and economic measures to improve the waste management system.

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, система управления отходами, вторичные материальные ресурсы, переработка ресурсов, предпринимательство.

Keywords: household solid waste, waste management system, secondary material resources, recycling of resources, entrepreneurship

За последние 5 лет объем отходов в России увеличился в 1,5 раза и составил более 3,5 млрд. т. [1, с.306]. В обозримом будущем предпосылок к сокращению образования отходов нет, а значит проблема будет только усугубляться. Сложившаяся в России ситуация в сфере управления отходами представляет прямую угрозу окружающей среде, а также здоровью населения. Нерациональное использование природных ресурсов также влечет возникновение и экономического ущерба, вызванного выведением из хозяйственного оборота безвозвратно теряемых ценных материальных ресурсов. Повторное использование вторичных материальных ресурсов, выделяемых из массы отходов, способствует снижению напряженности ряда экологических, экономических и социальных проблем.

На рис. 1 отражена ситуация в сфере обращения с твердыми бытовыми отходами в России, США и Европе. Из диаграммы видно, что в России перерабатывается всего 6 % из образующейся массы твердых бытовых отходов (ТБО), когда в Европе переработка отходов достигает значения в 40%, а в США - в 32,5% [2, с. 3]. Основным способом утилизации отходов в России остается их захоронение, что создает серьезную экологическую проблему.

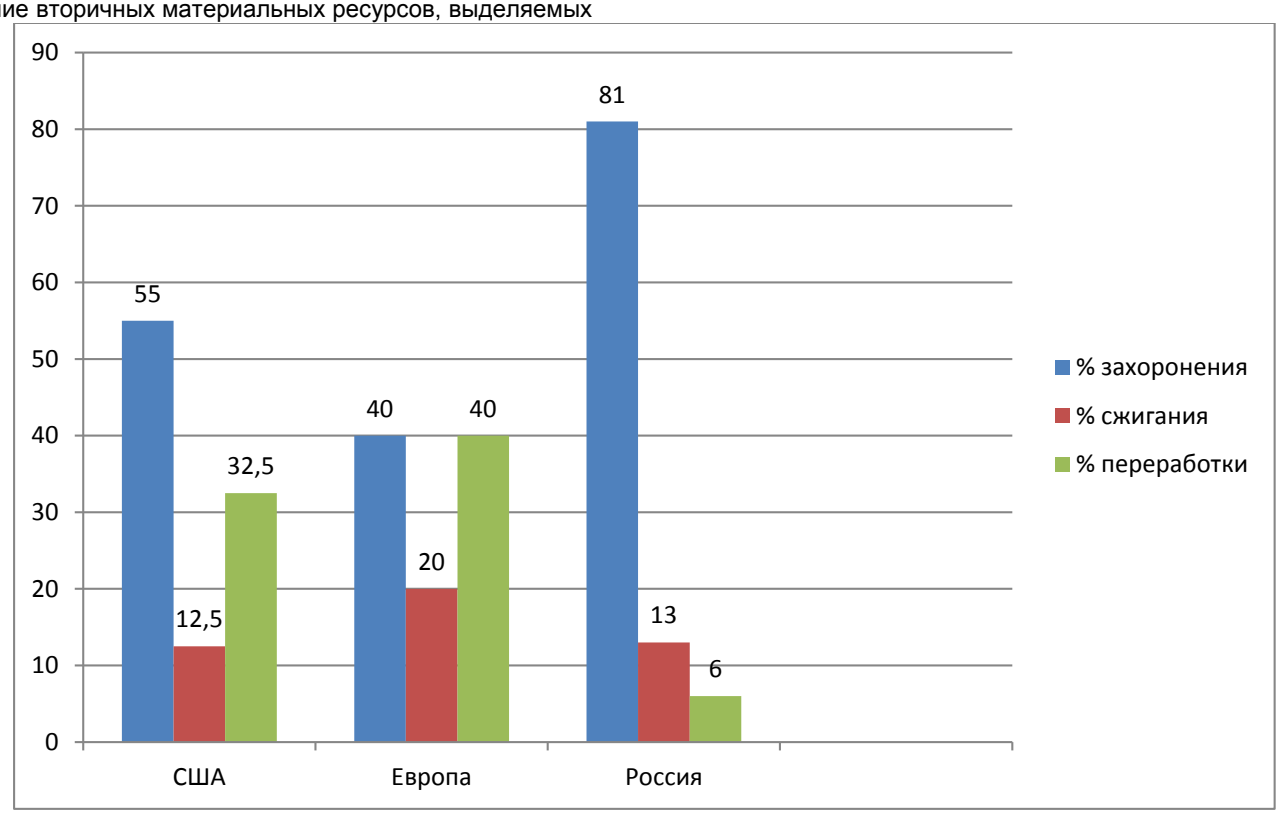

Рисунок 1 Обращение с твердыми бытовыми отходами в России, США и Европе

Полигоны и санкционированные свалки во многих российских городах достигли предельного уровня загрузки, что неминуемо влечет к разрастанию площадей, выделенных под новые хранилища мусора. Загрязнение почв городов во многом зависит от организации системы обращения с ТБО.

Неудовлетворительное состояние системы управления отходами имеет негативные последствия в экономической, социальной и экологической сферах, что служит основанием для разработки организационно-экономических мероприятий по реорганизации системы управления ТБО. Переработка твердых бытовых отходов в России находится на стадии становления, однако имеет значительные перспективы развития. В странах Европы рециклинг ТБО находится в компетенции малого и среднего предпринимательства. В России бизнес, связанный с сбором, заготовкой и переработкой отходов не является популярным. Это связано со спецификой отходов, как товара и объекта купли-продажи, так как предпринимателям приходится работать зачастую с очень загрязненными, неотсортированным сырьем, существенная часть которого относится к ресурсам, для которых отсутствует технологическая возможность переработки. В странах Европы давно существует отлаженная система селективного (раздельного) сбора мусора, существенно упрощающая сортировку сырья для дальнейшей переработки. В ряде крупных городов России (Москва, Санкт-Петербург, Самара, Екатеринбург и т.д.), в качестве эксперимента, используется раздельная система сбора отходов, однако повсеместное распространение она не получила. Интенсифицировать предпринимательскую активность в сфере переработки отходов можно путем налогового стимулирования, создания логистической инфраструктуры для консолидации и скоординированности деятельности участников сферы переработки отходов. Ужесточение требований к производителям продукции также стало одним из стимулов развития предпринимательской деятельности в сфере переработки вторичных материальных ресурсов, выделяемых из ТБО. Это привело к росту спроса на экологические и ресурсосберегающие технологии, экологически чистые товары, а также созданию «зеленых» цепей поставок.

Под цепями поставок понимается объединение всех видов бизнес-процессов, необходимых для удовлетворения спроса на продукции или услугу - от начального момента получения исходного сырья или информации до доставки конечному потребителю. «Зеленые» цепи поставок проектируются с учетом экологических требований.

Для стимулирования развития отечественных предпринимателей-переработчиков отходов необходимо решить ряд проблем, затрудняющих развитие данной сферы деятельности. К таким проблемам прежде всего можно отнести:

- несовершенство нормативно-правовой базы в сфере управления отходами;
- неразвитость инфраструктуры системы управления отходами;
- отсутствие системы селективного сбора ТБО;
- отсутствие экономических стимулов вовлечения отходов в повторный хозяйственный оборот;
- неэффективность системы управления отходами на местном уровне;

Обозначенные проблемы невозможно решить без создания эффективной системы взаимодействия органов государственной власти, субъектов предпринимательства и населения. Опыт передовых стран в сфере управления отходами можно адаптировать и к условиям российской действительности. К примеру, для поддержания производств по переработке вторичных ресурсов в ряде стран существуют специализированные информационные центры консолидации информации о запасах вторичных ресурсов, возможностях их использования. В Скандинавии успешно функционирует организация по сбыту вторсырья, а во Франции специальная Комиссия по использованию сырья, предоставляющая предпринимателям информацию о возможностях использования рециркулированных ресурсов.

Работа с населением также является неотъемлемой частью создания эффективной системы управления мусором. Установка специализированных разноцветных контейнеров для сбора различных типов отходов значительно упростит предпринимателям дальнейшую сортировку и переработку отходов. К тому же создание экологических точек сбора отходов само по себе может являться видом предпринимательской деятельности. К таким переменам сознательная часть российского население уже давно готова, поэтому переход к селективной системе сбора мусора станет одним из важнейших шагов к созданию эффективной системы управления отходами, а также решит одну из основных проблем предпринимателей в сфере сбора отходов от населения, пригодного для дальнейшей переработки. Данная мера поможет повысить привлекательность данного вида бизнеса, решив еще одну важную задачу предпринимателей, касающуюся текучести кадров. Многие предприниматели в сфере сортировки и переработки вторичных ресурсов отмечают, что условия работы сотрудников-сортировщиков порой невыносимы в связи с высокой степенью загрязненности сырья.

Но, конечно, основными стимулами для развития малого и среднего предпринимательства в сфере переработки отходов остаются стимулы экономического характера, реализация которых возможна при государственной поддержке.

Таким образом, формирование эффективной системы управления отходами невозможно без проведения ряда организационно – экономических мероприятий в сфере стимулирования предпринимателей по переработке вторичных ресурсов, ужесточения экологических требований к производителям товаров, а также работы с населением.

Список литературы:

1. Левкин Г.Г. Экологические аспекты управления обратными материальными потоками в сфере товарного обращения / Г.Г. Левкин // электронный периодический научный журнал SCI-ARTICLE.RU. - , 2013. - №3. - с. 306-313.

2. Садовничая И.О. Рециклинг твердых бытовых отходов как объект предпринимательской деятельности: автореферат диссертации / И.О. Садовничая. – М., 2013. – с.27

Минченко О.С.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ К РЕАЛИЗАЦИИ КОНТРОЛЬНО-НАДЗОРНЫХ ФУНКЦИЙ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

научный сотрудник Национального исследовательского университета Высшая школа экономики, г. Москва

Minchenko O.S.

INVOLVEMENT OF EXPERTS TO REALISATION CONTROL AND SUPERVISE FUNCTIONS: NATIONAL AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

scientific researcher of National research university Higher school of economics, Moscow

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию международного опыта привлечения экспертов и экспертных организаций к реализации контрольно-надзорных функций. Обзор российской практики позволил выявить ряд проблем в этой сфере. Целью исследования международного опыта является выявление закономерностей привлечения экспертов и поиск возможных путей решения существующих проблем в области привлечения экспертов.

ABSTRACT

This article is devoted international experience of involvement experts to realization control and supervise public functions. Russian practice analysis is revealed some problems in this field. The main purpose of this research concludes in detection of regularities of involvement experts and search the possible solutions of existing problems in the field of involvement experts in Russia.

Ключевые слова: контроль, надзор, риск, экспертиза

Key words: control, supervise, risk, expertise

Контрольно-надзорная деятельность государства является одним из ключевых элементов в системе государственного управления. Качество работы государственной системы контроля и надзора оказывает влияние на уровень и темпы социально-экономического развития государства. В свою очередь качество реализации контрольно-надзорных функций государства находится в зависимости от целого комплекса элементов. Одной из важнейших составляющих системы контроля и надзора является организация оказания услуг экспертизы. Многочисленные исследования российской практики позволили сделать вывод о широком участии экспертов в принятии государственных решений посредством механизма оказания услуг экспертизы [8, с. 288] В то же время результаты исследований в данной области свидетельствуют о наличии целого перечня проблем, требующих скорейшего решения.

Во-первых, в отечественной практике не существует обоснованных взаимосвязей между характеристиками контрольно-надзорных функций и формами привлечения экспертов. Существует три наиболее распространенных формы привлечения экспертов: выбор по конкурсу на рыночных условиях, выбор эксперта/организации из определенного искусственной ограниченного круга экспертов – с включением дополнительных механизмов отбора (предварительная аттестация, аккредитация, и пр.), проведение экспертизы силами подведомственной государственной организации. [7, с. 9] Согласно теории менеджмента рыночная форма является наиболее простой с управленческой точки зрения, а привлечение подведомственной организации – наиболее сложной. Закономерностей использования различных форм в зависимости от характеристик функций выявлено не было. [4, с. 28]

Во-вторых, рынок экспертных услуг характеризуется высокой степенью монополизации и закрытостью. Кроме того, наблюдается неоправданно широкое привлечение к проведению экспертиз подведомственных организаций и аффилированных к органам власти структур. Кроме того, отсутствуют прозрачные критерии назначения экспертиз и отбора экспертов для их проведения. [5, с.21]

В свете выявленных проблем целесообразно обратиться к опыту других стран в этой области. Целью данной статьи является выявление ключевых закономерностей привлечения экспертов в рамках контрольно-надзорных функций в других странах, а так же оценка возможности адаптации и применения зарубежных практик в России.

Международный опыт привлечения экспертов в рамках контрольно-надзорной рассматривается на примере исполнения отдельных функций (контроль безопасности пищевых продуктов, контроль и надзор за проектной документации в строительстве, контроль и надзор в области предоставления доступа к ресурсу радиочастотного спектра) в США, Германии и Казахстане. Критерием выбора стран для анализа послужила схожесть систем управления и регулирования данных стран с российскими. Выбор исследуемых функций обусловлен их широкой распространенностью в большинстве стран, массовостью (осуществление данных функций в той или иной степени затрагивает значительную часть населения страны).

Системы регулирования в Соединенных Штатах Америки, Германии и Казахстане существенно отличаются друг от друга, однако имеют ряд сходных особенностей. Например, все они объединены общей тенденцией перехода к построению системы регулирования на основе анализа и управления рисками. [9, с.7]

В США такой подход широко распространен во всех сферах [12, 17] – например, для сферы ядерной энергетики описаны подходы к регулированию безопасности на основе ориентации на информацию о риске и на конечный результат. [18, с.1] В Германии на федеральном уровне существует специализированное научное подразделение – Федеральный институт оценки рисков (Federal Instisute for Risk Assessment) [13], специализирующееся на оценке и анализе рисков. Институт отвечает за подготовку экспертных аналитических отчетов по вопросам безопасности пищевых продуктов, защиты здоровья потребителей на основе общепризнанных научных критериев оценки риска.

В Республике Казахстан в 2011 году было законодательно зафиксировано понятие риска и системы оценки рисков в строительстве.

В каждой из исследуемых стран нормативными правовыми актами предусмотрена возможность привлечения к реализации контрольно-надзорных функций внешних экспертов и экспертных организаций в случае недостаточной компетенции государственных органов в отдельных вопросах. В Соединенных Штатах Америки привлечение экспертов осуществляется преимущественно на рыночных условиях, или с включением дополнительных фильтров, например, механизма аккредитации. В Германии могут привлекаться как государственные учреждения, так и коммерческие структуры. Кроме того в стране действует система страхования ответственности экспертов, позволяющая компенсировать издержки в случае наступления негативных последствий в результате некачественно выполненной экспертизы. В Казахстане существует значительное количество различных подведомственных структур, которые привлекаются для проведения экспертиз в рамках контрольно-надзорной деятельности. В целом в качестве экспертных организаций в Казахстане привлекаются преимущественно подведомственные или аккредитованные организации.

Следует более подробно рассмотреть особенности привлечения экспертов в рамках различных функций.

В США орган по надзору за качеством пищевых продуктов и лекарственных средств (Feed and Drag Administration) [15] регулярно забирает пробы продуктов питания и проводит их анализ с помощью аккредитованных независимых испытательных лабораторий. Аккредитация лабораторий и контроль их деятельности управление осуществляет самостоятельно. В Германии к исследованиям в сфере контроля безопасности пищевых продуктов привлекаются только подведомственные организации. На федеральном уровне существуют национальные лаборатории, занимающиеся разработкой норм и стандартов для проведения исследований, занимаются консультационной деятельностью по отношению к лабораториям федеральных земель. В Казахстане к осуществлению контрольно-надзорных функций для проведения исследований и экспертиз привлекаются различные экспертные организации, среди которых испытательные лаборатории, научные институты, специализирующиеся на проведении экспертиз продукции и организации. [3, ст.15] Проведение экспертизы пищевых продуктов в Казахстане осуществляется аккредитованными (аттестованными) лабораториями в порядке, установленном законодательством республики. Однако зачастую привлекаемые экспертные организации наравне с аккредитацией имеют так же статус подведомственной организации. Такой «двойной отбор» является причиной появления дополнительных административных барьеров, однако не приводит к существенному улучшению качества проводимых экспертиз.

Экспертиза проектной документации в сфере строительства в США и Германии экспертиза производится преимущественно силами самих государственных служащих. Возможность привлечения внешних экспертов или экспертных организаций предусмотрена только в тех случаях, когда оцениваемый проект требует особых знаний, навыков и квалификации. В случае принятия решения о привлечении экспертов в США они привлекаются на рыночных условиях и отбираются по конкурсу на основе квалификационных критериев. [11] В Германии для проведения государственной экспертизы в качестве внешних экспертов могут быть привлечены только специалисты, входящие в реестр государственных экспертов, т.е. включается механизм «предварительного отбора».[16] В Казахстане экспертиза проектной документации в строительстве всегда проводится с участием внешних экспертных организаций. [1, ст. 10] Правила предполагают проведение как государственной, так и негосударственной экспертиз. Государственная экспертиза проводится в отношении объектов, возводимых полностью или частично за счет государственных средств. Государственная экспертиза предполагает привлечение к ее осуществлению подведомственных структур. Негосударственная экспертиза проводится аттестованными физическими лицами, аккредитованными юридическими лицами (экспертными центрами), имеющими лицензию на право осуществления деятельности.

В рамках регулирования доступа и порядка использования ресурса радиочастотного спектра государственные регуляторы разных стран осуществляют одинаковый набор исследований и экспертиз. К ним относятся экспертизы параметров оборудования для вещания, геологическая экспертиза и экспертиза строительных объектов связи, экологическая экспертиза при строительстве сетей связи, в отдельных случаях может осуществляться экспертиза параметров предполагаемого к вещанию контента. В США контроль технических требований, предъявляемых к вещателю, осуществляется посредством сертификации оборудования для вещания. Сертификацию осуществляют независимые от регулятора организации.

В Германии в рамках конкурсных процедур к вещателю так же предъявляются определенные технические требования, касающиеся сертификации оборудования для вещания. Сертификация, как правило, проводится государственным органом с привлечением для проведения испытаний аккредитованных лабораторий.

В Казахстане экспертиза параметров оборудования проводится с привлечением подведомственных структур. [2, ст. 12] Например, расчет электромагнитной совместимости оборудования осуществляется подведомственной организацией с аккредитованной лабораторией. Предприятие имеет ряд шесть филиалов, охватывающих территорию всей страны. Таким образом, в сфере регулирования доступа к ограниченному ресурсу радиочастотного спектра в Казахстане привлечение экспертов осуществляется с использованием сочетания гибридного и иерархического механизма.[6, с.8]

Геологическая и экологическая экспертиза в исследуемых странах проводятся государственными органами с привлечением независимых квалифицированных экспертов.

В таблице 1 представлены характеристики процесса привлечения экспертов и экспертных организаций для исследованных функций в разных странах.

Таблица 1

Особенности привлечения экспертов и экспертных организаций

Функция/страна	США	Германия	Казахстан
Контроль безопасности пищевых продуктов	Предварительный отбор (аттестация, аккредитация)	Подведомственные государственные организации	Подведомственные государственные организации
Контроль и надзор за проектной документации в строительстве	Рыночные условия	Предварительный отбор (аттестация, аккредитация) или рыночные условия	Подведомственные государственные организации или предварительный отбор (аттестация, аккредитация)

Функция/страна	США	Германия	Казахстан
Контроль и надзор в области предоставления доступа к ресурсу радиочастотного спектра	Рыночные условия	Предварительный отбор (аттестация, аккредитация)	Подведомственные государственные организации или предварительный отбор (аттестация, аккредитация)

Исследование международного опыта осуществления контроля и надзора позволяет сделать вывод о широком использовании ресурсов внешних организаций в рамках реализации контрольно-надзорных функций и распространенности различных форм привлечения экспертов. Привлечение экспертных организаций происходит как с использованием чисто рыночной формы, так и с помощью предварительного отбора. В некоторых случаях имеет место привлечение в качестве экспертов подведомственных организаций.

Различия в используемых формах в разных странах в рамках сходных функций во многом обусловлены различиями в нормах регулирования и исторически сложившемся порядке реализации властных полномочий.

Можно так же заключить, что жесткая взаимосвязь между характеристиками функций и используемой формой привлечения экспертов отсутствует. Однако очевидно существование ряда закономерностей в этой области: чем более специфические знания, навыки и инструменты требуются для реализации экспертизы, и чем чаще требуется привлекать экспертов в рамках реализации функции, тем больше вероятность использования более сложной с управленческой точки зрения формы привлечения экспертов. В то же время страны с менее развитыми механизмами саморегулирования более склонны отдавать предпочтения более сложным с управленческой точки зрения формам привлечения экспертов.

В ходе анализа международного опыта осуществления контрольно-надзорной деятельности были выделены отдельные практики, которые могут быть адаптированы к российским реалиям. Например, высокий уровень квалификационных требований к служащим контрольно-надзорных органов в США и Германии позволяет осуществлять экспертизы строительной документации силами государственных органов без участия внештатных специалистов. В российской практике в последние годы преобладает иная тенденция: государственные служащие имеют лишь минимальный набор знаний и навыков в контролируемой сфере и в основном выполняют функции, связанные с документарными проверками принятием решений на основе предоставленных экспертами материалов. Такая система свидетельствует о невозможности государства собственными силами обеспечить контроль соблюдения устанавливаемых требований, ставит под сомнение целесообразность расходования средств на содержание данной системы. Опираясь на международный опыт в данной области, целесообразно пересмотреть порядок формирования кадрового состава государственных органов в сфере контроля и надзора, повысить уровень квалификационных требований к государственным служащим в данной сфере и ввести однозначные критерии привлечения экспертов и экспертных организаций, которые позволят уйти от практики массового привлечения экспертов.

Успешное применение в разных странах подхода к регулированию, основанного на оценке рисков, свидетельствует о целесообразности создания систем оценки и управления рисками в России. [10, с. 124] В настоящее время регулирование на основе рисков осуществляется в России лишь в рамках отдельных функций (например, оценка пожарных рисков в рамках декларирования зданий на соответствие требованиям пожарной безопасности). Решение о привлечении экспертов так же следует принимать на основе оценки издержек проведения экспертизы и выгод от ее осуществления.

Список литературы

1. Закон Республики Казахстан от 16 июля 2001 г. «Об архитектурной, градостроительной и строительной деятельности в Республике Казахстан»
2. Закон Республики Казахстан от 5 июля 2004 года №567 «О связи»
3. Закон Республики Казахстан от 21 июля 2007 года № 301-III ЗРК «О безопасности пищевой продукции»
4. Иванова О.С., Плаксин С.М., Шаститко А.Е. Практика исполнения государственных функций (полномочий) с привлечением экспертов и экспертных организаций, МАКСПресс, Москва, 2009 – 128 с.
5. Иванова О.С., Плаксин С.М. Анализ практики привлечения экспертных организаций (индивидуальных экспертов) к процессу исполнения государственных функций/ Вопросы государственного и муниципального управления, 2009, №1, с 5- 32
6. Леонарди Д.А. Лицензирование вещателей в 15 государствах - участниках Европейского союза/Институт проблем информационного права, Серия "Журналистика и право" Выпуск 37 http://www.medialaw.ru/publications/books/indep3/10.html
7. Шаститко А.Е. Проблемы использования экспертного знания в реализации государственных функций, Вопросы государственного и муниципального управления, 2009 №1
8. Доклад о состоянии системы государственного контроля и надзора в Российской Федерации, 2011
9. Black, Julia (2010) Risk based regulation. In: The future of the legal services: emerging thinking. Legal Services Board, London, UK, pp. 5-10.
10. Fischhoff, B., Watson, S., & Hope, C. (1984). Defining risk. Policy Sciences, 17, 123-139
11. Michigan Building Code 2006
12. White Paper on Risk-Informed and Performance-Based Regulation." Washington, DC. March 1999
13. Официальный сайт Института исследования риска http://www.bfr.bund.de/en/home.html
14. Официальный сайт Службы контроля качества пищевых продуктов США http://www.fsis.usda.gov/
15. Официальный сайт Управления по надзору за качеством пищевых продуктов и лекарственных средств США http://www.fda.gov/
16. Официальный сайт Строительного Кодекса Германии (BauGB) http://www.gesetze-im-internet.de/bbaug/index.html
17. The Risk Assessment and Cost Benefit Act, 1998
18. Nuclear Regulatory Commission, "Staff Requirements - SECY-98-144 - White Paper on Risk-Informed and Performance-Based Regulation." Washington, DC. March 1999

Морозова Т.Ю.

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ И РЕГУЛИРОВАНИЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ СТАНОВЛЕНИЕ

канд. эк. наук, профессор Финансового университета при Правительстве РФ

Morozova T.Y.
THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT AND REGULATION: INSTITUTIONAL FRAMEWORK
Ph.D., Professor of Financial University under the Government of the Russian Federation

АННОТАЦИЯ

В статье на основе системно-институционального подхода проведены этапизация развития антикризисного управления и оценка потребности в совершенствовании институциональной среды антикризисного управления и регулирования. В условиях модернизации национальной банковской системы предлагается сосредоточить усилия заинтересованных федеральных органов, надзорного органа и банковского сообщества на развитии интеллектуального потенциала и формировании инструментария антикризисного управления и регулирования на всех уровнях.

ABSTRACT

In the Article it is conducted an analysis of the stages of anti-crisis management development and an assessment of the needs of improving the institutional environment of bank's functioning by using the system-institutional approach. In view of the modernization of the national banking system it is offered to concentrate the efforts of the interested federal bodies, supervisory body and banking society to development of the intellectual potential of anti-crisis management and to the toolkit and methodical approaches for developing the anti-crisis management and regulation at all levels.

Ключевые слова: системно-институциональный подход, институциональная среда, национальная банковская система, этапы институционального становления антикризисного управления и регулирования.

Key words: system-institutional approach, institutional environment, national banking system, stages of anti-crisis management and regulation.

В обеспечении устойчивости социально-экономической системы страны стратегическую роль играет финансовая устойчивость национальной банковской системы. Это определяется ее целями, функциями, а также взаимосвязями с другими социально-экономическими системами, в том числе более высокого уровня, что особенно важно в условиях глобализации мировой финансовой системы. Любой сбой в ее функционировании затрагивает интересы всех хозяйствующих субъектов, каждого члена общества и может привести к дестабилизации экономической, политической, социальной и других сфер общественной жизни. Для обеспечения пропорциональности между совокупным спросом и предложением в экономике, позитивного воздействия на макроэкономику и социально-экономическое развитие страны требуется не только активное участие субъектов банковской деятельности, но и адекватная институциональная среда банковской системы.

Остановимся на рассмотрении подходов к исследованию институциональной среды антикризисного управления в банковской системе России. Исследованию институциональной среды антикризисного управления в нашей стране уделяется все большее, но пока ее недостаточное внимание [3;4;5;7;11]. Зоидов К., Клейнер Г., Олейник А., Розенталь В., Сухарев О. и другие известные российские исследователи приходят к единодушному мнению о недостаточности классической экономической теории для исследования сущности трансформационных процессов в странах постсоветского пространства и для выработки практических рекомендаций по социально-экономическому развитию страны.

Так, Зоидов К. отмечает, что институты, институциональные организации и структуры складываются на всех этапах развития социально-экономических систем. Наиболее глубокое и разностороннее исследование они получили в экономической науке благодаря деятельности ученых-институционалистов. Ни в политологии, ни в юридической науке не возникло институциональной школы, хотя к этой школе в экономической науке примкнуло немало видных юристов и правоведов. Фактически за последние 20-25 лет в экономической науке возникла институциональная школа, обеспечившая развитие разносторонне разработанной институциональной теории.

В настоящее время в научной литературе насчитывается, по оценкам специалистов, свыше 1500 определений институтов и терминов, связанных с определением института. В определении институтов предлагается выделять "идеалистические" и "материалистические". Первые из них сводят понятие институтов к субъективным аспектам деятельности, включая нормы, правила, убеждения, взгляды, предпочтения, ориентации, рутины и т.д. Вторые понимают под институтами главным образом объективно реальные общественные установления, образования и организации [5;11].

Особый интерес представляет компромиссная точка зрения, сторонники которой называют последние собственно институтами, носящими объективно реальный характер, а первые – институциями, субъективно реальный характер. Эту точку зрения разделяют Зоидов К., Розенталь В. соглашаясь с отнесением институций к феноменам общественного сознания. Нам также этот подход представляется не только вполне обоснованным, но и наиболее приемлемым для исследования проблем, связанных с познанием и практикой разрешения банковских кризисов, для разграничения применяемых в научной литературе и официальных изданиях понятий «институциональная структура» и «институциональная среда функционирования банков».

Проведенное исследование развития антикризисного управления кредитными организациями в России свидетельствует о необходимости применения системно-институционального подхода к диагностике банковских кризисов и организации их предупреждения (в дополнение к достаточно развитым системно-комплексному или эволюционно-институциональному подходам). Комбинирование системного и институционального подходов позволяет на достаточно ранних стадиях диагностировать потенциально развивающиеся противоречия между ядром и

оболочкой, между собственно институтом и его институциональной средой. Ранее автор, обращая внимание на целесообразность внедрения такого подхода [8;9].

Современная российская банковская система прошла сложный этап становления, рыночной адаптации и формирования потенциала дальнейшего развития. Уже накоплен опыт преодоления кризисных ситуаций (достаточно вспомнить драматические события 1998 года, «кризис доверия» лета 2004 года, недавний «кризис ликвидности» 2007 года, глобальный финансово-экономический кризис 2008-2011 годов). В развитии институциональной среды антикризисного управления и регулирования в банковской системе можно выделить несколько этапов.

Первый этап – до августовского банковского кризиса 1998 года характеризуется слабой банковской системой. Типичным для стран с переходной экономикой в этот период являются массированные и ускоренные преобразования на государственном уровне, обусловленные рыночной адаптацией экономики, включая банковский сектор. Банковский сектор характеризовался следующими чертами:

- недостаточная развитость самих кредитных институтов (низкий уровень капитализации, ограниченное количество направлений деятельности и т.п.);

- низкое качество управления кредитными институтами (отсутствие требований к банковским менеджерам, недостаток квалифицированных руководителей и банковских специалистов и т.п.).

К серьезным недостаткам институциональной среды антикризисного управления кредитными организациями этого периода относятся: либеральный подход к созданию и лицензированию кредитных организаций; отсутствие необходимой специальной правовой среды по банкротству кредитных организаций и страхованию (гарантированию) вкладов физических лиц; неурегулированность вопросов ответственности собственников и менеджмента банков; недостаток полномочий надзорного органа, в том числе в части предъявления требований по предупреждению банкротства (санации) кредитных организаций.

Основная характеристика этого этапа: неразвитость институциональной среды функционирования кредитных институтов и необходимость формирования конкурентных рыночных свойств – рыночной адаптации участников рынка банковских услуг (финансово-кредитных институтов).

Второй этап – августовский банковский кризис 1998 года и реструктуризация кредитных организаций. Этот этап характеризуется зарождением двух самостоятельных, но тесно взаимосвязанных блоков институциональной среды антикризисного управления:

- с одной стороны, организация деятельности Банка России по разрешению системного банковского кризиса 1998 года (данный блок характеризуется появлением у надзорного органа нормативно-методического обеспечения деятельности по разрешению кризисных ситуаций и накоплением навыков у специалистов надзорного органа по внешнему управлению и судебной санации кредитных организаций);

- с другой стороны, организация деятельности Банка России совместно с Агентством по реструктуризации кредитных организаций (разработка программы реструктуризации кредитных организаций была завершена после признания августовского 1998 года кризиса).

Антикризисное управление отдельным банком и организация Банком России финансового оздоровления в масштабах банковского сектора становятся основными (но не единственными) компонентами комплекса мер, направленных на выход из сильнейшего по масштабам системного банковского кризиса, по организации процесса реструктурирования банковской системы России (в отличие от реструктуризации банковского сектора).

Концепция реструктуризации банковского сектора была подчинена восстановлению его стабильности, укреплению доверия всех контрагентов и участников, устранению с рынка банковских услуг неплатежеспособных, нежизнеспособных банков, деятельность которых негативно влияет на стабильность всей банковской системы России. Эффективность же мер по реструктурированию банковской системы России, включая изменения правовой среды и методов организации банковского надзора, подтверждается вступлением в силу в 1999 году Федерального закона от 25.02.1999 № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» и Федерального закона от 08.07.1999 № 144-ФЗ «О реструктуризации кредитных организаций», разработка которых была ориентирована на использование международного опыта и учет специфики российской экономики.

Основная характеристика этого этапа: проведение необходимых институциональных преобразований; формирование адекватной поставленным задачам правовой базы и своевременное изменение нормативных актов Банка России; тесная координация деятельности законодательных, исполнительных, судебных органов государственной власти, Банка России, Государственной корпорации «Агентство по реструктуризации кредитных организации». Фактически формируется институциональная среда, учитывающая первые результаты рыночной адаптации финансово-кредитных институтов.

Вместе с тем функционирование кредитных институтов и их устойчивость нельзя рассматривать вне взаимосвязи с теми институтами, которые необходимо было вывести с рынка банковских услуг (количество банков, которые подлежали ликвидации, достигало почти треть от зарегистрированных). В сжатые сроки Банком России была проведена работа по подготовке нормативных правовых актов в целях реализации положений федерального законодательства по нескольким направлениям: досудебная санация кредитных организаций; отзыв лицензий на осуществление банковских операций у «нежизнеспособных» кредитных организаций; обеспечение ликвидационных процедур; взаимодействие Банка России и Государственной корпорации «Агентство по реструктуризации кредитных организаций».

Опыт работы Банка России по организации банковского санирования и реализации (совместно с Агентством по реструктуризации кредитных организаций) программы реструктуризации на втором этапе свидетельствует о том, что была достаточно успешно реализована главная задача надзорного органа - создать условия для оздоровления банковского сектора экономики и не допустить дальнейшего развития системного кризиса.

По сути, второй этап можно считать стадией формирования институциональной среды антикризисного управления, катализатором которой выступил сам кризисный шок. Анализ результатов реструктуризации кредитных организаций, показал, что:

- появилась не только специальная иерархическая структура – орган, ответственный за реструктуризацию, но и сформировались правовая среда, необходимые правовые институты для раннего предупреждения банкротства кредитных организаций;

- сформировались предпосылки концепции системного подхода к работе с проблемными банками, включая опыт взаимодействия Банка России и Государственной корпорации «Агентство по реструктуризации кредитных организаций»;

- пришло осознание необходимости совершенствования правовой среды и развития механизмов защиты законных интересов кредиторов и вкладчиков. На этом этапе руководство надзорного органа признает свои достижения по совершенствованию антикризисного направления деятельности Банка России и проблемы, решение которых следовало бы завершить еще в конце 1990-х годов.

Третий этап – банковский кризис «доверия 2004 года» и становление системы страхования вкладов граждан в банках. Наибольшее практическое значение для Банка России в этот период, наряду с формированием правовой среды для страхования вкладов физических лиц и определением статуса и полномочий органа, ответственного за страхование вкладов и ликвидацию банков-участников такой системы, имели:

- повышение качества банковского надзора на всех его стадиях, совершенствование надзора за проблемными банками;

- переход к риск-ориентированному подходу в осуществлении банковского регулирования и надзора;

- формирование на системной основе эффективных механизмов реструктуризации банковской системы, в том числе механизма финансового оздоровления кредитных организаций и реконструкции капитала, методического обеспечения деятельности кредитных организаций по разработке планов мер по предупреждению банкротства и деятельности работников надзорного органа по оценке перспектив деятельности проблемных кредитных организаций.

К числу особенно важных достижений этого периода относится принятие федеральных законов «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и «О кредитных историях».

Для обеспечения защиты законных интересов вкладчиков в России была введена система обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации. Ее формирование и необходимость разработки эффективных механизмов функционирования обусловлены потребностью обеспечения доверия населения к банковской системе в целом и к каждому конкретному банку, а также поддержания конкурентоспособности субъектов банковской системы. Предполагалось, что эффективная система страхования вкладов должна минимизировать число банкротств банков, быстро и с минимальным ущербом решать проблемы банков. Создание такой системы базировалось на соответствующих политических условиях для обязательной системы страхования вкладов и означало:

- четкие законодательные основы защиты законных интересов вкладчиков;

- единство подходов к включению в систему страхования вкладов как для крупных, так и для средних и мелких банков, включая требования к капитализации, к качеству капитала, кредитного портфеля и иных активов, к наличию системы управления банка, к доходности и иным аспектам деятельности банков;

- наличие государственного ведомства, ответственного за систему страхования вкладов, и наделение его полномочиями и независимостью в принятии решений о банкротстве банков;

- независимость специального (уполномоченного) органа, ответственного за страхование вкладов от Банка России;

- достаточность первоначальных средств как для финансирования системы страхования вкладов, включая государственное финансирование и предоставление уполномоченному органу права заимствования финансовых средств, так и иными необходимыми для ее функционирования ресурсами, включая квалифицированный персонал;

- стандартизация операций по страхованию вкладов и адекватное применение зарубежного опыта и методик и т.д.

Система страхования вкладов должна не только создавать стимулы, но и обеспечивать рамки, регулирующие действия банковских менеджеров, включая формирование побудительных стимулов к соблюдению рыночной дисциплины всеми заинтересованными сторонами. При этом у каждого из банков – участников системы страхования должны сохраняться стимулы обеспечивать собственную финансовую устойчивость, соответствие установленным законодательством критериям которой, он продемонстрировал надзорному органу при вступлении в систему.

Вместе с тем проведенное исследование проблем институционального характера показывает, что их несвоевременное разрешение могло явиться причиной сохранения источников развития кризисного процесса в банковской системе России. Начиная с периода потенциального развития кризисного процесса в 2002 году, можно отметить: ликвидацию специального подразделения надзорного органа, ответственного за банковское санирование; смещение приоритетов (вплоть до 2004 года, когда проявляется острая стадия «кризиса доверия») на вопросы лицензирования и дистанционного надзора; либерализацию подходов к организации предупреждения банкротства (приоритет их осуществления на добровольной основе).

Кризис доверия 2004 года, совпав с первым этапом отбора банков в систему страхования вкладов, наглядно показал недостаточную готовность институциональной среды на микроуровне. Недостатки системы внутреннего контроля и управления банковскими рисками в совокупности с низким уровнем корпоративного управления и рыночной дисциплины не могли не спровоцировать негативного влияния институциональных факторов на проявления системного кризиса, фактически неизбежно вызвав институциональный сбой.

Институциональная среда антикризисного управления (в части защиты законных интересов вкладчиков банков) включает в себя, по сути, два взаимоисключающих блока: защиту вкладчиков банков, не только вступивших в систему страхования, но и «отбракованных» надзорным органом при проверке их соответствия требованиям к финансовой устойчивости.

Четвертый этап – либерализация институциональной среды антикризисного управления кредитными организациями.

Этот этап (начался со становления системы страхования вкладов (к концу 2004 - началу 2005 годов) и продолжался до 2007-2008 годов) фактически совпадает со стадиями потенциального и латентного развития кризисного процесса в банковской системе России, начиная с 2004 года, вплоть до стадии острой открытого, но регулируемого кризиса. По сути, проявления кризиса были охарактеризованы экспертами в форме «проблем ликвидности» 2007 года, которые были достаточно успешно решены надзорным органом за счет беспрецедентных вливаний денежных потоков.

Вместе с тем действительный результат успеха кредитора последней инстанции в этой области проявился в период преодоления последствий мирового финансово-экономического кризиса, переросшего из ипотечного кризиса в США в 2006-2007 году, и восстановления эффективного функционирования национальной банковской системы с участием не только надзорного органа и других органов денежно-кредитного регулирования., но и за счет колоссальных объемов поддержки банковского и финансового секторов экономики со стороны правительства.

Зарубежные эксперты справедливо отмечают, что «это был не первый кризис, с которым столкнулась мировая экономика. Уже за 10 лет до этого произошел крупный

кризис в Восточной Азии, который быстро перерос в глобальный финансовый кризис…. Экономическая глобализация опередила политическую: мир стал еще более взаимозависимым, и все, что произошло в одной стране, могло иметь глубокие последствия для других стран. Глобализация означала, что возросла необходимость в глобальных коллективных действиях, чтобы все страны мира действовали совместно, коллективно и согласованно. Необходимо было обеспечить такое положение, чтобы действия, предпринимаемые в одной стране, не имели отрицательных последствий для других стран. Мировому сообществу следовало сделать это еще до кризиса» [3].

Пятый этап – переход к регулируемой институциональной среде антикризисного управления кредитными организациями.

Катализатором такого перехода стал текущий глобальный финансово-экономический кризис. Особенностью нынешнего финансово-экономического кризиса, по оценкам экспертов [3;4;11], является то, что:

1) начавшись в развитых странах, он распространился на развивающиеся страны. В отличие от кризисов середины-конца 1990-х годов, которые начинались в азиатских странах с формирующимися рынками;

2) оперативные и скоординированные действия правительств развитых стран, признавших негативное влияние банковского кризиса на развитие реальной экономики. В дополнение к деятельности центральных (национальных) банков по вливанию ликвидности в финансовую систему усиливается координация деятельности правительств, разрабатывающих планы спасения экономики, прежде всего в рамках «группы 7 (G7)», зоны евро и ЕС в целом;

3) комплексный подход к разработке мер по спасению национальных экономик, в том числе по следующим основным направлениям: рекапитализация банковской системы; восстановление условий для финансирования экономики; временное поддержание экономической деятельности с помощью мер бюджетной политики;

4) глобальный подход к разрешению проблем мирового финансово-экономического кризиса. Антикризисная политика многих стран особенно активизировалась с осени 2008 г. По сути, на начальной стадии острого периода кризиса, когда стали приниматься планы спасения национальных экономик и разрабатываться меры по реформированию мировой финансовой системы в рамках ЕС и «группы 20 (G20)»;

5) неблагоприятные краткосрочные макроэкономические перспективы в большинстве стран, в основном из-за уменьшения доверия со стороны потребителей и инвесторов.

Все это предопределило решения о принятии необходимых государственных мер, по сути, чрезвычайного характера. В настоящее время формирование адекватной институциональной среды антикризисного управления и активизации потенциала кредитно-финансового сектора становится одной из важнейших задач нашего государства. Возникает вопрос о необходимости серьезной корректировки социально-экономической политики, принятия сбалансированной антикризисной стратегии, которая позволила бы на основе углубленного исследования проблем субъекта, объекта и предмета антикризисного регулирования в банковской системе страны обеспечить комплексное практическое разрешение кризисных проблем и обеспечить восстановление потенциала социально-экономического роста.

Актуальным и необходимым является глубокий теоретический анализ эволюции формирования финансово-кредитных институтов и финансово-кредитной системы; исследование истоков развития, сущности, причин возникновения кризисов и путей преодоления кризисных явлений в российской и мировой практике; поиск и разработка механизмов формирования непрерывного превентивного антикризисного управления и регулирования как банковским сектором, так финансово-кредитной системой в целом.

Осознание необходимости совершенствования институциональной среды функционирования российских банков стало основным уроком глобального финансово-экономического кризиса. Без этого не могут быть успешными действия по обеспечению устойчивости банков как от внутренних рисков, так и от внешних шоков. Как показывают активно развернувшиеся в экономической литературе [2;3;4;7;8;9] дискуссии, это осознано и регулятором, и органами управления банков, и банковским сообществом. На современном этапе преодоления последствий такого масштабного кризиса и восстановления потенциала развития российского банковского сектора сохраняется актуальность совместной работы надзорных органов, органов управления банков, всего банковского сообщества по обеспечению финансовой устойчивости как каждого отдельного банка, так и банковской системы в целом.

Одним из главных уроков продолжающегося финансово-экономического кризиса является осознание необходимости глобального подхода к макропруденциальному регулированию финансовой системы.

Как представляется, именно центральные банки являются основными проводниками макропруденциального регулирования. Наличие доступа к информации, необходимой для более точной оценки ситуации, механизма вливания ликвидности в банковский сектор позволяет центральным банкам, наделенным полномочиями мегарегулятора, осуществлять макропруденциальное регулирование с целью обеспечения стабильности финансово-кредитной системы в целом (в отличие от микропруденциального регулирования, направленного на обеспечение платежеспособности отдельных банков и других финансовых учреждений). Основное внимание, прежде всего, должно уделяться крупным финансово-кредитным институтам, от деятельности которых зависит функционирование финансовых рынков (например, рейтинговые агентства, от оценок которых во многом зависит доверие к отдельным сделкам и инфраструктуре рынков).

Модель непрерывного антикризисного управления российского банка и эффективного банковского надзора предполагает участие профессионалов: банкиров, юристов, адвокатов, бухгалтеров, работников органов банковского надзора, ликвидаторов и др. Для формирования такой модели непрерывного антикризисного управления требуется кардинальный, инновационный пересмотр подходов к подготовке специалистов, осуществляющих надзорные функции. В связи с этим представляется объективно необходимым ускоренное решение задачи модернизации подготовки кадров антикризисного управления и банковского надзора, обновления многоуровневой модели подготовки специалистов, направленной на формирование их компетентности по эффективному регулированию и надзору всей финансово-кредитной сферы в условиях мегарегулирования.

Выход из кризиса и восстановление потенциала устойчивого развития банковской системы предполагают совершенствование институциональной среды функционирования российских банков, совместные скоординированные действия правительства, надзорных органов, общественных организаций и банковского сообщества, прежде всего органов управления самих банков. Это, по сути, главный урок, и он должен быть усвоен в максимальной степени всеми.

Особого внимания требует комплекс предложений по совершенствованию методологии антикризисного

управления с учетом уроков глобального финансово-экономического кризиса. По мнению экспертов, для эффективного антикризисного управления требуются согласованные усилия международных организаций, глобального гражданского общества, государственных органов, национального гражданского общества, транснациональных корпораций, религиозных организаций, национальных диаспор [2;3;4;9;10]. Такое усвоение уроков необходимо как в свете повышения качества образования, интеграции образования и науки для обеспечения геополитической конкурентоспособности национального образования, так и в свете эффективного мегарегулирования на национальном рынке финансовых услуг и обеспечения его конкурентоспособности по сравнению с другими участниками мирового финансового рынка.

Список литературы:

1. Глазьев С. Экономическая политика в контексте эволюционного подхода // Экономическая наука современной России. Экспресс-выпуск. -2000. - № 1(5).
2. Глущенко В.В. Проблемы совершенствования методологии финансового антикризисного управления // Финансы и кредит. - 2009.- № 36. – С. 2-10.
3. Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН. – М.: Международные отношения. 2010.
4. Жуков В.И. Мировой кризис: экономика и социология глобальных процессов// Социологические исследования. – 2010. – № 2.
5. Зоидов К.Х. Эволюционный подход и его значение для развития экономической науки в постсоветских странах //Экономика и математические методы. – 2009. – Том. 45. – № 2. – С. 96-112.
6. Зубченко Л. А. Глобальный кризис: генезис и преодоление (Crise financiere // Documents et débats. – P., 2009. – №2 – 115 p. – Mode of access: http://www.banque-france.fr/fr/doc_debat/numero_2/integral.pdf) // Банки: мировой опыт. – 2009. - № 2.
7. Клейнер Г.Б. Особенности процессов формирования эволюции социально-экономических институтов в России. М.: ЦЭМИ РАН. – 2001.
8. Морозова Т.Ю. Повышение качества корпоративного управления — залог обеспечения устойчивости банков // Аналитический банковский журнал. – 2007. – № 11.
9. Морозова Т.Ю. Обеспечение устойчивости банковской системы России // Банковское дело. – 2008. – № 1.
10. Морозова Т.Ю. Институциональные проблемы диагностики слабых банков// Финансы и кредит. – 2010. – № 29.
11. Морозова Т.Ю. Институциональная среда антикризисного управления: уроки глобального кризиса // Эффективное антикризисное управление. – № 2 (65), 2011. – С. 92-101.

Николаев А.Е.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИИ

канд. эк. наук, доцент, Военный университет МО РФ, г. Москва

Nikolaev A.E.
INSTITUTIONAL CONDITIONS FOR DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC AND TECHNOLOGICAL POTENTIAL OF RUSSIAN DEFENSIVE INDUSTRY
candidate of Economic Science, associate professor, The Military University, Moscow

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается содержание институциональных условий формирования научно-технологического задела применительно к элементам научно-технологического потенциала отечественного оборонно-промышленного комплекса. Проанализировано состояние институциональной компоненты научно-технологического развития оборонной промышленности в соответствии с выделяемыми институциональной теорией составляющими.

ABSTRACT

The article discusses the content of institutional conditions for the formation of scientific and technological reserve in relation to the elements of the scientific and technological potential of the defensive industrial complex. The state of the institutional component of scientific and technological development of the defense industry in accordance with institutional theory allocated components is analyzed.

Ключевые слова: институциональные условия; оборонно-промышленный комплекс; научно-технологический потенциал; государственное регулирование.

Keywords: institutional conditions; the defensive industrial complex; scientific and technological potential; state regulation.

Переход отечественной экономики к обществу постиндустриального типа актуализирует проблему ускорения научно-технологического развития.

Особое место в этом процессе отводится организациям и предприятиям оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК). Отечественный ОПК является ресурсом, позволяющим рассчитывать на сохранение нашей страной статуса независимой и суверенной индустриальной державы. Предприятия оборонной промышленности, обладая передовыми технологиями и инновационной восприимчивостью, способны и призваны играть стратегическую роль не только в реализации военной политики государства, но и в обеспечении нового качества и темпов экономического развития России, укрепляя тем самым состояние ее национальной, военно-экономической и научно-технологической

безопасности. Эта роль ОПК определяется решающим вкладом его научно-технологического потенциала в обеспечение экономической и военной мощи страны, его способностью обеспечивать обновление производительных сил экономики и противостояние конкурентным достижениям высокоразвитых стран.

Анализ зарубежного опыта создания и функционирования механизмов развития предприятий оборонной промышленности позволяет утверждать, что в настоящее время возрастает значимость государственного регулирования в формировании высокотехнологичных производств. Особая роль в этом процессе отводится институциональному аспекту, призванному обеспечить интеграционное взаимодействие секторов экономики, учет ключевых компетенций территорий, согласование функций федерального, регионального, местного уровней научно-технологического развития на основе потенциала роста инновационной и производственной составляющих экономики.

В этих условиях анализ состояния и динамики институциональной среды становится неотъемлемой частью процесса формирования научно-технологического потенциала. На наш взгляд, под институциональной средой научно-технологического развития оборонной промышленности России следует понимать совокупность формальных и неформальных институтов, действующих в данный момент и определяющих основные направления и механизмы развития науки, техники и технологий. Именно институциональная среда детерминирует тип экономического роста, его качество и эффективность, является базисом условий, формирующих устойчивое социально-экономическое развитие страны. Таким образом, следует констатировать, что институциональная среда формирует условия, которые способствуют или не способствуют научно-технологической деятельности в рамках заданных определенной системой правил и ограничений [1, с. 12].

Под институциональными условиями развития научно-технологического потенциала оборонной промышленности предлагается понимать наличие факторов, формирующих опережающий научно-технологический задел для создания перспективных образцов вооружения и военной техники и институтов, обеспечивающих реализацию этих факторов.

К институциональным условиям развития ОПК России, обеспечивающим реализацию научно-технологического потенциала, относятся следующие формальные и неформальные институты:

– стратегии и программы в области поддержки научно-технологической деятельности и субъектов инноваций;

– наличие деловых сетей и партнёрств, стратегических альянсов и союзов в научно-технологической сфере ОПК;

– создание государством налоговых, кредитных, таможенных, амортизационных и других льгот научно-исследовательским организациям и научно-производственным предприятиям;

– создание системы внебюджетных фондов, союзов, ассоциаций по поддержке различных аспектов научно-технологической деятельности;

– развитая инфраструктура исследований и разработок.

Основной задачей формальных и неформальных институтов является поддержание стабильности складывающихся хозяйственных отношений.

Институциональные условия отражают влияние институтов на экономическую систему посредством глубинных, исторически устойчивых и постоянно воспроизводящихся социально-экономических факторов и отношений в форме возможностей и ограничений, обеспечивающих интегрирование различных элементов экономики.

Основное содержание институциональных условий формирования научно-технологического задела применительно к составляющим научно-технологического потенциала ОПК представлено в табл. 1.

Таблица 1

Влияние институциональных условий на составляющие научно-технологического потенциала ОПК

Элементы научно-технологического потенциала	Направленность влияния институциональных условий
Ресурсная составляющая	
Организационный компонент	Развитие полноценной инфраструктуры исследований и разработок.
Кадровый компонент	Повышение престижности научной деятельности и привлечение молодых кадров. Создание признанных научных школ и достижений мирового уровня по приоритетным направлениям развития отечественной экономики.
Материально-технический компонент	Обеспечение связи между образованием, фундаментальной наукой и прикладными разработками с выходом на реализацию в экономике. Развитие промышленного потенциала, разработка и внедрение уникальных производственных технологий.
Информационный компонент	Развитие современных информационно-телекоммуникационных и иных наукоёмких технологий и внедрение их в научную, научно-техническую деятельность и учебный процесс.
Финансовый компонент	Поддержание финансирования науки на уровне экономически развитых стран, формирование институциональных условий для создания благоприятного инвестиционного климата развития научно-технологической деятельности, вовлечение технологических разработок в производственный процесс, привлечение частных инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики.
Результативная составляющая	Формирование и развитие научно-технологического задела для перспективного и нетрадиционного вооружения.
Управленческая составляющая	Переход на инновационный тип развития с обеспечением конкурентоспособности продукции на мировом рынке высокотехнологичных продукции и услуг.

Данные таблицы показывают, что современная значимость институционального подхода к развитию научно-технологического потенциала оборонной промышленности определяют необходимость поиска новых механизмов и методов взаимодействия всех участников научно-технологического процесса, создания благоприятных условий развития существующей институциональной среды для обеспечения конкурентоспособности и устойчивости субъектов научно-технологического деятельности.

Новый институциональный подход должен обеспечить способность определения существенных функциональных характеристик, позволяющих инновациям развивать экономические отношения посредством создания базы, успешно формировать инновационную конкурентоспособную среду.

В соответствии с данной концепцией необходимо реализовать механизм государственного регулирования и саморегулирования системы взаимодействия всех участников научно-технологической деятельности в оборонной промышленности, субъектами которой являются институты государства, бизнеса и общества.

Главным звеном этой системы является государство, основными задачами которого являются:

− определение научно-технических и технологических приоритетов развития в условиях ограниченности ресурсов;

− выработка научно-технологической и инновационной политики, отражающей интересы научных организаций, промышленных предприятий и инвесторов;

− непосредственно бюджетное финансирование так называемых базисных инноваций и доведение их результатов до практического применения;

− создание условий для эффективного функционирования рынка высокотехнологичных продукции и услуг;

− разработка и совершенствование нормативного правового обеспечения государственно-частного партнерства при осуществлении научно-технологической деятельности.

Приоритеты научно-технологической политики государства должны определяться исходя из оценки вклада тех или иных направлений научно-технического прогресса в экономический рост, повышение уровня общественного благосостояния и обеспечение оборонной достаточности. В этой связи, проблема выбора приоритетов развития оборонно-промышленного комплекса является комплексной, многокомпонентной [2, с. 24].

Одна ее составляющая является методологической и заключается в формировании системы критериев, правил, принципов, процедур оценки и обоснований отбора наиболее значимых и перспективных направлений научно-технологического развития предприятий комплекса.

Другая составляющая – обеспечивающая – заключается в создании наиболее эффективных механизмов достижения целей предприятий ОПК, определенных приоритетными направлениями их деятельности, включая механизмы адаптивного управления и ресурсного обеспечения.

Обратная связь между указанными направлениями их деятельности необходима для постоянной и непрерывной коррекции самих приоритетов в процессе эволюции технологий и потребностей.

И, наконец, третья компонента – реализационная – заключается в непосредственном воплощении путей и способов достижения поставленных целей в системе производства и доведения его результатов до потребителей продукции, создаваемой предприятиями оборонно-промышленного комплекса.

Оценка институциональной компоненты развития научно-технологического потенциала оборонной промышленности может быть проведена в соответствии с выделяемыми институциональной теорией составляющими:

− формальные правила (законодательно оформленные нормы);

− неформальные ограничения (общепринятые нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности);

− обеспечение этих правил и ограничений (определенные характеристики принуждения к их выполнению);

− организации и хозяйствующие субъекты, способствующие научно-технологическому развитию.

Анализ нормативно-правовых актов, принятых в Российской Федерации за последние 5 лет показывает, что институциональное сопровождение развития научно-технологического потенциала ОПК осуществляется по всем выделенным составляющим.

Так, в основополагающих программных документах в области национальной безопасности Российской Федерации, к которым относятся Стратегия национальной безопасности до 2020 года и Военная доктрина страны, вопросам технологического обновления государства уделено большое внимание.

В частности, в Военной доктрине Российской Федерации отдельный блок посвящен развитию ОПК страны, как одного из наиболее важных структурных компонентов национальной экономической системы. В документе подчеркивается, что «основной задачей развития оборонно-промышленного комплекса является обеспечение его эффективного функционирования как высокотехнологичного многопрофильного сектора экономики страны, способного удовлетворить потребности Вооруженных Сил и других войск в современном вооружении, военной и специальной технике и обеспечить стратегическое присутствие Российской Федерации на мировых рынках высокотехнологичных продукции и услуг» [3].

Кроме того, формирование и реализация государственной политики в области развития ОПК Российской Федерации осуществляется в соответствии с утвержденными Президентом Российской Федерации Основами государственной политики в области развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу (далее – Основы-2020), Основами военно-технической политики на период до 2020 года и дальнейшую перспективу, планами мероприятий по их реализации, нормативными правовыми актами, стратегиями развития отраслей ОПК, долгосрочными федеральными программами, поручениями Президента Российской Федерации, Правительства Российской Федерации, Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации (далее – ВПК).

Так, в марте 2010 года Президентом Российской Федерации утверждены «Основы государственной политики в области развития оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года и дальнейшую перспективу» , определившие основные стратегические ориентиры, приоритеты и задачи в долгосрочной перспективе. Новые Основы, по сравнению с принятыми в 2000 году, значительно расширены и детализированы. Они определяют направления дальнейшего развития системы управления ОПК в составе единой системы государственного и военного управления Российской Федерации. Координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти по реализации государственной политики по военно-промышленным вопросам осуществляет Военно-промышленная комиссия при Правительстве Российской Федерации. Согласно документу стратегической целью государственной политики в области развития ОПК является превращение научно-технического и производственно-технологического потенциала комплекса в действенный инновационный ресурс, приоритетно поддерживаемый государством, обеспечивающий обороноспособность страны и безопасность государства путем реализации конкурентных преимуществ ОПК [4, с 32].

По поручению правительства выполняется трехлетний план мероприятий по реализации Основ. В нем сконцентрированы первоочередные мероприятия, направленные на создание необходимой нормативно-пра-

вовой базы для обеспечения функционирования и развития ОПК. В выполнении мероприятий принимают участие 23 федеральных органа исполнительной власти, государственные корпорации «Росатом», «Ростехнологии» и организации оборонной промышленности.

Необходимость взаимодействия прикладной оборонной науки с гражданской названа в числе приоритетов развития ОПК и в одном из первых документов, подписанных вновь избранным Президентом РФ В.В. Путиным. Указом от 07.05.2012 года № 603 «О реализации планов (программ) строительства и развития Вооруженных Сил Российской Федерации, других войск, воинских формирований и органов и модернизации оборонно-промышленного комплекса» на Правительство РФ возложено «обеспечение динамичного развития прорывных высокорискованных исследований и разработок, фундаментальной науки и реализация прикладных исследовательских программ в интересах обеспечения обороны страны и безопасности государства, в том числе с участием Российской академии наук, государственных научных центров и ведущих университетов» [5].

Обеспечить выполнение Указа Президента призван государственный оборонный заказ (ГОЗ), главными отличиями которого в настоящее время являются следующие: принята и реализуется новая Государственная программа вооружения, т. е. имеется четкий долгосрочный ориентир; существенно увеличен объем финансирования ГОЗ; развернуты масштабные работы по определению экономически обоснованных цен; начали заключаться долгосрочные, на 5 лет и более, контракты, в том числе по кредитной схеме; существенно сокращена номенклатура ГОЗ за счет обеспечения комплектности поставок и введения практики заключения крупных контрактов по сервисному обслуживанию; минимизировано количество разрабатываемой военной техники обеспечения, которая может быть заменена техникой народнохозяйственного (или двойного) назначения [6].

Следует отметить что в 2012 год был подготовлен и принят целый ряд базовых законодательных и нормативных правовых актов, касающихся различных сфер деятельности организаций ОПК.

В частности, приняты федеральные законы от 29 декабря 2012 года № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе», а также от 16 октября 2012 года №174-ФЗ «О фонде перспективных исследований».

Законом «О фонде перспективных исследований» определяются правовое положение, полномочия и функции, порядок управления деятельностью, порядок формирования имущества Фонда перспективных исследований, создаваемого в целях содействия осуществлению научных исследований и разработок в интересах обороны страны и безопасности государства, связанных с высокой степенью риска достижения качественно новых результатов в военно-технической, технологической и социально-экономической сферах, в том числе в интересах модернизации Вооруженных Сил Российской Федерации, разработки и создания инновационных технологий и производства высокотехнологичной продукции военного, специального и двойного назначения.

Приняты федеральные законы о ратификации соглашений Организации Договора о коллективной безопасности (далее – ОДКБ): о сотрудничестве государств – членов ОДКБ в области разработки, производства, эксплуатации, ремонта, модернизации, продления сроков эксплуатации и утилизации продукции военного назначения (от 14 июня 2012 года №69-ФЗ); о сохранении специализации предприятий и организаций, участвующих в производстве продукции военного назначения в рамках ОДКБ (от 16 октября 2012 года №176-ФЗ); об общих принципах создания межгосударственных научно-производственных объединений в ОДКБ по выпуску продукции военного назначения (от 16 октября 2012 года №177-ФЗ).

В целях повышения мотивации работников организаций ОПК приняты Указ Президента Российской Федерации от 14 октября 2012 года № 1380 «О повышении эффективности мер государственной поддержки работников организаций оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации» и постановление Правительства Российской Федерации от 22 декабря 2012 года №1381 «О стипендиях работникам организаций оборонно-промышленного комплекса Российской Федерации», которыми определены новые принципы назначения стипендий за выдающиеся достижения и значительный вклад в создание прорывных технологий и разработку современных образцов вооружения, военной и специальной техники в интересах обеспечения обороны страны и безопасности государства.

Для решения задачи по обеспечению необходимого уровня оснащенности Вооруженных Сил Российской Федерации выработаны подходы к ускоренному техническому перевооружению и модернизации производства организаций ОПК в соответствии с Федеральной целевой программой «Развитие оборонно-промышленного комплекса на 2011–2020 годы».

Приняты постановления Правительства Российской Федерации, которыми предусмотрено предоставление субсидий из федерального бюджета организациям ОПК на возмещение затрат на уплату процентов по кредитам, привлекаемым ими в 2013–2015 годах для целей выполнения (реализации) данной программы (от 30 декабря 2012 года №1489), а также государственных гарантий Российской Федерации по таким кредитам (от 6 февраля 2013 года № 97).

Военно-промышленной комиссией утверждены методические рекомендации по определению цен на товары (работы, услуги), связанные с разработкой, серийным производством, ремонтом и сервисным обслуживанием вооружения, военной и специальной техники, поставляемой по государственному оборонному заказу единственными поставщиками (исполнителями, подрядчиками), определяемыми в установленном порядке Президентом Российской Федерации или Правительством Российской Федерации.

Приказом ФСТ России от 2 августа 2012 года №134 утвержден Перечень статей затрат, величина которых подлежит индексации, на производство товаров (работ, услуг), поставляемых по государственному оборонному заказу.

Принято постановление Правительства Российской Федерации от 22 марта 2012 года № 233 «Об утверждении Правил осуществления государственными заказчиками управления правами Российской Федерации на результаты интеллектуальной деятельности гражданского, военного, специального и двойного назначения».

Одобрена Военно-промышленной комиссией концепция применения механизмов государственно-частного партнерства в сфере ОПК.

Разработан проект концепции разработки, внедрения и развития системы управления полным жизненным циклом вооружения, военной и специальной техники (от моделирования и проектирования до серийного выпуска изделий, обеспечения их эксплуатации и дальнейшей утилизации), а также комплекс мер, обеспечивающих реализацию пилотных проектов по формированию этой системы.

Утверждена система показателей и установлен порядок ежегодного проведения комплексной оценки состояния и динамики развития организации ОПК (приняты соответствующие приказы Минпромторга России от 28 сентября 2012 года №1386, Роскосмоса от 4 марта 2013 года №52 и Госкопорации «Росатом» от 29 октября 2012 года №1/997-П).

Начиная с 2013 года предусматривается проведение конкурсов по определению организаций, достигших наивысших результатов по итогам ежегодной комплексной оценки в части динамики роста заработной платы в соотношении с ростом производительности труда, подготовки кадров, создания новых высокотехнологичных рабочих мест и других показателей.

Разработан и реализуется комплекс мер по совершенствованию системы профессионального образования работников организаций ОПК, в основу которого положен

принцип обеспечения соответствия содержания профессионального образования требованиям промышленности.

Разработана программа подготовки и переподготовки квалифицированных кадров для ОПК с соответствующим ресурсным обеспечением. Объединение в единый программный блок мероприятий по подготовке и переподготовке кадров для ОПК позволит существенно повысить их эффективность.

В целях практической реализации мер по повышению уровня жизни работников организаций ОПК разработан и выполняется соответствующий перечень мероприятий, в том числе по обеспечению конкурентного уровня заработной платы работников организаций ОПК при выполнении контрактов в рамках государственного оборонного заказа.

Следует особо отметить, что целевые ориентиры научно-технологического и промышленного развития, место государства в их реализации определены и в стратегических документах развития отраслей промышленности, включая отрасли ОПК. На сегодня Минпромторгом России утверждено и реализуется 14 таких документов [7, с. 214].

Кроме того, в целях научно-технологического развития ОПК утверждено и реализуется более 10 федеральных целевых программ.

Ключевой из указанных программ является ФЦП «Развитие ОПК на 2011–2020 годы» (далее – ФЦП-2020), утвержденная Правительством Российской Федерации 5 марта 2012 года.

Реализация ФЦП-2020 – главное условие выполнения утвержденной Государственной программы вооружения. Принципиальным является обеспечение высоких, запланированных в программе темпов технологической модернизации. ФЦП-2020 содержит достаточно весомую для России инновационную компоненту. В частности, технологический блок этой программы включает мероприятия по формированию опережающего научно-технического задела и разработке и внедрению в полном объеме свыше 1400 промышленных критических и базовых технологий.

В настоящее время в соответствии с решением Военно-промышленной комиссии разрабатывается проект Государственной программы вооружения на 2016–2025 годы. В целях комплексной увязки и сбалансированности программных мероприятий ГПВ предусмотрены разработка ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса на 2016-2025 годы» и «Стратегические материалы на 2016–2025 годы».

Поскольку к 2020 году вопрос о готовности производственных мощностей для серийного производства техники должен быть принципиально решен, основной упор в ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса на 2016–2025 годы» должен быть сделан на дальнейшее создание и внедрение новых промышленных технологий в жесткой привязке к ГПВ.

Создание производственных мощностей предполагается осуществлять при помощи различных финансовых инструментов и механизмов: кредитования, субсидирования процентной ставки, госгарантий.

Ключевым должно стать преобладание кредитного финансирования инвестиционных проектов и включение инвестиционных расходов в цену выпускаемой продукции (в основном в отношении предприятий, которые осуществляют выпуск крупносерийной продукции и поставки на экспорт).

Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 мая 2013 года № 426 утверждена федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы» (далее – Программа на 2014-2020).

Программа на 2014-2020 годы является преемственной по отношению к ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007-2013 годы». Программа направлена на достижение стратегической цели государственной политики в области развития науки и технологий, сформулированной в Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2020 года и дальнейшую перспективу, – обеспечение к 2020 году мирового уровня исследований и разработок и глобальной конкурентоспособности Российской Федерации на направлениях, определённых национальными научно-технологическими приоритетами.

Основной целью программы на 2014-2020 годы является формирование конкурентоспособного и эффективно функционирующего сектора исследований и разработок в области прикладных исследований.

Сферой ответственности программы на 2014-2020 годы является создание научно-технологического задела, прежде всего, межотраслевой направленности, а также создание единой инфраструктуры обеспечения сектора исследований и разработок. Поддержка опытно-конструкторских работ и обеспечивающих их прикладных исследований на коммерческих стадиях будет осуществляться в рамках отраслевых федеральных и ведомственных целевых программ.

Отличием программы на 2014-2020 годы является применение различных инструментов реализации научно-технических проектов, в том числе заключение как государственных контрактов, так и соглашений о предоставлении грантов в форме субсидий для юридических лиц на выполнение научно-исследовательских проектов.

Результаты реализации Программы могут быть широко использованы в реальном секторе экономики. В рамках усиления инвестиционной и инновационной составляющих бюджетной политики Программа призвана занять важное место среди федеральных целевых программ, которые обеспечивают инновационный путь развития экономики Российской Федерации и оказывают влияние на качественные характеристики экономического роста страны.

Таким образом, проведенный анализ нормативно-правовой базы научно-технологической деятельности показывает, что за последние годы в России были предприняты значительные усилия по разрешению проблем, накапливавшихся в течение десятилетий и обострившихся в сфере исследований и разработок в период кризисного развития 1990-х годов. Достигнутые в настоящее время макроэкономическая стабилизация и повышение действенности системы государственного регулирования позволяют сосредоточить внимание органов государственного управления на проблемах улучшения структуры экономики, вывода ее на высокие темпы роста.

В тоже время, автор считает необходимым уточнить, что проведенный анализ состояния институциональной среды научно-технологического развития ОПК, отнюдь, не является полным и завершенным, поскольку в статье ставилась задача рассмотреть лишь наиболее важные (так называемые «внешние») институциональные условия развития научно-технологического потенциала отечественной оборонной промышленности, а также подчеркнуть значимость роли государства в данном процессе.

Между тем, дальнейшее изучение институциональной специфики сектора исследований и разработок оборонно-промышленного комплекса позволит, по нашему мнению, не только дополнить анализ проблем развития науки и технологий в хозяйственной жизни российского общества в целом, но и разработать основные направления их совершенствования в интересах повышения эффективности ОПК и укрепления военно-экономической безопасности государства.

Список литературы:

1. Егорова, А.А. Институциональные аспекты формирования инновационного потенциала в современной экономике России / А.А. Егорова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2012. – № 24 (278). Экономика. Вып. 39. – С. 9–14.

2. Караваев, И.Е. Анализ государственной поддержки инновационного развития предприятий оборонно-

промышленного комплекса / Караваев А.И. // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 25(280). – С. 21-32.

3. Военная доктрина Российской Федерации [Электронный ресурс]: утверждена Указом Президента РФ 5 февраля 2010 г. № 146. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

4. Белоусов, С.В. Оборонные НИОКР в инновационной трансформации экономики России / С.В. Белоусов, А.Н. Фоломьев // Инновации. – 2010. – № 4 (138). – С. 31–40.

5. О реализации планов (программ) строительства и развития вооруженных сил российской федерации, других войск, воинских формирований и органов и модернизации оборонно-промышленного комплекса [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 07.05.2012 г. № 603. – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

6. Формирование предложений Минобороны в проект Гособоронзаказа на 2012–2014 годы находится в завершающей стадии [Электронный ресурс] // Национальная оборона. – Режим доступа: http://www.oborona.ru/includes/ periodics/maintheme/ 2011/1107/18327630/detail. shtml.

7. Довгучиц, С.И. О развитии ситуации в ОПК в 2011 году, основных направлениях деятельности и задачах на ближайшую перспективу / С.И. Довгучиц // Федеральный справочник «Оборонно-промышленный комплекс России». – 2012. – С. 213-224.

Обухова А.А.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА РЕМОНТА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ

Аспирант кафедры «Экономика и управление железнодорожным транспортом»
Иркутского государственного университета путей сообщения

Obukhova A.A.
IMPROVEMENT OF ESTIMATION PROCEDURE OF QUALITY REPAIR FREIGHT WAGON
Graduate student of Irkutsk state transport university

АННОТАЦИЯ
Проанализирована методика оценки качества ремонта грузовых вагонов. Предложена стоимостная оценка качества ремонта.
Ключевые слова: качество ремонта, стоимостная оценка.
ABSTRACT
Method of estimating the quality of repair of freight wagons is analyzed. Valuation of the quality of repair is proposed.
Keywords: quality of repair, valuation.

Повышение качества грузовых перевозок является составной частью проблемы повышения эффективности транспортного производства и экономики страны в целом. Базовым документом формирования функциональной стратегии управления качеством является стратегическая программа развития ОАО «РЖД». Функциональная стратегия при этом рассматривается как один из главных инструментов управления эффективным развитием ОАО «РЖД».

Одно из видных мест в обеспечении перевозочного процесса принадлежит вагонному хозяйству. Рассмотрим роль ремонтного вагонного депо в системе менеджмента качества. С одной стороны ВЧДрем является потребителем (запчасти), с другой – поставщиком для эксплуатационного вагонного депо, дирекции по управлению движением, собственникам ПДС. На качество ремонта грузовых вагонов внутри ВЧДр влияют следующие факторы: технология, качество рабочей силы, состояние основных фондов. Факторы, влияющие на качество ремонта грузовых вагонов, представлены на рисунке 1 [2, с. 82].

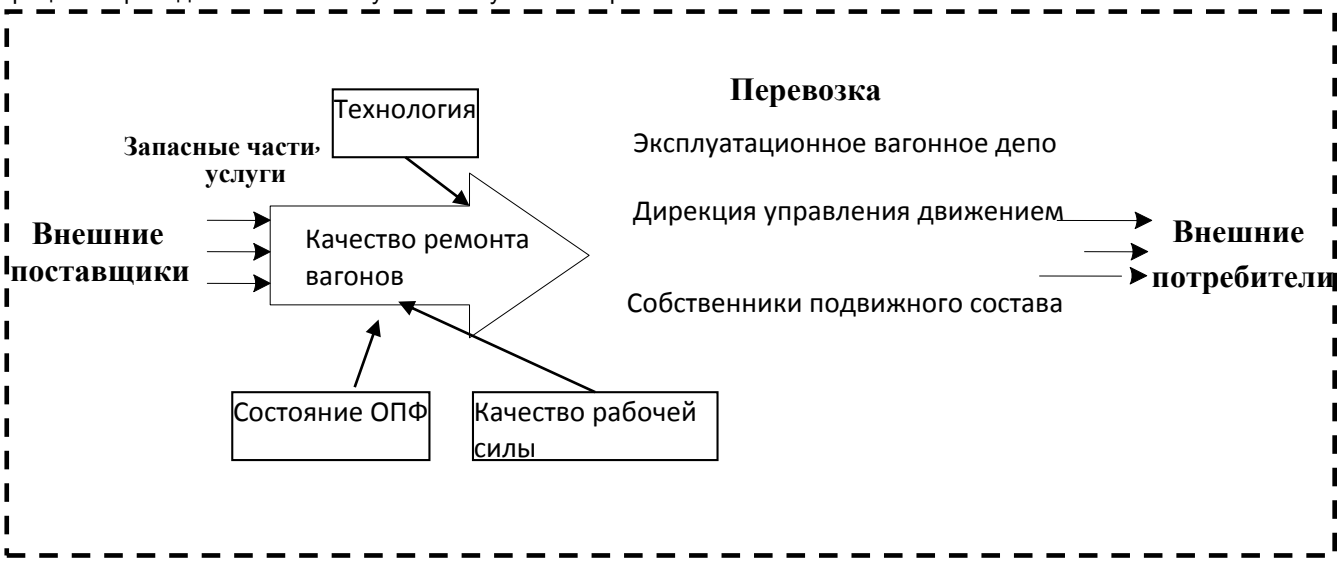

Рис. 1 - Факторы, влияющие на качество ремонта грузовых вагонов

Традиционно в вагонном депо качество анализируется по следующим показателям:
Среднесуточный остаток неисправных вагонов, в т.ч.:

- остаток деповского ремонта вагонов ОАО «РЖД»;
- остаток деп.ремонта вагонов собственности;
- остаток кап.ремонта вагонов ОАО «РЖД»;
- остаток кап.ремонта вагонов собственности.

Общий простой вагонов в деповском ремонте.

Помимо этих качественных показателей учитываются и случаи браков.

В настоящий момент важно обеспечивать объективность и устанавливать единые принципы оценки качества продукции и услуг, поставляемых для нужд ОАО «РЖД». Для этого специалистами вагоноремонтного комплекса было разработано и внедрено положение по оценке качества продукции и предоставляемых услуг.

Для оценки качества поставляемой и потребляемой ОАО «РЖД» продукции приняты следующие показатели [3, с. 2].:

Показатель безотказной работы К - численное значение, отражающее долю изделий, не имевших отказов в течение заданной наработки или установленного срока эксплуатации, выраженное в процентах (основной показатель)

К (т) = (1- n(t)/N)x100 %),

где N- число работоспособных вагонов, выпущенных из плановых видов ремонта или изготовленных) в начальный момент времени т;

n(t) - число вагонов, отказавших на отрезке от т до t;

t - заданное время эксплуатации или суммарная наработка (пробег) вагона.

Параметр потока отказов (w) - относительная величина, характеризующая в рассматриваемый период отношение количества отказов изделий к общему количеству изделий (вспомогательный показатель)

w (т) = r(t)/N,

где r(t) - число отказов на отрезке от т до t произошедших в заданное время эксплуатации или суммарной наработки (пробега) вагонов.

Средняя наработка на отказ (Т) - величина, характеризующая отношение суммарной наработки изделий к количеству отказов в течение этой наработки, выраженная в км (вспомогательный показатель)

$T^e(m) = t_{np}/r(tnp)$,

где t_{np} — суммарная наработка вагона, тыс. км;

$r(t_{np})$ — число отказов на отрезке от т до t произошедших за суммарную наработку вагона.

Оценка качества производится ежемесячно в рамках программного продукта сравнением результатов статистической обработки данных, полученных по результатам текущей эксплуатации грузовых вагонов в установленном периоде и их сравнении с нормированными значениями показателей качества, установленными по наилучшим показателям за последние три года для каждого вагоноремонтного предприятия.

На наш взгляд система оценки качества ремонта грузовых вагонов нуждается в доработке. Во-первых, представляется возможным исключить показатель потока отказа, так как он не добавляет объективной характеристики качества работы и не несет дополнительной информационной нагрузки.

Во-вторых, учет качества ведется без разделения вагонов по принадлежности. А так как в соответствии с номенклатурой учет затрат на ремонт ведется раздельно для вагонов ОАО РЖД и вагонов собственности, то и оценку качества целесообразно проводить отдельно.

И, в-третьих, для получения объективной оценки качества ремонта вагонов предлагается дополнить ее стоимостной оценкой.

Действующая система оценки качества работы вагонного хозяйства характеризуется, главным образом, количественным учетом случаев нарушения безопасности движения поездов. При этом величина затрат на устранение последствий отказов, браков в работе и неплановых ремонтов подвижного состава редко служит дополнительной характеристикой качества ремонта. Затраты на качество отдельно не выделяются.

Прежде всего, необходимо учитывать дополнительные расходы, возникающие у собственников вагонов из-за перепростоя вагонов в ремонте по вине депо (ΔЭ).

$$\Delta Э = e_{\sum nH} * \Delta \sum nH ,$$

где $e_{\sum nH}$ - единичная расходная ставка на вагоно-час;

$\sum nH$ - количество вагоно-часов перепростоя вагонов в ремонте

Кроме того, собственник вагонов может предъявить депо претензии за потерянные доходы из-за выбытия вагонов из деятельности (ΔD) в размере:

$$\Delta D = d_{\sum nH} * \Delta \sum nH ,$$

где $d_{\sum nH}$ -средняя доходная ставка, зарабатываемая вагоном за час.

Наконец в стоимостной оценке необходимо учесть сумму претензий за браки в ремонте вагонов, отнесенных на конкретное ВЧДр, и их удельный вес в общей сумме затрат.

Действующими договорами предусмотрена оплата собственникам подвижного состава стоимости устранения неисправностей в период гарантийной ответственности подрядчика. Возмещение расходов происходит в претензионном порядке [1, с. 4]. Однако, между отцепкой неисправного вагона и получением виновным ремонтным депо претензии проходит большой промежуток времени. Например, в ВЧДр-6 Иркутск-Сортировочный на 1 марта 2011 года из девяти случаев брака, произошедших в 2009 г., известна стоимость только четырех. А за 2010 г. известны убытки только от одного случая из девяти.

Учет стоимостной оценки необходим, поскольку в настоящее время несмотря на то, что в вагонном ремонтном депо допускаются отказы, отцепки, события нарушения безопасности, расходы, связанные с этим, не находят отражения в определенных для таких случаев статьях Номенклатуры расходов. Эти статьи относятся к затратам вследствие несоответствия. Недостоверное отражение расходов не только не дает возможности оценить затраты на качество, но и не позволяет руководству правильно оценить работу предприятия, что в свою очередь сказывается на принятие неверных управленческих решений. Необходимо, чтобы потери от нарушений процесса производства находили отражение в отчетах.

Предложенные мероприятия позволят усовершенствовать оценку качества ремонта вагонов и учет затрат на качество и улучшат процесс управления как качеством ремонта, так и предприятием в целом.

Список литературы

1. Регламент расследования причин отцепки грузового вагона и ведение рекламационной работы от 05.02.2013 г.
2. Силичева Г.В., Обухова А.А. Методика оценки качества ремонта грузовых вагонов// Транспортная инфраструктура Сибирского региона: Материалы второй межвузовской научно-практической конференции, 16-18 мая 2011г. Иркутск: Том 2. – Иркутск: Изд-во ИрГУПС, 2011. – С. 82-86.
3. Факторный анализ состояния безопасности движения и качества ремонта вагонов в ВЧДр-6 на ст. Иркутск-Сортировочный за 2009-2011 гг.

Павленков М.Н.[1], Воронин П.М.[2], Журавлева Т.В.[3]

ВОПРОСЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ.

[1]доктор экономических наук, профессор,Нижегородского Государственного Университета имени Н.И. Лобачевского, г.Дзержинск; [2]кандидат экономических наук, генеральный директор ООО «ДЛМ-Недвижимость», г.Дзержинск; [3]соискатель Нижегородского Государственного Университета имени Н.И. Лобачевского, г.Дзержинск.

Pavlenkov M.N.[1], Voronin P.M.[2], Zhuravleva T.V.[3]

QUESTIONS OF INVESTMENT OF DEVELOPMENT OF THE SPHERE OF SOLID HOUSEHOLD WASTE.

[1]Doctor of Economics, professor, Nizhny Novgorod State University of a name of N. I. Lobachevsky, Dzerzhinsk
[2]Candidate of Economic Sciences, director general of LLC «DLM-Nedvizhimost», Dzerzhinsk.
[3]competitor of the Nizhny Novgorod State University of a name of N. I. Lobachevsky, Dzerzhinsk.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются аспекты развития сферы твердых бытовых отходов, привлечение инвесторов в данную сферу, оценка инвестиционных проектов. Предложенная в статье методика отбора инвестиционных проектов помогает сформировать инвестиционную программу, которая будет привлекательна для инвесторов и будет учитывать их цели.

ABSTRACT

In article aspects of development of the sphere of solid household waste, involvement of investors to this sphere, an assessment of investment projects are considered. The technique of selection of investment projects offered in article helps to create the investment program which will be attractive to investors and will consider their purposes.

Ключевые слова: инвестиции, твердые бытовые отходы.

Keywords: investments, solid household waste.

Опыт развитых стран показывает, что для повышения конкурентоспособности сферы твердых бытовых отходов необходимо разработать привлекательную для инвесторов инвестиционную политику, которая должна разрабатываться в контексте общей инвестиционной политики города в качестве ее раздела. [4].

В рыночной экономике одним из трудных этапов реализации инвестиционных проектов является оценка их на инвестиционном рынке и фактическое инвестирование. Для этого необходимы значительные усилия по созданию надежного взаимодействия объектов инвестирования и источников инвестиций. Один из подходов - создание центров, организующих их взаимодействие. Центры должны иметь соответствующее поручение от Мэрии, что позволит им представлять проекты в государственные программы, претендовать на административные гарантии. Учитывая спрос на инвестиции сферы твердых бытовых отходов, желательно создать региональные центры и организовать их совместную деятельность на договорной основе. [3].

В настоящее время существуют методики оценки инвестиционной привлекательности, большинство из них учитывают специфику той отрасли, для которой разрабатываются инвестиционные проекты.

Целью разработки инвестиционных проектов является привлечение инвесторов для внедрения новейших технологий и инноваций в развитие сферы обращения с твердыми бытовыми отходами. Инвестиционные проекты разрабатываются для создания целостной и экономически эффективной системы управления твердыми бытовыми отходами на территории муниципального образования путем развития всех процессов обращения с отходами в целях снижения их негативного воздействия на здоровье человека.

При определении финансовых потребностей необходимо учитывать прогноз изменения стоимости ресурсов в соответствующий период реализации программы. [1].

Источниками финансирования программы могут быть: амортизационные отчисления; прибыль; бюджетные средства; банковские кредиты; лизинг; ценные бумаги.

При использовании заемных средств необходимо иметь документы, обосновывающие процентную ставку за использование ими, а также план их привлечения и возврата в период действия программы.

В современных условиях процесс утверждения инвестиционных программ вызывает у инвесторов определенные затруднения. Сложными вопросами по-прежнему остаются:

- обоснование финансовых потребностей для реализации инвестиционной программы;
- определение источников ее финансирования;
- оценка стоимости привлеченного капитала;
- расчет дисконтированного срока окупаемости инвестиционной программы и величины чистого денежного потока;
- определение уровня доступности услуг для потребителей;
- расчет эффекта от реализации инвестиционной программы.

Для подтверждения экономической обоснованности расчетов необходимо в комплект документов к программе включить счета организаций - поставщиков материалов, оборудования, а также проектно-сметную документацию на выполнение строительно-монтажных и пусконаладочных работ. Расчеты финансовых потребностей инвестиционной программы должны быть поняты и прозрачны и для органа местного самоуправления и для инвестора.

Инвестпрограмма в сфере утилизации твердых бытовых отходов должна отражать следующие основные положения:

- цели и задачи разработки и реализации инвестиционной программы;
- мероприятия: обеспечение экологической безопасности утилизации твердых бытовых отходов; строительство или рекультивацию полигонов; развитие или возведение предприятий по механизированной или термической обработке ТБО; развитие транспортных средств и т.п.;
- проектно-сметная документация;
- финансовые потребности.

Инвестиционная программа развития сферы обращения с отходами позволяет инвестору получить информацию об объектах инвестирования и повысить приток инвестиций в муниципальное образование.

Важным элементом привлечения инвесторов в сферу обращения твердых бытовых отходов является создание условий для инвестиционной привлекательности данной сферы.

Оценка инвестиционной привлекательности сферы твердых бытовых отходов должна учитывать каждый инвестиционный проект, условием реализации которых является согласование интересов и целей сторон, участвующих в данном процессе.

Наиболее эффективным инструментом повышения инвестиционной привлекательности является стратегическое планирование, которое должно обеспечивать гибкость и адаптируемость к будущим изменениям в составе и количестве ТБО и доступности прогрессивных технологий сбора, вывоза и утилизации. Стратегическое планирование управления ТБО должно быть сфокусировано на следующих важных задачах: снижение уровня образования отходов и их вторичное использование; обеспечение необходимыми мощностями по всей технологической цепочки отходов.

Для обеспечения развития мощностей по сбору, вывозу и утилизации отходов необходимы инвестиции:

- в оснащении современным контейнерным инвентарем хозяйства города;
- в расширении или строительстве полигона для захоронения отходов;
- в развитии или строительство мусоросортировочного предприятия;
- в развитии или строительство мусоросжигающего предприятия;
- в развитии спецтехники для вывоза твердых бытовых отходов;
- в создание системы глобального позиционирования.

По каждому направлению разрабатываются инвестиционные проекты. Для оценки и отбора проектов необходима методика, которая учитывала бы интересы и цели участников. [2].

Одним из подходов к отбору инвестиционных проектов может быть предложена трехуровневая система оценки:

- привлекательность региона;
- привлекательность муниципального образования;
- привлекательность отрасли.

На основании данных показателей формируются рейтинги инвестиционных проектов и осуществляется отбор проектов, которые привлекательны для инвесторов.

Отобранные инвесторами проекты проходят оценку по критериям экономического и социального эффекта.

Данная методика позволяет сформировать инвестиционную программу развития сферы обращения твердых бытовых отходов с учетом целей участников.

Список литературы:

1. Павленков М.Н. Методологические основы стратегического планирования городского округа / М.Н. Павленков, Е.В. Лабазова; под общ. ред. М.Н. Павленкова. — Н.Новгород—Дзержинск: НИУ РАНХиГС, 2012.- 222 с.
2. Павленков М.Н., Журавлева Т.В. Распределение инвестиционных проектов с использованием кластерного анализа. / Экономическая стратегия развития субъектов макросреды и микросреды в условиях рыночной экономики: XXVI международная научно-практическая конференция для студентов, аспирантов и молодых ученых. г. Москва 31.05.2014г. Аналитический центр «экономика и финансы», 2014. – С. 145-147.
3. Павленков М.Н., Портнов В.В. Контроллинг инвестиционной привлекательности предприятия: теория / М.Н. Павленков, В.В. Портнов; под ред. М.Н. Павленкова. – Изд-во Волго-Вятской акад. Гос .службы, 2011. – 232 с.
4. Совершенствование механизмов управления социально-экономическим развитием муниципального образования: моногр./ под общ. ред. д.э.н., проф. М.Н. Павленкова. – Н.Новгород—Дзержинск: НИУ РАНХиГС, 2013.- 306 с.

Потоцкий О.В.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ FMCG РЫНКОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Соискатель на ученую степень кандидата экономических наук, директор департамента компании Лидер Тим, г. Москва, РФ,

Pototskiy O.V.
MAIN TENDENCIES OF REGIONAL FMCG MARKETS DEVELOPMENT IN MODERN TERMS
the competitor on degree of Candidate of Economic Sciences,
Director of department, Leader Team agency, Moscow, Russia,

АННОТАЦИЯ

В данной статье по материалам интернет-изданий и специализированной литературы дается обзор основных тенденций и направлений развития региональных FMCG рынков и делается вывод о постоянно нарастающей конкуренции на всех направлениях потребительского рынка и об изменении привычек потребителей и их потребительских предпочтений.

SUMMARY

In this article on materials of internet editions and specialized literature the review of the main tendencies and the directions of development of the regional FMCG markets is given and the conclusion about the accruing competition on all directions of the consumer market and about change of habits of consumers and their consumer preferences is drawn.

Ключевые слова: потребительский рынок, FMCG, розничные продажи, региональная экономика.
Keywords: consumer market, FMCG, retail sales, regional economics.

Согласно одному из определений понятия «региональный потребительский рынок»: «Региональный потребительский рынок — это система территориальной организации сферы обращения, обеспечивающая на основе товарно-денежных отношений удовлетворение потребностей населения при возмещении затрат и получении прибыли предпринимателями (продавцами товаров и исполнителями услуг) и включающая в себя три сегмента: рынок продовольственных товаров; рынок непродовольственных товаров; рынок потребительских услуг» [1].

Данное определение подчеркивает важность территориальной принадлежности такого образования как «потребительский рынок», что обусловлено географическими особенностями развития различных регионов. Как я указывал в своей статье ранее [2, с. 74], более узким понятием внутри «потребительского рынка» является понятие FMCG рынка, который на сегодня стал двигателем взрывной региональной экспансии розничных сетей как зарубежных (Ашан, Metro C&C), так и отечественных - национальных (Магнит, Лента, О'Кей) и локальных (Молния, Линия, 7 Дней и т.д.).

Очевидная финансовая выгода развития именно розничных FMCG сетей – не важно какого формата (дискаунтер, гипермаркет, магазин рядом с домом) и ассортимента (продуктовый, непродуктовый, смешенный ассортимент) – обусловлена в первую очередь как раз скоростью оборачиваемости товара, имеющегося на полках этих торговых точек. Хотя на сегодня и нет четкого критерия, с какой частотой должен оборачиваться товар, чтобы быть причисленным к группе FMCG, но эмпирически туда попадают практически все товары продуктовых категорий (кроме элитных торговых марок) и бОльшая часть сопутствующих (не продуктовых), таких как бытовая химия, средства гигиены, уход за волосами и т.д. Как следствие данного факта, перспективы развития региональных FMCG рынков напрямую зависят от развития розницы вообще и сетевой розницы в частности - в конкретном регионе, что в свою очередь обусловлено уровнем экономического развития региона. При этом первично именно последнее условие – высокий уровень экономического развития, т.к. розничная торговая точка всегда является коммерческим предприятием и работать себе в убыток не будет. А за FMCG розницей уже начинают подтягиваться и другие сегменты потребительского спроса – более длительного - магазины БТиЭ (Бытовой Техники и Электроники), DIY, автомобильные салоны и т.д.

Как замечает в своей статье Шнякина Ю.В.: «В современных условиях потребительский рынок выполняет ряд функций:

— посредническую, посредством которой обеспечивается взаимодействие продавцов и покупателей, а также согласование экономических интересов контрагентов с целью обмена результатами труда;

— сбалансированности спроса и предложения — устанавливающую количественные пропорции в структуре спроса и предложения;

— сигнальную — с помощью, которой производитель получает сигнал о том, что, в каком объеме и какой структуре следует производить, а потребитель — какой товар определенного количества и качества способен удовлетворить его потребность;

— ценообразующую — определяющую уровень цен и пропорции между ценами на различные товары;

— распределительную — обусловливающую распределение потребительских товаров и услуг между разными социальными группами населения;

— интегрирующую — обеспечивающую участие регионального хозяйства в межрегиональных торгово-экономических связях, включаясь, таким образом, в общий процесс активного обмена продуктами труда и услугами» [1].

И все эти же функции органично присущи и розничной торговле. Очевидно, что первый этап развития потребительского рынка любого региона будет полностью повторять развитие FMCG розницы, поэтому поняв этап и направление развития розничной торговли региона можно с высокой долей уверенности говорить и об уровне развития и перспективах потребительского рынка в этом регионе в целом.

Активные изменения в структуре потребительского рынка последних 10-15 лет обусловлены изменением самих потребителей и их предпочтений: «…потребитель в начале нового столетия предъявляет индустрии повышенные требования. Этому способствуют:

А) сильная диверсификация рынка (вследствие растущей требовательности потребителя, роста уровня его образованности и информированности, высокой чувствительности к цене),

Б) новый экономический кризис конца XX века (безработица в Европе, снижающийся уровень доходов),

В) фундаментальное изменение системы ценностей, индивидуализация потребителя, растущее значение экологии, появление виртуальных проектов,

Г) изменение привычек потребителя, желание иметь удобство во всем, растущее значение свободного времени» [3, с.12].

Желание удовлетворять потребности покупателя в сервисе и удобстве при совершении покупок и стремление к более эффективному ведению бизнеса естественным образом приводит сначала к появлению локальных сетевых торговых точек и вытеснению (или существенному сокращению) магазинов в формате традиционной розничной торговли – через прилавок, открытые рынки, лотки, а затем - к активному проникновению в регионы торговых точек национальных сетевых розничных операторов во всех форматах розничной торговли и достаточно быстрому замещению ими локальных игроков. Но на сегодня можно заметить и другие тенденции на данном направлении, такие как развитие интернет-торговли, франчайзинговые проекты, торговые моллы, глубокая специализация магазинов, имидж, дополнительные сервисные функции магазина, и это тоже уже стало тенденцией.

По данным портала РБК - «Интерес к онлайну проявляют практически все крупные продуктовые ретейлеры. С прошлого года Auchan запустил в тестовом режиме свой интернет-магазин. Пока компания не раскрывает ни результатов, ни планов по развитию этого направления. С ноября 2013 года германская Metro C&C начала осваивать Интернет, выведя свой магазин из тестового режима» [4]. При этом развивать данное направление в регионах бывает достаточно сложно из-за недостаточного проникновения интернета. По данным сайта theRunet «в целом, в 11 регионах РФ уровень проникновения интернета не превышает 30%. Это объясняется географической удаленностью, низким уровнем развития инфраструктуры, высокой стоимостью интернета на фоне невысоких доходов населения и другими причинами» [5]. По сравнению с Москвой и С.-Петербургом это отставание составляет более чем в 2 раза.

Но если онлайн торговля на сегодня стала действительно привычным форматом как минимум в городах с населением более 1 000 000 человек, хоть и не настолько распространенным, как «живая» торговля, то франчайзинг как формат бизнеса знают в основном только в Москве и С.-Петербурге: «для российского рынка франчайзинга характерно неравномерное распределение бизнеса. Обычно только после внедрения своих проектов на московском или петербургском рынках бизнесмены начинают продвигать его и в регионах. Тем не менее направление развития в сторону регионального франчайзинга уже задано» [6].

Еще одной тенденцией, которая будет усиливаться, является конкуренция как между форматами магазинов, так и между форматами торговли. Удобство процесса покупки для покупателя и рост эффективности продажи на единицу товара – вот два основных двигателя данного процесса. В итоге на рынке смогут остаться только те игроки, которые найдут свою смесь из цены и ассортимента при обеспечении покупателю максимально комфортного процесса покупки.

Выводы

На сегодня основные тенденции развития региональных FMCG рынков связаны с развитием сетевой розницы, ее проникновением в регионы и замещением собой традиционной торговли - с одной стороны, и развитием новых форм торговли (интернет магазины) и инновационных форматов магазинов (автоматические торговые точки, глубоко специализированные магазины) – с другой. Данная тенденция, обусловленная изменением портрета потребителя, будет нарастать, приводя к доминированию современных форматов магазинов и инновационных форматов торговли. В то же время рост числа торговых точек и вариантов форматов будет приводить к постоянному усилению конкуренции за покупателя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Журнал Проблемы современной экономики, N 2 (34), 2010, Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов, Шнякина Ю.Р.
2. Сборник научных докладов Вопросы. Ответы. Гипотезы: наука XX век, Гданьск, 30.05.2014.
3. Современный супермаркет. Учебник по современным форматам торговли. – М.: Издательство Жигульского, 2002. – 336 с.
4. http://top.rbc.ru/retail/24/07/2014/938541.shtml
5. http://www.therunet.com/news/355-v-11-regionah-rf-internetom-polzuyutsya-menee-30-zhiteley
6. http://topfranshiza.ru/kak-razvivaetsya-franchayzing-v-rossii-problemy-i-perspektivy

Чахкиев Г.Г.[1], Рашкеева И.В.[2], Елесина М.В.[3]

ТЕОРИЯ И.К. АДИЗЕСА В КОРПОРАТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ

[1]кандидат экономических наук, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва; [2]студентка, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва; [3]студентка, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва

Chahkiev G.G.[1], Rashkeeva I.V.[2], Elesina M.V.[3]

THE THEORY OF I.K. ADIZES IN CORPORATE MANAGEMENT

[1]PhD in Economics, The Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
[2]student, the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow
[3]student, the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

АННОТАЦИЯ

В данной статье корпоративное управление рассматривается как система, включающая владельцев и управляющих. В связи с этим возникает необходимость разработки механизмов для сбалансирования этой системы. В статье представлены все стадии жизненного цикла компании и описаны их характеристики, на основе которых строятся механизмы, поддерживающие деятельность компании.

ABSTRACT

In this article the corporate governance considered as a system, that includes the owners and managers. The necessary of mechanism development of this system is exist in order to balance the system. This article presents the all stages of the life cycle of the company, and describes its characteristics. That present the basis of the mechanisms to support the activity of the company.

Ключевые слова: корпоративное управление; жизненный цикл; компания; механизм.

Keywords: corporate governance; life cycle; company; mechanism.

Говоря о корпоративном управлении, мы говорим о системе, которая в свою очередь предполагает множественность факторов. Именно поэтому нет «рецепта» корпоративного управления на каждом этапе жизненного цикла компании. Корпоративное управление начинается только тогда, когда происходит отделение управления от владения. Именно разделение этих двух основных функций и привело в итоге к необходимости разработки специальных механизмов, которые позволили бы сбалансировать систему, состоящую из владельцев и управляющих.

Рассмотрим стадии жизненного цикла компании по И. К. Адизесу

1. Ухаживание.

Первый этап жизненного цикла компании. Он предшествует возникновению организации, которой пока еще нет. Организация пока не появилась на свет и существует только в качестве мечты, идеи.

В период Ухаживания основатель компании - он же автор и вдохновитель идеи - пропагандирует блестящие перспективы и возможности, которые сулит в будущем воплощение его идеи в жизнь. Он твердо уверен в успехе и пытается заразить этой уверенностью своих потенциальных соратников. На этом этапе жизненного цикла организации ее создатель должен ориентироваться на потребности рынка, его идея должна содержать в себе возможность удовлетворения этих потребностей, создания общепризнанных ценностей.

Компания рождается тогда, когда появляется материальное подтверждение преданности идее, выражающееся в том, что основатель компании принимает на себя риск. Риск может проявляться в различных формах: когда человек уходит с прежнего места работы, подписывает договор об аренде помещения или готов продать свое имущество.

2. Младенчество.

После принятия риска сущность организации сильно меняется. Необходимо оплачивать счета, требуются денежные средства. Сама идея и вытекающие из нее

теоретические возможности перестают быть самым главным, организация теперь нацелена на получение реальных результатов. Для этого компания должна много продавать.

Основатель часто рассуждает о сбыте и проявляет озабоченность по поводу увеличения продаж, однако на самом деле организация-младенец не является ориентированной на сбыт. Она ориентирована на продукт. Она занимается совершенствованием продукта, технологиями, проблемами производства и эффективности. [1, с.51] .

В организациях-младенцах устанавливаются устойчивые межличностные отношения. Обстановка в такой компании очень демократичная: все называют друг друга по имени, служебная иерархия практически не проявляется. Отметим следующие важные особенности организации на этапе Младенчества:

она ориентируется на действие и на использование предоставляющихся возможностей; она не имеет четкой структуры; у нее небольшое число принятых фиксированных норм и правил; преданность постоянно подвергается испытаниям и имеет решающее значение для выживания организации.

На этом этапе очень важно в полной мере понимать необходимость периодического вливания в компанию денежных средств. Молоком, необходимым компании, является оборотный капитал, который расходуется на финансирование операций, увеличение запасов и покрытие дебиторской задолженности.[1, с.55]. Без оборотного капитала новорожденная организация может быстро погибнуть.

3. Бурные годы: «Давай-Давай».

На этапе Младенчества компании ориентируются на продукт и его производство, на этапе «Давай-Давай» они становятся четко нацеленными на сбыт своей продукции, на рынок. При этом «поворот» к рынку не означает появления маркетинговой ориентации. Он указывает лишь на ориентацию на сбыт. Маркетинг - это интеллектуальная составляющая сбыта: принятие решений о том, какой продукт продавать, по какой цене и через какие каналы распределения, а также каким образом стимулировать рост продаж.

Компании на этапе «Давай-Давай» отличаются большими амбициями по части получения высоких результатов и темпов роста. Их лидеры не прислушиваются к критике, они просто не способны ее воспринимать, не принимают во внимание они и предостережения о возможных трудностях реализации идей. У них нет организационных схем, определяющих, кто, что и когда должен делать. В таких компаниях отсутствует продуманная и четко прописанная подотчетность. Лидеры таких компаний придают мало значения организационной структуре, процессам управления и учета. Их больше интересуют объемы продаж, совместные предприятия, наращивание производства и сбыта. Большинство таких лидеров нацелены на соревнование с конкурентами, и они испытывают большое удовольствие от осознания своей способности их обойти.

4. Юность.

На этапе жизненного цикла, называемом Юностью, в компании происходят существенные процессы, она как бы заново рождается. Переход от этапа Ухаживания к этапу Младенчества напоминает физическое рождение. На этапе Юности происходит эмоциональное перерождение компании. Перерождение оказывается значительно более болезненным и длительным процессом, чем рождение компании на этапе Младенчества. Конфликтность и непоследовательность - вот типичные черты поведения организаций, вступивших в пору Юности. Эти организации легко узнать по следующим характерным признакам: ментальности, основанной на принципе «мы или они» (старожилы против новичков); противоречивости организационных целей; непоследовательности систем материального и морального стимулирования. [1, с.88].

В таких организациях обычно проводится много непродуктивных совещаний, обсуждений и заседаний.

В результате, все эти характерные для компании периода Юности процессы могут стать причиной ухода ее лидера-основателя и быстро наступающей после этого смерти организации.

На данном этапе возникают три главные проблемы: делегирование полномочий; смена руководства; смена целей.

Результатом воздействия этих трех факторов - делегирования полномочий, изменений в руководстве и смены целей - является конфликт. Этот конфликт имеет несколько измерений и включает в себя конфликты между: старожилами и новичками; основателями и профессиональными менеджерами; основателями и их компаниями; корпоративными и индивидуальными целями. [1, с.96].

В том случае, если компании удается создать эффективные системы управления и внедрить новый стиль руководства, она переходит к следующему этапу своего развития - этапу Расцвета.

5. Расцвет.

Расцвет - это оптимальное состояние жизненного цикла, достижение баланса между самоконтролем и гибкостью. Это идеальное состояние компании. Будет ли и дальше компания переживать Расцвет или нет, зависит от того, что делает ее менеджмент для поддержания и сохранения этого состояния. Нельзя просто достигнуть Расцвета, а далее расслабиться и ничего больше не делать.

Организации в фазе Расцвета имеют следующие характеристики: видение и ценности - «соответствие слов делам»; институционализированный процесс управления; контролируемая и развиваемая креативность; сросшиеся цели; рост сбыта и рост прибыльности; организационная плодовитость; внутри- и межорганизационная интеграция и связанность.

Организация периода Расцвета реально осознает, кем она является, а кем не является, и что она собирается делать в будущем. Она обладает чувством цели и чувством понимания того, что она будет и чего не будет делать. У такой организации имеются внутренние ограничения, помогающие не тратить силы впустую. Эта организация устремлена к четко сформулированной цели, энергична и предсказуема.

Достичь Расцвета - это значит демонстрировать организационную зрелость, работать эффективно. Однако компании, достигшие Расцвета, делают больше. Они создают новые компании: новые хозяйственные единицы, производящие собственные продукты, а также имеющие собственные производственные мощности и рынки сбыта. Эти новые единицы вполне могут существовать самостоятельно. Организация периода Расцвета - это расширенное семейство предприятий, деятельность которых координируется и дисциплинируется наличием общего фокуса и общей системы ценностей. [1, с.111].

Компании этапа Расцвета характеризуются высоким уровнем взаимного доверия и уважения, соблюдения правил корпоративной культуры. В них естественно могут возникать какие-то споры и конфликты, но они никогда не перерастают в межличностные ссоры. В худшем случае конфликты вырастают из несогласия, а в лучшем - из недопонимания.

Основная проблема и главная трудность компании, достигшей этапа Расцвета, заключается в том, как зафиксировать это состояние на максимально долгое время, удержаться в нем и не допустить спада. Когда организация выходит из состояния Расцвета, она по-прежнему работает так, как будто еще продолжает оставаться в нем, но желание к совершенствованию, а значит и желание к изменению, у нее уже отсутствует.

6.Поздний Расцвет. Спад.

Компания в состоянии Позднего Расцвета/Спада - это компания, испытывающая чувство полного удовлетво-

рения собой, а возможно, и чувство самодовольства, в течение длительного времени. Она по-прежнему сильна и крепка, но уже начинает терять необходимую гибкость. Начинают проявляться утомление и нежелание совершенствоваться.

Организация, достигшая Позднего Расцвета/Спада, становится консервативной, перестает рассматривать проекты, связанные с риском, и неохотно на него идет. Объем сбыта продукции продолжает расти, но доходы от продажи новых товаров сокращаются. Все чаще новые продукты вовсе не являются инновационными. Они по сути представляют из себя простое усовершенствование уже существующих продуктов. Дух предпринимательства в компании ослабевает, она, как и стареющий человек, меняется не в лучшую сторону.

Переход к Аристократизму - следующему этапу жизненного цикла компании - является трудноуловимым. [2]. В организации уже не происходят постоянные заметные события, как это было при переходе от одного этапа роста к другому. Начиная с этапа Расцвета, движение по жизненному циклу компании уже представляет собой нарастающий процесс ухудшения. Когда организации растут, они достигают ступеней перехода на новые этапы, переходят на них и расцветают.

Главная задача организации, достигшей Расцвета, заключается в том, чтобы удержаться в этом состоянии как можно дольше. Для этого нужно предпринимать все возможные действия. Если же организация ничего не делает или мало что предпринимает в этом направлении, она допускает непростительную ошибку, которая порождает неизбежность перехода компании на этап Аристократизма.

7. Аристократизм.

Когда организация приближается к этапу Аристократизма, все более важными становятся взаимодействия между людьми, работающими в ней. Сотрудники стремятся к тому, чтобы было меньше конфликтов и меньше изменений. Для сравнения: на этапах роста компании любое изменение поощряется, даже если оно порождает конфликт, а качеству межличностных отношений придается второстепенное значение.

Для уменьшения числа возможных конфликтов компания на этапе Аристократизма стремится сохранить уровень изменений минимальным. В ней возникает все меньше разногласий и формируется сообщество «старых приятелей».[1, с.148]. Организации на этапе Аристократизма: снижают ожидания роста; проявляют мало интереса к завоеванию новых рынков, освоению новых технологий и продуктов и к расширению границ; фокусируют внимание на прошлых достижениях, а не на видении и построении будущего; внедряют лишь незначительные внутренние инновации; покупают другие компании ради получения новых продуктов, рынков и даже духа предпринимательства; представляют собой стабильные, богатые и из-за этого привлекательные цели для поглощения.

По сути, аристократическая компания практически полностью игнорирует реальность. Хотя она теряет свою рыночную долю и конкурентоспособность своих продуктов и методов маркетинга, этому не придается значения, и ее работники продолжают действовать по раз и навсегда установленным стандартам.

Существенной особенностью и ошибкой компаний, достигших этапа Аристократизма, является то, что они пытаются увеличить прибыль за счет повышения доходов, а не за счет сокращения издержек. Они продолжают увеличивать доходы, но не за счет роста производства и увеличения количества продаваемых единиц продукта, а за счет повышения его цены.

Компании, достигшие этапа «Давай-Давай», сами отвечают за свою жизнь. Компании-аристократы хотят, чтобы внешняя среда изменилась в благоприятную для них сторону и не до конца понимают, что этого не будет. Доведенная до отчаяния постоянным сокращением рыночной доли, доходов и прибыли, организация-аристократ переходит на следующую жизненную стадию: Салем-Сити. Этот переход не является плавным и постепенным, а осуществляется быстро и резко. Раньше организации удавалось покрывать свои убытки за счет приобретений и повышения цен продукции. Однако, когда цена продукта повышается, количество продаваемых единиц этого продукта сокращается.

8. Салем-Сити.

Компании, достигшие этапа Салем-Сити, имеют следующие характерные признаки: люди фокусируют внимание на том, кто создал проблемы, а не на том, что надо сделать для их решения. Проблемы активно персонифицируются; вместо того чтобы заниматься проблемами организации, люди все больше вовлекаются в межличностные конфликты, обвиняют и дискредитируют друг друга; организацию охватывает всеобщая паранойя; в подковерную борьбу включаются все, и ни у кого не остается времени заниматься потребностями клиентов, по сути никто не работает эффективно.

Фактором отличия организации-аристократа от организации, вступившей в Салем-Сити, является управленческая паранойя. В организации, находящейся на этапе Аристократизма, перед бурей царит затишье. Люди улыбаются, проявляют дружелюбие и мягкость в отношениях друг с другом. В Салем-Сити, когда удручающие результаты становятся неизбежными и очевидными, менеджеры начинают между собой отчаянную борьбу. Маски срываются, мягкость в отношениях исчезает. Организация переходит в стадию Бюрократизма.

9. Бюрократизм.

На этом этапе жизнь организации поддерживается искусственно. Это момент серьезнейшего кризиса.

Бюрократическая организация: имеет много систем, но все они мало способствуют достижению функциональной цели; изолируется от внешнего мира, фокусируясь на себе самой; не обладает чувством контроля; заставляет своих клиентов разрабатывать тщательно продуманные пути обхода или преодоления существующих препятствий. [1, с.167].

Бюрократия действует в соответствии с ритуалами, а не здравым смыслом. Происходит распад, переходящий в смерть.

10. Смерть.

Организационная смерть определяется как отсутствие ресурсов для вознаграждения работников организации за их труд. Организация мертва тогда, когда уже никто из ее членов не хочет появляться на работе, не видит в этом смысла: для присутствия на работе уже нет никаких причин. [3]. Смерть наступает в тот момент, когда ни у кого не остается приверженности организации. При отсутствии определенного уровня жизнеспособной политической преданности, направленной на поддержание чахнущей отрасли или компании, ее смерть может произойти еще до начала Бюрократизации. Когда же существование бюрократии поддерживается политическими интересами, то ее смерть может быть отложена на долгий срок.

Список литературы:

1. Адизес И. К. Управление жизненным циклом корпорации / Ицхак К. Адизес; [пер. с англ. В. Кузин; под науч. ред. канд. социол. наук, доц. А. Г. Сеферяна]. - Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2008.

2. Суренкова Н.М. Корпоративное управление на различных стадиях жизненного цикла компании. – Москва, 2014.

3. Онлайн библиотека. Электронный ресурс: http://litrus.net/book/read/165841?p=46 (Дата последнего обращения 25.07.2014г.)

Шалев Э.Д.

АНАЛИЗ ИНСТИУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ИЗРАИЛЯ

провизор, аспирант Государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования Первого Московского государственного медицинского университета имени И.М. Сеченова Министерства здравоохранения Российской Федерации,Москва

Shalev E.D.
pharmacist, graduate student of I.M. Sechenov first Moscow state medical university

Аннотация
Статья посвящена анализу институциональной среды фармацевтического сектора экономики Израиля. Дается обзор современного состояния сектора, анализируются основные предпосылки для его формирования и развития.
Abstract
The article is devoted to the analysis of institutional environment of the pharmaceutical sector of the Israeli economy. Provides an overview of the present status of the sector, analysis of the major preconditions for its formation and development.
Ключевые слова
Израиль, фармацевтика, институциональная среда
Keywords
Israel; pharmaceuticals; institutional environment

Значение институтов для социально-экономического развития давно осознано экономистами-теоретиками [7], а в последние годы все более отчетливо осознается и экономистами-практиками. С институциональными факторами связывают не только текущий уровень развития, но и реальные и потенциальные возможности его повышения. Ярким примером, значения институциональных факторов в развитии экономики, является фармацевтическая отрасль Израиля.

Фармацевтическая отрасль Израиля, на настоящий момент – одна из наиболее развитых и инновационных отраслей экономики этой страны, которая в целом, отличается большим количеством внедренных и разрабатываемых высоких технологий и перспективных научных разработок.

В 2008-2012 годах, оборот фармацевтической отрасли Израиля, составлял около 4,5 млрд. долларов (около 2% от ВВП Израиля) [1], причем сама отрасль, даже в условиях финансово-экономического кризиса, демонстрировала хороший потенциал. Данный потенциал, отражался и в том факте, что израильские фармацевты проводят, широкую экспансию на рынки США (27 % лекарственных средств, здесь, выпускается по патентам Израиля [2]), Европы, Латинской Америки, и отчасти стран СНГ. Не исключением, в этом ряду, является и Россия - компания «Тева» реализует в Ярославской области крупный инвестиционный проект по строительству завода выпуска готовых лекарственных форм для лечения заболеваний в области кардиологии, неврологии и пульмонологии, а израильские препараты широко представлены в российских аптеках.

Фармацевтическая отрасль Израиля, представлена в настоящее время десятками предприятий. Однако наиболее крупнейшие из них (в первую очередь «Тева») занимают около 80 % рынка [8]. Кроме «Тевы», которая является крупнейшим в мире производителем препаратов-генетиков, и о которой мы поговорим отдельно, крупнейшие предприятия израильской фармацевтики, это [2]:

- компания «CTS Groupe» специализирующая на производстве производящие лекарственных средств, средств гигиены, решениях в области сельскохозяйственной продукции и ветеринарного оборудования;
- группа компаний «Neopharm», которая специализируется на выпуске лекарства, продаваемых без рецептов, и препаратов для здоровья потребителя;
- компания «Pluristem Therapeutics», которая занимается плацентарной технологией и созданием препаратов на основе стволовых клеток;
- компания «Perrigo Israel» (филиал американской компании «Perrigo»), производящая товары для здоровья, косметические продукты, лекарства-дженерики, а также активные фармацевтические ингредиенты (API) и потребительские товары;
- компания «Kamada» (иврит) специализирующаяся на разработке, производстве и сбыте лекарственных средств через технологии очистки и разделения белков.

Тева (Teva Pharmaceutical Industries Ltd) - крупнейший производитель дженериков. Компания выпускает и широчайший спектр препаратов собственной разработки, выпуская примерно 1250 разновидностей химических веществ, которые применяются для изготовления примерно 10 тысяч медицинских препаратов.

Акции компании «Тева» продаются на биржах Тель-Авива и Нью-Йорка, считаются стабильными и высокодоходными. Фармацевтическая компания TEVA (Teva Pharmaceutical Industries Ltd.) является мировым лидером среди производителей воспроизведенных лекарственных средств (генериков), собственных инновационных препаратов, специализированных средств и активных фармацевтических субстанций. За прошедший со своего основания в 1911 году, период, компания поглотила 15 других фармацевтических компаний, имеет порядка 40 заводов по всей планете. На предприятиях компании трудится примерно 40 тысяч человек [8], и она обеспечивает примерно половину оборота всей фармацевтической отрасли Израиля (1% ВВП страны).

В ближайшие пять лет (до 2019 года) по прогнозам аналитиков, израильская компания будет увеличивать прибыль на 14% ежегодно, тогда как прибыль пятерки крупнейших мировых фармацевтических корпораций окажется практически нулевой. Благодаря такому потенциалу роста рыночная капитализация «Тева» достигла 45 млрд. долл. – один из самых больших показателей в мире [4, с. 34].

Таким образом, фармацевтическая отрасль Израиля, как видно даже из нашего весьма краткого обзора – это весьма прогрессивная и активно развивающаяся отрасль экономики этой страны. Это положение, на наш взгляд, обусловлено целым рядом институциональных факторов.

Первая и главная предпосылка развития израильской фармацевтики – широкое развитие химической промышленности в целом. В 2012 году – оборот химической промышленности составил около 25 млрд. долларов [5], (данные с учетом фармацевтической отрасли), то есть чуть менее 10% от всего ВВП Израиля [1]. Развитие химической промышленности – одно из стратегических направления развития экономики Израиля, имеющее жизненно важное значение для всей страны. Как известно, на небольшой территории Израиля, практически нет полезных ископаемых, а также серьезный недостаток питьевой воды. Только высокоразвитая химия, позволяет государству обеспечивать свои основные потребности в ресурсах [6,с. 79-80].

Еще один важный фактор, имеет историко-культурные корни. До создания государства Израиль, его многие потенциальные граждане, во всем мире, занимались именно фармацевтикой. После Второй мировой войны и решения ООН о создании государства Израиль, в струну прибыли большое количество иммигрантов из Европы – профессионалов в фармацевтической сфере – которые были заинтересованы в развитии фармацевтике, строительстве новых заводов [4, с. 35]. Такие стремления, находили живейший отклик у израильского руководства, заинтересованного в развитии собственной базы для производства необходимых (в условиях постоянного военного конфликта с арабским миром) медицинских средств. Всего за несколько лет, в стране было образовано около 200 фармацевтических предприятий. Уже через несколько лет, с целью повышения эффективности производства и развития таких сегментов отрасли, как разработки и исследования, маркетинг и экспорт, крупные компании начали скупать более мелкие и стали искать новые рынки сбыта;

- бурное развитие фармацевтики уже в 1940-е – 1950-е годы, укрупнение рынка, дало финансовые возможности для открытия специализированных учебных заведений, развития научной базы, способствовало открытию множества лабораторий, исследования которых, спонсировались как «игроками» рынка, так и государством;

- фармацевтическая продукция, производится в первую очередь с учетом внутренних потребностей государства (а уже потом – на экспорт) и находит широкий сбыт в стране. Согласно законодательству страны, все граждане имеют право получать лекарства по рецептам с большой скидкой (если эти лекарства входят в утвержденную правительством «корзину медицинских услуг» [3, с. 18]). Таким образом, фармацевтическая отрасль Израиля вносит значительный вклад в жизнь и здоровье граждан страны – в первую очередь, благодаря использованию богатых научных ресурсов, новаторским разработкам и высокотехнологичному производству препаратов;

- государство, устанавливает жесткие требования к качеству выпускаемой продукции. В стране внедрены международные стандарты контроля качества при производстве лекарств. Нельзя не отметить и тот факт, что израильские клинические исследования очень часто проводятся в сотрудничестве с другими странами – США, Канада и другими [3, с. 26-29]. Кроме того, на исследования в Израиле часто выделяются особые гранты от ООН, Евросоюза и других влиятельных международных организаций [4, с. 29];

- израильская медицина (также одна из наиболее уважаемых и инновационных в мире) постоянно требует решения все новых и новых фармацевтических задач. Это, в частности, создание новых лекарств, производство медикаментов в больших объемах, подготовка специалистов-фармацевтов, что также глобальным образом воздействует на развитие фармацевтики Израиля.

Резюмируя все вышесказанное, отметим, что формированию и развитию фармацевтической отрасли Израиля, способствовал целый ряд факторов. Это и объективно необходимое развитие химической промышленности в стране, и заказ со стороны государства в целом и медицины в частности, и даже под влиянием культурно-исторических факторов.

Список источников и литературы

1. Израиль. Данные CIA World Factbook на 2012 год [Электронный ресурс] // URL.: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/is.html
2. Израильская фармацевтическая промышленность [Электронный ресурс] // URL.: http://ilgid.ru/economy/drugs.html
3. Инновационная экономика Израиля. Возможности российско-израильского сотрудничества. [Текст]. – М., РБК, 2012.
4. Сергев, С.И. Обзор химической промышленности Израиля [Текст] /С.И. Сергеев // Евразийский химический рынок. Международный деловой журнал. – 2011. - № 4. – С. 34-39.
5. Центральное статистическое бюро Израиля. Официальный сайт [Электронный ресурс] // URL.: http://www.cbs.gov.il/reader
6. Федорченко, Ю.В. Экономика Израиля [Текст] / Ю.В. Федорченко. – М., ,Двор, 2004.
7. Юрин, С.В. Институциональные факторы развития экономики [Текст] / С.В. Юрин. - Саратов, Саратовсктий ГАУ, 2008
8. Teva Pharmaceutical Industries. Официальный сайт [Электронный ресурс] // URL.: http://www.teva.ru/

Ткаченко Е.С.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ СБАЛАНСИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ст. преподаватель АНОО ВПО «ВЭПИ»

Tkachenko E.S.
TOOLS OF BALANCED MANAGEMENT DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS
Art. teacher ANOO VPO "VEPI" Voronezh

АННОТАЦИЯ

Сбалансированное развитие промышленных организаций зависит от изменяющихся условий среды, по этому для достижения целей организации необходим правильный выбор процедур и инструментов сбалансированного управления развитием промышленных организаций.

ABSTRACT

Balanced development of industrial organizations depend on the changing conditions of the environment, this in order to achieve the organization's goals is needed right choice of procedures and tools sustainable management of development of industrial organizations.

Ключевые слова: положения, сбалансированное развитие, управление, менеджмент, промышленные организации

Keywords: status, balanced development, administration, management, industrial organization

Условия, в которых ведут деятельность в настоящее время российские промышленные организации можно считать следствием неопределенности и изменчивости среды, когда темпы последних, неожиданных и новых по уровню и качеству, опережают реакцию организации, в том числе инструменты менеджмента. Поэтому правомерно возникает необходимость изменения взглядов на управление развитием организации от усилий по созданию необходимой ситуации и подчинению ее целям организации к поиску наиболее сбалансированной позиции вхождения в условия уже существующей среды. Именно такое сбалансированное управление развитием, учитывающее возникающие, но постоянно изменяющиеся условия среды, обеспечивает достижение целей организации на основе соответствующих изменений.

Изменения среды являются, как известно, источником, нарушающим баланс процессов в ходе развития промышленных организаций. Эти изменения могут носить долгосрочный характер, поэтому требуется внесение коррективов в стратегию и цели, а также быть краткосрочными, требующими обновление инструментов менеджмента для нейтрализации их последствий. Учитывая данные свойства изменений среды, нами сформулировано следующее понимание ключевых элементов связанных со сбалансированным управлением развития, которые включают: поддержание баланса в формировании и использовании всех видов ресурсов; целенаправленное и согласованное поглощение ресурсов в бизнес-процессах для их нормализации в условиях изменений среды; обеспечение баланса между логистическими потоками с помощью преобразующих управляющих решений; достижение сбалансированности финансовых и нефинансовых результатов.

Таким образом, сбалансированное управление организационным развитием – является важнейшим элементом системы менеджмента промышленных организаций.

Однако используемые в промышленных организациях технологии (методы и инструменты) административного управления не обеспечивают в должной мере эффективных результатов бизнес-деятельности, адекватных волатильным условиям бизнес-среды.

Решение любой задачименеджмента, предполагающей в качестве результата практическое приложение, может быть представлено двумя подходами: первый – методологические, второй – прикладной (технологический). Излагая положения, связанные со сбалансированным управлением организационным развитием, необходимо подходить к ним в первую очередь с точки зрения методологии, то есть рассматривать логику методов и инструментов системы управления, обеспечивающих состояние организации, достигаемое на этой основе, поэтому понятие «методология управления» понимается как подход к логическому построению технологий управленческих воздействий [3].

В контексте методологии сбалансированного управления развитием организации требуется решение двух задач: первая – изучение системы элементов самой организации, вторая – выработка концепции инструментов менеджмента, направленных на создание условий для сбалансированного осуществления изменений в организации.

Существующие подходы к определению понятия «технологии управления» систематизированы Брянцевой Л.В., которые в той или иной степени раскрывают изложенные положения:

- организационные процедуры управления;
- последовательность процедур, относящихся к функциям управления;
- элемент системы управления;
- стандартизованные методы достижения заранее определенных результатов;
- пошаговая цепь элементов (этапов);
- способы воздействия для достижения определенных результатов;
- комплекс процедур;
- компоненты процесса управления;
- совокупность методов выработки и принятия управленческих решений, а также способов и приемов их реализации;
- наиболее рациональным способом разработанные и предложенные к реализации приемы работы, обеспечивающие выполнение целевых задач;
- совокупность методики и инструментария [1, с. 116].

Исходя из изложенных методологических положений технологических параметров нами приняты следующие концептуальные подходы, на которых должны базироваться организационные способы и приемы (инструменты) сбалансированного управления развитием применительно к особенностям: системный (общенаучный) и внутрифирменные: процессный, логистический, нормативно-целевой.

С точки зрения системного подхода управление организационным развитием должно обеспечивать взаимосвязь и непротиворечивость элементов процесса менеджмента; процессного – управление должно восприниматься как процесс и направлено на организацию как совокупность бизнес-процессов. При этом понятие системы сформировалось у нас под влиянием мнения Букреева А.М., ко-

торый воспринимает ее как «организованное сложное целое, совокупность или комбинация предметов или частей, образующих единое целое» [2, с.79].

Системное и процессное восприятие сбалансированного управления развитием организации предполагает ответы на следующие ключевые вопросы:

- какие ключевые бизнес-процессы нуждаются в изменениях;
- в каких направлениях организация должна осуществлять изменения в бизнес-процессах;
- как бизнес-процессы организации должны быть сбалансированы, чтобы выполнять поставленные задачи;
- какие менеджмент-процессы должны быть усовершенствованны, чтобы организация развивалась;
- с помощью каких инструментов можно достичь сбалансированности инструментов управления.

Использование логистического подхода является инновационным аспектом в концепции управления преобразованиями в ходе развития применительно к свеклосахарному производству, как доказано Ярцевой И.М. [4; 5], имеющем четко выраженное разделение деятельности на основные, вспомогательные, обеспечивающие и управленческие бизнес-процессы. Так как в основе организации промышленного производства лежит горизонтальное разделение труда и интеграция по видовому признаку частей в общем комплексе как в логистической системе, то именно в русле логистики нужно искать основные причины возникновения проблем в его бизнес-процессах. В этом также нами видится основа достижения целей в сбалансированном управлении развитием организаций, и одновременно, области возникновения отклонений от норм в бизнес-процессах.

Изложенные концептуальные подходы дают возможность обосновать инструментарий управления, позволяющий обеспечить организации способность к сбалансированности целей и результатов на основе позитивных изменений в нестабильной среде, что существенно для организаций промышленного производства в силу общеэкономических и корпоративных причин (рисунок 1).

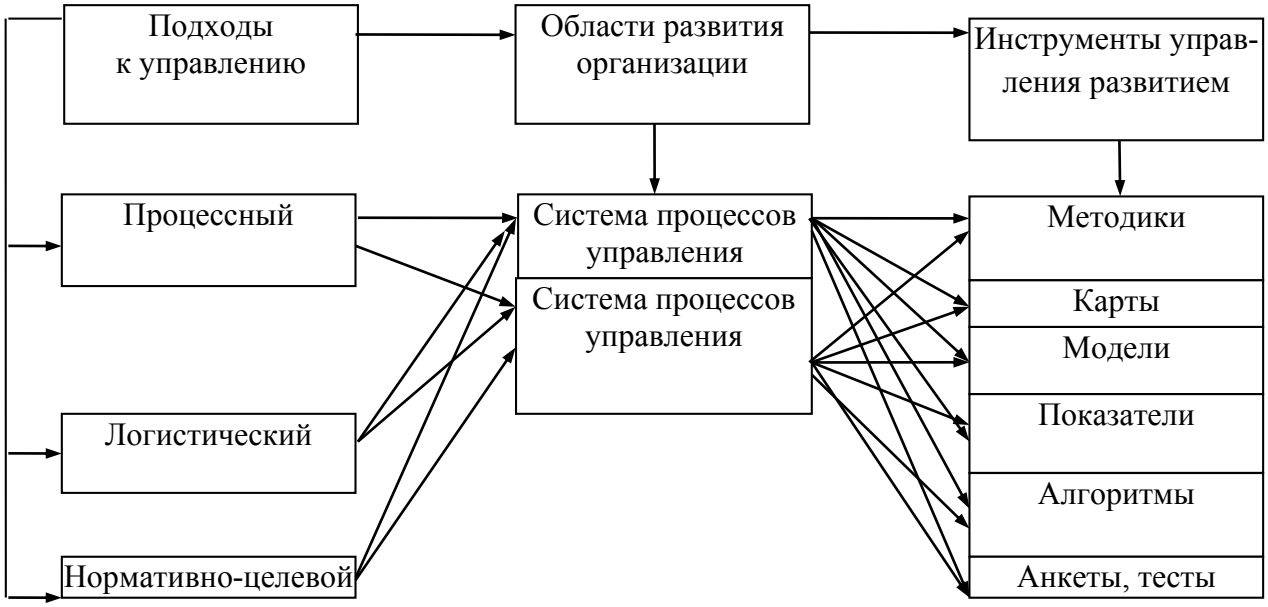

Рисунок 1 – Концептуальные положения системы сбалансированного управления развитием промышленных организаций и его инструментов

Описанные подходы дают нам возможность сформировать технологическую процедуру сбалансированного управления развитием промышленных организаций (рисунок 2).

Формирование целей	Определение целей организации
	Определение целей бизнес-процессов
	Определение целей персонала работника
Определение направлений изменений	Согласование направлений изменений
	Определение ресурсов для осуществления изменений
	Обоснование расходов на осуществление преобразований
Контроль уровня изменений на основе оценки баланса целей и результатов	Разработка способов оценки уровня достижения баланса целей и результатов
	Оценка результатов проведенных изменений в соответствии с принятыми целями
	Выявление причин несбалансированности целей и результатов (неэффективности изменений)
	Выявление возможностей для обеспечения сбалансированности управления развитием
Корректировка направлений изменений	Уточнение целей организаций
	Уточнение целей причастных сторон бизнес-деятельности
	Уточнение элементов и структуры бизнес-процессов
	Уточнение мотивации менеджеров на развитие

Рисунок 2 – Технологическая процедура сбалансированного управления развитием организации

Опираясь на структурные составляющие элементов данной процедуры, можно разрабатывать новые или обновлять имеющиеся инструменты, используемые в ходе сбалансированного управления развитием промышленных организаций.

Список литературы:

1. Брянцева Л. В. Система сбалансированного управления промышленно-производственными подсистемами АПК: монография. Воронеж: Научная книга, 2009. 546 с.
2. Букреев А. М., Мизгирева Ю. В. Закономерности и противоречия организационно-экономического механизма антикризисного управления // Содействие. 1999. № 5. С. 79-81.
3. Воробьев И. Н. Особенности сбалансированного управления в промышленных организациях // Экономика и управление в XXI веке: сборник материалов IV Международной научной конференции. Ставрополь, 2013. С. 77-80.
4. Полозова А. Н., Ярцева И. М., Горковенко Е. В. Инновационные аспекты процессного управления в свеклосахарном производстве // Экономика и предпринимательство. 2012. № 1. С. 139-141.
5. Полозова А. Н., Ярцева И. М., Горковенко Е. В. Логистический аспект процессного управления // Промышленное развитие России: проблемы, перспективы. Сборник статей по материалам IX Международной научно-практической конференции преподавателей, ученых, специалистов, аспирантов, студентов: Том I. Н. Новгород: НГПУ, 2011. С. 96-98.

Угольников В.В.

РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОКАЗАНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ: КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

старший преподаватель Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы развития организационно-экономического механизма оказания особого вида специализированной помощи - высокотехнологичной медицинской помощи (ВТМП). Введено понятие организационно-экономического механизма развития высокотехнологичной медицинской помощи. На основе концепции человеческого капитала представлена структура организационно-экономического механизма оказания ВТМП. С учетом базовых концепций экономической теории, изучающей экономические законы на разных хозяйственных уровнях в рамках различных экономических школ, сформулированы направления развития организационно-экономического механизма оказания ВТМП.

ABSTRACT

The article considers the development of organizational-economic mechanism for a special type of specialized care - high-tech medical care (HTMC). The author introduced the concept of organizational-economic mechanism of development of high-tech medical care. He presented the structure of the organizational-economic mechanism to HTMC based on the concept of human capital.

Given the basic concept of of economic theory that studies the economic laws in different economic levels within the framework various economic schools, author formulated direction for development of organizational-economic mechanism to HTMC.

Ключевые слова: высокотехнологичная медицинская помощь; организационно-экономический механизм; человеческий капитал; экономическая эффективность; показатели экономически эффективной ВТМП.

Keywords: high-tech medical care; organizational and economic mechanism; human capital; economic efficiency; cost-effectiveness indicators of HTMC.

В условиях становления и развития постиндустриальной, социально-ориентированной экономики решающим фактором национального экономического роста становится претерпевший значительные качественные изменения труд. Знания как основа высококвалифицированного труда становятся базой инновационной экономики, которая в соответствии с данным критерием также характеризует современное экономическое развитие. В традиционный перечень факторов производства теперь активно включаются информация, экология, инновации. Важно отметить и усиление в экономике роли сектора услуг, перемещение в его направлении центра современного экономического развития из сектора материального производства.

К социально-ориентированным сферам услуг относятся наука, культура, искусство, защита окружающей среды, социальная защита, физическая культура, спорт и другие. Однако, общепризнанными приоритетными сферами услуг данного направления являются образование и здравоохранение. Вышеназванные концепции социально-экономического развития на современном этапе имеют общий и наиболее важный для каждой их них аспект – максимальное раскрытие человеческого капитала, который структурно связан с капиталом здоровья, капиталом образования, капиталом культуры. Вложения в человеческий капитал увеличились к настоящему времени до 64% от мирового богатства при уменьшении в нем доли природных богатств и накопленных материальных благ до 20% и 16% соответственно [1].

Концепция инновационной экономики основывается на научных фундаментальных открытиях, новых знаниях во всех отраслях экономики, новых идеях, машинах, системах, технологиях, внедрении инноваций в различные области жизнедеятельности человека, общества. Временем ее зарождения считается 1956 г., когда в США число служащих стало преобладать над числом рабочих. В дальнейшем целый ряд авторитетных исследователей (Элвин Тофлер, Дэниел Белл, Френсис Фукуяма, Джон Нейсбит) высказывали мнение, что господство экономически развитых стран-лидеров предопределено интеллектуальной экономикой.

Инновационная экономика как вектор экономического развития Российской Федерации была заявлена в 2002 году [2]. Началось развитие инновационной инфраструктуры [3], формирование НИС [4], был утвержден перечень приоритетных направлений и технологий инновационного развития [5]. Классификация НИС по отраслям и сферам экономики позволяет выделить инновационный сектор услуг здравоохранения. В данный сектор базовой составляющей входит высокотехнологичная медицинская помощь (ВТМП).

Переход отечественного здравоохранения на инновационный путь развития предполагает:

- повышение уровня оснащения учреждений здравоохранения медицинским оборудованием, подготовки медицинских кадров;
- создание условий эффективного внедрения в медицинскую практику научно-технических результатов;

- новые формы организации и финансирования деятельности медицинских организаций.

Для этого в первую очередь необходимы: кадровые ресурсы медицинской науки в целях решения приоритетных задач здравоохранения; модернизация и переоборудование учреждений здравоохранения; подготовка высококвалифицированных специалистов. Таким образом, в концепции постиндустриальной и инновационной экономики на современном этапе экономического развития теория человеческого капитала входит как одна из базовых научных составляющих.

Высокотехнологичная медицинская помощь, являясь важнейшим направлением здравоохранения, определяется в рамках специализированной медицинской помощи, как это установлено российским федеральным законодательством [6]. Она базируется на новейших достижениях не только в медицине, но и в смежных с ней отраслях. Однако внедрение в здравоохранение высокотехнологичного оборудования, операций, препаратов не всегда приводит к явным преимуществам по конечным точкам заболеваний в сравнении с традиционными медицинскими методами. Более того - расходы общества на оказание услуг здравоохранения в целом увеличиваются, но объем услуг ВТМП населению не охватывает всех нуждающихся в них. Необходимы новые подходы и совершенствование организационно-экономического механизма развития высокотехнологичной медицинской помощи.

Определим организационно–экономический механизм развития высокотехнологичной медицинской помощи как совокупность экономических, организационных и социальных отношений в области высокотехнологичной медицинской помощи в рамках услуг здравоохранения. Целью механизма ВТМП является формирование ресурсного обеспечения (кадрового, нормативно-правового, финансового, информационного и иного) для достижения определенных стратегиями национального социально-экономического развития базовых показателей области применения ВТМП. Входящие в структуру организационно-экономического механизма ВТМП организационная система и экономическая система выполняют задачи по ресурсному обеспечению, технологическому взаимодействию и разработке объективных оценок экономической, социальной и медицинской эффективности ВТМП, соответственно.

В контексте особого вклада ВТМП в развитие человеческого капитала, представим модель интегральной среды ее оказания (рисунок 1).

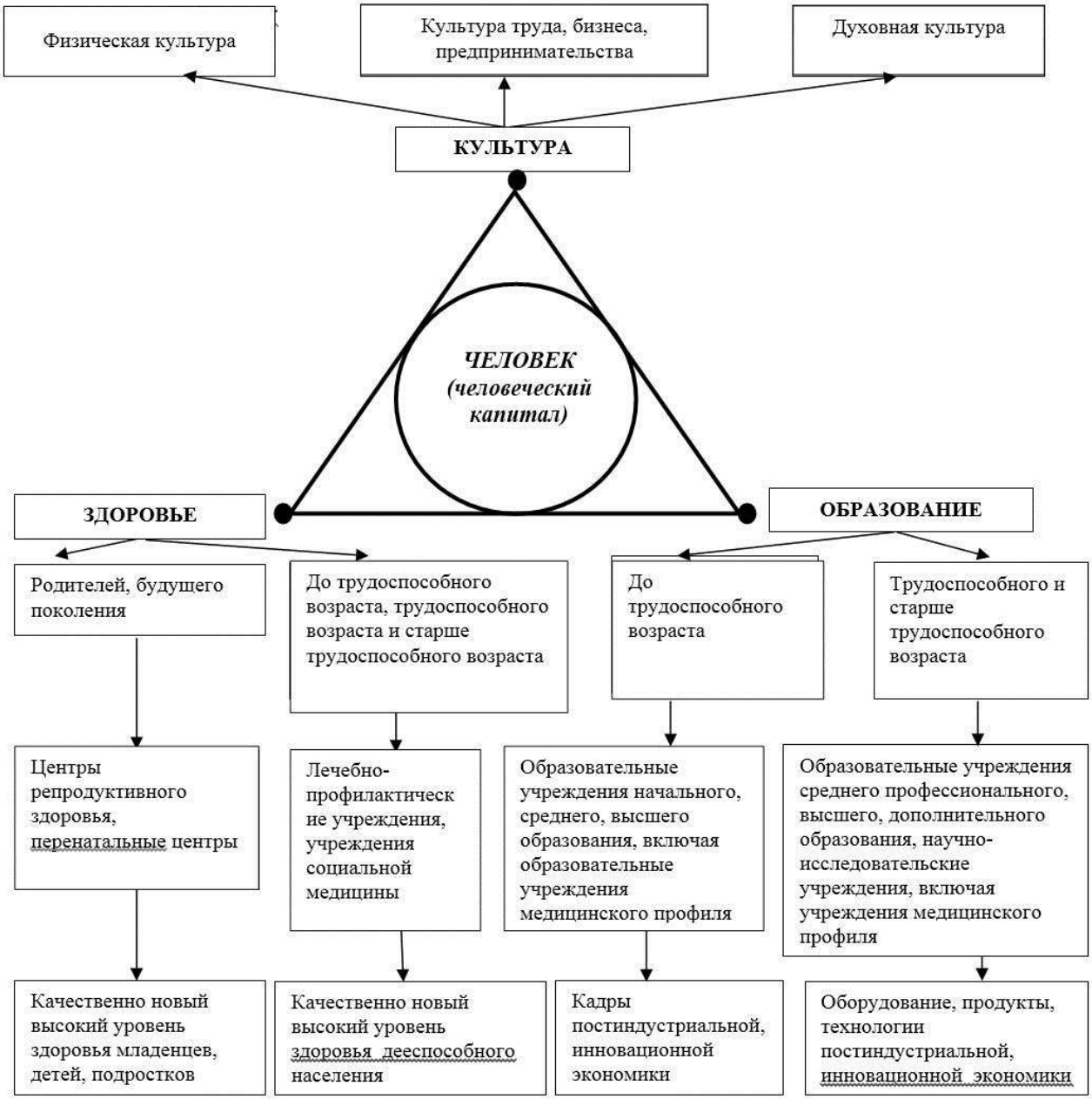

Рисунок 1. Организационно-экономический механизм оказания ВТМП в контексте теории человеческого капитала

Несмотря на активное развитие национальной инфраструктуры ВТМП, достижения в области медицинского оборудования, лекарственных форм, медицинских технологий, не сложилось эффективных форм и методов воздействия на процессы в области оказания услуг здравоохранения направления ВТМП. Организационно-экономический механизм развития ВТМП требует изучения, анализа, совершенствования.

Причины сложности управления развитием ВТМП связаны с недостаточностью государственного финансового сопровождения на различных этапах ее оказания, включая этап охвата такой помощью всех нуждающихся в ней, отсутствием среды развития экономически эффективной ВТМП и механизма поддержки профессионального развития и должностного роста персонала, оказывающего ВТМП. Важнейшими направлениями формирования организационно-экономического механизма развития ВТМП являются: разработка комплекса организационных мер по развитию ВТМП и обеспечению ее экономической эффективности, включая формирование среды ее оказания через социально-критичные и комплексные кластеры как структуры государственно-частного партнерства [7], формирование и совершенствование нормативно-правовой базы, способствующей развитию института ВТМП, усиление мотивации труда персонала по оказанию ВТМП.

Анализ отечественной медико-экономической литературы, посвященной проблемам экономической эффективности высокотехнологичных методов оказания услуг в сфере здравоохранения, показал, что ВТМП зачастую рассматривается с позиций медицинских работников и клинической практики. Это подразумевает ВТМП как отдельную процедуру (оперативное вмешательство и др.). Как правило, медицинская эффективность ВТМП, уже внедренная в массовое применение, не вызывает сомнений. Если этот подход перенести на мезоуровень – на масштабы отрасли здравоохранения, ВТМП может оказаться экономически неэффективной. Актуальным становится вопрос разработки организационно-экономического механизма обеспечения экономической эффективности ВТМП [8].

Введем в ВТМП как процесса, задействующего перечень необходимых ресурсов (персонал, оборудование, лекарства, денежные средства и другие), следующие результирующие показатели: качественное улучшение состояния здоровья, продление качественной жизни пациента, возвращение пациента трудоспособного возраста к труду, что значительно усиливает требования к ВТМП. Эффективность ВТМП может быть оценена по медицинским показателям (объем оказанной высокотехнологичной медицинской помощи, количество пациентов, пролеченных с применением ВТМП), социальным показателям (смертность пациентов, пролеченных с применением ВТМП, возвращение их к активной жизни, удовлетворенность качеством оказания и результатом ВТМП). Традиционным подходом к оценке экономической эффективности являются количественные значения таких показателей, как затраты на оказание медицинских услуг, отдельные показатели использования финансовых средств и других.

Представим в таблице 1 модели оценки эффективности стационарной помощи учреждений здравоохранения, оказывающих ВТМП, с указанием применяемых методов (экспертных оценок, опросный, статистический, комплексный анализ).

Таблица 1

Модели оценки эффективности стационарной высокотехнологичной медицинской помощи

Метод	Объект оценки	Область применения
Статистический	1. Ресурсы ВТМП (кадры, финансирование, материально-техническое, иное обеспечение). 2. Объёмы работы с применением ВТМП (нагрузка). 3. Качество ВТМП.	1. Оценка эффективности результатов работы с применением ВТМП. 2. Планирование деятельности с применением ВТМП. 3. Обоснование потребности в ресурсах ВТМП
Экспертных оценок	1. Ресурсы ВТМП (кадры, материально-техническая, иная база). 2. Выбор и применение медицинских технологий ВТМП, их соответствие стандартам, эффективность ВТМП.	1. Оценка объёма и качества ВТМП. 2. Организация клинико-экспертной работы. 3. Планирование деятельности. 4. Лицензирование и аккредитация.
Медико-экономического анализа	1. Объём плановых и фактических затрат на ВТМП, нагрузка врачей. 2. Использование ресурсов ВИМП (включая нагрузку медицинского персонала).	1. Оценка эффективности ВТМП. 2. Контроль объёмов и качества ВТМП. 3. Оценка объёмов работы по оказанию ВТМП, оплаты труда. 4. Обоснование потребности в финансировании ЛПУ для оказания ВТМП.
Опросный	Степень удовлетворенности населения качеством ВТМП	Планирование мероприятий по улучшению качества ВТМП.
Комплексный (комбинированный)	Объём и качество ВТМП с применением информационных технологий, с использованием стандартов, квалиметрии.	Планирование мероприятий по улучшению качества ВТМП.

Критерии экономически эффективной ВТМП в научной среде к настоящему времени не сложились. Общими называются экономическая эффективность использования ресурсов оказания ВТМП, правильность выбора медицинских технологий и соблюдения разработанных стандартов их качества.

Укажем, что экономическая эффективность ВТМП может по-разному рассматриваться с позиций различных участников процесса ее оказания, включая пациента, лечебно-профилактическое учреждение, общество в целом. Однако, в практике оценки эффективности ВТМП используется количественная оценка затрат на реализацию ВТМП и сопоставление затрат с медицинскими результатами. Реальной ценой услуги является не денежная сумма, которую приходится затратить, а совокупное здоровье, которое можно было бы приобрести, используя поглощенные ВТМП ресурсы.

Важно подчеркнуть, что зачастую принятие наиболее экономически эффективного оказания ВТМП затруднительно ввиду законодательных ограничений или нормативов, установленных органами управления здравоохранением, практикой трактовки рекомендательных документов. Развитию применения экономически эффективной ВТМП

могут препятствовать трудности с удержанием высококвалифицированного персонала, сопротивление персонала внедрению организационных новшеств и т.д. [9].

Выявленные в настоящей статье пробелы научного характера в части достижения целей организационно-экономического механизма ВТМП (например, отсутствие общего подхода к обоснованию ее экономической эффективности), свидетельствуют о необходимости дальнейшего исследования теоретико-концептуальных аспектов организационно-экономического механизма развития высокотехнологичной медицинской помощи.

Список литературы:

1. Маркарян К.В. Человеческий капитал в постиндустриальной экономике. Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2005. 330 с.
2. Основы политики РФ в области развития науки и техники на период до 2010 года и дальнейшую перспективу. Утверждены Президентом РФ 30.03.2002 № Пр-576. [Электронный ресурс]. URL: normload.ru›SNiP/Data1/11/11539/index.htm (дата обращения 20.07.2014).
3. О государственной программе «Создание в Российской Федерации технопарков в сере высоких технологий. Распоряжение Правительства РФ № 328-р от 10.03.2006. [Электронный ресурс]. URL: minsvyaz.ru›Документы›?id_4=178 (дата обращения 20.07.2014).
4. Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы на период дот2010 г.. Утв. Правительством РФ 05.08.2005 № 2473п-П7. [Электронный ресурс]. URL: rusactive.ru›innovationprogramms/napravleniya (дата обращения 20.07.2014).
5. Приоритетные направления развития науки, техники и технологий РФ. Утв. Президентом РФ 21.05.2006 Пр-843. [Электронный ресурс]. URL: ru.wikisource.org›…Президента_РФ…21.05.2006_№_843 (дата обращения 20.07.2014).
6. Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации. Федеральный закон от 21 ноября 2011 года N 323-ФЗ. [Электронный ресурс]. URL: bgb1.ru›…dlja…federalnyj_zakon…ob_ohrane_zdorovja (дата обращения 20.07.2014).
7. Угольников В.В. Актуальные проблемы оказания высокотехнологичной медицинской помощи: экономические аспекты // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Современные проблемы и пути их решения в науке, транспорте, производстве и образовании ‘2010». Том 13. Экономика. – Одесса: Черноморье, 2010. – 92 с. (С. 67 – 71).
8. Угольников В.В. Региональный комплексный кластер – среда оказания эффективной высокотехнологичной медицинской помощи // Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции «Современные направления теоретических и прикладных исследований». Том 11. Экономика. – Одесса: Черноморье, 2011. – 92 с. (С. 5 – 9).
9. Угольников В.В. Государственно-частное партнерство. Развитие высокотехнологичной медицинской помощия / О.Д. Угольникова, А.П. Петров, В.В. Угольников. Государственно-частное партнерство как условие конкурентного развития экономики: монография / ред. Дроздов Г.Д., д.э.н., проф., Угольникова О.Д., к.ф.-м.н., доц. – СПб. : Изд-во СПбГУСЭ, 2013. – 179 с. (С. 52-83).

Жуплей И.В.

К ВОПРОСУ О МЕХАНИЗМАХ РЕАЛИЗАЦИИ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРУКТУРНОЙ ПОЛИТИКИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕГИОНА

канд. эк. наук, доцент филиала Дальневосточного федерального университета в г. Уссурийске

Zhupley I.V.

TO THE QUESTION OF MECHANISMS FOR IMPLEMENTING AN EFFECTIVE STRUCTURAL POLICIES IN AGRICULTURE IN THE REGION

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor a branch of the Far Eastern Federal University in Ussuriisk

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены важнейшие механизмы и инструменты реализации структурной политики в агросфере региона РФ (механизмы субсидирования и дифференциации государственной поддержки по регионам, налогообложение, таможенно-тарифное регулирование); обозначены проблемные зоны, обусловленные их использованием; сформулированы актуальные направления совершенствования.

ABSTRACT

The article highlights the mechanisms and instruments of structural policy in the sphere of agriculture region of the Russian Federation (the subsidy and differentiation mechanisms of State support for the regions, taxation, customs and tariff regulation); identifies problem areas, arising from their use; formulates topical areas for improvement.

Ключевые слова: структурная политика; сельское хозяйство; механизм реализации структурной политики; ценовая поддержка; субсидирование; диспаритет цен; дифференциация государственной поддержки.

Keywords: structural policy; Agriculture; mechanism for the implementation of structural policy; price support; subsidies; the disparity of prices; differentiation of State support.

Сельское хозяйство является одним из важнейших приоритетов социально-экономического развития отдельных регионов и России в целом. От уровня его развития зависит продовольственная безопасность страны и улучшение продовольственного обеспечения населения.

Между тем, отечественный аграрный сектор и по сей день полностью не оправился от преобразований 90-х годов прошлого века, в первую очередь, аграрной и земельной реформ. Причём основой этих реформ являлась программа, разработанная в США. И не удивительно, что реструктуризация, проводимая в РФ по «американскому

сценарию», которая якобы должна была способствовать «оздоровлению структуры экономики», привела к системному кризису, наиболее болезненно ударившему по сельскому хозяйству.

За период реформирования аграрного сектора в России коэффициент продовольственной безопасности снизился с 0,87 до 0,45. Высокая зависимость России от импорта по важнейшим видам сельскохозяйственной продукции и продовольствия сохраняется и в настоящее время. Так, за счёт поставок из-за рубежа формируется более трети товарных ресурсов на отечественном продовольственном рынке; критичной остаётся ситуация со снабжением крупных городов, промышленных центров и отдельных регионов, зависящих на 50-70% от импорта продуктов питания [5, с. 74].

Сейчас хотя и наблюдается стабилизация экономики России, обусловленная в немалой степени доходами от экспорта минерально-природного сырья, но многие проблемы агросферы, в том числе и структурные диспропорции, не локализованы до сих пор. Нарушение рациональных структурных соотношений негативно отражается не только на воспроизводственных процессах, но и на благосостоянии значительной части населения страны, так как ухудшение питания преобладающей доли жителей РФ влечёт за собой необратимые демографические изменения, увеличивает социальную напряжённость, создает угрозу внутренней безопасности государства.

В связи с чем особую актуальность приобретают исследования, связанные с разработкой приоритетов структурной политики в агросфере, и, в том числе, научные изыскания, предметом которых являются эффективные механизмы реализации структурной политики в сельском хозяйстве.

Для устранения структурных деформаций в АПК и общей нормализации взаимоотношений сельского хозяйства с другими отраслями экономики, с государством, его финансово-экономическими институтами в первую очередь необходимы реально работающие механизмы субсидирования сельского хозяйства [1, с. 28].

Эти механизмы разрабатываются раздельно по следующим направлениям:

1) бюджетная (прежде всего прямая ценовая) поддержка доходов сельскохозяйственных организаций, а также прямые субсидии на производство отдельных видов продукции;

2) субсидирование поступающих в агросферу материально-технических и финансовых ресурсов (кредитов);

3) финансирование затрат на регулирование рынков сельскохозяйственной продукции;

4) субсидии на страхование.

Механизмы субсидирования отмеченной направленности хорошо отработаны в течение многих десятилетий в западных странах [7, с. 6]. Необходимо научиться их адекватно применять в соответствии со сложившейся к настоящему времени ситуацией в аграрном секторе РФ.

Основной метод определения уровня субсидий по отдельным отраслям – расчет целевых цен на продукцию, обеспечивающих необходимую рентабельность, и сравнение их с фактическими ценами реализации.

Прямая целевая поддержка аграрных цен (до обеспечения оптимального уровня рентабельности) – это инструмент структурной политики, который «отвечает» за последовательную реализацию принципа приоритетности сельского хозяйства, учитывает особые условия ведения сельского хозяйства и «полностью укладывается в концепцию эффективного агробизнеса и устойчиво развивающейся экономики в целом» [2, с. 6]. До настоящего времени эти условия (судя по аграрному бюджету, особенно по поддержке цен для сельскохозяйственных организаций) еще не созданы, и сельское хозяйство в действительности не стало реальным (а не декларативным) приоритетом в экономической политике государства, и его взаимоотношения с крестьянством строятся по прямо противоположному «остаточному» принципу.

При этом в отечественной практике прямое субсидирование производства аграрной продукции передано на региональный уровень. (В Государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» (и на 2008 – 2012 гг., и на 2013 – 2020 гг.) прямая поддержка предусмотрена только для таких отраслей, как: овцеводство и оленеводство, льноводство и закладка многолетних насаждений.)

Заметим, что в проекте федерального закона «О развитии сельского хозяйства» были предусмотрены субсидии на 1 га посева и голову животных, но затем эту статью исключили. К её рассмотрению целесообразно вернуться вновь.

Что касается совершенствования механизма субсидий на ресурсы, поставляемые сельскому хозяйству, то нужно исходить из того, что он, прежде всего, предназначен для решения проблемы диспаритета цен.

До последнего времени пытались решить эту проблему путём компенсации части удорожания цен на удобрения, средства защиты растений, горюче-смазочные материалы. Но такая поддержка, в конечном счете, уходила на увеличение прибылей монополий за счет бюджета.

Государственные партнеры сельского хозяйства по АПК (переработчики, заготовители и прочие монополисты) перекачивая из отрасли через диспаритет цен, другие каналы фискальной политики в расчете на товарную продукцию по разным оценкам до 1,0 – 1,2 трлн руб. в год, возвращают селу в виде прибыли и разных форм бюджетной поддержки в лучшем случае 20%. Для сравнения: удельный вес затрат несельскохозяйственных отраслей в стоимости продовольствия, реализуемого конечному потребителю в России, в среднем составляет 20% - 25%; в США, Франции, Англии, странах Скандинавии – от 70% до 75% [3, с. 2]. Поэтому целесообразно законодательно установить данное соотношение не менее чем 50:50, чтобы производителю агропродукции оставалось как минимум половина ее рыночной цены.

Также в последние годы Правительство РФ начало принимать меры по уменьшению цен на ресурсы для сельского хозяйства посредством их договорного регулирования. Эту форму необходимо развивать и далее, подключая Агропромсоюз России и отраслевые союзы.

Кроме того, мировой опыт показывает необходимость использования в отечественной «структурной» практике интегрированных с рыночными механизмами форм и методов государственной ресурсной поддержки. К ним относятся: амортизационная политика, использование механизмов лизинга в сочетании с льготным кредитованием, совместное с коммерческими структурами страхование рисков, недопущение протекционизма в получении компенсаций и дотаций в отношении определенных групп аграрных товаропроизводителей (в частности, за счёт неконкурсного распределения государственных бюджетных инвестиций) [8, с. 5].

Регулирование рынка агропродукции на основе интервенций ставит своей целью поддержание стабильности уровня цен при изменении конъюнктуры продовольственного рынка. В российской практике данный механизм не отработан. Академик Россельхозакадемии Г.В. Беспахотный предлагает при его отработке шире использовать опыт США и Канады [1, с. 29].

Заслуживают внимания и такие инструменты структурной политики, как: а) пролонгация льготного налогообложения для производителей сельскохозяйственной продукции; б) повышение действенности таможенно-тарифного регулирования в отношении этой продукции; в) использование временных налоговых преференций для частных инвесторов, вкладывающих средства в развитие аграрного производства [4, с. 24].

Также необходимо отметить, что хотя налоговая политика РФ и предусматривает ряд налоговых льгот для сельхозтоваропроизводителей (например, пониженная ставка НДС в размере 10% для сельскохозяйственных организаций, осуществляющих производство продовольственных товаров (мяса и мясопродуктов, молока и молокопродуктов, яиц и яйцепродуктов и др.), возможность перехода от общей системы налогообложения к ЕСХН (единый сельскохозяйственный налог)), но все льготы и преференции закреплены на федеральном уровне и региональную специфику не учитывают [6, с. 29].

Важным механизмом эффективной реализации структурной политики в агросфере является механизм дифференциации государственной поддержки сельского хозяйства по регионам и субъектам Федерации в их составе.

Действующий в настоящее время механизм региональной дифференциации нуждается в совершенствовании вследствие своей слабой направленности на выравнивание различий в уровнях рентабельности производства продукции растениеводства и животноводства по регионам. При этом федеральные субсидии получают наиболее развитые регионы, так как сейчас все виды федеральных субсидий выделяют регионам при условии обязательного софинансирования не менее определенной доли за счет регионального бюджета. В силу сложившихся условий регионы софинансируют свой аграрный сектор по разному, некоторые не имеют возможности софинансировать вовсе.

Выравнивание экономических условий ведения сельского хозяйства возможно осуществлять на основе определения средних по стране нормативов субсидирования отраслей на агропродукцию. Нормативы государственной поддержки целесообразно дифференцировать по группам субъектов Федерации, находящихся в схожих природно-экономических условиях (так называемая зональная дифференциация). При этом соотношения между региональной и федеральной частями субсидий нужно устанавливать по каждому субъекту Федерации, основываясь на уровне его бюджетной обеспеченности.

Подводя итоги рассмотрению проблемы формирования приоритетов структурной политики в сельском хозяйстве региона и разработки механизмов её эффективной реализации, отметим следующее:

1. Роль региональных органов управления сельского хозяйства должна состоять в формулировании концепции структурной политики, создании благоприятного экономического и правового климата, консолидации усилий всех субъектов аграрной экономики для проведения структурных преобразований.

2. Комплекс приоритетных направлений структурных преобразований в сельском хозяйстве региона может выглядеть следующим образом:

- оптимизация отраслевой структуры регионального сельского хозяйства по тем направлениям, по которым оно имеет потенциально сравнительные преимущества на региональном, межрегиональном или мировом рынках сельскохозяйственной продукции;

- формирование программ «зонального развития», предусматривающих выявление «точек роста», согласно которым определяется рациональное размещение производства продукции отрасли по территории региона, возможность развития альтернативных производств с использованием рекреационного и культурно-исторического потенциалов территории;

- восстановление и поддержание паритета цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию;

- максимальное вовлечение в хозяйственный оборот и повышение эффективности использования природных, материальных и трудовых ресурсов на основе усиления мотивационных механизмов, развития инновационно-инвестиционной деятельности и технического перевооружения отрасли, разработки ресурсосберегающей политики, обеспечения экономической безопасности;

- развитие всех форм бизнеса: крупного, среднего, малого. Создание равноправных условий развития и получения доходов, формирование эффективной конкурентной среды и взаимовыгодных отношений между субъектами сельской экономики, обеспечение адекватных пропорций государственной поддержки сельских товаропроизводителей;

- структурная трансформация на микроуровне, предполагающая комплексное преобразование предприятий и направленная на повышение их устойчивости и конкурентоспособности;

- формирование разветвленной инфраструктуры (производственной, рыночной, социальной), способной полностью реализовать потенциал региональной аграрной системы и обеспечить ее стабильное функционирование.

3. Структурная политика, дифференцированная с учетом региональных особенностей - важная составляющая комплексной экономической государственной политики в условиях рынка. При этом корректно ориентированная и научно обоснованная структурная политика позволит ускорить адаптацию сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынку, создать эффективные организационно-экономические рычаги заинтересованности работников сельскохозяйственных организаций в устойчивых темпах экономического роста.

4. Посредством механизмов субсидирования сельского хозяйства и дифференциации господдержки по регионам можно «выровнять» структурные «перекосы», следствием которых является диспаритет цен, и избавить село от неправомерной «перекачки» ресурсов в несельскохозяйственные отрасли экономики.

5. Механизмы дифференциации государственной поддержки агросферы по регионам нуждаются в совершенствовании и доработке с тем, чтобы реально содействовать «выравниванию» уровней рентабельности производства продукции растениеводства и животноводства по регионам.

Список литературы:

1. Беспахотный Г. Формирование механизма государственной поддержки сельского хозяйства / Г. Беспахотный // Экономика сельского хозяйства России. – 2010. - № 11. – С.26-32.
2. Буздалов И. Сельское хозяйство в тисках монопольного окружения и структурных деформаций в экономике / И. Буздалов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2009. - №5. – С.3-10.
3. Воронин Б.А. Проблемы юридического обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации / Б.А. Воронин. - [Электронный ресурс] - Режим доступа. – URL: http://www.fermer.ru/node/9987 (дата обращения: 23.12.2012 г.).
4. Гумеров Р. О реализации национальных интересов в агропромышленном комплексе в условиях кризиса / Р. Гумеров // Российский экономический журнал. – 2009. - №3-4. – С. 17-25.
5. Жуплей И.В. Оценка качества структурных сдвигов и их моделирование в сельском хозяйстве РФ /И.В. Жуплей // Аграрный вестник Урала. – 2012. - №9 (101). – С. 74-77.
6. Иванова Ю. Система мер государственного регулирования АПК региона / Ю. Иванова // АПК: Экономика, управление. – 2011. - №12. – С. 28-30.
7. Национальный доклад «О ходе и результатах реализации государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы» // Минсельхоз России, 2010. – 25 с.
8. Сидоренко В. Государственное регулирование аграрного сектора экономики России / В. Сидоренко, Э. Федотов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2009. – №6. - С. 5-8.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Багдасарян Д.Г.

МЕТОДИКА АУДИТА ВЫПУСКА И ПРОДАЖИ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА БАЗЕ СИСТЕМЫ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНЫХ ТОЧЕК АУДИРОВАНИЯ

канд.эк.наук, старший преподаватель Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»

Bagdasaryan D.G.

AUDIT METHODOLO GY ISSUE AND SALE FINISHED PRODUCT BASED ACCOUNTING SYSTEM CONTROL POINT LISTENING

Candidate of Science, Senior Lecturer of Rostov State Economic University "RINH"

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические аспекты методики внутреннего аудита процесса выпуска и продажи готовой продукции. Определены технологический процесс и методологическая основа программы внутреннего аудирования. Внимание уделено организации промежуточного и итогового аудиторского контроля использования ресурсов в процессе выпуска и продажи готовой продукции в разрезе учетно-контрольных точек аудирования.

ABSTRACT

Theoretical aspects of internal audit procedure of finished production output and sale process are considered here. The technological process and the methodological basis of internal audit program are shown. Attention is also given to the intermediate and finally auditing control organization of finished production output and sale process in the connection of accounting and control auditing points.

Ключевые слова: внутренний аудит, процесс выпуска и продажи готовой продукции, учетно-контрольные точки аудирования, программа внутреннего аудита, промежуточный аудиторский контроль, итоговый аудиторский контроль.

Key words: internal audit, finished production output and sale process, accounting and control auditing points, audit program, intermediate auditing control, finally auditing control.

Одним из эффективных инструментов аудита выпуска и продажи готовой продукции выступают учетно-контрольные точки аудирования как система взаимоувязанных показателей счетов, субсчетов, аналитических показателей и отчетных данных, используемых в аудиторской проверке с учетом особенностей процесса выпуска и продажи готовой продукции на конкретном хозяйствующем субъекте.

Учетно-контрольной точкой являются синтетическо-аналитические позиции – счета, субсчета, аналитические счета, элементы и статьи затрат, шаги алгоритма, статьи и разделы бухгалтерской (финансовой) отчетности, используемые:

- для идентификации и контроля ресурсов в процессе выпуска и продажи готовой продукции;
- для проведения промежуточного и итогового контроля;
- для проведения инвентаризации;
- как этапы получения контролируемой и взаимоувязанной информации.

Кроме того, учетно-контрольной точкой является шаг алгоритма по определению себестоимости произведенной, отгруженной и проданной продукции, определению финансового результата от продаж и заполнению других показателей в отчетных формах.

Впервые учетно-контрольные точки были рассмотрены в работах Ф.В. Езерского, в тройной (русской) бухгалтерии которого насчитывалось 19 контрольных величин как в отношении активов и капитала, так и в отношении регистров. В единой социалистической бухгалтерии использовалось более 300 увязок показателей в многочисленных формах отчетности. В словаре Вебстера приводится 34 вида контроля. В большом бухгалтерском словаре приводится 51 вид контроля, в которых нет ни слова об учетно-контрольных точках. Поэтому проблема учетно-контрольных точек до сих пор не исследована в достаточной степени.

Учетно-контрольные точки аудирования определяют по данным рабочего плана счетов финансового учета, структурированного рабочего плана счетов, учетной политики в части выпуска и продажи готовой продукции, отчетности. Именно это положение определяет установление и использование учетно-контрольных точек во внешнем и внутреннем аудите.

Правильный выбор и идентификация учетно-контрольных точек аудирования обеспечивают повышение прозрачности, эффективности аудита, технические возможности аудита, возможности регулирующего воздействия на всех уровнях.

Использование учетно-контрольных точек аудирования позволяет максимально сократить время проведения проверки, не снижая при этом ее качества, вследствие чего необходима разработка четкой методики и состава контрольных процедур проверки каждого элемента процесса выпуска и продажи готовой продукции по единой схеме.

Предлагаемая методика аудита выпуска и продажи готовой продукции на базе системы учетно-контрольных точек аудирования в этом отношении является более перспективной, так как с учетом составляющих методики включает в себя три этапа:

- на первом этапе в начале проверки по выбранным учетно-контрольным точкам аудирования выявляются общие недостатки, которые могут быть связаны с различными ошибками, нарушениями и злоупотреблениями;

- на втором этапе осуществляются контрольные действия, направленные на выявление признаков, указывающих на возможность совершения конкретных ошибок и нарушений;

- на третьем этапе с использованием модифицированной дублирующей методики выявляются конкретные нарушения и недостатки.

Для этих целей в методике по каждой учетно-контрольной точке аудирования приведены возможные ошибки и нарушения, а также рекомендованы аудиторские приемы и процедуры, направленные на выявление таких нарушений и злоупотреблений.

Все процедуры аудита выпуска и продажи готовой продукции следует осуществлять с учетом факторов, определяющих основные принципы и особенности формирования себестоимости произведенной, отгруженной, проданной продукции, выручки от продаж, финансового результата от продаж на конкретном хозяйствующем субъекте.

В условиях аудита выпуска и продажи готовой продукции количество учетно-контрольных точек аудирования должно быть соизмеримо и находится во взаимосвязи с соответствующими статьями бухгалтерской (финансовой) отчетности, на подтверждение достоверности которых и направлен аудит.

При выборе учетно-контрольных точек аудирования в предлагаемой методике аудита выпуска и продажи готовой продукции принимались во внимание специфичность процесса выпуска и продажи готовой продукции, необходимость формирования значимых для пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности показателей (выручка от продаж, себестоимость проданной продукции, финансовый результат от продаж и др.).

В результате в предлагаемой методике представлены следующие учетно-контрольные точки аудирования:

- объем выпущенной продукции;
- себестоимость произведенной продукции;
- себестоимость отгруженной продукции;
- себестоимость проданной продукции;
- расходы на продажу;
- управленческие расходы;
- выручка от продажи продукции;
- финансовый результат от продаж;
- дебиторская задолженность.

Универсальность представленной методики в том, что количество учетно-контрольных точек аудирования не ограничено и может меняться в зависимости от изменения состава и содержания форм бухгалтерской отчетности. Таким образом, при изменении отчетности могут быть выделены другие учетно-контрольные точки. Любой обобщающий показатель, представленный в виде статей (строк) отчетности, включает в себя определенное количество частных показателей, которые определяются по данной методике направлением аудита и степенью детализации данных.

В предлагаемой методике учетно-контрольные точки аудирования выступают в качестве объектов проверки, ее основных направлений, которые необходимо определить при разработке плана и программы аудита и концентрировать на них силы и ресурсы.

Целевой аспект аудита выпуска и продажи готовой продукции на первоначальном этапе аудирования представлен следующими целями по каждой учетно-контрольной точке:

- проверка достоверности объема выпущенной продукции и полноты ее оприходования на склад;
- проверка достоверности произведенных расходов, целесообразности их списания в соответствии с методом учета затрат на производство;
- проверка достоверности и реальности отгруженной продукции со склада;
- проверка достоверности, своевременности и полноты списания себестоимости проданной продукции;
- проверка достоверности и реальности произведенных расходов на продажу, своевременности и полноты их списания;
- проверка достоверности, реальности, законности и целесообразности произведенных управленческих расходов;
- проверка достоверности и реальности поступления выручки от продаж;
- проверка правильности формирования финансового результата от продажи продукции;
- проверка полноты и реальности сумм дебиторской задолженности.

В соответствии с целевой ориентацией аудита использование данной методики направлено на подтверждение достоверности информации о процессе выпуска и продажи готовой продукции в учете и отчетности, вследствие чего направление аудита в методике определено как подтверждающий.

Представленная методика направлена на оценку существенности выявленных в ходе аудиторской проверки ошибок и нарушений.

Применение данной методики позволяет на первоначальном этапе с учетом поставленной цели аудита выбранных учетно-контрольных точек аудирования проверить в соответствии с представленной информационной базой сопоставимость данных регистров синтетического и аналитического учета выпуска и продажи готовой продукции и их взаимосвязь с показателями форм бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Информационная база по представленным учетно-контрольным точкам аудирования включает:

- по объему выпущенной продукции: хозяйственные операции, документы и учетные регистры по счетам 20, 40, 43;

- по себестоимости произведенной продукции: хозяйственные операции, документы и учетные регистры по счетам 20, 25, 26, приказ по учетной политике, расчет фактической себестоимости произведенной продукции;

- по себестоимости отгруженной продукции: хозяйственные операции, документы и учетные регистры по счету 45, расчет фактической себестоимости отгруженной продукции;

- по себестоимости проданной продукции: хозяйственные операции и регистры бухгалтерского учета по счету 90 (дебетовый оборот), расчет фактической себестоимости проданной продукции;

- по расходам на продажу: хозяйственные операции по счетам 44, 90, учетные регистры по счетам 50, 51, 43, 44, 90;

- по управленческим расходам: хозяйственные операции и учетные регистры по счетам 26, 90;

- по выручке от продажи продукции: хозяйственные операции, документы и регистры бухгалтерского учета по счету 90 (кредитовый оборот);

- по финансовому результату от продаж: хозяйственные операции и регистры бухгалтерского учета по счетам 90, 99;

- по дебиторской задолженности: хозяйственные операции, документы и учетные регистры по счету 62.

Представленная методика предполагает проверку первичной документации по формальным признакам и по существу:

- объем выпущенной продукции: расчет фактической себестоимости, расчет нормативной (плановой) себестоимости, накладные, отчеты производства, требования на отпуск продукции, акты о приемке-передаче ТМЦ, журнал учета поступлений продукции, карточки складского учета готовой продукции и др.;
- себестоимость произведенной продукции: лимитно-заборные карты, требования, накладные на отпуск материалов, отчеты о расходе сырья и материалов, накладные на внутреннее перемещение, счета-фактуры, плановые и фактические калькуляции и др.;
- себестоимость отгруженной продукции: накладные, счета-фактуры, расчет фактической себестоимости;
- себестоимость проданной продукции: расчет фактической себестоимости;
- расходы на продажу: накладные, счета-фактуры, лицевые счета и др.;
- управленческие расходы: счета-фактуры, лицевые счета и др.;
- выручка от продажи продукции: накладные, счета-фактуры, приходные кассовые ордера, отчеты кассира, выписки банка и др.;
- дебиторская задолженность: договоры, акты сверки расчетов, накладные, счета-фактуры, карточки аналитического учета расчетов с дебиторами и кредиторами и др.

Использование представленных аудиторских приемов и процедур по выделенным учетно-контрольным точкам аудирования позволяет сделать обобщение результатов проверки и определить те моменты и доказательства, которые должны найти отражение в рабочих документах и заключении аудитора.

Принятие решения аудитора отражается в заключении аудитора, доказательства представляются в виде рабочих документов и прилагаются к отчету аудитора, который будет представлен заказчику.

Предложенная методика аудита выпуска и продажи готовой продукции на базе системы учетно-контрольных точек аудирования отражает структуру составляющих аудиторской проверки (цель аудита, направление аудита, оценка существенности ошибок, информационная база, первичные документы, регистры синтетического и аналитического учета, взаимосвязь учетно-контрольных точек аудирования, аудиторские приемы и процедуры, возможные ошибки и нарушения, принятие решения аудитора) и предложенные учетно-контрольные точки аудирования (объем выпущенной продукции, себестоимость произведенной продукции, себестоимость отгруженной продукции, себестоимость проданной продукции, расходы на продажу, управленческие расходы, выручка от продажи продукции, финансовый результат от продаж, дебиторская задолженность).

Комплексное использование данной методики позволяет ускорить сроки, интенсифицировать процесс и улучшить качество проведения аудиторской проверки выпуска и продажи готовой продукции, определить основные приемы и процедуры по выделенным объектам аудита (учетно-контрольным точкам аудирования), выявить возможные нарушения и дать оценку существенности выявленных ошибок, сделать обобщение результатов с отражением мнения о достоверности информации в аудиторском заключении.

Список литературы:

1. Андреев В.Д. Практический аудит: справочное пособие. – М.: Экономика, 1994. – 366 с.
2. Робертсон Дж. Аудит. – М.: KPMG Аудиторская фирма “Контракт”, 1993. – 496с.
3. Шеремет А.Д., Суйц В.Г. Аудит: учебник. - 5-е изд. допол. и пер. - М.: ИНФРА–М, 2008. – 448 с.

Борщевская Е.П.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК БИЗНЕС-ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКОЙ

канд. эк. наук, доцент Воронежского государственного университета инженерных технологий

Borshchevskaya E.P.

MANAGEMENT ACCOUNTING AS BUSINESS MANAGEMENT OF TAX LOADING

Candidate of Science, associate professor of the Voronezh State University of Engineering Technologies

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается подход к управленческому учету как к части информационной базы, обеспечивающей функционирование управленческой системы, т. е. управленческий учет позиционируется как информационная основа системы управления. Показано, что процесс принятия управленческого решения регулирует информационный обмен, который может быть устроен в виде процесса сбора и обработки некоторых сведений, требует контроля и анализа и во всех случаях формирует информационное поле для принятия управленческих решений, в частности при налоговом бюджетировании организации.

ABSTRACT

In article approach to management accounting as to part of the information base providing functioning of administrative system is considered, i.e. management accounting is positioned as information basis of a control system. It is shown that process of adoption of the administrative decision regulates information exchange which can be arranged in the form of process of collecting and processing of some data, demands control and the analysis and in all cases forms an information field for adoption of administrative decisions, in particular at tax budgeting of the organization.

Ключевые слова: *управленческий учет; информационное пространство; налоговая информация; налоговое бюджетирование.*

Keywords: *management accounting; information space; tax information; tax budgeting.*

Многообразие производственных систем порождают многогранность проблемы управления производством и его информационного обеспечения. Однако при всем многообразии в качестве основной цели текущей деятельности предприятий является извлечение наибольшей прибыли.

Повышение эффективности производства в условиях рыночной экономики невозможно без постоянного поиска оптимального варианта роста доходов и снижения расходов. Для решения этих проблем руководству организации необходима полная и достоверная информация о бизнесе, что предопределило развитие управленческого учета [3]-[5]. Его внедрение в практику сопровождается требованием переориентации в сторону интересов собственников и для принятия управленческих решений, учета, контроля производственно-хозяйственной деятельности организации.

Осложнения экономических взаимоотношений организаций, в связи с изменчивым финансово-экономическим положением, диктуют более требовательное отношение организации к информационному обеспечению управленческого процесса. Принятие управленческих решений на основе своевременной и достоверной информации осуществляется благодаря использованию инструментария менеджмента, учета, планирования, анализа и контроля. Информационной основой процесса принятия решений традиционно считается управленческий учет.

Взгляды на управленческий учет менялись в связи с развитием экономических систем и воздействием глобализационных процессов. Мнения по данному вопросу дифференцировались в зависимости от множества факторов: исторических, географических, методологических и др.

Путь к построению эффективной системы управленческого учета лежит не в развитии и совершенствовании методов бухгалтерского учета, а в выяснении основных информационных потребностей управления и поиске оптимальных путей их удовлетворения. Первым шагом в построении системы управленческого учета должно стать определение задач, стоящих перед руководством организации, а для этого нужна грамотно разработанная управленческая отчетность для удовлетворения всех потребностей пользователей [3]-[5].

Информация, формируемая в системах финансового, налогового и управленческого учета, имеет как сходства, так и некоторые различия (таблица 1).

Таблица 1

Различия в критериях информации, формирующейся в финансовом и управленческом учете

Критерий информации	Финансовый учет	Налоговый учет	Управленческий учет
Пользователи	Внешние пользователи	Внешние - Госналогслужба, внутренние - менеджеры, работающие над налоговым планированием, и аудиторы	Менеджеры предприятия
Степень открытости информации	Является открытой, публичной и в ряде случаев заверяется независимыми аудиторами. Не представляет коммерческой тайны.	Данных налогового учета является налоговой тайной	Носит конфиденциальный характер, не полежит публикации и является коммерческой тайной.
Степень точности информации	Чаще используются точные оценки	Высокая степень точности	Чаще используются приближенные оценки
Источники информации	Данные учетной системы, элементы системы налогообложения	Налоговые декларации	Данные учетной системы, сведения о нормах расходов, материальных ресурсах, исследования ситуаций на рынке, отчеты о проведенных НИОКР
Измерители	Денежные	Денежные	Натуральные, трудовые, денежные
Оперативность (периодичность)	Периодичность регламентирована	По мере окончания налогового периода	Определяется исходя из периодичности принимаемых решений

Для того чтобы управленческую налоговую информацию можно было эффективно использовать, она должна отвечать некоторым определенным критериям [1]. Большинство авторов к требованиям, предъявляемым к этой информации, относят своевременность, краткость, точность, адресность. Некоторые авторы добавляют к этому перечню требования объективности, целесообразности и экономичности. Основные критерии управленческой налоговой информации представлены в таблице 2.

Следует постоянно проверять, насколько управленческие отчеты для целей налогообложения компании удовлетворяют всем этим требованиям. Если информация не отвечает хотя бы трем характеристикам, представленным в таблице 2, то это говорит о том, что систему управленческого учета для целей налогообложения надо реорганизовывать.

Таблица 2

Основные критерии управленческой информации для целей налогообложения

Критерий	Описание
Краткость	Информация должна быть четкой, не содержать ничего лишнего
Точность	Пользователь должен быть уверен, что информация не содержит ошибок или пропусков, информация должна быть свободна от любых подтасовок
Полнота	Информация должна содержать необходимые данные для принятия решений или для создания новых данных на основе имеющихся
Доступность	Пользователь должен быть уверен, что ту или иную информацию возможно получить
Актуальность	Информация должна соответствовать текущему моменту времени
Достоверность	Информация должна отражать реально существующие объекты с необходимой точностью
Оперативность	Информация должна быть готова к тому времени, когда она необходима
Сопоставимость	Информация должна быть сопоставимой по времени и по отделам (подразделениям)
Целесообразность	Информация должна подходить для той цели, для которой она приготовлена
Полезность	Информация должна быть способна приносить пользу в интересах кого-нибудь, в соответствии с чьими-нибудь выгодами
Рентабельность	Подготовка информации не должна стоить больше, чем выгоды от ее использования
Нетенденциозность	Информация должна быть приготовлена и представлена таким образом, чтобы она не была предвзятой
Адресность	Информация должна быть доведена до ответственного исполнителя; при этом следует соблюдать конфиденциальность

Следует отметить, что в процессе управления немаловажную роль играет процесс сбора информации и регистрации данных. Эту функцию на предприятии выполняет система учета: бухгалтерского, производственного и управленческого. В силу ряда заблуждений система налогового учета не только не создается, но различным образом подменяется составляющими бухгалтерского учета. Безусловно, бухгалтерский учет является непосредственной информационной базой налогового учета, но не может заменить его. И попытки приравнять формулы бухгалтерского и налогового учета не представляются перспективными [2].

В силу тенденции перехода к учету по международным стандартам и последовательного изменения принципов формирования бухгалтерской отчетности существующие различия между бухгалтерским и налоговым учетом увеличиваются. Поэтому пора задуматься о том, что налоговый учет - совершенно самостоятельная сфера учетной работы, практически не связанная с деятельностью в области бухгалтерского учета. Кроме того, налоговый учет имеет значение в отношениях между организацией и государством в лице уполномоченных органов управления. В отношениях с остальными пользователями отчетности организации налоговый учет играет косвенную роль: определяет уровень ответственности организации перед государством и, следовательно, уровень ее надежности в партнерских отношениях.

Бюджетирование налогов представляет собой систему мероприятий, направленную на определение плановой суммы налоговых платежей, подлежащих уплате предприятием в будущих периодах. Бюджетирование налогов является составной частью общего процесса бюджетирования на предприятии, что подтверждается особенностями составления налоговых бюджетов [2].

Особенность, которая определяет необходимость бюджетирования налогов на предприятии, — это возможность прогнозирования будущего оттока денежных средств в виде налоговых платежей предприятия. Это позволяет заранее определить фактическое наличие необходимого количества средств предприятия и в случае их недостаточности найти дополнительные источники для их формирования, что, в свою очередь,

В организации может быть выработана своя последовательность расчета налогового бюджета. Один из возможных вариантов представлен на рисунке 1.

Рисунок 1. Алгоритм налогового бюджетирования в организации

Рассмотренные особенности бюджетирования налогов показывают, что данный процесс не может происходить изолированно от составления других бюджетов предприятия, а также претендует на отдельное место в общем процессе бюджетирования на предприятии. В то же время наличие значительных противоречий в теоретических и практических подходах среди специалистов требует дальнейшего изучения данного вопроса.

Предлагаемая методология бюджетирования налогов в системе управленческого учета приведена на рисунке 2.

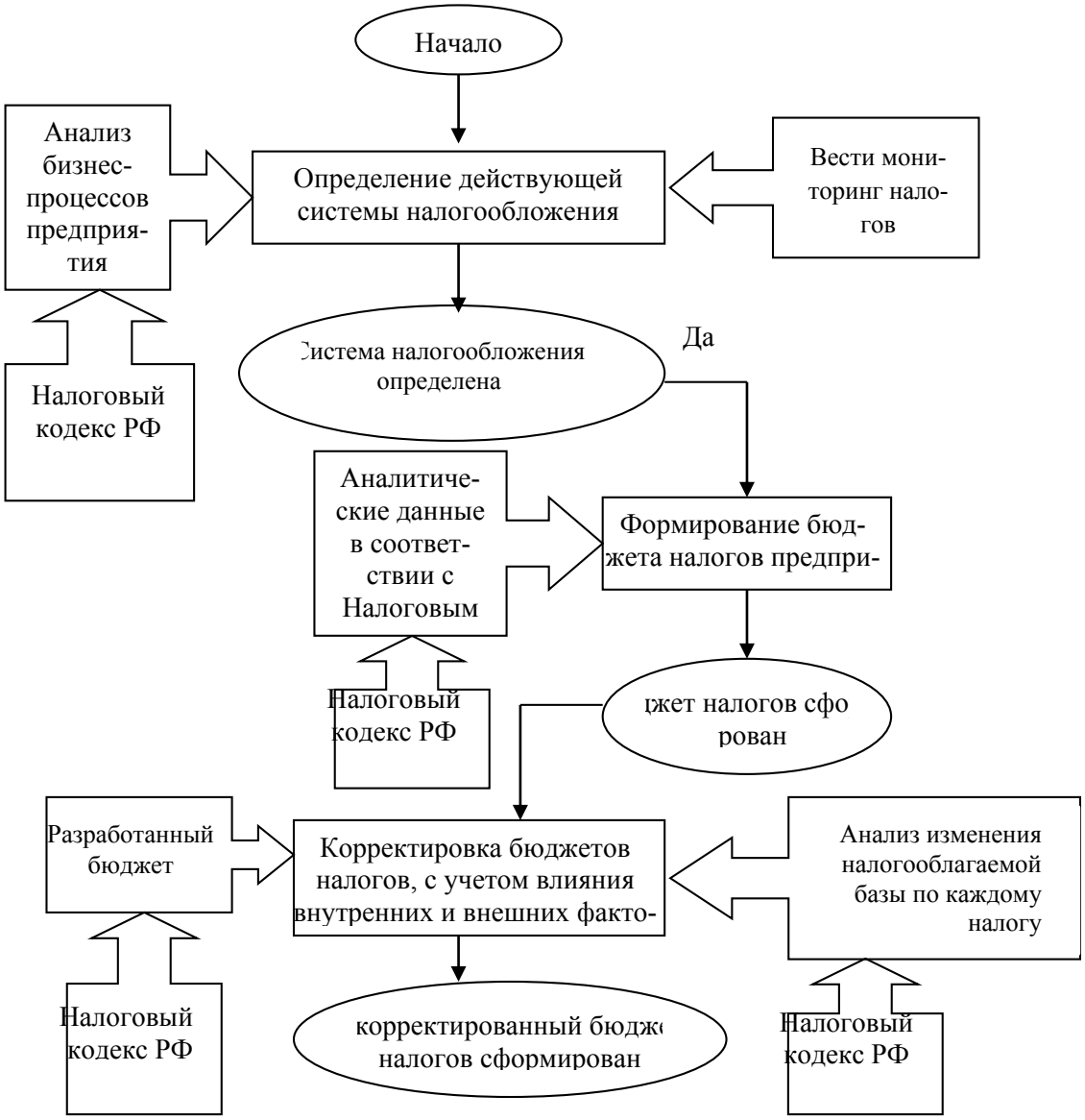

Рисунок 2. Методология бюджетирования налогов в системе управленческого учета

Таким образом, бюджетирование налогов, являясь инструментом системы управленческого учета, значительно расширяет сферу своего действия для решения стратегических задач в области налогового планирования.

Список литературы:

1. Аврова И.А Управленческий учет / И. А. Аврова - М.: Бератор-Паблишинг, 2007 -167 с.
2. Бодрова, Т.В. Налоговый учет и отчетность / Т. В. Бодрова – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 471 с.
3. Вахрушина М. А. Бухгалтерский управленческий учет / М.А.Вахрушина – М.: Финстатинформ,2000. - 533 с.
4. Медведев Ю.М. Учетная политика / Ю.М. Медведев - М.: Синергия 2012. - 256 с.
5. Николаева, С. А. Управленческий учет / С. А. Николаева – М.: Аудиторскоконсалтинговая фирма "ЦБА", 2011. - 629 с.

УДК 336.72;336
УДК 336.713

Глущенко В.В.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЛЯ АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕДУР ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА БАНКА

аспирант, ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,

г. Москва

The formation of a subsystem of management accounting
for analysis of economic efficiency
procedures for evaluating the creditworthiness of borrowers of the Bank

Аннотация:
исследуется понятие и содержание системы управленческого учета в банках, формируется методика построения подсистемы управленческого учета показателей для анализа экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика

Abstract:
the concept and the maintenance of system of management accounting of banks is investigated, the technique of creation of a subsystem of management accounting of indicators for the analysis of economic efficiency of procedures of an assessment of solvency of the borrower is formed

Ключевые слова: банк, подсистема, управленческий учет, показатель, процедура, анализ, оценка кредитоспособности заемщика, экономическая эффективность

Keywords: bank, subsystem, management accounting, indicator, procedure, analysis, assessment of solvency of the borrower, economic efficiency

Актуальность настоящей статьи связана с ростом просроченной задолженности коммерческих банков [1].

Целью статьи является формирование методики построения подсистемы управленческого учета показателей, используемых при анализе экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика.

Для достижения этой цели решаются следующие задачи:

- определение принципов управленческого учета показателей для анализа процедур проверки кредитоспособности заемщика;
- формируется методика построения управленческого учета системы показателей для анализа экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика;
- формирование рекомендаций по построения такой подсистемы.

Объект статьи – подсистема управленческого учета показателей, используемых для анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика.

Предмет статьи – методика формирования подсистемы управленческого учета показателей для анализа экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика.

К целям управленческого учета в коммерческом банке можно отнести: выявление внутрибанковских резервов; использование управленческого учета и анализа для принятия управленческих решений [2, с. 7].

Организации управленческого учета в банках посвящены работы теоретиков и практиков банковского дела [3, 4]. Управленческий учет коммерческого банка – это интегрированная информационная система формирующая информацию для принятия управленческих решений коммерческих банков [3]. Важность развития управленческого учета в банках признается и Ассоциацией Российских Банков, которая приняла соответствующий стандарт [4]. Управленческий учет как процесс – это сбор, регистрация, хранение и обобщение всей информации, необходимой руководству для принятия управленческих решений [4].

Правильная оценка кредитоспособности заемщика позволяет снизить кредитный риск, обеспечить финансовую устойчивость банка [5]. Поэтому одним из важных управленческих решений в банке является выбор метода (процедуры) оценки кредитоспособности заемщика банка.

За рубежом в настоящее время насчитывается около 200 методов оценки кредитоспособности заемщиков юридических и физических лиц [6].

Способы оценки кредитоспособности клиента банка в 2014 году описаны [7, с. 165]. Наиболее часто используется рейтинговая модель оценки кредитоспособности заемщика [5, с. 58].

В связи с различной экономической эффективностью процедур оценки кредитоспособности заемщика была сформулирована задача анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика. Анализ процедур кредитоспособности заемщика позволяет установить логические связи параметров процедур оценки кредитоспособности заемщика и их эффективности [8].

Основой построения подсистемы управленческого учета показателей анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика банка могут быть: политика анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика; принципы управленческого учета показателей для анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика, классификация затрат банка на проведение анализа и оценки кредитоспособности заемщика банка и другие.

Управленческий учет анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика должен отражать политику такого анализа и охватывать показатели этих процедур по ряду факторов: формам кредитов; объектам кредитования, отрасли; категориям заемщиков (государственные органы, юридические или физические лица); схемам обслуживания кредитов; видам и максимальному размеру

кредитов; целям кредитования для банка и заемщиков (предпринимательский, потребительский).

Можно сформулировать такие принципы управленческого учета показателей для анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика:

1) принцип направленности этой учетной подсистемы в целом и всех ее элементов, показателей на единый конечный результат – количественную оценку эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика;

2) принцип целостности технологии управленческого учета как совокупности способов и методов учета, технических средств учета и квалификационных навыков работников в процессе преобразования учетных данных, принятия управленческих решений по повышению эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика;

3) принцип выделения и сохранения неизменности процедур оценки кредитоспособности заемщиков как объекта учета и его структурных, экономических и других элементов в ходе учетного процесса;

4) принцип фиксации единицы денежного, натурального и временного измерения, экономической эффективности анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика банка;

5) принцип экономической эффективности, окупаемости этой подсистемы управленческого учета при определении целесообразности включения показателей в управленческую отчетность для их получения;

6) принцип оптимальной (а если это невозможно, то рациональной) размерности и информационной избыточности описания процедуры оценки кредитоспособности заемщика;

7) принцип оценки риска получения ошибочных решений о кредитоспособности при конкретных условиях деятельности заемщика;

8) принцип возможности проверки и обеспечения достоверности входных и выходных данных на основе косвенной верификации;

9) принцип соответствия доходов и расходов каждого периода при финансовом планировании (бюджетировании) во временных показателях и соответствия доходов и расходов по кредитным продуктам при оценке их прибыльности;

10) принцип соотнесения доходов и расходов на оценку кредитоспособности заемщика и сравнения результатов с выделением их отклонений от показателей планов для фиксации недостатков, устранения их причин и выявления новых резервов;

11) принцип фиксации авторских прав на оригинальные системы управленческого учета показателей для анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика;

12) принцип конфиденциальности.

При разработке подсистемы управленческого учета показателей для анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика нужно решить задачи: обобщения информацию о доходах от кредитной деятельности и затратах на проверку кредитоспособности заемщика по отдельным структурным элементам кредитного портфеля банка; активно воздействовать на инновационный процесс совершенствования процедур оценки кредитоспособности заемщика в банках в направлении повышения прибыли банка; структурирования, регистрации, хранения и использования определенных показателей доходов и расходов, связанных с проведением процедур оценки кредитоспособности заемщика, в составе системы управленческого учета банка. Структурирование показателей доходов и расходов по проведению процедур оценки кредитоспособности заемщика основывается на классификации факторов, влияющих на точность оценки кредитоспособности заемщика.

При построении такой подсистемы управленческого учета факторы нужно классифицированы на внешние и внутренние, др.

Внешние факторы, влияющие на точность оценки кредитоспособности заемщика: юридический статус заемщика (юридическое или физическое лицо); оценка денежного потока; сфера или отрасль деятельности; возраст физического лица или продолжительность деятельности фирмы; размер собственности-обеспечения и др.

К внутренним факторам, влияющим на точность оценки кредитоспособности заемщика можно прежде всего отнести применяемую в банке методику оценки кредитоспособности заемщика. С методологической точки зрения подходы к оценке кредитоспособности заемщика. разделяют на классификационные (рейтинговые, прогнозные, МДА, системы показателей, CART) и модели на основе комплексного анализа (правило «шести Си», CAMPARI, PARTS, оценочная система показателей). Рейтинговая оценка (как общая сумма баллов) может быть рассчитана путем умножения значения показателя оценки заемщика на вес этого показателя (коэффициент значимости) в интегральном показателе [5, с. 56].

Для обеспечения финансовой устойчивости доходы должны покрывать издержки банка, компенсировать риски и создавать прибыль [7, с. 97].

Источники дохода банка делятся на стабильные и нестабильные. При построении управленческого учета показателей для анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика в этой статье использована классификация расходов банка по ряду факторов: по характеру, форме, способу учета, периоду, к которому они относятся, по способу ограничения [7, с. 98].

При анализе эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика требуется информация о выданных и просроченных кредитах, затратах банка на оценку кредитоспособности заемщика.

Операции по выдаче и погашению кредитов, а также операции по отражению в балансе начисленных и полученных процентов, резерва под возможные потери по ссудам учитываются с применением определенного перечня балансовых и внебалансовых счетов [9, с. 158].

Информационной базой анализа ссудных операций, кроме балансового отчета, а также внеучетных данных, используемых для оценки положения банка на кредитном рынке, являются следующие основные формы финансовой отчетности банка:

- «Информация о качестве ссуд, ссудной и приравненной к ней задолженности», форма № 0409115;

«Данные о крупных кредитах», форма № 0409118 «Данные о средневзвешенных процентных ставках по кредитам, предоставленным кредитной организацией», форма № 0409128;

- «Отдельные показатели, характеризующие деятельность кредитной организации», форма № 0409301;

- «Сведения о кредитах и задолженности по кредитам, выданным заемщикам различных регионов», форма № 0409302.

На основе данных подсистемы управленческого учета расходов на анализ и оценку кредитоспособности заемщика увеличение расходов на ведение дела в коммерческом банке в результате применения процедур проверки кредитоспособности заемщика может быть оценено и методом прямого калькулирования как сумма следующих категорий расходов банка, связанных с оценкой кредитоспособности заемщика.

Анализ прибыли коммерческого банка позволяет определить степень эффективности процедур создания и использования коммерческим банком имеющихся в его распоряжении ресурсов, оценить финансовую основу для развития коммерческого банка.

При этом анализ доходов и расходов коммерческого банка позволяет установить причины (провести диагностику) получения банком определенных финансовых результатов. Доходы банка могут быть классифицированы по ряду признаков [10, с.505].

Анализ процедур оценки кредитоспособности банка позволяет исследовать причины возможных ущербов (снижения доходов, повышенных расходов) оценить пределы колебания прибыли.

Варианты завершения кредитной сделки: погашение ссуды с причитающимися банку процентами (доход банка в размере полученных по ссуде процентов); погашается только сумма основного долга (нулевой результат); ссуда и проценты не возвращены (убыток в этой сумме) [10, с.187].

Для построения плана счетов управленческого учета для учета расходов, связанных с оценкой кредитоспособности заемщика, предлагается счета согласно плану счетов финансового учета в коммерческих банках (Положение №385-П). В составе счетов расходов целям настоящего исследования соответствует раздел 6 «Расходы, связанные с обеспечением деятельности кредитной организации». В ходе анализа содержания этого раздела были определены счета, на которые могут быть отнесены расходы на проведение процедур оценки кредитоспособности заемщиков. Символы учета расходов банка, включающих расходы, связанные с оценкой кредитоспособности заемщиков включены в Раздел 6. Расходы, связанные с обеспечением деятельности кредитной организации, в частности, символ 26101 «расходы на оплату труда, включая премии и компенсации» и символ 26201расходы «по основным средствам, кроме недвижимости, временно неиспользуемой в основной деятельности» и др.

Для выделения статей расходов, связанных с проведением оценки кредитоспособности заемщиков, предлагается добавить к символам статей расходов раздела 6 специальные двухзначные порядковые номера лицевых счетов: первый знак – 9 – для учета всех расходов, связанных с оценкой кредитоспособности заемщиков, второй знак – 1-5 – в зависимости от этапа (подэтапа) процесса оценки кредитоспособности заемщиков.

Таким образом, получаем следующие окончания лицевых счетов расходов коммерческого банка:

91 – Расходы, связанные с разработкой (или покупкой) методики оценки кредитоспособности заемщика или ее последующей модификацией (Рм);

92 – Расходы на внедрение разработанной методики оценки кредитоспособности заемщика в практическую деятельность банка (Рвн);

93 – Расходы, связанные со сбором информации для оценки кредитоспособности заемщиков (Рсб);

94 – Расходы, связанные с обработкой информации и проведением оценки кредитоспособности заемщиков (Робр);

95 – Расходы, связанные с принятием решения по кредитной заявке (Рреш). В результате прямого калькулирования расходов на оценку кредитоспособности заемщика их величина может быть найдена по формуле:

$$Рок = Рм + Рвн + Рсб + Робр + Рреш.$$

В результате объединения символа и кода получили счета формата 70606.810.0.0000.26101.91, на которые могут быть отнесены расходы на проведение процедур оценки кредитоспособности заемщиков с их детализацией по этапам процесса оценки кредитоспособности заемщиков. В случае необходимости более глубокой детализации расходов, раздельный учет затрат каждого подразделения банка, участвующего в процессе оценки кредитоспособности заемщиков, затрат по типам клиентов, видам кредитования и отдельным клиентам банка организуется на аналитических счетах.

Для целей настоящего исследования в качестве дохода от изменения процедуры оценки кредитоспособности заемщиков следует рассматривать изменение объема просроченной задолженности.

Планом счетов финансового учета в коммерческих банках предусмотрены счета учета текущей и просроченной задолженности по видам контрагентов (физические лица, юридические лица, коммерческие банки) и срокам кредитования. В целях оценки изменения объема просроченной задолженности предлагается использовать существующие счета финансового учета.

Для анализа процентных доходов по выданным кредитам рекомендуется использовать символы 11101-11119 счета 70601.

При таком построении управленческого учета показателей анализа процедур оценки кредитоспособности заемщика банка обеспечивается возможность оценки эффективности изменения методик, используемых при различных видах кредитования, банк должен предусмотреть возможность анализа кредитного портфеля (в частности, выявления уровня просроченной задолженности) и процентных доходов по каждому виду кредитования.

В настоящей статье сформированы методические основы построения подсистемы управленческого учета показателей для оценки экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности заемщика в коммерческом банке, даны конкретные рекомендации по построению такого учета в коммерческом банке.

Список литературы

1. О. Платонова «Просроченная задолженность растет опережающим темпом» - М. Ведомости: 17.05.2013

2. Белоцерковский В.И., Федорова Е.А. Бухгалтерский учет и аудит в коммерческом банке: Учебник/ -М.: Экономика, 2005. 0294 с.

3. Королёв О.Г. Организация управленческого учета в коммерческом банке: монография. – М.: Экономические науки, 2006.

4. Стандарт качества организации управленческого учета и отчетности в Банке. – М.: Ассоциация Российских Банков, 2008.

5. Ендовицкий Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учеб. пособ. / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. – М.: КноРус, 2005.- 272 с.

6. Abdou, H. & Pointon, J. (2011) 'Credit scoring, statistical techniques and evaluation criteria: a review of the literature ', Intelligent Systems in Accounting, Finance & Management, 18 (2-3), pp. 59-88.

7. Банковское дело. Экспресс-курс: учеб.пособ./ Кол. авт.; под ред. О.И. Лаврушина. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: Кнорус,м2009.- 352 с.

8. Глущенко В.В. Задача анализа экономической эффективности процедур оценки кредитоспособности юридических лиц. – М.: Вестник ГУУ, № 23, 2011, с. 99-100.

9. Капаева Т.И. Учет в банках: учебник.- М.: ИД «Форум» ,ИНФРА-М, 2008. – 576 с.

10. Основы банковской деятельности (Банковское дело) /Под ред. Тагирбекова К.Р. –М.6 ИНФРА-М, «Весь мир», 2003. -720 с.

Скипин Д.Л.[1], Желонина Е.И.[2]

АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ И ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА

[1]кандидат экономических наук, доцент кафедры учета, анализа и аудита Тюменского государственного университета, г.Тюмень

[2]магистрат 1-го курса направления «Экономика», программа «Учет, анализ и аудит» Тюменского государственного университета, г.Тюмень

Skipin D.L.[1], Zhelonina E.I.[2]

ANALYSIS OF FINANCIAL CONDITION OF COMPANIES: DOMESTIC AND FOREIGN PRACTICE

[1]Candidate of economic Sciences, associate Professor of Accounting, Analysis and Auditing of the Tyumen State University, Tyumen

[2]*Magistrate 1st course* "Economics", *the program "Accounting, Analysis and Audit", Tyumen State University,* Tyumen

АННОТАЦИЯ

В статье отражены основные направления анализа финансового состояния предприятия в отечественной и зарубежной практике. Проведена сравнительная характеристика показателей, применяемых для оценки финансового состояния в отечественной и зарубежной практике. Предложены этапы оценки финансового состояния предприятия.

ABSTRACT

The article describes the main directions of the financial analysis of enterprises in domestic and foreign practice. Comparative description of indicators used to assess the financial condition in the domestic and foreign practice. Proposed steps for assessing the financial condition of the company.

Ключевые слова: финансовое состояние предприятия; финансовые индикаторы; финансовая устойчивость; имущественный потенциал; деловая активность.

Keywords: financial condition of the enterprise; financial indicators; financial stability; property potential; business activity.

В современных условиях хозяйствования финансовые аспекты деятельности организации приобретают особое значение. Это положение подтверждается опытом работы предприятий, как в отечественной, так и зарубежной практике в процессе экономических реформ. В эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой формы собственности в условиях рыночной экономики большая роль отводится анализу финансового состояния организации.

Рассмотрим различные определения ученых-экономистов относительно понимания ими сущности понятия финансовое состояние предприятия.

Таблица 1

Определение понятия финансовое состояние предприятия

Автор	Определение «финансовое состояние предприятия»
1. Ковалев В.В.	-совокупность показателей, характеризующих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов предприятия [8].
2.Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П.	-совокупность показателей, отражающих способность предприятия погасить свои долговые обязательства [4].
3. Балабанов И.Т.	-характеристика финансовой конкурентоспособности предприятия (т. е. платежеспособности, кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами [1].
4. Шеремет А.Д., Негашев Е.В.	-финансовое состояние предприятия выражается в соотношении структур его активов и пассивов, т. е. средств предприятия и их источников [9].
5. Савицкая Г.В., Ефимова О. В.	-экономическая категория, которая отображает состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта к саморазвитию на фиксированный момент времени [6].

Проанализировав труды таких зарубежных авторов как Бригхем И., Грэхем Б., Бернстайн Л., Вайтхорст Ф., Фабоззи Ф. можно заметить, что понятие финансового состояния как такового не оценивается, а анализируется в целом деятельность предприятия [2]. В зарубежной практике понятию финансовое состояние тождественны понятия финансового положения (financial position), финансовой устойчивости (financial sustainability). При этом акцент делается на способности предприятия обеспечивать собственную платежеспособность, покрывать свои обязательства, покрывать расходы деятельности, создавать новый продукт из имеющихся ресурсов и получать при этом доход [3].

Обобщая различные трактовки, можно сформулировать следующее определение: финансовое состояние – это экономическая категория, характеризующая размещение и использование финансовых ресурсов, а также их достаточность в каждый момент времени.

Различия в понятиях, как в отечественной практике, так и в зарубежной отражаются и на структуре анализа финансового состояния. Многие исследователи определяют соответствующие направления анализа, разделяя на группы десятки финансово-оперативных коэффициентов и других методов анализа. Направления отличаются как по количеству выделяемых групп, так и по их внутреннему содержанию. В таблице 2 приведена группировка структур анализа финансового состояния, предлагаемых различными отечественными и зарубежными исследователями.

Таблица 2

Группа направлений анализа финансового состояния предприятия

Автор	Составные части анализа
ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА	
1) В.В. Ковалев	Финансовая независимость, устойчивость, стабильность
	Деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала
	Рентабельность, прибыльность, доходность
	Ликвидность
	Имущественное положение
2) Г.В. Савицкая	Кредитоспособность
	Потенциальное банкротство
	Леверидж
	Платежеспособность
	Финансовая независимость, устойчивость, стабильность
	Структура активов и пассивов
	Деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала
3) А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев	Платежеспособность
	Финансовая независимость, устойчивость, стабильность
	Структура активов и пассивов
	Деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала
	Ликвидность
ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА	
1) Д. Стоун, К.Хитчинг	Платежеспособность
	Структура активов и пассивов
	Деловая активность, оборачиваемость, эффективность использования капитала
	Инвестиции
2) Брейли и Майерс	Финансовая зависимость
	Ликвидность
	Рентабельность
	Рыночная активность
3) Ван Хорн	Структура и динамика имущества предприятия
	Ликвидность
	Соотношение денежного потока и задолженности
	Соотношение собственного капитала и задолженности
	Степень покрытия процентных платежей прибылью
4) Бессли С. и Бригхем Е.	Ликвидность
	Эффективность управления активами
	Финансовый леверидж
	Доля заемного финансирования активов
	Степень покрытия процентных платежей прибылью
	Показатели рыночной стоимости акций.

Основное отличие зарубежного подхода к анализу финансового состояния предприятия от принятого в России - это акцент на финансовый рычаг и рыночную активность компаний.

Различие подходов к финансовому состоянию и его оценке объясняется не только уровнем развития экономики, но и целями, задачами финансового учета. Если в зарубежной практике основной задачей финансового учета является максимизация доходов акционеров, то в российской экономике в настоящее время более актуальны проблемы обеспечения предприятия финансовыми ресурсами и проблемы устойчивости его финансового состояния.

Коэффициентный анализ традиционно играет основную роль в аналитических процедурах при оценке финансового состояния предприятия.

В настоящее время существует достаточно большое количество финансовых индикаторов, используемых в аналитической практике. Следует отметить, что алгоритмы расчета показателей у различных исследователей отличаются, и выбор конкретного алгоритма аналитик должен осуществлять, опираясь на отраслевую специфику, масштаб предприятия.

В таблице 3 приведены системы показателей в разрезе пяти групп, отражающих различные стороны финансового состояния предприятия, применяемых в отечественной и зарубежной практике.

Таблица 3

Сравнительная характеристика показателей, применяемых для оценки финансового состояния в отечественной и зарубежной практике

ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА		ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА
Наименование показателя	Формула расчета	Наименование показателя и формула расчета
1. Коэффициенты ликвидности Liquidity Ratios		1.Оценка ликвидности и платежеспособности
1. Cash ratio (коэффициент абсолютной ликвидности) $\frac{\text{Cash Equivalents + Cash}}{\text{Current Liabilities}}$	$\frac{\text{Денежные эквиваленты + Денежные средства}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	1.Коэффициент абсолютной ликвидности Ка.л.=$\frac{\text{ДС+Э}}{\text{КО}}$, где ДС - денежные средства; Э - их эквиваленты; КО - краткосрочные обязательства.
2. Quick ratio (коэффициент срочной ликвидности) $\frac{\text{Cash + Accounts Receivable + Marketable Securities}}{\text{Current Liabilities}}$	$\frac{\text{Денежные средства + Дебиторская задолженность + ликвидные ценные бумаги}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	2.Коэффициент быстрой ликвидности Кб.л.=$\frac{\text{ОА−З}}{\text{КО}}$, где ОА - оборотные активы; З - запасы; КО - краткосрочные обязательства.
3. Current ratio (коэффициент текущей ликвидности) $\frac{\text{Current Assets}}{\text{Current Liabilities}}$	$\frac{\text{Сумма текущих (оборотных) активов}}{\text{Сумма текущих пассивов}}$	3. Коэффициент текущей ликвидности Кт.л.=$\frac{\text{ОА}}{\text{КО}}$, где ОА - оборотные активы; КО - краткосрочные обязательства.
4. Net working capital NWC-(чистый оборотный капитал) Total Current Assets - Total Current Liabilities	Текущие активы – Текущие обязательства	4.Величина собственных оборотных средств СОС=ОА-КО, где ОА - оборотные активы; КО -краткосрочные обязательства.
		5.Коэффициент маневренности собственного капитала Км.ск=$\frac{\text{СОС}}{\text{СК}}$, где СОС - собственные оборотные средства; СК - собственный капитал.
2. Gearing ratios - Показатели структуры капитала (коэффициенты финансовой устойчивости)		2. Оценка финансовой устойчивости
5. Equity to Total Assets ratio (ER)- коэффициент финансовой независимости $\frac{\text{Equity}}{\text{total assets}}$	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Общая сумма активов}}$	6.Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников Кф.н.=$\frac{\text{СК}}{\text{СК+ДО}}$, где ДО - долгосрочные обязательства; СК-собственный капитал.
6. Dept Ratio to Assets Ratio (DAR)- суммарные обязательства к суммарным активам $\frac{\text{Total Liabilities}}{\text{Total Assets}}$	$\frac{\text{Долгосрочные обязательства + текущие обязательства}}{\text{Суммарный актив}}$	7.Коэффициент структуры долгосрочных вложений Кдв=$\frac{\text{ДО}}{\text{ВА}}$, ДО - долгосрочные обязательства; ВА - внеоборотные активы.
7. Times interest earned TIE - (коэффициент покрытия процентов) $\frac{\text{Operation Profit}}{\text{Interest}}$	$\frac{\text{Прибыль до выплаты процентов и налогов + Амортизация}}{\text{Проценты по кредитам}}$	8.Коэффициент концентрации собственного капитала Кк.ск=$\frac{\text{СК}}{\text{ВИС}}$, где СК - собственный капитал; ВИС - всего источников средств.
		9.Уровень финансового левериджа (балансовый) Уфл=$\frac{\text{ДЗС}}{\text{СК}}$, где ДЗС - долгосрочные заемные средства; СК - собственный капитал.

3. Коэффициенты рентабельности		3.Оценка рентабельности
8. Return on total assets (ROA) - рентабельность активов $\frac{\text{Net Income}}{\text{Average Total Assets}}$	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя сумма активов}}$	10.Рентабельность активов $Ra=\frac{ЧП+\%}{А}$, где ЧП - чистая прибыль; % - проценты к уплате; А - средняя стоимость активов
9. Коэффициент рентабельности продаж (ROS) $\frac{\text{Net Profit}}{\text{Sales Revenues}}$	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Объем продаж}}$	11.Рентабельность инвестированного капитала $Rик=\frac{ЧП+\%}{ИК}$, где ИК - инвестированный капитал
10. Return On Invested Capital (ROIC) - коэффициент рентабельности инвестированного капитала $\frac{\text{NOPLAT}}{\text{Book Value of Invested Capital}}$	$\frac{\text{Чистая операционная прибыль после вычета налогов}}{\text{Балансовая стоимость инвестированного капитала}}$	12. Валовая рентабельность реализованной продукции $Rрп=\frac{ВП}{Вп}$, где ВП - валовая прибыль; Вп - выручка от продаж
11.Return on Capital Employed (ROCE) - рентабельность вложенного капитала $\frac{\text{EBIT}}{\text{total assets} - \text{current liabilities}}$	$\frac{\text{Чистая операционная прибыль}}{\text{совокупные активы} - \text{текущие обязательства}}$	13. Чистая рентабельность реализованной продукции $Rч=\frac{ЧП}{Вп}$, где ЧП - чистая прибыль; Вп - выручка от продаж
4. Показатели деловой активности		4. Оценка имущественного потенциала фирмы
12. Total assets turnover (TAT) -коэффициент оборачиваемости активов) $\frac{\text{Net Sales revenue}}{\text{Average total assets}}$	$\frac{\text{Выручка (нетто) от всех видов продаж}}{\text{Сумма активов}}$	14.Доля основных средств в активах фирмы $Д_{ОС} = \frac{ОС}{ВБ}$, где ОС - стоимость активной части основных средств; ВБ - валюта баланса.
13. Stock turnover (ST) -Коэффициент оборачиваемости запасов $\frac{\text{cost of sales}}{\text{average stock held}}$	$\frac{\text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{Среднее значение запасов}}$	15.Коэффициент износа основных средств $К_и = \frac{НА}{ПС}$, где НА - накопленная амортизация основных средств; ПС - первоначальная стоимость основных средств.
14. Average collection period (CP)- период погашения дебиторской задолженности $\frac{365}{\text{Receivables turnover}}$	$\frac{\text{Количество дней в периоде}}{\text{Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности}}$	16. Коэффициент обновления $К_{об} = \frac{ПСП}{ПСк}$, где ПСП - первоначальная стоимость поступивших за период основных средств; ПСк - первоначальная стоимость основных средств на конец периода.
		17.Коэффициент выбытия $К_в = \frac{ПСВ}{ПСн}$, где ПСВ - первоначальная стоимость выбывших за период основных средств; ПСк - первоначальная стоимость основных средств на начало периода.
5. Инвестиционные критерии		
15. Earning per share (EPS) - Прибыль на акцию $\frac{\text{Net Income}}{\text{weighted average outstanding shares}}$	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средневзвешенное обращение акций}}$	
16. Dividends per share (DPS) -дивиденды на акцию $\frac{\text{Dividends}}{\text{Number of Shares}}$	$\frac{\text{Дивиденды}}{\text{Количество акций}}$	
17. Price to earnings (PE) -Соотношение цены акции и прибыли $\frac{\text{Stock Price}}{\text{EPS}}$	$\frac{\text{Рыночная стоимость одной акции}}{\text{Прибыль на акцию}}$	

Исследования, проведенные среди 200 крупнейших западноевропейских компаний, показали, что около 50% компаний создают собственные системы оценки, которые базируются исключительно на системе финансовых показателей [7]. В отечественной практике при оценке финансового положения организации в 90 % случаев руководствуются исключительно финансовыми показателями [7]. Финансовые индикаторы являются ключевыми при оценке кредитоспособности, инвестиционной привлекательности, инновационной активности и конкурентоспособности отечественных предприятий. Многие используют при анализе и качественные характеристики, отражающие отлаженность системы бухгалтерского и управленческого учета, компетентность управленческого аппарата и финансовых служб, действенность системы экономической безопасности и конкурентной разведки, наличие системы финансового планирования и контроля, положительной кредитной истории и др.

Изучив ряд методик и коэффициентов для анализа финансового положения предприятия, предлагаем следующие этапы оценки финансового состояния с учетом анализа качественных характеристик (табл. 4).

Таблица 4

Этапы оценки финансового состояния предприятия

I этап -Сравнительный анализ состава и динамики баланса	1.1.Анализ структуры баланса
	1.1.1. Обеспеченность собственным капиталом; 1.1.2. Величина чистых активов.
	1.2.Расчет основных показателей имущественного положения
	1) Доля ОС в активах; 2) Доля активной части ОС; 3) Коэффициент износа; 4) Коэффициент годности; 5) Коэффициент обновления; 6) Коэффициент выбытия
II этап-Анализ финансовой устойчивости	2.1.Анализ общей устойчивости
	2.1.1.Расчет трехмерного показателя: $\bar{S}$ ={S1(x1);S2(x2);S3(x3);}
	2.2.Расчет относительных показателей финансовой устойчивости
	1) Коэффициент обеспеченности оборотных активов СОС; 2) Коэффициент обеспеченности запасов собственными источниками; 3) Коэффициент маневренности СК; 4) Коэффициент автономии; 5) Коэффициент финансовой устойчивости; 6) Коэффициент финансирования
III этап-Анализ ликвидности баланса	3.1.Анализ ликвидности Активов по спросу реализации
	1) Наиболее ликвидные активы 2) Быстро реализуемые активы 3) Медленно реализуемые активы 4) Трудно реализуемые активы
	3.2.Анализ пассивов по сроку оплаты
	1) Наиболее срочные обязательства 2) Краткосрочные обязательства 3) Долгосрочные обязательства 4) Постоянные обязательства
	3.3.Динамика показателей ликвидности
IV этап-Оценка рентабельности	4.1. Расчет частных показателей рентабельности
	1) Рентабельность оборотных активов 2) Рентабельность продаж по чистой прибыли
V этап-Оценка качественных характеристик	5.1. Анализ качественных характеристик
	1) Система бухгалтерского и управленческого учета 2) Компетентность финансовой службы предприятия 3) Система экономической безопасности 4) Система конкурентной разведки 5) Положительная кредитная история и др.
VI этап-Обобщение результатов	

Предложенная последовательность анализа финансового состояния предусматривает не только комплексную оценку индикаторов финансового состояния, но и при оценке обеспечивает взаимоувязку количественных и качественных характеристик. Применение качественных характеристик при анализе позволит повысить качество и эффективность анализа, а также принимать рациональные управленческие решения в условиях неопределенности.

Список литературы:

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие.-2-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика. 2010.-512 с.
2. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: пер. с англ. / Л. А. Бернстайн. – М.: Финансы и статистика, 2010.– 624 с.
3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент / Пер. с англ. В.В. Ковалева. – СПб.: Экон. шк., 2009.- 668 с.
4. Герасименко Г.П., Маркарян Е.А. Финансовый анализ 8-е изд. – М.: КноРус, 2011. – 272с.

5. Дж. К. Ван Хорн Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2007.
6. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Омега-Л, 2010. –352 с.
7. Климкович, Н.И. Оценка эффективности функционирования организации /Н.И. Климкович// http://www.simst.bsu.by [Электронный ресурс]. – 2010. –Режимдоступа: http://www.simst.bsu.by/main/departments/realestate/staff/klimkovich/publications/2.pdf/ – Дата обращения: 16.06.2014.
8. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – М.: Проспект, 2014. – 1104 с.
9. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013. - 208 с.

Смагина А.Ю.

ПРОБЛЕМЫ ПОСТАНОВКИ И ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

аспирант Самарского государственного университета путей сообщения, Самара

Smagina A.U.
graduate student of the Samara State Transport University, Samara

АННОТАЦИЯ
В данной статье рассматривается проблема внедрения на предприятии системы управленческого учета, которая затрагивает такие основополагающие аспекты как: определение цели и стратеги деятельности хозяйствующего субъекта, автоматизация управленческого учета, привлечение компетентных специалистов для ведения учета, разработка регистров и форм внутренней отчетности.
ABSTRACT
In this article is considered the problem of system of management accounting's introduction, which includes such fundamental aspects as: purpose and strategy of a business entity, the automation of management accounting, recruitment of competent professionals for accounting, development of registers and forms of internal reporting.
Ключевые слова: управленческий учет, предприятие, информационная база, управленческое решение.
Keywords: management accounting, undertaking, information base, management decision.

В настоящее время, рассматривая современную рыночную экономику, можно выделить ряд актуальных проблем. Одной из них является потребность в проведении научных исследований в сфере организации, внедрения и функционирования системы управленческого учёта на предприятиях. Данная проблема в рамках развития социально-экономических структур связана с возрастающей ролью степени рационализации при построении управленческого учёта и объективности отражения фактов его хозяйственной деятельности. Это обусловлено, прежде всего, взаимозависимостью грамотно организованной системы управленческого учета и процесса эффективного управления, а так же успешного функционирования хозяйствующих субъектов.

Управление предприятием представляет собой процесс, направленный на координацию и регулирование деятельности хозяйствующего субъекта для достижения конкретной цели. Так как сбор, анализ и переработка полученной информации — это начальная стадия процесса управления, осуществление этих функций невозможно без использования системы управленческого учета на предприятии [1].

В последнее время все чаще руководители высшего и среднего звена принимают решения в пользу внедрения системы управленческого учета, так как данные только лишь бухгалтерского учета уже не могут в полной мере обеспечить возрастающие информационные потребности предприятий в условиях перехода на новый уровень ведения бизнеса. В связи с этим, рассматриваемая в статье проблема является весьма актуальной в условиях интенсивного развития российской бизнес-среды и поиска альтернативных путей минимизации расходов и увеличения прибыли.

Перед непосредственным рассмотрением аспектов внедрения и функционирования управленческого учета на предприятиях, следует определиться, что представляет собой такая система. Итак, под управленческим учетом подразумевается, прежде всего, система сбора и анализа информации о деятельности хозяйствующего субъекта, которая объективно и в полной мере отражает результаты его хозяйственных операций и ориентирована на потребности руководства и собственников компании. Кроме того, система используется для управления затратами на уровне центров ответственности и видов деятельности. Внедрение такой системы на предприятии любой организационно правовой формы и размера, позволит руководству выполнять следующие действия:

1) получать необходимую для принятия стратегических решений информацию о своем бизнесе в финансовых и натуральных показателях;

2) следить за финансовыми последствиями управленческих решений;

3) наблюдать за эффективностью деятельности, как всего предприятия, так и любого подразделения, а в некоторых случаях оценивать и эффективность отдельных операций.

Таким образом, преимущество управленческого учета, в отличие от бухгалтерского (финансового), заключается в том, что данная система позволяет получить более широкий и разнообразный спектр информации о работе предприятия, тогда как основная информация бухгалтерского учета акцентирует внимание на финансовых показателях деятельности (объем продаж, чистая прибыль, показатели ликвидности т. д.).

На большинстве российских предприятий управленческий учет или не ведется вообще или слабо развит, что объяснимо отсутствием единой методологической базы и рекомендаций по организации и ведению управленческого учета в отдельных отраслях российской экономики, а также периодом его становления и развития в

национальной практике. Отметим тот факт, что постановка и внедрение управленческого учёта на любом предприятии – сложная задача, которая требует усилий всей организации [5].

При построении системы, основным критерием является достоверность, полнота и своевременность информации, что зависит от многих факторов. Так, важную роль играет процесс определения основных целей деятельности предприятия и стратегии их достижения при разработке системы управленческого учета: правильный выбор главных областей финансовой ответственности, технология бизнес-процессов и ее соответствие задачам организации и планируемой системе управленческого учета, грамотно построенная система распределения расходов [4]. Таким образом, первоочередной задачей любого руководителя при постановке системы управленческого учета, является необходимость определения цели предприятия, а так же стратегии, тактики и оперативных целей предприятия. Когда цели грамотно определены, известны всем сотрудникам предприятия, а руководитель знает суть и пути достижения таких целей, можно непосредственно приступать к процессу постановки и внедрения системы управленческого учета.

Ниже приведены основные этапы внедрения управленческого учета на любом предприятии. Разумеется, эти аспекты обобщены и практически универсальны, но каждых хозяйствующих субъект может выбирать: применять их все или остановиться на нескольких вариантах, добавлять или сокращать, исходя из специфики вида и отрасли деятельности, организационно-правовой формы, размера предприятия и т.д.:

-первичная организация существующей системы управленческого учета и внутренней отчетности;

-выделение и классификация центров ответственности, видов затрат, анализ процессов составления управленческой отчетности;

-разработка индивидуальных форм управленческой отчетности с учетом отраслевых особенностей и специфических потребностей конкретных предприятий;

-внедрение инструментов управленческого учета в практику управления предприятием (планирование и прогнозирование (бюджетирование), учет по центрам ответственности);

-разработка инструкций, регламентов и процедур осуществления бюджетирования и составления управленческой отчетности;

-внедрение систем автоматизации процессов управления и контроля (планирования, анализа, контроля и регулирования деятельности предприятий).

При построении системы, руководство может принять решение об упрощении ведения учета путем использования автоматизированных программ. Большинство систем управленческого учета построены на использовании специализированных компьютерных программ, которые позволяют использовать как стандартные шаблоны и наборы показателей, так и создавать собственные, предназначенные для конкретного предприятия [1]. В этом случае следует рассмотреть варианты использования автоматизированных систем и проблемы, которые могут возникнуть:

1) большую долю программ по внедрению систем управленческого учета на рынке занимают иностранные программы: возникает сложность при учете российской специфики ведения бизнеса, что влечет за собой денежные и временные расходы по корректировке структуры программы собственными усилиями или путем привлечения специалиста;

2)необходимо провести оценку рациональности внедрения автоматизированного способа ведения учета: система управленческого учета индивидуальна на каждом предприятии, соответственно любую программу придется адаптировать под особенности хозяйствующего субъекта, что влечет дополнительные денежные и временные затраты (следует придерживаться принципа окупаемости системы управленческого учета и избегать чрезмерных и нерациональных трат);

3)программа не может с полной точностью предсказать все варианты развития событий, таким образом, остается необходимость самостоятельного принятия решения управленцем [2];

4)возможность интеграции автоматизированной системы ведения управленческого учета с программным продуктом, который обеспечивает ведения бухгалтерского (финансового) и налогового учета на предприятии. Практически на каждом предприятии бухгалтерский учет уже давно ведется с помощью автоматизированной системы: будь то 1С-Предприятие, Парус, Налогоплательщик и т.д. Во избежание лишних расходов, минимизации времени и двойного отражения фактов хозяйственной деятельности, следует рассмотреть вариант интеграции системы управленческого и бухгалтерского учета в одной программе. Если используемый программный продукт не позволяет это сделать, возможна самостоятельная разработка дополнительных регистров и форм управленческой отчетности (они могут быть формироваться и использоваться в программе Microsoft Excel или Word), которые будут заполняться на основе информации бухгалтерского учета, а так же информации, поступающей непосредственно из системы управленческого учета.

Еще один фактор, который необходимо учитывать при построении системы управленческого учета — качественное использование трудовых ресурсов. При внедрении новой системы перед руководством предприятия встает вопрос: привлечь стороннего специалиста, который будет отвечать за ведение системы или же возложить обязанности по ведению управленческого учета на одного или нескольких внутренних сотрудников. Разные предприятия решают эту дилемму по-разному, но постепенно вырабатывается единое мнение об участии в процессе ведения системы управленческого учета бухгалтера. Многие специалисты признают такое участие ненужным, т.к. задачи у бухгалтерского и управленческого учета различны [1]. И хотя зачастую в бухгалтерском учете предприятия есть элементы управленческого, бухгалтерия может контролировать отдельные показатели, больше связанные с процессом управления. Однако при создании отдельной системы управленческого учета для этой цели стоит нанимать отдельных специалистов. Кроме того, следует рассмотреть вопрос компетенции соответствующего сотрудника.

Функции управленческого учета определяются его целями и задачами. Проблема внедрения управленческого учета на предприятиях была рассмотрена российскими и зарубежными специалистами. Так, доктор экономических наук О.Д. Каверина в своих трудах выделила основные функции управленческого учета. К ним относятся следующие: обеспечение всех уровней управления важной информацией для систематического и проблемного управления бизнесом, формирование информации, необходимой для управления подразделениями предприятия [3]. Другие авторы, в том числе зарубежные, сходятся во мнении, что функции управленческого учета являются составляющей частью функций бухгалтерского учета: как ним относятся планирование, финансовый анализ и другие.

Таким образом, одной из функций управленческого учёта является планирование, так как система управления основана на непосредственном составлении планов и определении плановых показателей, в отличие от си-

стемы бухгалтерского (финансового) учета, которая базируется на контроле финансовой и экономической деятельности предприятия в ретроспективе, то есть исходя из фактически произошедших хозяйственных операций и событий [2]. Сам процесс планирования позволяет составлять прогнозные значения на основе динамики и наблюдаемых тенденций, выявлять и предотвращать возникновение возможных ошибок и недостатков в текущей работе [3].

При внедрении системы управленческого учета на предприятии, не следует забывать о том, что она включает в себя множество процедур, которые могут меняться в зависимости от целей управления. Эти процедуры отвечают определенным требованиям и принципам управленческого учета, таким как: непрерывность деятельности предприятия, использование единой системы измерения для планирования и координирования учета, формирование коммуникационных связей между различными уровнями управления для показателей внутренней отчетности, анализ и детализация в целях получения полной и исчерпывающей информации об объектах учета, соблюдение учетной политики организации и т.д.

Все вышеперечисленные принципы подтверждают целесообразность и эффективность применения управленческого учета. Практическое использование такой системы окажет благоприятное воздействие на финансовое положение хозяйствующего субъекта, повысит уровень и позволит оптимизировать процесс управления [4]. В ходе проведения оценки и анализа влияния управленческого учета на деятельность предприятий можно сделать следующие выводы:

-управленческий учет обеспечивает руководителей всех уровней управления необходимой информацией, необходимой для текущего планирования, контроля и диагностики, для принятия оперативных управленческих решений;

-учет можно рассматривать как средство связи между различными уровнями и структурными подразделениями управления;

-управленческий учет позволяет координировать развитие предприятие в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Итак, внедрение и функционирование системы управленческого учета на предприятии позволит руководству решать наиболее актуальные проблемы:

1) прогнозировать пути развития предприятия и выбирать наиболее эффективные, принимать грамотные стратегические управленческие решения [4];

2) принимать обоснованные решения по смене технологии производства, новым инвестициям;

3) своевременно принимать оперативные решения на основе представленной информации;

4) выявлять и использовать резервы сокращения затрат и увеличения прибыли;

5) осуществлять эффективный контроль и оценку фактических результатов отдельных подразделений, расчетов с контрагентами, с государственными органами и внебюджетными фондами и т.д.

Разумеется, при внедрении системы управленческого учета возникнет еще немало проблем, однако, полученные результаты оправдают себя: в современных условиях успешным станет предприятие, затраты и результаты деятельности которого будут определяться исходя из степени эффективности управления [3].

Таким образом, система управленческого учета можно рассматривать как инструмент для получения оперативной и точной информации, принятия эффективных и своевременных управленческих решений в той или иной области, что соответствует главной цели внедрения такой системы.

Список литературы:

1. Каверина О.Д. Управленческий анализ: учеб. пособие / О.Д. Каверина, Н.А. Соколова. – М. : Бухгалтерский учет, 2007.- 451 с.

2. Шеремет А.Д., Николаева О.Е. Управленческий учет: Учебник/ Шеремет А.Д., Николаева О.Е. – 4-е изд., перераб. И доп.-М.:ИНФРА – М. 2009.-429 с.

3.Кавич А. Ю. Проблемы внедрения управленческого учета в организации [Текст] / А. Ю. Кавич, В. Ф. Трунина // Экономика, управление, финансы: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь: Меркурий, 2012. — С. 125-128.

4. Смагина А.Ю. Учетно-аналитическое обеспечение налоговых расчетов в системе управленческого учета//Вестник СамГУПС.- 2014.-№ 1.- С. 33-39.

5. Шнайдер О.В. К вопросу анализа и оценки финансового состояния и экономического потенциала хозяйствующего субъекта//Вестник СамГУПС.- 2013.-№ 4.- С. 16-20.

Василенко А.А.

ПРИМЕНЯЕМЫЕ ПРИНЦИПЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ЦЕЛИ АУДИТА

канд. эк. наук, доцент Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Vasilenko A.A.

APPLICABLE FINANCIAL STATEMENT PRINCIPLES AND AUDIT OBJECTIVES

Candidate of Science, assistant professor of Rostov State Economic University, Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ

Проведено исследование взаимосвязи целей аудита с принципами финансовой отчетности. Изучены соотношения различных целей аудита с применяемыми принципами финансовой отчетности. Сделан вывод о том, что прямая и опосредованная связь целей аудита и применяемых принципов финансовой отчетности позволяет встроить исследуемую категорию в теорию аудита.

ABSTRACT

We have done the investigation of the interrelation of audit objectives with financial statement principles. Parities of different audit objectives with applicable financial statement principles are studied. It is concluded that direct and mediated communication of the applicable financial statement principles and audit objectives allows to construct an investigated category in the theory of audit.

Ключевые слова: применяемые принципы, финансовая отчетность, цели аудита.

Keywords: applicable principles, financial statement, audit objectives.

Финансовая отчетность представляет собой структурированное представление финансовой информации за прошлые периоды в целях доведения до сведения третьих лиц данных об активах и обязательствах организации на конкретный момент или изменениях в них за определенный период времени в соответствии с принципами финансовой отчетности. Принципы финансовой отчетности имеют двоякую природу: принципы составления финансовой отчетности общего назначения и применяемые принципы финансовой отчетности.

Принципы составления финансовой отчетности общего назначения предназначены для удовлетворения общих потребностей в финансовой информации широкого круга пользователей. Применяемые принципы финансовой отчетности – это принципы составления финансовой отчетности, принятые руководством и, если необходимо, представителями собственника, которые приемлемы для организации с учетом характера ее деятельности и целей подготовки финансовой отчетности или которые предусмотрены законодательством и иными нормативными актами.

Руководство аудируемого лица при подготовке финансовой отчетности обязано осуществить:

1. определение применяемых принципов финансовой отчетности;
2. подготовку финансовой отчетности в соответствии с применяемыми принципами;
3. включение достаточно подробного описания этих принципов.

Подготовка финансовой отчетности предполагает, что требования применяемых принципов финансовой отчетности используются в отношении фактов и обстоятельств деятельности организаций с учетом суждений руководства. Кроме того, многие статьи финансовой отчетности связаны с субъективными решениями и оценками или предполагают некоторую неопределенность, поэтому возможны приемлемые интерпретации и суждения.

Указав на то, что характер неопределенности условий принятия решений в аудите гораздо сложнее, чем в бухгалтерском учете, Баранов П.П. обосновал субъектно-объектную модель отношений аудита и учета [1, с. 2]. Специфика субъект-объектных отношений аудита и бухгалтерского учета, предопределяет необходимость симулирования аудитором учетных решений и последующей оценки их тождественности конкретным решениям, воплощенным в учете и отчетности аудируемого лица [1, с. 23].

В международных стандартах аудита (далее МСА) встречается термин «предпосылки для аудита» (Precondition for audit), который означает использование руководством применяемых принципов финансовой отчетности при ее подготовке и согласие руководства и, если необходимо, представителей собственника, с исходным условием, на основе которого проводится аудит [2, с. 61]. Исходное условие, касающееся обязанностей руководства и (если необходимо) представителей собственника, на основе которого проводится аудит - «условие, согласно которому руководство и (если необходимо) представители собственника признают обязанности, имеющие основополагающее значение для проведения аудита в соответствии с МСА, а именно:

(i) подготовка финансовой отчетности в соответствии с применяемыми принципами финансовой отчетности;

(ii) организация такой системы внутреннего контроля, которая, по мнению руководства и, если применимо, представителей собственника, необходима для подготовки ФО, не содержащей существенных искажений…;

(iii) предоставление аудитору:

a. доступа ко всей информации…;

b. дополнительной информации…;

c.неограниченного доступа к сотрудникам организации» [2, с. 171].

Требования применяемых принципов финансовой отчетности определяют форму и содержание финансовой отчетности, а также полный ее комплект.

Для определения связующей роли применяемых принципов в отношении бухгалтерской отчетности и аудита обозначим общие цели аудитора при проведении аудита финансовой отчетности. Согласно МСА к ним относятся следующие цели:

(a) получить разумное подтверждение того, что финансовая отчетность в целом не содержит существенных искажений, что позволяет аудитору составить заключение о соответствии или несоответствии финансовой отчетности во всех существенных аспектах применяемым принципам финансовой отчетности, а также

(b) составить и представить заключение по финансовой отчетности на основе результатов аудита [2, с. 165].

Форма аудиторского заключения зависит от применяемых принципов финансовой отчетности и действующих законодательных нормативных актов.

К источникам применяемых принципов финансовой отчетности относятся:

- стандарты финансовой отчетности, введенные уполномоченной или общепризнанной организацией по разработке стандартов или законодательными и нормативными актами; юридическая и этическая среда организации;
- опубликованные интерпретации правил бухгалтерского учета разного уровня полномочий;
- опубликованные мнения специалистов по проблемам бухгалтерского учета;
- общепризнанные и широко применяемые приемы и методы;
- литература по бухгалтерскому учету.

В МСА выделено два вида применяемых принципов финансовой отчетности: принципы справедливого представления и принципы соответствия [2, с. 31].

Таким образом, цель аудитора при проведении аудита финансовой отчетности заключается в разумном подтверждении соблюдения принципов справедливого представления и принципов соответствия при составлении аудируемым лицом финансовой отчетности.

Наличие прямой и опосредованной взаимосвязи целей аудита и применяемых принципов финансовой отчетности позволяет встроить исследуемую категорию в теорию аудита.

Список литературы

1. Баранов П.П. Развитие концепции профессионального суждения в аудите: теория и методология / П.П. Баранов // Автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора экономических наук. – Новосибирск, 2013. – 46 с.
2. Международные стандарты аудита и контроля качества. Часть 1 [сборник]: в 3 т. Т.1. / Международная Федерация Бухгалтеров (МФБ) – Киров: ООО «Кировская областная типография», 2012. – 528 с.

Волошина С.В.

ЭТАПЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

канд. эк. наук, доцент ФГБОУ ВПО «Ростовского государственного экономического университета», филиала в г. Георгиевске

Voloshina S.V.
STAGES OF FORMATION OF THE INTERNAL CONTROL SYSTEM
Candidate of science, assistant professor of Rostov state economic University, Georgievsk

АННОТАЦИЯ
Деятельность организаций, в форме внутреннего контроля позволяет оценить, насколько финансово-хозяйственная деятельность результативна и эффективна при осуществлении текущей деятельности, включая управление хозяйственными рисками, а также обеспечение сохранности активов.
ABSTRACT
The activities of organizations in the form of internal control allows you to assess how the financial and economic activities efficiently and effectively in the implementation of current activities, including the management of economic risks, and safeguarding of assets.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, коммерческая организация.
Keywords: the internal control system, commercial organization.

Деятельность современных коммерческих организаций направлена на максимизацию прибыльности, эффективности функционирования всех структурных подразделений. В рамках современного менеджмента все чаще возникает необходимость обеспечения сохранности имущества, соблюдение сотрудниками всех должностных обязанностей, а также достижение баланса интересов между руководством и персоналом.

Согласно Плану развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации, с 1 января 2013 года вступил в силу новый закон о бухгалтерском учете, который ввел понятие внутреннего контроля [1]. Таким образом, вопрос о разработке методологии построения и организации функционирования системы внутреннего контроля наиболее актуален.

Система внутреннего контроля и ее функционирование направлено на устранение каких-либо рисков хозяйственной деятельности, которые угрожают достижению любой из поставленных целей.

Основные цели и задачи внутреннего контроля, выделяемые Я.В. Гританс [2, с. 16], представлены на рисунке 1.

Рисунок 1. Основные цели и задачи внутреннего контроля

Реформирования национальной системы бухгалтерского учета и отчетности в связи с переходом на международные стандарты финансовой отчетности предполагает повышение прозрачности всей финансово-хозяйственной и управленческой деятельности. Это в свою очередь заставляет большинство руководителей компаний внедрять более жесткие механизмы контроля и управления рисками.

Система внутреннего контроля трактуется, как совокупность организационной структуры, контролирующих мер, организационных процедур, методов внутреннего

контроля, регламентированных внутренними документами, организованных и осуществляемых в компании руководством и другими сотрудниками, в том числе специальными службами по контролю, на всех уровнях и по всем функциям [2, с. 8].

Как и любая система, система внутреннего контроля должна формироваться поэтапно. На первом этапе разрабатывается и применяется на практике модель системы внутреннего контроля организации и определяется ряд критериев для оценки надежности и эффективности ее элементов. В настоящее время в большинстве действующих рекомендаций по организации системы внутреннего контроля содержатся следующие ее элементы:

1) контрольная среда, или среда контроля (управленческий контроль и культура контроля);

2) риски деятельности (выявление и оценка риска);

3) меры по снижению риска (контрольные действия или средства контроля);

4) информационные системы;

5) мониторинг эффективности системы контроля (мониторинг средств контроля).

Как считает Т.Ю. Серебрякова, формы внутреннего экономического контроля можно разделить на две группы, в зависимости от предпочтительности их использования в функциональном или риск-ориентированном внутреннем контроле. К функциональным отделам можно отнести: тематическую проверку, ревизию, документальную проверку по типу внешнего аудита. Для риск-ориентированного контроля – счетная проверка и внутренний аудит [3, с. 77].

Наиболее широкое распространение в настоящее время получила модель внутреннего контроля основана на подходе, ориентированном на оценку рисков (модель COSO). Ее можно представить следующим образом: необходимо определить риски (угрозы достижения цели), разработать меры по их предотвращению и постоянно проверять работоспособность и эффективность этих мер. В зарубежной и российской практике единых и универсальных подходов к разработке и формированию системы внутреннего контроля нет, поэтому различные службы могут являться структурными подразделениями по отдельным направлениям внутреннего контроля.

На крупных предприятиях могут быть организованы специальные подразделения внутреннего контроля - отделы внутреннего аудита. Согласно последним статистическим данным, в российской практике ведения внутреннего контроля принимаются четыре формы системы внутреннего контроля:

1. Система внутреннего аудита (СВА);
2. Структурно-функциональная;
3. Контрольная служба;
4. Аутсорсинг и ко-сорсинг.

В таблице 1 представим сравнительную характеристику разновидностей структурных подразделений российских и зарубежных коммерческих организаций.

В крупных российских организациях функционирование системы внутреннего контроля может осуществляться в связи с разработанными положениями Политики внутреннего контроля, либо иных разработанных локальных нормативных актах. Ответственность за эффективность процессов внутреннего контроля несут руководители и специалисты всех уровней управления, в том числе сеть филиалов и отдельных подразделений. В большинстве случаев, именно Совет директоров определяет общую стратегию развития системы внутреннего контроля, дает оценку эффективности системы внутреннего контроля, а также мониторинг деятельности Управления внутреннего аудита и управления рисками.

Таблица 1

Сравнительная характеристика различных видов подразделений внутреннего контроля

Характеристика	**Служба внутреннего аудита**	**Контрольно-ревизионное управление**	**Ревизия комиссия (ревизор)**	**Внешний аудит**	**Служба внутреннего контроля**
Подчиненность	-руководство финансовой службы -собственники бизнеса	-руководство финансовой службы -собственники бизнеса	Общее собрание акционеров	Органы государственного финансового контроля	Руководство финансовой службы
Периодичность контроля	Последующий контроль	Текущий, предварительный, последующий	Периодический, постоянный контроль	Периодический контроль	Текущий контроль
Обязательность контроля	По решению собственников компании	Устанавливается законодательством, по решению собственников компании	Устанавливается законодательством, по решению собственников компании	Устанавливается законодательством	По решению собственников компании
Основные функции	Проверка функционирования бизнес-процессов, соблюдения установленных процедур, консультирование руководства	Проверка фактов нарушения; подготовка доказательной базы для служебного расследования и передачи материалов в службу внутренней безопасности	Проверка (ревизия) финансово-хозяйственной деятельности компании	Проверка отчетности и выражение мнения о достоверности финансовой отчетности	Проверка всей компании (подразделений и филиалов)
Итоговый документ	Справки, отчеты, докладные записки	Отчет и заключение	Заключение	Отчет и заключение	Справки, отчеты, протокол заседания Совета директоров

В зарубежной практике (международные стандарты по внутреннему аудиту) в качестве временного органа, осуществляющего надзорные функции в сфере внутреннего контроля, как правило, выступает комитет совета директоров по аудиту (или внутреннему аудиту). Как считает Я.В. Гританс, представленный комитет по аудиту может быть неэффективным, так как фактически занимается только внутренним контролем, а аудитом - внешняя аудиторская организация.

Во избежание споров в ходе обсуждения, анализа и оценки деятельности организации, формировать комитеты по внутреннему контролю целесообразно с приглашением независимых специалистов.

В рамках второй этапа должны осуществляться сбор и обработка информации о текущем состоянии системы внутреннего контроля с применением методов общения с сотрудниками в форме тестов, анкетирования, интервью. Ключевым элементом второго этапа является изучение внутренних документов и анализ достигнутых результатов и оценкой рисков. Взаимодействие службы внутреннего контроля с филиалами и всеми структурными подразделениями в организации должно оформляться письменно или устно с соблюдением деловой и профессиональной этики.

В обязательном порядке организациям необходимо разрабатывать организованный документооборот, с должностными инструкциями всех сотрудников внутреннего контроля, в том числе и руководителей службы.

В процессе осуществления деятельности подразделения службы внутреннего контроля, непосредственное влияние оказывает человеческий фактор и кадровые риски. Ко всем сотрудника данной службы применяются завышенные профессиональные требования. Сотрудники службы внутреннего контроля должны обладать обширными знаниями и хорошо ориентироваться в бухгалтерском, налоговом, гражданском и трудовом законодательствах. Они должны постоянно поддерживать высокий уровень своих профессиональных знаний и умений.

На третьем этапе оформляются результаты проведенных внутренних контрольных мероприятий:

- в форме основных отчетов и актов: отчета о внутренней проверке; акта о внутренней ревизии; реестра нарушений по итогам проведения контрольных мероприятий; презентации;
- осуществление повторного контроля с одновременным устранением всех выявленных нарушений и их последствий для коммерческой организации;
- принятие управленческих решений в отношении виновных лиц (применение различных мер ответственности к ним).

Ряд организаций с целью совершенствования процессов системы внутреннего контроля обозначают переход от исключительно ревизионного (обнаруживающего) характера контрольных процедур к сочетанию трех видов контроля: последующего, текущего и превентивного. По результатам деятельности по совершенствованию могут разрабатываться Положения о контрольной среде и рисках основных бизнес-процессов организации, ежеквартально формироваться отчеты о ключевых рисках.

На заключительном этапе для оценки критериев эффективности систему внутреннего контроля следует рассматривать как процесс, потребляющий определенные ресурсы, способные повлиять на основную деятельность организации с целью минимизации затрат и увеличения экономического эффекта. Методика расчета показателей самоэффективности системы внутреннего контроля коммерческой организации, основана на анализе: полных расходов организации; расходов на выполнение функций внутреннего контроля при аутсорсинге; стоимости выявленного системой внутреннего контроля ущерба вследствие злоупотреблений.

При соблюдении всех этапов формирования системы внутреннего контроля руководство организации будет обеспечено полной и объективной наглядной информацией о конечных результатах всех бизнес-процессов, проистекающих в процессе ведения хозяйственной деятельности организации, включая ее филиалы и обособленные подразделения [2, с. 172].

Список литературы:

1. Федеральный закон № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 6 декабря 2011 г.
2. Гританс Я.М. Система внутреннего контроля: как эффективно бороться с корпоративным мошенничеством. М.: Инфотропик Медиа., 2011. – 304 с.
3. Серебрякова Т.Ю. Риски организации и внутренний экономический контроль: Монография. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 111 с.

ИННОВАЦИИ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Свистун Л.А.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

к.э.н., доцент Полтавского национального технического университета имени Юрия Кондратюка

Svistun L.A.
FINANCIAL SUPPORT OF DEVELOPMENT ACTIVITY IN THE REAL ESTATE MARKET
Ph.D., Associate Professor of Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University, Ukraine, Poltava

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности организации деятельности девелоперских компаний, проанализированы схемы финансирования реализации девелоперских проектов, а также определены преимущества и недостатки каждого из источников финансового обеспечения девелоперской деятельности.

ABSTRACT

The article contemplates features organization of activity of development companies in the real estate market. Analyzed financing schemes of the development project, and defined the advantages and disadvantages of each of the sources of financial support real estate development activities.

Ключевые слова: рынок недвижимости, девелопмент, девелоперский проект, финансирование, схема финансирования.

Keywords: real estate market, development, development project, financing, the financing plan.

Introduction. Economic growth of any country with market economy is enhanced by effective functioning of the property market. Well-established foreign practice in the real estate properties is to attract professional participants providing complete control of the current process. This fact is led to the emergence on real estate market new professional participants – development companies – who deal with user value formation of the real estate properties and provide more efficient management of investment activity in real estate field.

Analysis of recent researches and publications. The issue of development companies' organization draws attention of scientists throughout the world, which indicates of its significance. One of the latest are researches of such scientists as R. Peyser and A. Frey, G. Fridman, I.I. Mazur, V.I. Shapiro, S.N. Maksimov, E.A. Polishchuk, S.G. Chigasov, A.V. Ignatenko, K.L. Larionova [1-9]. Consequently, Richard Peyzer and Anna Frey focused on the practical aspects of professional real estate development. In scientific writings of Mazur I.I. and Shapiro V.I. the concept of professional development are described. However, the question of prospective resources and development projects searching remains topical, which is leads to this study.

The object of the article is to justify the mechanisms of financial provision of developmental projects implementation on real estate market.

Main material. The real estate is considered to one of the lowest risk spheres of long-term investment with enough high level of commercial viability. However the main condition of availability to the above-noted advantages is higher level of capital expenditure. As far as big development projects need vast investments, their realization is back-breaking for company's own finances. So developers have to raise funds from external sources. At the same time considering multiannual West practice specifically investment from external sources correspond the core of Development. Of course for supplying the adequate level for investment project on the part of potential investor, development company takes part in the project financing by their own sources (nearly 20-30%). Generally it refers to the initial project stage with maximum risk.

External financing for developer is the most profitable because the usage of only own sources for development of scale projects is non-effective. Except the scale rise of dealings and market share such practice allows to raise the return on own equity through the "degree of financial leverage" which is the objective factor which derives from the appearance of borrowed funds to the extent of capital which is used by the company. So the usage of debt capital allows the company to bolster the profit margins on the owners' equity.

At the same time organizing the developer's project it should be noted that the dynamic of investments should provide the project realization according to time and financial constraints and reduction in expenditure of finance sources and project risks have to be provided at the expense of accordant structure and financing sources and established organizational arrangements including: fiscal reliefs, guarantees, different forms of participation [2].

Decision making about the choosing of developer's project forms of financing in real estate sector is usually made according to the next stages:

- forming the variants of developer's project including expenses and potential gain;
- initial investigation of project viability (project practicality on the basis of expenses and drawing);
- working-out of a project realization plan (risk assessment, resources' supplying etc.);
- fund raising which includes: view of potential forms of financing and selection of particular type; determination of companies which will finance; determination the finance sources structure;
- control on plan and financing terms execution.

To be noticed is that depending on developer's project realization level different sources are engaged to financing. This can be seen on the next scheme of developer's project financing (fig. 1).

As seen the first stage is financed basically on developer's own finances because this project milestone has the highest risk. But investors who has a tendency to risk might take such risks on themselves (employer advance payment). The second stage is also usually financed on developer's own finances. The project third stage is financed on account of investors and own finances when it is made the project property approach.

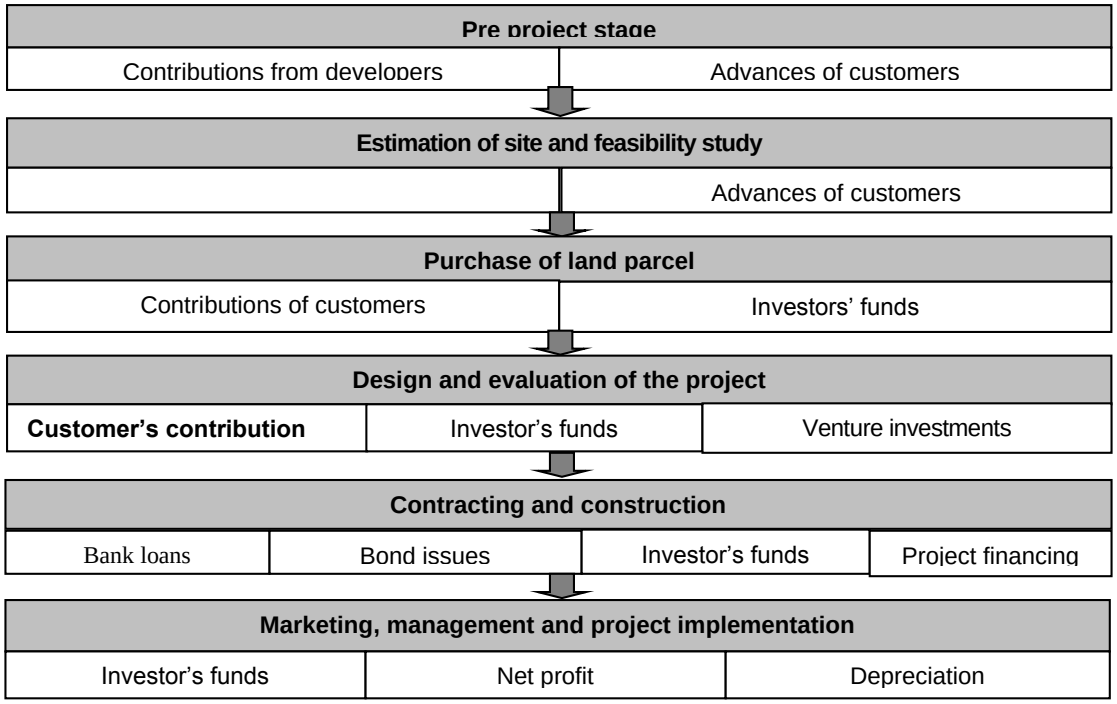

Fig. 1. Financial sources of developmental project on different stages of its realization

Developers' companies refer to investors when they don't have enough owned assets. Please note that developer's project financing on this stage has risky character that's why investment resources are the most expensive. After buying the land property (project stage) developer's company raise investors capital and continue using employers' inpayments. During the construction developer's company raise investors' capital, bank, obligation loans and Escrow-credits. It stands to mention that this stage is the most capital-intensive as it needs considerable volume of investment assets.

During the project property promotion it is usually used the investors' capital. It is impossible to use bank loans and obligation loans on this stage as their goal destination is project property construction. Management of the project property and results realization funded with net profit on sales, amortization, project property rent etc. Let's consider pros and cons of widespread developers' projects funding sources (tbl. 1).

Table 1

Advantages and disadvantages of the financing schemes of the development projects

#	Description	Definition	Advantages	Disadvantages
1.	Bank Loan	Loan capital of the bank in monitory form which is transferred for temporary use on the basis of security, repayment, maturity, payment and proper use.	Possibility of obtaining financial resources according to the schedule which takes into account the specific needs of the given project in the amount and terms.	High cost of lending, necessity for the large amount of the document in the lengthy process adopting decisions on loans, high level of the project implementation prior to the bank lending.
2.	Escrow Credits	Agreement in consequence of which one person expropriates gives fixed charge, rent, estate property and personal chattels to the other person for the purpose to sell, gives money, evidence of debt, document of title, document of title or other value to the third person to keep given value till the happening of an event or execution the condition when such value should be given to debtor or lender or theirs' representatives by the third person	Investor's funds are on the developer's account but admitted as included in his assets. Fast credit arrangements	The Developer isn't the Escrow credit funds owner; Escrow credit can't be the subject of lenders' own satisfaction of requirements of this account owner
3.	IPO (Initial Public Offering)	Public offering for investors to become company shareholder first done on international stock market	Investment rating rise for getting the access to cheaper resources. Great allocation	Accessible only for stable and widespread companies
4.	Offshore Finance	Part of project is financed for account of developer's own funds and another part is invested by investor who is non-resident from Cyprus or any other offshore area	Down-turn of tax pressure	State Authority distrust the offshore companies
5.	Forward Finance	Investor finances the object construction on the fixed interest rate and after its completion and renting buys the object back on previously specified capitalization rate	Listing in stock market isn't included so the expenses on capital raising are reduced	The scheme is acceptable only for development companies which goal is to sell the project straight after installation of real estate object
6.	Warrant Certificate	Agreement which gives the buyer of Warrant Certificate the right to buy or sell basic derivative instruments on fixed price during some period or date appointed in advance in future in exchange for option premium	Takes into account interests of development company, investor and construction company. Property Developers receive guarantees which consider completion of construction and erection works on the due date	High cost. Necessity of payment the whole option premium "in advance" in other words at the moment of agreement undertaking
7.	Resources of Collective Investment Schemes	CIS – it is investment fund or share investment fund which activity resides in unionizing, investors' fund raising with the goal of making a profit from their investment in the others' emitters securities, profit participation rights and real estate	Profit tax-haven arrangements while its reinvestment. Investment simplicity. Safety. Fund profit from investment activities and its unfavorable profit is tax-exempt from enterprise's tax on profits	High riskiness of securities services
8.	Project Finance	Accomplishment form of parties loan-financial relations concerning arrangement and execution of investment project financing using different derivative instruments subject to sources of repayment which are money flows generated by the project and debt security is done by financing parties' assets	The source of money resources for returning of received financing is Free Cash Flow which is generated only by the project. It is provided by the assets which were acquired for the project accomplishment. Risk profile and profit from the engaging in investment project are more effective. Flexibility	Transaction expenses are higher. Cost is higher comparing with loan.
9.	Construction Financing Fund	Open and reliable form of relations between construction companies and investors during the construction with engaging of these investors funds	Scheme legitimacy. Low risks of fiscal uncertainty. Possibility of reporting of data about important legislative guarantees of the rights to investors	Imbalance of rights and duties of developer. Impossibility of direct relations with investors. Possibility of one-sided repudiation of a contract by investor

Nowadays the majority of developers use standard ways of financing such as bank crediting, internal funds, investors' funds and CFF for housing property. But with the development of economy there are new methods of fund raising. It should be noted that Construction Financing Funds allow to raise capital and to find buyers for future real estate objects at the same time. The goal of creating CFF is draft of housing accommodation in property by fund grantors. Construction Financing Fund can be of two types – A type and B type.

For CFF of A type the of current price of measurable construction object unit, demander qualities of investment objects, level's and comfort index numbers are determined by builder who takes a risk about insufficiency of attracted funds of building the construction object and is undertaken to put it into service in time apart from scope of finance. For CFF of B type the builder undertakes to follow the steward's recommendations about demander qualities of investment objects, to accomplish construction objects building without schedule delays and according to project documentation and under Total Installed Cost coordinated with the steward and put them into service by the due date in case the accomplishment of construction financing schedule by the steward. Instead of this the steward determines the current cost of the construction unit, level and comfort index numbers and also takes a risk about insufficiency of attracted funds on building of the construction object [10]. However CFF may be used not only for housing construction finance but for commercial purpose objects.

Another way of housing finance can be performed by purposed bond certificates which provide discharge of duties by housing construction project transfer (object part). Purposed Bond Certificates – are bond certificates which provide discharge of duties by goods and/or services according to claims fixed by conditions of such bonds distribution. Issue of purposed bonds is made on sum which can't be exceeded the value of construction object according to approved documentation and which isn't exceed the equity triple size or amount of collateral which is given with this purpose by third parties. In Ukraine, the issue of purposed bonds is actually one of the possible methods of investment resources in construction.

Conclusion. Consequently, development projects financial security consists of their own, attracted and borrowed funds. In addition, according to the specific nature of development project there is various sources of funding involved at various stages of its implementation. Moreover, the greater project degree is, the greater share of external resources is in financing structure. This is due to the feature of the development project and its risky nature of the initial stages of implementation. The most promising schemes of realization of investment projects of development companies should be included bank lending, CFF, project finance and bond issues.

References

1. Peiser, Richard B. Professional Real Estate Development: The ULI Guide to the Business Second Editiod / Peiser, Richard B., Anne B. Frej.– Washington, D.C.: ULI-the Urban Land Institute, 2003.
2. Мазур, И.И. Девелопмент недвижимости : учеб. пособие / И.И.Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: ЕЛИМА : Издательство «Омега-Л», 2010. – 928 с.
3. Поліщук, Є.А. Фінансування девелоперських проектів / Є.А. Поліщук // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №10. – С.10–13.
4. Поліщук Є.А. Місце та роль девелоперських компаній на ринку нерухомості України / Є. А. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/24_SVMN_2010/Economics/27287.doc.htm
5. Поліщук, Є.А. Девелопмент як форма організації інвестиційних проектів у сфері нерухомості / Є. А. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/8_NMIW_2010/Economics/27997.doc.htm
6. Залучення фінансування в проекти девелопменту нерухомості / А.В. Ігнатенко, Р.А. Ігнатенко, В.Г. Кабанов, О.І. Марченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №8 (86). – С. 194 – 206.
7. Чигасов, С.Г. Генезис девелопмента на сучасному етапі розвитку будівельного ринку України / С. Г. Чигасов, Б. С. Петровський // Економіка та держава. – 2011. – №10. – С. 51-56.
8. Ларіонова, К. Л. Аналіз основних схем фінансування будівництва житла в Україні / К. Л. Ларіонова, Н. В. Кирилова // Наука й економіка. – 2008. – № 3 (11). – С. 35–42
9. Максимов, С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости) / С. Н. Максимов. – СПб., Питер, 2003. – 256 с.
10. Майорова, Т. В. Інвестиційна діяльність / Т. В. Майорова. – К. 2004. – 376 с.
11. Кікена, Т. Проектне фінансування в реаліях українського ринку (на прикладі фінансування об'єктів комерційної нерухомості) / Т. Кікена // Вісник Львівського університету. – 2008. – №40. – С. 282-286.
12. Сугак, М. Банковское финансирование недвижимости: проблемы и перспективы / М. Сугак // Commercial Property. – 2007. – №6. – С. 34-40.

Захарова С.Г.[1], Масленников Н.А.[2]

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ

[1]канд. экон. наук, доцент Нижегородского Института Менеджмента и Бизнеса

[2]аспирант Нижегородского Института Менеджмента и Бизнеса

Zakharova S.G.[1], Maslennikov N.A.[2]

INVESTMENT ATTRACTION PROBLEMS OF RURAL MUNICIPALITIES

[1]Candidate of Econ. Science, assistant professor of Nizhny Novgorod Institute of Management and Business
[2]pre-doctoral student at Nizhny Novgorod Institute of Management and Business

АННОТАЦИЯ

Обоснована необходимость создания инвестиционной инфраструктуры в сельских муниципальных районах, рассмотрена ее связь с качеством жизни населения, выявлены проблемы привлечения инвестиций в сельских муниципальных районах, рассмотрена структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности, на основе которой приведен анализ инвестиционной привлекательности отдельных отраслей в сельских муниципальных районах, разработан ряд предложений по изменению ситуации.

ABSTRACT

Need for creation of investment infrastructure is substantiated, its connection to quality of life is considered, problems of investment attraction in rural municipalities are considered, structure of investment in fixed capital by types of economic activity is considered, allowing to analyze of investment attraction by separate branches in rural municipalities, series of proposals towards its increase is developed.

Ключевые слова: инвестиционная инфраструктура, качество жизни населения, сельские муниципальные районы, структура инвестиций, инвестиционная привлекательность

Keywords: investment infrastructure, quality of life, rural municipalities, structure of investment, investment attraction

Инвестиционная инфраструктура является важной составляющей экономической системы муниципального образования и играет огромную роль в его функционировании и инновационном развитии. Уровень и величина инвестиций определяет развитие экономики муниципального образования в целом, общественного производства, структуру экономики, занятость населения. Органы местного самоуправления должны обеспечить создание необходимых условий для притока инвестиционных ресурсов на территорию муниципального образования и создать эффективный механизм их преобразования в конкретные результаты деятельности, что будет способствовать устойчивому социально-экономическому развитию муниципального образования и решению местных проблем. Инвестиционная привлекательность — понятие комплексное и является результатом финансово-хозяйственной деятельности каждого отдельного предприятия и в целом активности предпринимательства муниципального района.

В последние годы государство проводит активную политику, направленную на создание развитой инвестиционной инфраструктуры, основной целью которой является организация возможности облегченного старта новых производственных процессов, ускоренного оформления разрешительных процедур. Все это должно обеспечить привлекательность для бизнеса в небольших муниципальных образованиях. На деле эти планы воплощаются в жизнь в крайне малом объеме. Кроме естественной причины в виде недостатка финансирования одним из факторов слабого инновационного развития регионов можно обозначить отсутствие прямой заинтересованности органов местного самоуправления в предоставлении инвесторам необходимых ресурсов, как земельных, так и трудовых.

Деятельность муниципалитета напрямую направлена на повышение качества жизни населения, которое измеряется с помощью конкретных количественных показателей, включающих большой перечень общественных услуг.[1] Открытие новых предприятий и организаций может неоднозначно отразиться на социально-экономических показателях. С положительной стороны это увеличение объема производства в регионе, снижение уровня безработицы за счет создания дополнительных рабочих мест. Вместе с тем, отрицательный эффект от внедрения некоторых видов производств может выразиться в виде ухудшения состояния окружающей среды, увеличения количества вредных выбросов в атмосферу, потребления большого количества редких ресурсов, от чего качество жизни населения существенно снизится. Кроме того, обеспечение обязательных полномочий муниципалитетов осуществляется за счет бюджета, который формируется из двух частей - налоговых и неналоговых сборов. Согласно Налоговому кодексу, в бюджет муниципальных образований поступают только земельный налог и налог на имущество физических лиц. Все остальные налоги от деятельности организаций на территории муниципалитета поступают в федеральный бюджет.[2] С этой точки зрения заинтересованность органов муниципальной власти в привлечении инвесторов заключается в получении налогов на землю, и практически отсутствует интерес в развитии и прибыльности частных торгово-производственных предприятий. При существующей системе налогообложения отсутствие у муниципалитета прямого интереса в привлечении инвестиций отрицательно влияет на инновационное развитие муниципальных районов.

Еще одной проблемой в вопросе привлечения средств в регионы является отсутствие в них инвестиционной инфраструктуры. Инвестиционная система муниципального образования представляет собой сложную совокупность участников инвестиционных процессов, которые взаимосвязаны и совместно функционируют на территории муниципального образования для достижения необходимых социально-экономических результатов. Функционирование инвестиционной системы муниципального образования зависит от внешней и внутренней среды - совокупности факторов, оказывающих влияние на инвестиционную систему и, в свою очередь, испытывающих также опосредованно ее воздействие. Внешняя среда является фактором, который определяет направление развития инвестиционной системы и объем поступающих в нее инвестиционных ресурсов, в то время как внутренняя представляет собой инфраструктуру, которая отвечает за движение привлеченных средств внутри муниципального образования.

В период с декабря 2012 года по февраль 2013 года Всероссийский совет местного самоуправления совместно с Фондом поддержки законодательных инициатив «Консультант» провели исследование муниципалитетов всех типов и из всех федеральных округов(более 700 муниципальных образований). Особый акцент исследования был сделан на определении готовности органов муниципальной власти выступить активными игроками в поиске и привлечении инвестиций на своей территории[3].

На рис 1. представлены результаты опроса, которые показали низкий уровень развития инвестиционной инфраструктуры, обязательными элементами которой являются наличие финансовых институтов для привлечения денежных средств и современных средств коммуникации.

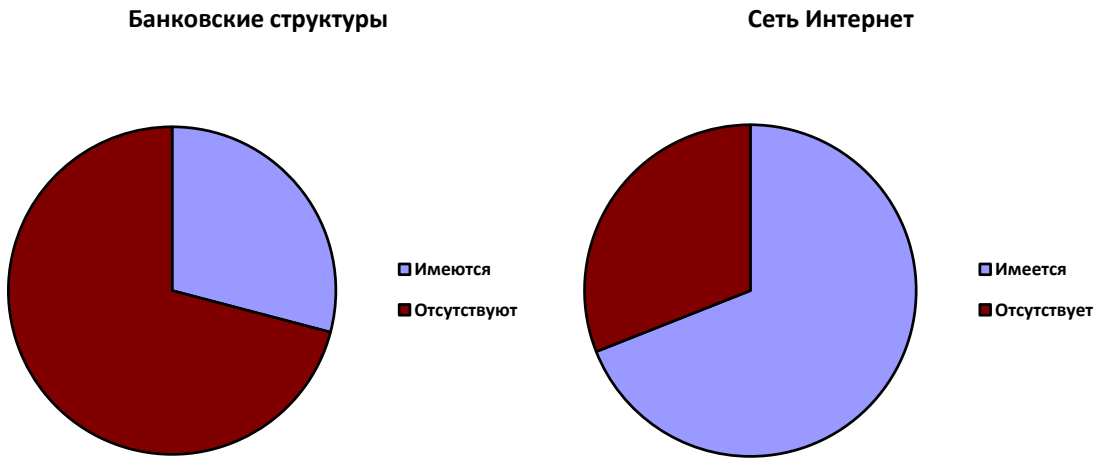

Рисунок 1. Покрытие сельских поселений отдельными факторами, способствующими ведению бизнеса

Инвестиционная инфраструктура большинства сельских муниципальных образований обеспечена слабо как с технической так и с экономической точки зрения. А именно, банковские структуры присутствуют лишь в 32% сельских поселений, и только в 69% есть интернет, при этом, чаще всего достаточно низкого качества. Кроме того, как показывают данные проведенного исследования, развитость инвестиционной инфраструктуры находится в прямой зависимости от наличия программ банковских структур, поддерживающих малый бизнес.

На рисунке 2 представлен анализ наличия программ поддержки малого бизнеса в зависимости от типа муниципального образования.

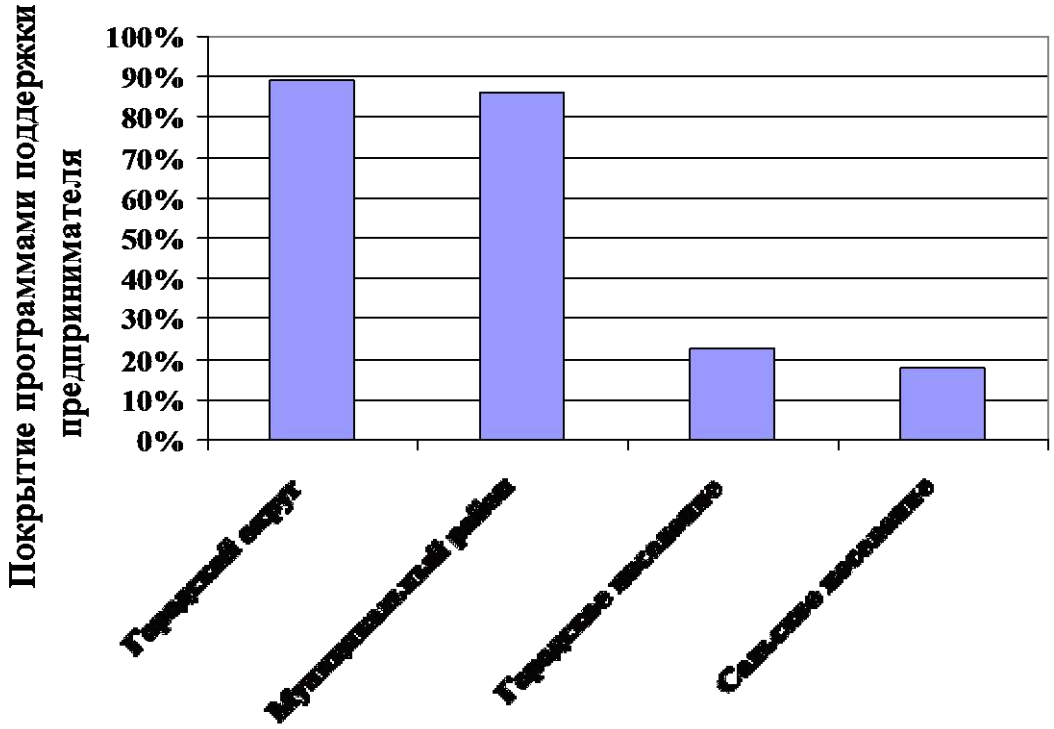

Рис.2.Обеспеченность муниципальных образований программами поддержки малого бизнеса

Были получены обобщенные данные о наличии мер поддержки привлечения инвестиций на муниципальном уровне. Данные меры и основные направления инвестирования дают возможность сформировать конкурентные преимущества муниципального района, однако для различных видов муниципальных образований невозможно объединить в группы т.к. они носят разносторонний и разноплановый характер.

Налицо стремление муниципалитетов изменить текущую ситуацию к лучшему, формулировать задачи, соответствующие цели, и разрабатывать меры по их достижению. Вместе с тем, запросы на потребности в инвестициях смогли сформулировать лишь 78% муниципальных образований. [3]

В таблице 1 представлен анализ распределения инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности на примере Нижегородской области, как одной из наиболее характерных в России [4].

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал по Нижегородской области по видам экономической деятельности

	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,67	3,80	2,43	3,30	3,09
Добыча полезных ископаемых	0,14	0,02	0,04	0,01	0,24
Обрабатывающие производства	32,85	31,59	48,14	40,79	29,50
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,56	7,59	6,14	7,38	7,76
Строительство	1,38	1,38	0,57	0,60	0,99
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	5,81	2,69	1,78	2,36	2,92
Гостиницы и рестораны	0,15	0,29	0,42	0,71	0,19
Транспорт и связь	19,92	28,43	18,18	23,20	34,44
Финансовая деятельность	1,04	1,03	0,78	1,50	1,73
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	14,29	12,78	11,90	11,28	10,32
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3,72	2,31	3,02	2,03	2,71
Образование	2,98	2,17	1,67	1,85	1,80
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,36	2,87	1,79	2,03	2,94
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,13	3,05	3,14	2,96	1,37

Анализ структуры инвестиций по видам экономической деятельности позволяет выявить сферы деятельности, являющиеся наиболее привлекательными. Почти треть вкладываемых средств приходится на обрабатывающее производство. Однако, доля инвестиций в основной капитал в этой отрасли существенно снизилась до 29,5% в 2011 году по сравнению даже с кризисным 2009 годом, значение показателя в котором составило 48,14%. Следует отметить, что большая часть средств направлена на развитие химического (12,05%) и металлургического (6,51%) производства. Это объясняется наличием в области крупных градообразующих промышленных предприятий, требующих постоянных вложений.

Между тем, за 2011 год снизился приток денежных средств по сравнению с 2007 г. в образование (с 2,98% до 1,8%), в здравоохранение (с 3,36% до 2,94%), в предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг также наблюдается тенденция снижения. Доля вкладываемых средств в этой сфере уменьшилась почти в три раза и составила 1,37% в 2011 г. по сравнению с 3,13% в 2007. Кроме того, падает процент инвестиций в такие важные для сельских муниципальных образований отрасли как производство пищевых продуктов (с 1,67% до 1,41%), и производство машин и оборудования (с 2,92% до 1,11%).

Большую долю вложений забирают на себя структуры транспорта и связи, их удельный вес увеличился в 2011 году более чем на 11%. В организации, занимающиеся торговлей и арендой недвижимости, ежегодно наблюдается приток средств, составляющий чуть больше 10% от общего объема инвестиций по Нижегородской области. В то же время доля вкладываемых средств в предприятия сельского хозяйства ничтожно мала. По сравнению с докризисным 2007 годом наблюдается снижение показателя почти в два раза с 5,31% до 3,03% в 2011 году.

Однако, инвестиции в развитие экономической деятельности, которые в рамках муниципального района обеспечивают занятость населения, дают возможность повысить уровень доходов населения, не влияют на формирование муниципального бюджета, т.к. все налоговые отчисления перечисляются в бюджеты иного уровня. В связи с этим, отсутствует прямая заинтересованность органов муниципальной власти в участии и поддержке инвестиционных проектов.

Таким образом, инвестиционная привлекательность территории, которая с одной стороны, обеспечивается эффективной работой органов муниципальной власти, с помощью создания благоприятной инвестиционной инфраструктуры на территории муниципального района, с другой стороны, не дает отдачи по обеспечению социально-значимых услуг. Кроме того, основными держателями земельных ресурсов, необходимых для организации новых и расширения действующих производств являются сельские поселения, а глубокого структурированного понимания приоритетов по использованию данного ресурса, в большинстве случаев, не выявлено.

Вместе с тем, сельские поселения не являются привлекательными для большинства сфер бизнеса в силу, как правило, малочисленности и «бесперспективности» сельского поселения в соотношении с другими, более крупными, муниципальными образованиями. Следовательно, не стоит ожидать и планомерного, результативного развития территорий.

В целях изменения текущего положения дел, оправдан поиск новых подходов воздействия на экономику муниципальных образований, в частности, с позиций переориентации интересов органов муниципальной власти в создании инвестиционных инфраструктур.

Список литературы:

1. Захарова С.Г., Масленников Н.А. Оценка источников формирования денежных доходов в рамках институциональных преобразований качества жизни населения сельских муниципальных районов // Инновации и инвестиции - Научно-аналитический журнал/ под общей ред. Конотопова М.В. - М.: 2013 г., №3 - С.89-92.

2. Налоговый кодекс РФ.

3. Справочно-аналитические материалы ВСМС. 2013.

4. Нижегородская область, статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./ Нижегородстат. – Нижний Новгород, 2012. – 403 с.

Захарова С.Г.[1], Банин М.А.[2]

ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ

[1]канд. экон. наук, доцент Нижегородского Института Менеджмента и Бизнеса

[2]аспирант Нижегородского Института Менеджмента и Бизнеса

Zakharova S.G.[1], Banin M.A.[2]

POSSIBILITIES OF DEVELOPING SOCIAL INFRASTRUCTURE OF MUNICIPALITY USING INTERNAL RESOURCES

[1]Candidate of Econ. Science, assistant professor of Nizhny Novgorod Institute of Management and Business
[2]pre-doctoral student at Nizhny Novgorod Institute of Management and Business

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются причины дефицита бюджета сельских муниципалитетов, известные подходы и предлагается ряд шагов для решения данной проблемы.

Ключевые слова: сельские муниципальные районы
Keywords: rural municipalities

Одной из важнейших задач деятельности органов власти муниципальных районов является создание экономической инфраструктуры в районе, что ведет к повышению уровня и качества жизни населения [5]. Однако, условия развития инфраструктуры зависят, в первую очередь, от бюджетных возможностей осуществлять общественные работы и услуги, которые состоят из налоговых и неналоговых доходов. Налоговая часть бюджета сельских муниципальных районов формируется двумя налогами: на землю, и на недвижимое имущество физических лиц [1], чего явно недостаточно. В целом, обеспечение полноценной деятельности социально-экономической инфраструктуры не под силу сельским муниципальным районам, в связи со скудностью налоговых ресурсов и производится с привлечением дотационных средств из федерального бюджета. Эффективное использования бюджетных ресурсов обеспечивается, в частности, путем проведения открытых аукционов.

Налоговые средства являются одной из немаловажных составляющих внутренних возможностей муниципального района. Другие ресурсы, хотя и имеют серьезное значение, но в силу их разнообразия, остаются за рамками данной работы. Анализ соотношения налоговых и неналоговых статей дохода дает возможность оценить внутренние бюджетные ресурсы по отношению к внешним дотационным ассигнованиям.

Можно предположить, что расширение перечня налогов, поступающих в муниципальный бюджет, может позволить районам перейти от дотационного состояния к определенному самообеспечению.

В следующей таблице, составленной по материалам Министерства финансов Нижегородской области [2], представлены данные для сельских районов Нижегородской области, которая является типичной областью, и потому результат данного исследования может быть наложен на многие области РФ.

Таблица 1

Баланс бюджета сельских муниципальных районов Нижегородской области за 2011г.

	Муниципальный район	Население (чел)	Мун. налоги (тыс.р.)	Муниципальное налоговое бремя (тыс.р./чел.)	Расходы мун. р-на. (тыс.р.)	Подушные расходы мун. р-на. (тыс. р./чел.)	Профицит (тыс.р.)
1	Ардатовский	25008	132 226	5,287	340 726	13,625	-208 500
2	Арзамасский	42852	212 920	4,969	582 926	13,603	-370 007
3	Б-Болдинский	11623	81 244	6,990	242 099	20,829	-160 855
4	Б-Мурашкинский	10241	58 416	5,704	207 197	20,232	-148 781
5	Бутурлинский	14174	83 292	5,876	256 358	18,086	-173 066
6	Вадский	15016	92 718	6,175	224 121	14,925	-131 402
7	Варнавинский	13087	70 967	5,423	212 674	16,251	-141 707
8	Вачский	18926	102 211	5,401	286 689	15,148	-184 478
9	Ветлужский	15695	73 537	4,685	287 459	18,315	-213 922
10	Вознесенский	16569	67 853	4,095	237 126	14,311	-169 273
11	Воротынский	19327	88 906	4,600	283 773	14,683	-194 867

	Муниципальный район	Населе-ние (чел)	Мун. налоги (тыс.р.)	Муниципаль-ное налого-вое бремя (тыс.р./чел.)	Расходы мун. р-на. (тыс.р.)	Подушные расходы мун. р-на. (тыс. р./чел.)	Профицит (тыс.р.)
12	Воскресенский	20760	88 940	4,284	337 827	16,273	-248 887
13	Гагинский	11960	66 748	5,581	219 626	18,363	-152 879
14	Володарский	58783	215 864	3,672	442 468	7,527	-226 604
15	Д-Константинов-ский	22469	134 740	5,997	229 296	10,205	-94 556
16	Дивеевский	16154	113 035	6,997	263 048	16,284	-150 014
17	Княгининский	12052	79 197	6,571	178 310	14,795	-99 113
18	Ковернинский	19360	104 583	5,402	250 669	12,948	-146 086
19	Краснобаковский	22176	132 488	5,974	282 019	12,717	-149 532
20	Краснооктябрьский	11040	41 018	3,715	197 820	17,919	-156 802
21	Лукояновский	31354	160 314	5,113	350 544	11,180	-190 231
22	Лысковский	39537	273 735	6,924	441 396	11,164	-167 661
23	Навашинский	23613	118 690	5,026	310 790	13,162	-192 100
24	Первомайский	19778	183 442	9,275	227 243	11,490	-43 801
25	Перевозский	16104	103 278	6,413	212 749	13,211	-109 471
26	Пильнинский	20980	123 023	5,864	290 827	13,862	-167 805
27	Починковский	29855	162 536	5,444	404 142	13,537	-241 606
28	Семеновский	48568	276 099	5,685	558 332	11,496	-282 233
29	Сергачский	30188	234 524	7,769	467 091	15,473	-232 566
30	Сеченовский	15048	98 669	6,557	247 605	16,454	-148 936
31	Сосновский	19014	96 794	5,091	298 229	15,685	-201 435
32	Спасский	10415	49 278	4,731	169 992	16,322	-120 714
33	Тонкинский	8559	43 691	5,105	140 923	16,465	-97 231
34	Тоншаевский	19557	84 119	4,301	284 369	14,541	-200 250
35	Уренский	29252	215 093	7,353	435 557	14,890	-220 464
36	Чкаловский	21376	129 970	6,080	317 713	14,863	-187 743
37	Шарангский	12261	73 269	5,976	223 370	18,218	-150 101
38	Шатковский	25876	144 638	5,590	353 938	13,678	-209 300
39	Шахунский	38366	233 791	6,094	441 837	11,516	-208 046
40	Сокольский	13705	84 162	6,141	289 724	21,140	-205 562
	Итого	1246111	7 009 853		15 913 567		-8093714
	В среднем			5 625		12 771	

В среднем, по Нижегородской области, бремя муниципальных налогов составляет 5625 руб. на душу населения в год, тогда как затраты муниципалитета, в среднем, составляют 12771 руб. на человека.

Из всех рассмотренных муниципальных образований только городской округ города Нижний Новгород способен оплатить расходы на обеспечение качества жизни населения из налогов, собираемых на муниципальном уровне.

Такая ситуация приводит к тому, что расходы муниципальных районов Нижегородской области на 39% обеспечиваются дотациями из федерального бюджета.

На рис. 1 представлена справочно-аналитическая характеристика, показывающая связь между численностью населения и доходно-расходной частью муниципального бюджета.

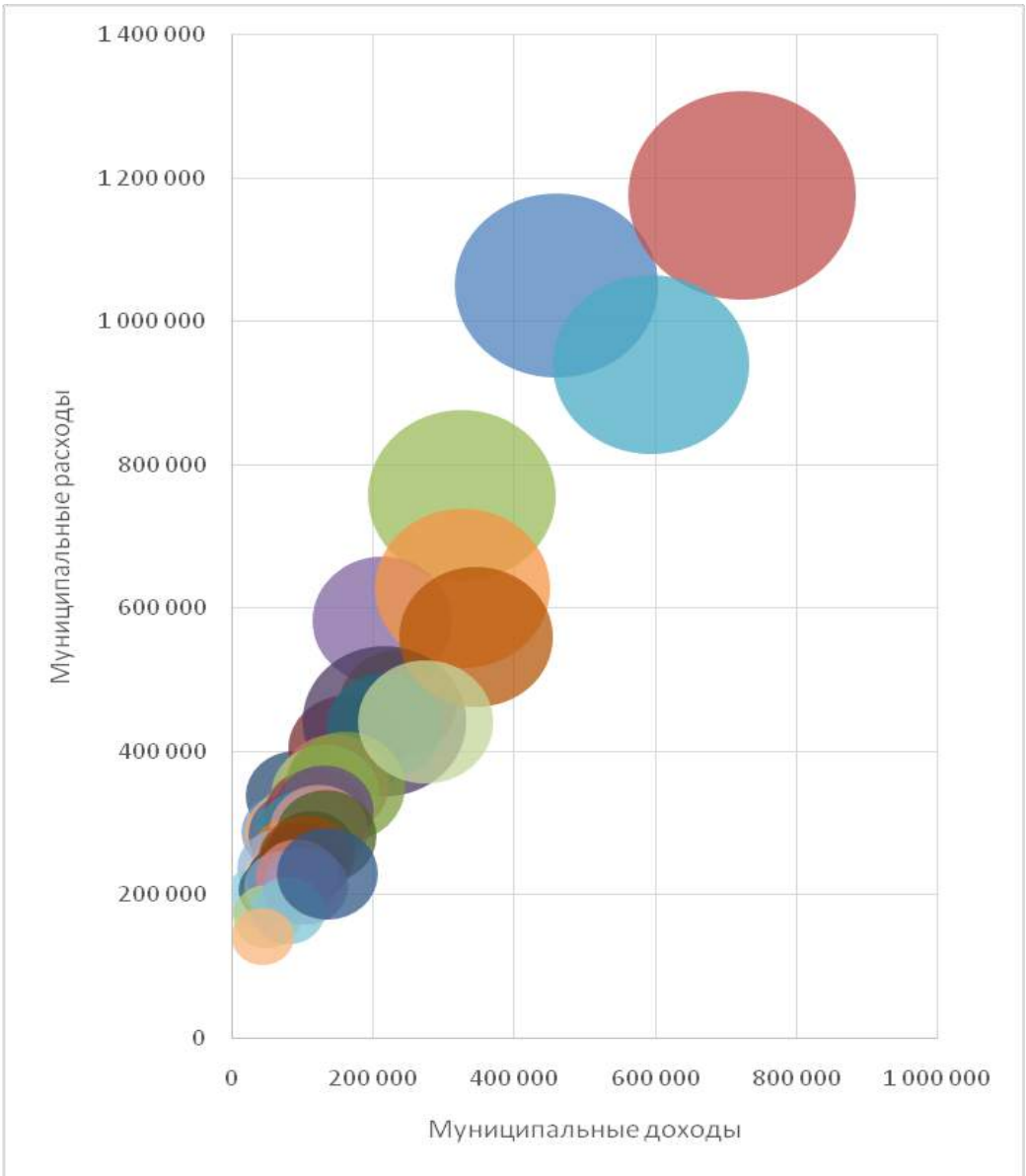

Рисунок 1. Место муниципальных районов (с учетом численности населения) в плоскости доходов и расходов муниципального бюджета по Нижегородской области на 2011 г.

Численность населения муниципального района обозначены кругами определенной площади. Следует отметить, что лидируют по дефициту бюджета муниципальные районы с большой площадью и с относительно редким населением. Как видно из рисунка, малочисленные районы имеют низкий уровень налоговых доходов, и их зависимость от поступления дотационных средств является более резкой. В целом, видно, что характерным трендом является то, что сельские муниципальные районы вынуждены тратить на предоставление общественно-полезных услуг значительно больше средств, чем можно получить на базе муниципального налогообложения.

Таким образом, следует согласиться с мнением Всероссийского совета местного самоуправления, что налоговую систему нужно совершенствовать. При распределении доходных источников между уровнями бюджетной системы должен соблюдаться принцип самообеспечения [3]. Это означает, что за бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами закрепляются налоговые доходы, которые могут позволить бездотационное развитие территории и выполнение публичных обязательств. Безусловно, на развитие налогооблагаемой базы должны оказывать влияние органы субъектов Российской Федерации и органы местного самоуправления соответствующих территорий.

Изменение налоговой доли бюджета, как внутреннего ресурса муниципальных районов, позволит расширить внутренние возможности муниципальных районов, и, следовательно, более свободно развивать социальную инфраструктуру.

К аналогичным выводам приходят и наши зарубежные коллеги из стран бывшего Советского Союза, у которых также имеются проблемы с дотационными сельскими регионами [4].

В качестве мер, способствующих выравниванию баланса муниципалитетов, советом местного самоуправления предлагается внесение изменений в налоговое законодательство, устанавливающих следующие отчисления в муниципальный бюджет:

- 2% от налога на прибыль юридических лиц;
- передача местным бюджетам налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения;
- увеличение отчислений от налога на доходы физических лиц на 10 %.

Упрощенная форма налогообложения, в первую очередь, затрагивает индивидуальных и мелких предпринимателей, наиболее заинтересованных в активном содействии со стороны руководства муниципального образования, при отсутствии прямой заинтересованности муниципалитета в их развитии. Вместе с тем, сбор налогов с мелкого и малого бизнеса в бюджет района может являться внутренним ресурсом по обеспечению муниципальной деятельности. Кроме того, значительно возрастет заинтересованность муниципалитетов по созданию режима наибольшего благоприятствования деятельности малого бизнеса.

Передачу части налога на прибыль юридических лиц в муниципальный бюджет можно объяснить тем, что крупные предприятия, как правило, используют крупные объемы общественно-полезных услуг, предоставляемых муниципалитетами, как напрямую, так и посредством других используемых факторов производства.

Поскольку перечень взимаемых налогов не позволяет решить все проблемы развития социальной инфраструктуры, требуются дальнейшие исследования по выявлению дополнительных внутренних ресурсов.

Список литературы:

1. Федеральный Закон от 09.12.1991 «О налогах на имущество физических лиц»
2. Электронный ресурс: Министерство финансов Нижегородской области, «Оценка платежеспособности и качества управления финансами муниципальных районов и городских округов Нижегородской области». http://82.208.95.220/cms/chapter.do?chapterId=183.
3. Электронный ресурс: «Материалы всероссийского совета местного самоуправления», http://www.vsmsinfo.ru/
4. «Совершенствование доходного потенциала местных бюджетов» // Муниципалитет №8 (21),30 Августа 2013, ISBN 1694-7053.
5. Закономерности изменения качества жизни населения как индикатор институциональных преобразований в России // Экономика и менеджмент систем управления – Научно-практический журнал / под общ. ред. Кравца О.Я. –М.: изд-во Научная книга, 2013, №2.1 – с. 134-143

Захарова С.Г.[1], Масленников Н.А.[2]

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКИХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ

[1]канд. экон. наук, доцент Нижегородского Института Менеджмента и Бизнеса

[2]аспирант Нижегородского Института Менеджмента и Бизнеса

Zakharova S.G.[1], Maslennikov N.A.[2]

INVESTMENT ATTRACTION PROBLEMS OF RURAL MUNICIPALITIES

[1]Candidate of Econ. Science, assistant professor of Nizhny Novgorod Institute of Management and Business

[2]pre-doctoral student at Nizhny Novgorod Institute of Management and Business

АННОТАЦИЯ

Обоснована необходимость создания инвестиционной инфраструктуры в сельских муниципальных районах, рассмотрена ее связь с качеством жизни населения, выявлены проблемы привлечения инвестиций в сельских муниципальных районах, рассмотрена структура инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности, на основе которой приведен анализ инвестиционной привлекательности отдельных отраслей в сельских муниципальных районах, разработан ряд предложений по изменению ситуации.

ABSTRACT

Need for creation of investment infrastructure is substantiated, its connection to quality of life is considered, problems of investment attraction in rural municipalities are considered, structure of investment in fixed capital by types of economic activity is considered, allowing to analyze of investment attraction by separate branches in rural municipalities, series of proposals towards its increase is developed.

Ключевые слова: инвестиционная инфраструктура, качество жизни населения, сельские муниципальные районы, структура инвестиций, инвестиционная привлекательность

Keywords: investment infrastructure, quality of life, rural municipalities, structure of investment, investment attraction

Инвестиционная инфраструктура является важной составляющей экономической системы муниципального образования и играет огромную роль в его функционировании и инновационном развитии. Уровень и величина инвестиций определяет развитие экономики муниципального образования в целом, общественного производства, структуру экономики, занятость населения. Органы местного самоуправления должны обеспечить создание необходимых условий для притока инвестиционных ресурсов на территорию муниципального образования и создать эффективный механизм их преобразования в конкретные результаты деятельности, что будет способствовать устойчивому социально-экономическому развитию муниципального образования и решению местных проблем. Инвестиционная привлекательность — понятие комплексное и является результатом финансово-хозяйственной деятельности каждого отдельного предприятия и в целом активности предпринимательства муниципального района.

В последние годы государство проводит активную политику, направленную на создание развитой инвестиционной инфраструктуры, основной целью которой является организация возможности облегченного старта новых производственных процессов, ускоренного оформления разрешительных процедур. Все это должно обеспечить привлекательность для бизнеса в небольших муниципальных образованиях. На деле эти планы воплощаются в жизнь в крайне малом объеме. Кроме естественной причины в виде недостатка финансирования одним из факторов слабого инновационного развития регионов

можно обозначить отсутствие прямой заинтересованности органов местного самоуправления в предоставлении инвесторам необходимых ресурсов, как земельных, так и трудовых.

Деятельность муниципалитета напрямую направлена на повышение качества жизни населения, которое измеряется с помощью конкретных количественных показателей, включающих большой перечень общественных услуг.[1] Открытие новых предприятий и организаций может неоднозначно отразиться на социально-экономических показателях. С положительной стороны это увеличение объема производства в регионе, снижение уровня безработицы за счет создания дополнительных рабочих мест. Вместе с тем, отрицательный эффект от внедрения некоторых видов производств может выразиться в виде ухудшения состояния окружающей среды, увеличения количества вредных выбросов в атмосферу, потребления большого количества редких ресурсов, от чего качество жизни населения существенно снизится. Кроме того, обеспечение обязательных полномочий муниципалитетов осуществляется за счет бюджета, который формируется из двух частей - налоговых и неналоговых сборов. Согласно Налоговому кодексу, в бюджет муниципальных образований поступают только земельный налог и налог на имущество физических лиц. Все остальные налоги от деятельности организаций на территории муниципалитета поступают в федеральный бюджет.[2] С этой точки зрения заинтересованность органов муниципальной власти в привлечении инвесторов заключается в получении налогов на землю, и практически отсутствует интерес в развитии и прибыльности частных торгово-производственных предприятий. При существующей системе налогообложения отсутствие у муниципалитета прямого интереса в привлечении инвестиций отрицательно влияет на инновационное развитие муниципальных районов.

Еще одной проблемой в вопросе привлечения средств в регионы является отсутствие в них инвестиционной инфраструктуры. Инвестиционная система муниципального образования представляет собой сложную совокупность участников инвестиционных процессов, которые взаимосвязаны и совместно функционируют на территории муниципального образования для достижения необходимых социально-экономических результатов. Функционирование инвестиционной системы муниципального образования зависит от внешней и внутренней среды - совокупности факторов, оказывающих влияние на инвестиционную систему и, в свою очередь, испытывающих также опосредованно ее воздействие. Внешняя среда является фактором, который определяет направление развития инвестиционной системы и объем поступающих в нее инвестиционных ресурсов, в то время как внутренняя представляет собой инфраструктуру, которая отвечает за движение привлеченных средств внутри муниципального образования.

В период с декабря 2012 года по февраль 2013 года Всероссийский совет местного самоуправления совместно с Фондом поддержки законодательных инициатив «Консультант» провели исследование муниципалитетов всех типов и из всех федеральных округов(более 700 муниципальных образований). Особый акцент исследования был сделан на определении готовности органов муниципальной власти выступить активными игроками в поиске и привлечении инвестиций на своей территории[3].

На рис 1. представлены результаты опроса, которые показали низкий уровень развития инвестиционной инфраструктуры, обязательными элементами которой являются наличие финансовых институтов для привлечения денежных средств и современных средств коммуникации.

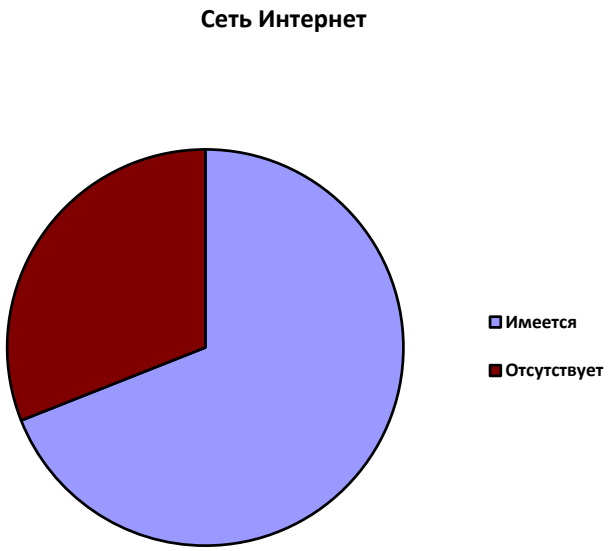

Рисунок 1. Покрытие сельских поселений отдельными факторами, способствующими ведению бизнеса

Инвестиционная инфраструктура большинства сельских муниципальных образований обеспечена слабо как с технической так и с экономической точки зрения. А именно, банковские структуры присутствуют лишь в 32% сельских поселений, и только в 69% есть интернет, при этом, чаще всего достаточно низкого качества. Кроме того, как показывают данные проведенного исследования, развитость инвестиционной инфраструктуры находится в прямой зависимости от наличия программ банковских структур, поддерживающих малый бизнес.

На рисунке 2 представлен анализ наличия программ поддержки малого бизнеса в зависимости от типа муниципального образования.

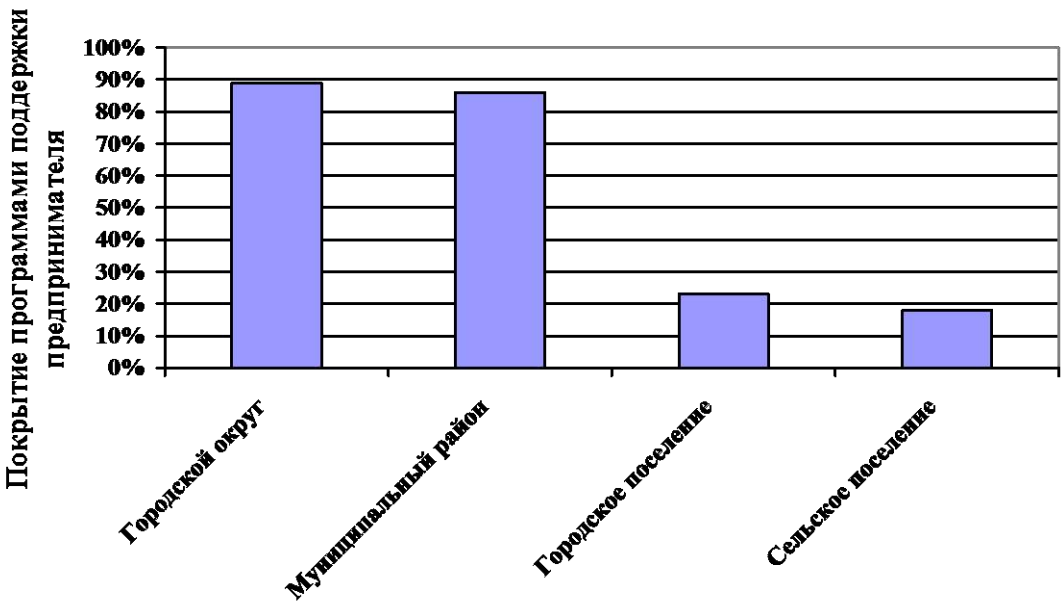

Рис.2.Обеспеченность муниципальных образований программами поддержки малого бизнеса

Были получены обобщенные данные о наличии мер поддержки привлечения инвестиций на муниципальном уровне. Данные меры и основные направления инвестирования дают возможность сформировать конкурентные преимущества муниципального района, однако для различных видов муниципальных образований невозможно объединить в группы т.к. они носят разносторонний и разноплановый характер.

Налицо стремление муниципалитетов изменить текущую ситуацию к лучшему, формулировать задачи, соответствующие цели, и разрабатывать меры по их достижению. Вместе с тем, запросы на потребности в инвестициях смогли сформулировать лишь 78% муниципальных образований. [3]

В таблице 1 представлен анализ распределения инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности на примере Нижегородской области, как одной из наиболее характерных в России [4].

Таблица 1

Структура инвестиций в основной капитал по Нижегородской области по видам экономической деятельности

	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	5,67	3,80	2,43	3,30	3,09
Добыча полезных ископаемых	0,14	0,02	0,04	0,01	0,24
Обрабатывающие производства	32,85	31,59	48,14	40,79	29,50
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,56	7,59	6,14	7,38	7,76
Строительство	1,38	1,38	0,57	0,60	0,99
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	5,81	2,69	1,78	2,36	2,92
Гостиницы и рестораны	0,15	0,29	0,42	0,71	0,19
Транспорт и связь	19,92	28,43	18,18	23,20	34,44
Финансовая деятельность	1,04	1,03	0,78	1,50	1,73
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	14,29	12,78	11,90	11,28	10,32
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	3,72	2,31	3,02	2,03	2,71
Образование	2,98	2,17	1,67	1,85	1,80
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3,36	2,87	1,79	2,03	2,94
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,13	3,05	3,14	2,96	1,37

Анализ структуры инвестиций по видам экономической деятельности позволяет выявить сферы деятельности, являющиеся наиболее привлекательными. Почти треть вкладываемых средств приходится на обрабатывающее производство. Однако, доля инвестиций в основной капитал в этой отрасли существенно снизилась до 29,5% в 2011 году по сравнению даже с кризисным 2009 годом, значение показателя в котором составило 48,14%. Следует отметить, что большая часть средств направлена на развитие химического (12,05%) и металлургического (6,51%) производства. Это объясняется наличием в области крупных градообразующих промышленных предприятий, требующих постоянных вложений.

Между тем, за 2011 год снизился приток денежных средств по сравнению с 2007 г. в образование (с 2,98% до 1,8%), в здравоохранение (с 3,36% до 2,94%), в предоставлении прочих коммунальных, социальных и персональных услуг также наблюдается тенденция снижения. Доля вкладываемых средств в этой сфере уменьшилась почти в три раза и составила 1,37% в 2011 г. по сравнению с 3,13% в 2007. Кроме того, падает процент инвестиций в такие важные для сельских муниципальных образований отрасли как производство пищевых продуктов (с 1,67% до 1,41%), и производство машин и оборудования (с 2,92% до 1,11%).

Большую долю вложений забирают на себя структуры транспорта и связи, их удельный вес увеличился в 2011 году более чем на 11%. В организации, занимающиеся торговлей и арендой недвижимости, ежегодно наблюдается приток средств, составляющий чуть больше 10% от общего объема инвестиций по Нижегородской области. В то же время доля вкладываемых средств в предприятия сельского хозяйства ничтожно мала. По сравнению с докризисным 2007 годом наблюдается снижение показателя почти в два раза с 5,31% до 3,03% в 2011 году.

Однако, инвестиции в развитие экономической деятельности, которые в рамках муниципального района обеспечивают занятость населения, дают возможность повысить уровень доходов населения, не влияют на формирование муниципального бюджета, т.к. все налоговые отчисления перечисляются в бюджеты иного уровня. В связи с этим, отсутствует прямая заинтересованность органов муниципальной власти в участии и поддержке инвестиционных проектов.

Таким образом, инвестиционная привлекательность территории, которая с одной стороны, обеспечивается эффективной работой органов муниципальной власти, с помощью создания благоприятной инвестиционной инфраструктуры на территории муниципального района, с другой стороны, не дает отдачи по обеспечению социально-значимых услуг. Кроме того, основными держателями земельных ресурсов, необходимых для организации новых и расширения действующих производств являются сельские поселения, а глубокого структурированного понимания приоритетов по использованию данного ресурса, в большинстве случаев, не выявлено.

Вместе с тем, сельские поселения не являются привлекательными для большинства сфер бизнеса в силу, как правило, малочисленности и «бесперспективности» сельского поселения в соотношении с другими, более крупными, муниципальными образованиями. Следовательно, не стоит ожидать и планомерного, результативного развития территорий.

В целях изменения текущего положения дел, оправдан поиск новых подходов воздействия на экономику муниципальных образований, в частности, с позиций переориентации интересов органов муниципальной власти в создании инвестиционных инфраструктур.

Список литературы:

1. Захарова С.Г., Масленников Н.А. Оценка источников формирования денежных доходов в рамках институциональных преобразований качества жизни населения сельских муниципальных районов // Инновации и инвестиции - Научно-аналитический журнал/ под общей ред. Конотопова М.В. - М.: 2013 г., №3 - С.89-92.

2. Налоговый кодекс РФ.

3. Справочно-аналитические материалы ВСМС. 2013.

4. Нижегородская область, статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./ Нижегородстат. – Нижний Новгород, 2012. – 403 с.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бут Т.В.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

аспирант, Запорожский национальный технический университет, Украина

But T.V.
MODEL assess the economic efficiency of the steel complex in the region
graduate student, Zaporizhzhya National Technical University, Ukraine

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены сущность экономической эффективности металлургического комплекса региона. Посредством определения классификационного аппарата показателей эффективности, определены основные показатели оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона. Рассмотрены основные факторы влияния на экономическую эффективность металлургического комплекса региона, а также разработан алгоритм оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона с помощью системы индикаторов. Разработана модель повышения экономической эффективности металлургического комплекса региона за инновационным подходом.

ABSTRACT

The essence of economic efficiency of the steel complex in the region. By defining a classification unit performance, the basic indicators of economic efficiency evaluation of the metallurgical complex region. The main factors affecting the economic viability of the metallurgical complex of the region, and developed an algorithm for estimating the economic efficiency of the steel complex in the region with the help of indicators. A model is developed to increase the economic efficiency of the steel complex in the region for an innovative approach.

Ключевые слова: металлургический комплекс; эффективность; инновационная активность; критерий; индикатор; оценка.

Keywords: metallurgical complex; efficiency; innovative activity; criterion; indicator; appraisal.

Постановка проблемы. Металлургическому комплексу как интегрирующему для экономики региона принадлежит ведущая роль в формировании и обеспечении стабильности его развития. В современных условиях развития экономики региона значительно возрастает роль экономической эффективности за счет металлургического комплекса. Данная категория характеризуется соответствующими показателями. Но единой системы показателей и критериев для оценки развития металлургического комплекса региона не существует. Вопросы, связанные с разработкой такой системы очень важны и имеют значительное влияние на совершенствование методики общей оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона.

Анализ последних исследований и публикаций. Важными показателями при оценке экономической эффективности металлургического комплекса региона являются показатели деловой и рыночной активности. Многие ученые-экономисты исследовали задачи структурной предпосылки региональной экономики. В частности проблемы кардинального повышения технико-технологического уровня и темпов обновления производственных мощностей металлургического комплекса, существенного улучшения показателей ресурсо-и наукоемкости металлургического производства изучал Чентуков Ю.И. [1], анализ показателей потребления металлического проката в экономике изучали Среда Б.П., Иващенко В.И., Проценко В.Н., Жагров А.С. [2]., расчет частных показателей обеспеченности ресурсами при оценке возможностей производства исследовала Алексеева С.И. [4], уделял внимание инновационным технология добычи металла и стали Плавшуда К.В. [5] и др. Но каждый из авторов по разному классифицирует показатели производственной мощности и включает их в соответствующие группы. Поэтому, учитывая вышеизложенное, нерешенным остается вопрос выделения единой системы показателей и критериев оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона.

Цель исследования. Разработать модель оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона с применением показателей производственной возможности металлургического комплекса.

Изложение основного материала исследования. Для общественной жизни эффективность всегда определяет целесообразность действий в экономической системе хозяйствующего субъекта (металлургического комплекса). Различают эффективность в следующих 5 разновидностях [3]: общественной; производственной; социальной; технической; экономической. Все эти разновидности эффективности металлургического комплекса тесно связаны между собой, взаимозависимы и именно они определяют эффективность металлургического комплекса в целом. Но современное состояние развития экономики осветил ряд проблем в управлении комплексом, среди которых одной из самых актуальных в настоящее время можно считать вопросы формирования механизма оценки именно экономической эффективности металлургического комплекса.

Экономическая эффективность – это соотношение между ресурсами и результатами производства.

Одной из проблем определения оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона является значительное количество показателей, которые необходимо учитывать при исследовании. Поэтому, нужно, прежде всего, установить общее множество показателей, причастных к деятельности металлургического комплекса и внешнего воздействия на него, а в последствии целесообразно определить наиболее влиятельные показатели.

Система показателей экономической эффективности производства должна давать всестороннюю оценку использования всех ресурсов металлургического комплекса региона и содержать все общеэкономические показатели. Очень важно, чтобы расчеты экономической эффективности металлургического комплекса региона велись непрерывно: на стадиях проекта плана, утверждения плана, по мере его выполнения.

В системе показателей эффективности производства не все из них имеют одинаковую значимость. Есть главные и дополнительные (дифференцированные) показатели. Если первые принято называть обобщающими, то вторые являются функциональными, характеризующими какую-либо определенную сторону деятельности.

Обобщающие показатели в основном выражают конечные результаты производства и выполнение стратегических задач. Функциональные показатели используются для анализа и выявления резервов эффективности, устранения узких мест в производстве.

Действующая, мобилизующая роль показателей экономической эффективности металлургического комплекса региона во многом определяется методологией их расчета.

Стоит заметить, что, ориентируясь только на темпы роста как на показатель, характеризующий эффективность производства, можно упустить главный фактор эффективности – интенсификацию производства, т.к. высокие темпы роста могут быть достигнуты и за счет экстенсивных факторов, т.е. в результате дополнительных капитальных вложений на расширение производства (новое строительство, обновление оборудования, реконструкция комплекса), хотя использование средств и внутренних резервов производства при этом может оставаться на низком уровне.

Однако было бы ошибочно из сказанного делать вывод о непригодности показателя темпов роста для оценки эффективности производства и отдельных технико-экономических показателей.

Как уже говорилось, длительное время в кругу экономистов велась дискуссия о том, с помощью какого показателя можно наиболее объективно определять эффективность производства. Предлагались различные формулы, но каждая из них имела свои положительные и отрицательные стороны, достоинства и недостатки. И поскольку ни один из предлагаемых показателей не может выступать в качестве универсального, для оценки экономической эффективности металлургического комплекса, была введена система показателей, в которой показатели оценки и планирования повышения экономической деятельности были объединены в четыре группы (и, таким образом, экономическая эффективность рассматривается как многомерное явление):

1. Обобщающие показатели экономической эффективности металлургического комплекса.
2. Показатели эффективности использования труда.
3. Показатели эффективности использования основных фондов, оборотных средств и капитальных вложений.
4. Показатели эффективности использования материальных ресурсов

Наглядно система показателей экономической эффективности металлургического комплекса региона приведена на рис. 1.

Приведенное свидетельствует, что все показатели находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, что необходимо учитывать при проведении оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона. Совокупность показателей для достижения эффективности исследуемого объекта определяется характером причинно-следственных связей.

Все показатели экономической эффективности можно разделить по классификационным признакам (рис. 2).

Большинство этих показателей и характеристик способны отражать степень достижения целей экономической эффективности металлургического комплекса региона. Формируя цели, задачи, условия и ожидаемые результаты оценки, их следует рассматривать последовательно и в совокупности. Выбранные для оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона показатели должны отражать не только последовательность роста результатов деятельности комплекса, и их инновационной составляющей в системе мотивационного механизма развития.

Рис. 1 Система показателей экономической эффективности металлургического комплекса региона

При определении показателей для оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона следует учесть факторы влияния на экономическую эффективность металлургического комплекса для усовершенствования классификационного аппарата показателей эффективности комплекса. На рис. 3 изображены основные факторы влияния. Это следующие моменты:

– уровень профессионализма команды менеджеров;

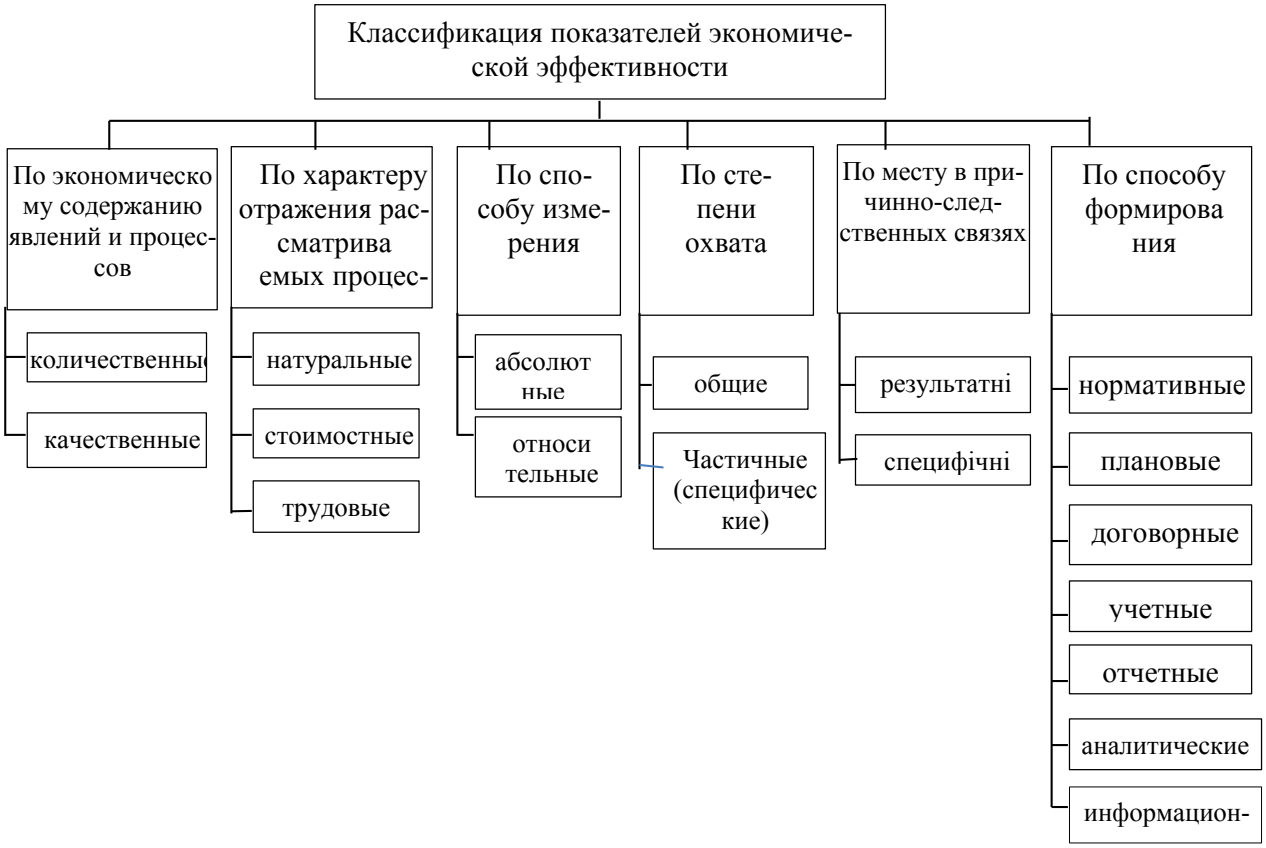

Рис. 2. Классификация показателей экономической эффективности

– наличие или отсутствие уникальной концепции бизнеса, четкого понимания стратегии развития комплекса, детального бизнес-плана;

– наличие или отсутствие потенциала топливно-энергетических ресурсов;

– наличие или отсутствие значительного потенциала для увеличения доходов комплекса;

– степень финансовой прозрачности, структура ликвидных активов;

– степень экологической безопасности комплекса;

– наличие или отсутствие инновационной активности.

Рассмотрев различные факторы влияния на экономическую эффективность металлургического комплекса региона, необходимо отметить, что указанная методика предусматривает комплексный системный подход к оценке экономической эффективности исследуемого комплекса и позволяет оценить металлургический комплекс, провести всесторонний анализ функционирования территории. Однако, рядом с этим, данная методика оценки указывает на необходимость обратить внимание на использование такого показателю, как инновационная активность, инвестиционных поступлений, политический показатель, производительность труда.

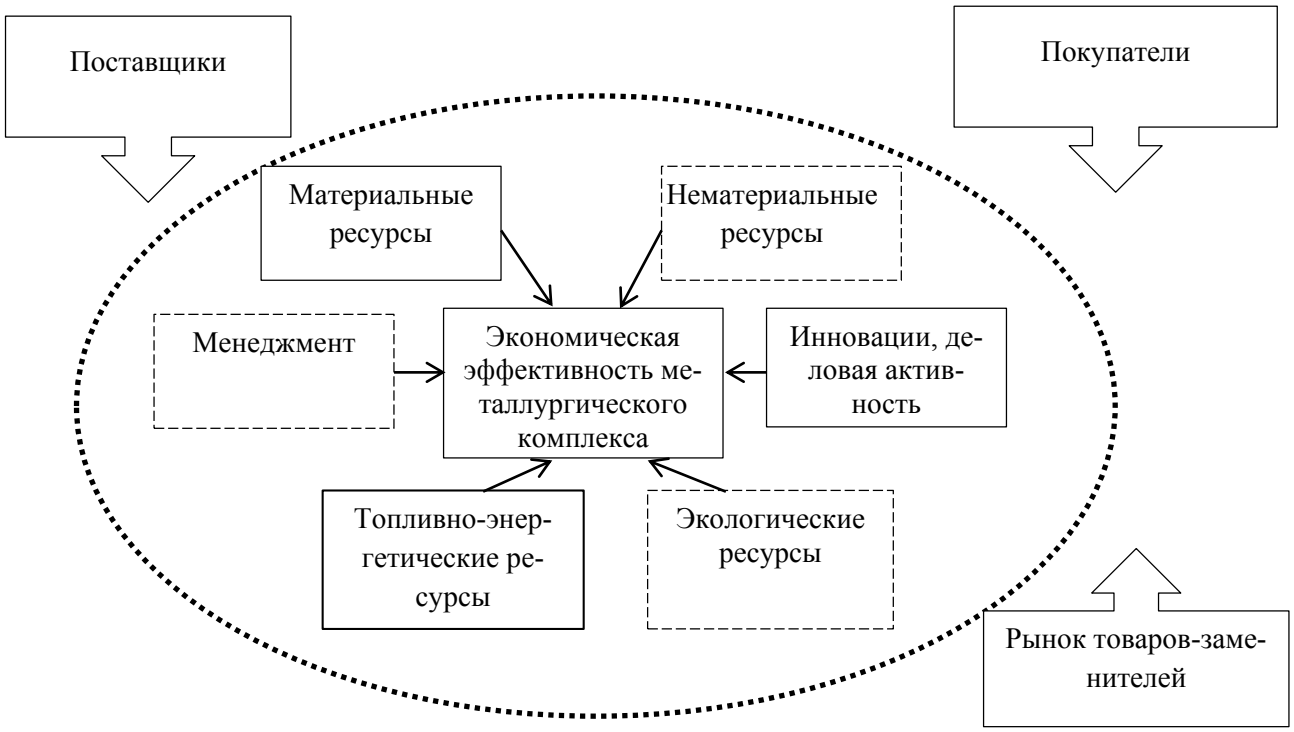

Рис. 3 Основные факторы влияния на экономическую эффективность металлургического комплекса региона

Обратить внимание на предложенные показатели позволит экономистам металлургического комплекса учитывать объемы инновационных затрат металлургического производства и результатов осуществления инновационной деятельности. Поскольку результаты многочисленных исследований подтверждают тот факт, что создание и освоение новых технологий помогает сократить время разработки и внедрения в производство новых продуктов, а это, в свою очередь, позволяет быстрее реагировать на потребности каждого потенциального клиента. Инновационные технологии позволяют также сбережения рабочей силы, повышения технологической гибкости производства, улучшения условий и безопасности труда, способствуют преодолению дефицита рабочей силы со специальным образованием.

Учитывая вышесказанное, попробуем разработать эффективную методику оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона, которая бы наиболее полно отражала экономические, социальные, общественные, производственные, технические процессы, проходящие в пределах хозяйства этого комплекса в регионе и стала предпосылкой выбора соответствующего анализа развития металлургического комплекса региона.

Очевидно, что такая методика должна включать следующие основные этапы реализации комплексной системно-целевой оценки:

– анализ и использования производительных сил региона;

– анализ развития производственной сферы металлургического комплекса;

– анализ развития социальной сферы региона;

– анализ общей эффективности металлургического комплекса региона;

– анализ развития инновационной активности;

– анализ развития инвестиционного обеспечения;

– анализ развития экологического положения;

– прогноз возможностей увеличения сбытового потенциала при использовании различных вариантов направления капиталовложений на инновации;

– оценка обеспечения этих вариантов имеющимися научно-техническими, производственными и человеческими ресурсами;

– поиск и выбор наиболее результативного из рассматриваемых вариантов.

Особого внимания требует обоснования системы индикаторов оценки, при разработке которых, по нашему мнению, следует учитывать некоторые особенности действия индикаторов:

1. Комплексный характер действия заключается в способности индикаторов экономической эффективности металлургического комплекса проявляться как отдельно, так и в комплексе. Учитывая это, целесообразно определять разные уровни для отдельных показателей: для тех, которые могут стать критическими в совокупности с другими показателями, и для тех, превышение (или снижение) которых независимо повлечет наступление кризисной ситуации.

2. Необходимость диапазона значений предусматривает разработку пороговых значений индикаторов: минимальных, максимальных, предельно допустимых, что значительно повысит информативность полученных расчетов с точки зрения степени угроз и опасностей.

3. Целеустремленность действия проявляется в том, что с помощью определенных признаков индикаторов становится возможным заблаговременное выяснение характера, источников, направленности, масштабов и возможных сроков наступления опасностей и угроз.

4. Информативность действия характеризуется способностью индикаторов, с одной стороны, свидетельствовать об имеющейся или возможный вред, а с другой – измерять степень способности противодействовать опасностям и угрозам.

Последовательность оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона при такой совокупности показателей можно представить как алгоритм, который формирует представление об использовании показателей производственной возможности металлургического комплекса региона (рис. 4). Благодаря своевременному выявлению изменений показателей их эф-

фективности, причин этих изменений и оперативному реагированию на них с помощью разработки указанных индикаторов, позволит менеджерам и владельцам металлургического комплекса использовать потенциал металлургического комплекса и результативность деятельности региона.

В разработке данного алгоритма главную роль играет система индикаторов: индикатор оценки экономического развития региона, индикатор оценки социального развития региона, индикатор оценки экологического развития региона, индикатор оценки инновационного развития, индикатор инвестиционного развития, индикатор оценки результатов, индикатор оценки резервов.

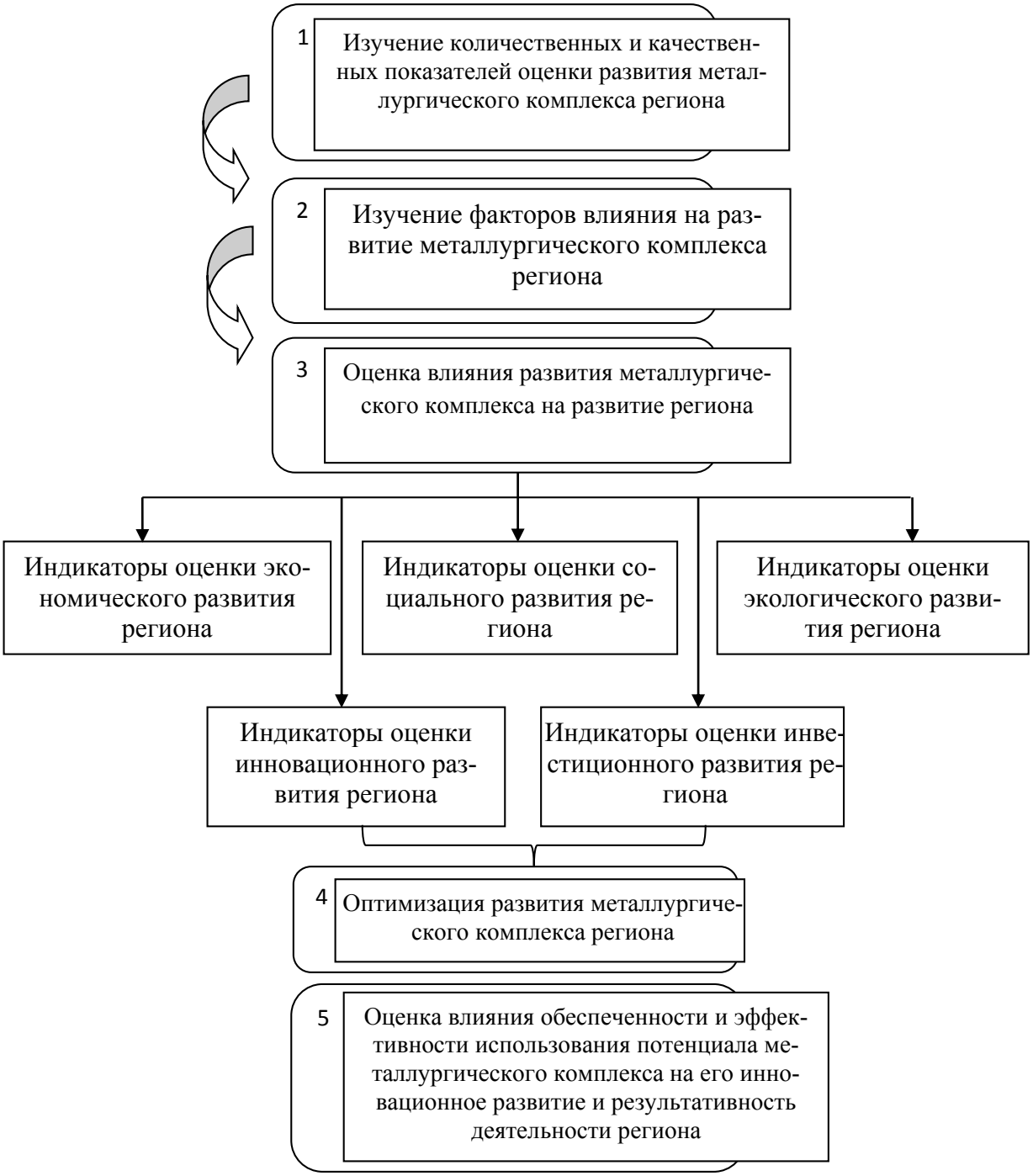

Рис. 4 Алгоритм оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона

По предложенному инновационному подходу, автором разработана модель оценки повышения экономической эффективности металлургического комплекса региона, которая учитывает большое количество факторов, которые тем или иным путем влияют на процесс достижения нового уровня научно-технического прогресса (рис. 5).

Поскольку экономическая эффективность металлургического комплекса региона, в первую очередь, зависит от перехода на инновационный уровень его развития в данной сфере, главным критерием эффективности металлургического комплекса следует считать инновационную активность. Его преимущество заключается в осуществлении качественного управления инновационными

процессами на всех этапах его становления. Однако следует отметить, что переход на любой новый более усовершенствованный этап производства требует значительных финансовых вложений, не всегда материально выгодным даже для стран с наиболее стабильным экономическим положением. Вместе с тем в столь прямолинейном подходе нет необходимости, так как одни и те же инструменты работают неодинаково в различных условиях.

Следует учитывать, управления в экономике, в частности менеджмент, является инструментом достижения поставленных целей. Но эффективным менеджмент может быть только тогда, когда он осуществляется на базе хорошо известного объекта управления. Итак, прежде чем управлять, необходимо изучить объект, то есть то, на что направлено управление. Отсутствие стимулов к совместной деятельности или недостаточное внимание к мотивации труда может разрушить современные и перспективные организационные построения.

К тому же, от уровня инновационности технологий напрямую зависит экологическая защищенность окружающей среды, ведь металлургическое производство с каждым годом продолжает наносить значительный ущерб окружающей среде в виде вредных выбросов в атмосферу и водные ресурсы, а также накапливает отвалы металлургических шлаков. Дальнейшее складирования шламов повышает себестоимость основной продукции и требует отвода новых земельных угодий [5].

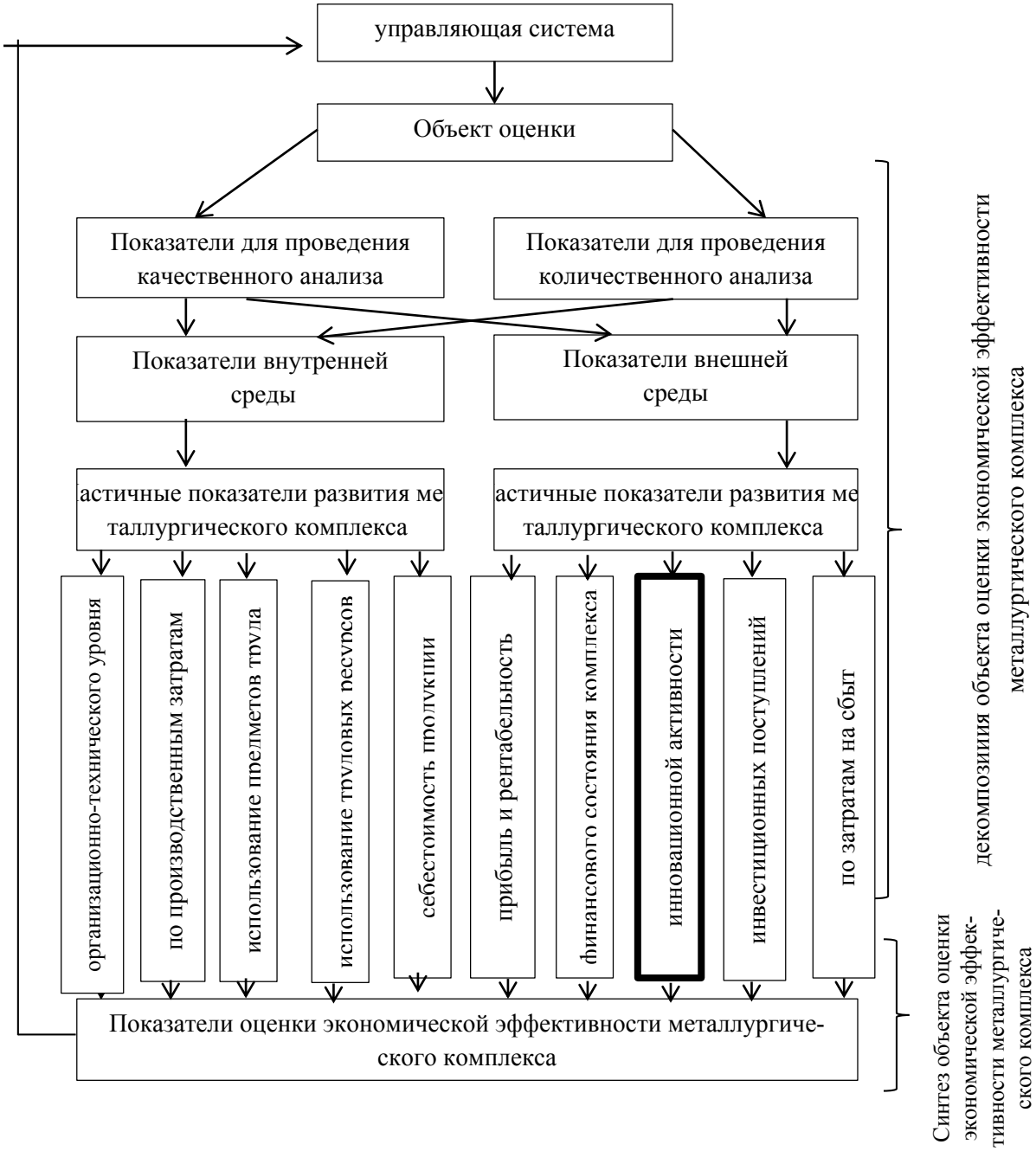

Рис. 5 Модель оценки экономической эффективности металлургического комплекса

Итак, влияние управляющей системы на хозяйственные отношения должно иметь совершенно точный и определенный по цели характер. Прежде всего, это касается стимулирования инновационных преобразований в характере металлургического производства. На схеме показано, в частности, декомпозицию оценки экономической эффективности металлургического комплекса и влияния на него управляющей системы, отражены синтез оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона – это определение новых показателей оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона на основе нового теоретически обоснованного инновационного подхода.

Выводы. Применение модели оценки экономической эффективности металлургического комплекса региона на основе предложенных показателей предоставит металлургическому комплексу возможность планировать свою деятельность с целью достижения развития и получения прибыли. При этом показатели оценки экономической эффективности служат управляемыми элементами для сохранения экономической эффективности металлургического комплекса, а главным критерием оценки экономической эффективности металлургического комплекса является инновационная активность. Данная модель является в достаточной мере простой в применении и может быть внедрена в сферу практического руководства металлургическим комплексом любого региона.

Список литературы:

1. Чентуков Ю.І. Розвиток чорної металургії в умовах кризи / Ю.І. Чентуков // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 82 – 86.
2. Середа Б.П. Стан виробництва та споживання прокату чорних металів в Україні / Б.П. Середа, В.І. Іващенко, В.М. Проценко, А.С. Жагров // «Металургія». – Вип. 2 (30). – 2013. – С. 179 – 184.
3. Захарченко І.С. Формування системи показників і критеріїв оцінки економічної активності підприємства / І.С. Захарченко // Сталий розвиток економіки. – № 1, – 2012, С.24 9 – 252.
4. Алєксєєва С.І. Етапи та показники оцінювання можливостей підприємства щодо проведення науково-технічної підготовки виробництва [Електронний ресурс] / С.І. Алєксєєва // Демократичне врядування: наук. вісник Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2012. – Вип. 9. Режим доступу: http://lvivacademy.com/visnik9/index.html.
5. Плавшуда К.В. Технології металургійного виробництва як чинник господарсько-правового забезпечення / К.В. Плавдуша // Вісник Наці. унів «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». Серія: Економічна теорія та право / – Х.: Право, 2013. – № 4 (15). С. 253 – 263 с.
6. Разумов И.В. Инвестиционная модель инновационного развития национальной экономики / И.В. Разумов, О.А. Дробышевская // Ярославль: ЯФ МЭСИ, 2008. – 105 с.
7. Грицаєнко М.І. Сутність і склад інноваційного потенціалу регіону / М.І. Грицаєнко // Науковий журнал «Економіка розвитку». – №4 (68), 2013. – С. 52 – 57.
8. Семикіна М.В. Організаційна культура як важіль інноваційної активності працівників підприємств регіону / М.В. Семикіна // Економіка і управління. – №1, – 2010. – С. 9 – 13.

Кузьмин В.Н.

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО И ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ АДМИНИСТРАТИВНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫМИ ЕДИНИЦАМИ: СИНЕРГЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

канд. эк. наук, доцент Ивано-Франковского национального технического университета нефти и газа

Kuzmyn V.N.

INTERRELATION OF STRATEGIC AND OPERATIVE MANAGEMENT OF ADMINISTRATIVE - TERRITORIAL UNITS: SYNERGETIC ASPECTS

Candidate of Science, assistant professor of Ivano-Frankivsk national technical university of oil and gas

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено взаимосвязь стратегического и оперативного управления административно-территориальной единицей и возможность их объединения (интеграции). Представлены отличительные и общие признаки стратегического и оперативного управления административно-территориальной единицей. Приведены синергетические аспекты взаимодействия различных уровней управления территориальной единицей как единой сложной системой.

ABSTRACT

In the article the interrelation of strategic and operative management of a administrative - territorial unit and opportunity of their association (integration) is considered. Distinctive and general (common) attributes of strategic and operative management of a administrative - territorial unit are submitted. The synergetic aspects of interaction of various levels of management of territorial unit as by uniform complex system are given.

Ключевые слова: административно-территориальная единица; оперативное управление; стратегическое управление; ценности; синергетика.

Key words: administrative - territorial unit; operative management; strategic management; values; synergetics.

Современная экономика предопределяет необходимость формирования адекватных управленческих систем и не только в экономической сфере, а и в социальной, политической, культурной и другой. Однако практические реалии демонстрируют отсутствие значительного прогресса и целостности реформирования управления территориями, общинами, кроме того формальная ориентация на модели управления развитых стран не всегда есть эффективной и необходимо внедрение собственных подходов к управлению трансформационными процессами, особенно на локальном уровне.

Необходимость децентрализации, возможности применения современных информационных технологий в управлении, создание социальных сетей и т.п. обуславливают пересмотр и усовершенствования теоретических и практических основ на всех уровнях государственной власти и местного самоуправления.

Не менее актуальным есть развитие теоретических и практических подходов (с учетом лучших мировых теорий и практик) к стратегическому и оперативному управлению административно - территориальной единицы.

На данное время большинство исследований по данной проблематике исследования концентрируются в сфере управления деловыми организациями. В частности, Пыткиным А.Н. и Немтиновым Р.В. [8, 9] рассматриваются теоретические аспекты и механизмы взаимосвязи между стратегическим и оперативным управлениям производством на предприятии в условиях конкурентной среды, Виханским О.С [5] детализировано общие и отличительные признаки стратегического и оперативного управления. Приведенная проблематика частично находит отображение в классических работах И. Ансоффа [2], Р.Акоффа [1], Г.Минцберга [6] и других, тем не менее внедрение и возможности современных информационных технологий, совершенствование методологических основ синергетики вносит новые акценты в классические теории.

Вместе с тем, вопреки значительным результатам исследований оперативного и стратегического управления деловыми организациями, проблемы эффективного управления административно-территориальными единицами требуют дополнительного анализа и изучения.

Цель статьи заключается в определении взаимосвязей стратегического и оперативного управления для усовершенствования концептуальных основ управления административно-территориальной единицей, эффективного функционирования и развития административно-территориальной единицей и ее основных систем.

Самоуправляемая административно-территориальная единица - это сложная система (включает экономическую, социальную, культурную, духовную и другие подсистемы) и открытая система, которая функционирует в сложной внешней среде. В тот же время, это - дифференцированная (разделенная на разные подсистемы) система и для эффективного своего функционирования и развития требует внедрения интеграционных управленческих решений. “Современный менеджмент интегрирует достижение цивилизации по управлению сложными открытыми системами. Тенденция к интеграции, т.е. объединению методов разных наук и установлению их общих закономерностей, есть одной из особенностей развития наук на современном этапе развития социума по дороге к “свободному обществу”, т.е. идеальному социуму, в котором всем культурным традициям предоставленные равные права” [10]. Интеграция происходит не только в совокупности разных наук, но и подходов к управлению, функциям и видам менеджмента, элементов управления. Поэтому одним из основных заданий управления административно-территориальной единицей в современных условиях роста сложности и неопределенности внешней среды есть интеграция разных подсистем управления административно-территориальной единицы и ее отдельных членов в единой (интегрированной) системе управления с помощью общего определения целей, объединение подходов, функций управления. Это позволяет достичь синергического эффекта в управлении - эффекта повышения результативности за счет взаимосвязей, взаимодействия и взаимоусиления деятельности большинства членов территориальной единицы или групп в разных сферах деятельности. Кроме того, формирование в сфере территориального развития общественных организаций увеличивает количество информационных потоков, что увеличивает возможности выбора путей развития: “новая информация, знание, новые информационные потоки рождаются при взаимодействии, как минимум, двух других информационных потоков” [4, с.78].

Теорию двойного (бинарного) управления очертил И. Ансофф в классической работе “Стратегическое управление” [2, с.506], он определил следующие цели для основных видов управления:

управление операциями: цель - получение прибыли;

стратегическое управление: цель - обеспечение будущего потенциала для получения прибыли. И. Ансофф формировал данную теорию для больших деловых организаций, согласно приведенной теории реализацию разных целей стратегического и оперативного управления должны обеспечивать разные подразделы организации.

В деловых организациях из приведенного определения основным объединительным элементом выступает прибыль, т.е. экономический критерий эффективности.

На первый взгляд, между деловыми организациями и территориальными единицами огромные отличия. Это так, тем не менее управление есть во всех системах, в том числе социальных, принципы менеджмента универсальные, как для экономических, так и социальных систем. Кроме того, территориальную единицу мы можем представить, как корпорацию по предоставлению общественно необходимых услуг (оперативная деятельность) со специфическими показателями эффективности и создание необходимого потенциала (стратегическая деятельность) для развития: усовершенствование системы предоставления общественно необходимых услуг, обеспечение конкурентоспособности и стойкости (под влиянием внешних факторов) основных подсистем территориальной единицы.

Модель которая реализует приведенные выше подходы приведена на рис.1.

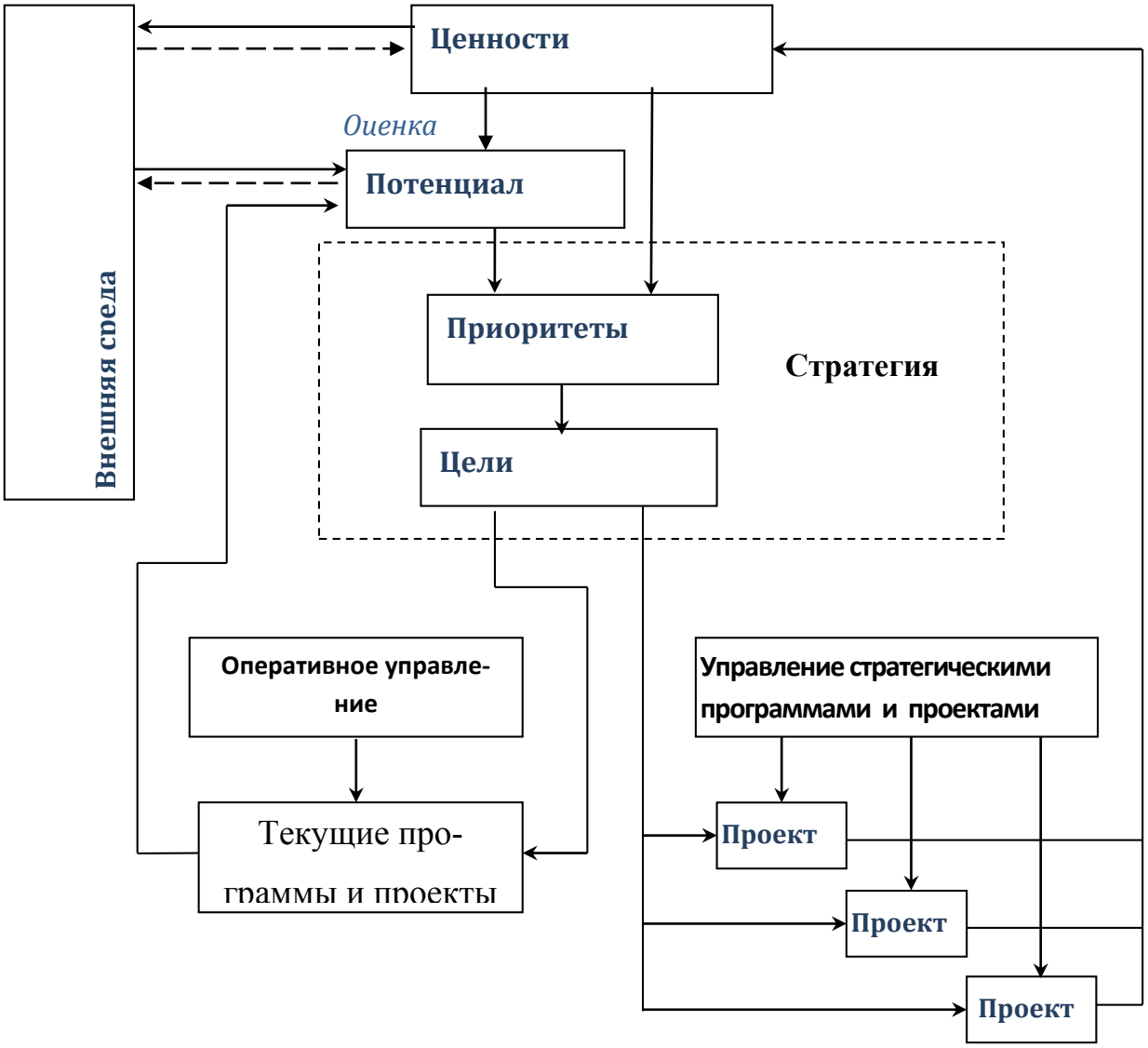

Рисунок 1. Модель управления административно-территориальной единицей *Источник: авторская разработка

Приведенная модель (рис.1) есть только плоскостной проекцией основных элементов управления территориальной единицей соответственно без пространственных связей и временных рамок. Одним из основных элементов модели является стратегия, которая определяет алгоритм ("программу-аттрактор") управления территориальной единицей.

Одним из отличительных элементов приведенной модели управления от других есть "ценности". "Ценности - это такие результаты или продукты разнообразной деятельности людей, которые удовлетворяют материальные или духовные потребности людей разных социальных групп" [9, с. 18]. В тот же время, ценности - это убеждение людей, социальных групп, общества, тем не менее в стратегии территориальной единицы - не любые, а только относительно целей.

В проектном менеджменте: "проект - человеческая деятельность по созданию новых ценностей будущего, которая есть уникальной по совокупности условий осуществления" [7, с.89].

Целесообразно выделить отличительные признаки оперативного и стратегического управления (табл..1)

Таблица 1

Сравнение оперативного и стратегического управления административно-территориальной единицей (авторская интепретация)

Оперативное управление	Стратегическое управление
Основное назначение	
Предоставление общественно необходимых услуг	Формирование новых положительных ценностей
Учет фактора времени	
Ориентация на краткосрочную и среднесрочную перспективу	Ориентация на среднесрочную и долгосрочную перспективу
Способ достижения целей	
Эффективное использование внутренних ресурсов	Поиск путей повышения конкурентоспособности и адаптации к изменениям во внешней среде
Концентрация внимания менеджмента	

Оперативное управление	Стратегическое управление
Внутренняя среда, пути эффективного использования ресурсов	Внешняя среда, обеспечение конкурентных преимуществ, адаптация к изменениям внешней среды
Роль человеческого фактора	
Человек – один из ресурсов общины, производитель работ и услуг	Человек – основа общины, основная ее ценность, источник роста и благосостояния
Оценка эффективности	
Рациональность использования ресурсов, качество услуг	Гибкость, скорость и адекватность реагирования на изменения во внешней среде

В тоже время, современные информационные технологии через системы локальных и глобальных сетей позволяют быстро и дешево осуществлять обмен и передачу технически неограниченных объемов информации, как внутри, так и за пределами территориальной единицы, в частности в сфере оперативного и стратегического управления.

Это создает предпосылки для усиления взаимосвязей между оперативным и стратегическим управлениям территориальной единицей. Следует отметить, что возможность усиления взаимосвязей, которое предопределяет объединение (интеграции) оперативного и стратегического управления, в значительной обуславливается:

- единством объекта управления: деятельность территориальной единицы;
- единством инструментов стратегического и оперативного управления: управленческие решения;
- единством функций управления: планирование, организация, мотивирование, контролирование и мониторинг;
- единством целей функционирования стратегического и оперативного управления: усиление потенциала территориальной единицы**.**

Таким образом, информационные сети (существующие или перспективные) могут быть использованные, как составные информационных систем управления территориальной единицей, хотя они не отрицают (а только усиливают) формирование специализированных управленческих систем, например электронного правительства. Основные функции таких управленческих информационных систем очерчиваются:

- функцией коммуникации, которая позволяет осуществлять обмен и передачу информации внутри и за пределами территориальной единицы, данная функция, как уже отмечено, реализуется через системы локальных и глобальных сетей;
- функцией получения знаний, которая обеспечивает всех заинтересованных членов территориальной единицы в актуальной информации, о состоянии и деятельности территориальной единицы, данная функция реализуется через наличие массивов данных во всех сфер деятельности территориальной единицы;
- функция обеспечения принятия управленческих решений, которая заключается в возможности участия общественных организаций, членов территориальной единицы в принятии управленческих решений, общественной оценке управленческих решений принятых руководящими органами территориальной единицы, необходимости их корректирования и т.п.;
- функцией реализации решений, которая заключается привлечении к реализации стратегических и оперативных решений, кроме исполнительных органов территориальной единицы, других сторон, данная функция может быть реализована через добровольное участие общественных, деловых организаций в оперативных и стратегических программах и проектах.
- функцией мониторинга, которая позволяет отслеживать выполнение всех решений по стратегическому и оперативному управлению и обнаруживать отклонение на начальных стадиях их возникновения, данная функция реализуется через управленческие решения, которые предупреждают или нивелируют отклонение в реализации оперативных и стратегических программ и проектов.

Открытость и прозрачность для всех организаций и членов территориальной единицы информационных баз, информационных сетей, информационных управленческих систем позволяет обеспечить возможность мониторинга управления, получения новых знаний о функционировании и развитии территориальной единицы, формирования и оглашения предложений по всем аспектам управления территориальной единицей. Это дает возможность выявить еще на начальных этапах стратегических проектов или операционных программ их недостатки, определять неэффективное использование ресурсов для их реализации и своевременно проводить мероприятия, которые их предупреждают. **.**

Кроме того, методология синергетики позволяет осуществить следующую интерпретацию взаимодействия уровней управления. “Сам процесс становления есть процесс исчезновения, а затем рождения одного из них в процессе взаимодействия, минимум, трех иерархических уровней системы” [4, с 59]: мега-, макро-, микро-уровней. Основу мега-уровня составляют ценности – параметры порядка сложной системы: административно-территориальной единицы (рис.1). Реализация стратегических программ и проектов приводит к созданию новых ценностей [7, с.89], которые приводят к их изменению (изменению параметров порядка), следует отметить, что они могут изменятся и под влиянием внешней среды (систем высшей иерархии). Это обуславливает “становление” на макроуровне новой стратегии (свертки целей, нового аттрактора системы) и переход сложной системы - административно-территориальной единицы после формирования соответствующей структуры управления в новое упорядоченное состояние.

Открытость и прозрачность обеспечивают возможность комплексной реализации оперативных и стратегических программ и проектов, как единой макропрограммы, причем взаимосвязи и взаимовлияния между стратегическими проектами и оперативными программами формируются на всех этапах от принятия решения к получению конечных результатов реализации управленческих решений, как командами, которые реализуют проекты, так заинтересованными сторонами и членами территориальной единицы. На первый взгляд, резко увеличивается количество отрицательных обратных связей, на преодоление которых теперь надо больше энергии управляющего воздействия, но это не “длинные” межуровневые обратные связи, а “короткие” (быстрые) связи микро-уровня, которые обуславливают горизонтальные взаимосвязи и взаимодействия на микро-уровне и генерацию новых решений и инициатив (позитивных отрицательных связей), в результате чего резко уменьшается энергия управляющего воздействия.

Дальнейшие исследования целесообразно направить на формирование с учетом синергетических аспектов практических основ реализации эффективного управления территориальной единицей как сложной многоуровней системой.

Список литературы:

1. Акофф о менеджменте/ пер с англ.. под. ред.Л.А.Волковой/ Р. Акофф .– СПб.: Питер, 2002 – 448 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление: Сокр. Перевод с англ./ Научн. ред. и авт. предисл. Л.И.Евенко./ И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
3. Бранский В. П. Искусство и философия / В. П. Бранский - М. : Посад, 1999. - 670 с.
4. Буданов В. Г. Методология синергетики в постнеклассической науке и в образовании. Изд. 3-е дополн. /В.Г. Буданов – М.: Издательство ЛКИ, 2009. - 240 с. (Синергетика в гуманитарных науках).
5. Виханский О.С. - Стратегическое управление/ О.С. Виханский. - М.: Гардарики, 2003.- 275с.
6. Минцберг Г. Структура в кулаке/ пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского/ Г.Минцберг – СПб.: Питер, 2004. – 512 с.
7. Михеев В.Н Живой менеджмент проектов/ В.Н. Михеев – М.: Эксмо, 2007 – 480 с.
8. Немтинов Р.В. Роль механизма взаимодействия стратегического и оперативного управления производством в конкурентной среде/ Р.В. Немтинов // Российское предпринимательство. − 2011. − № 7 (2). − С. 62–68.
9. Пыткин А.Н., Немтинов Р.В. Механизм взаимодействия стратегического и оперативного управления производством конкурентоспособной продукции /А.Н. Пыткин, Р.В. Немтинов // Российское предпринимательство. — 2011. — № 12 Вып. 2 (198). — С. 80-85.
10. Родина Л.А. Проблемы структурирования научного знания в аспекте систематизации управленческой информации / Л.А. Родина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – №5. – С.11-20.

Ризов А.Д.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ МОНОГОРОДОВ

аспирант Санкт-Петербургского государственного экономического университета, Санкт-Петербург

Rizov A.D.
METHODOLOGICAL ASPECTS FOR THE STUDY OF DEPRESSIVE MONOCITIES
graduate student of St. Petersburg State University of Economics,
St. Petersburg

АННОТАЦИЯ

В статье мы ввели понятие депрессивных моногородов. Данное расширение позволило выявить группу депрессивных моногородов. Цель - принятие специальных мер для стабилизации их социально-экономического развития. Нами представлен комплекс мер по выводу депрессивных моногородов на путь положительного социально-экономического развития. Все меры сгруппированы в блоки. Каждый блок направлен на решение наиболее острых проблем депрессивных моногородов.

ABSTRACT

We have introduced the concept of depressive monotowns. This expansion has allowed to identify a group of depressed monocities. Purpose - adoption of special measures to stabilize the socio-economic development. We have presented a set of measures for the withdrawal of depressive monocities on the path of positive development. All measures are grouped into blocks. Each unit is aimed at solving the most acute problems of depressed monocities.

Ключевые слова: моногород; депрессивный моногород; социально-экономическое развитие.
Keywords: monocity; depressive monocity; socio-economic development.

Трансформации социально-экономических процессов в России стали следствием трансформации всей национальной хозяйственной системы, пришедшейся на 90-е годы XX века. Изменение структуры экономики регионов и страны в целом оказали первостепенное влияние на размещение и территориальную организацию производительных сил, процессы расселения, модернизацию градообразующих предприятий особой категории городов – моногородов и на развитие самих моногородов. Социально-экономическим процессом, наиболее связанным с экономической трансформацией моногородов, стал процесс занятости населения. К другим социально-экономическим процессам в стадии трансформации экономики моногородов относятся миграция коренного населения, демографические процессы и процессы на рынке труда. Часто термин «моногород» заменяется термином «монопрофильный город», «монопрофильная территория», что признается синонимами.

С проблемами развития монопрофильных территорий тесно переплетаются проблемы депрессивных регионов. Под последними понимаются территории, экономическое состояние которых в силу объективных, исторических условий существенно ниже среднего в стране [1]. Причинами образования депрессивных районов с постоянной отрицательной динамикой социально-экономических показателей часто становятся структурные диспропорции в развитии регионов, низкая экономическая эффективность региональной экономики и национальной экономики в целом, серьезные пробелы в управлении муниципалитетами развитием моногородов. Результатами этих и других причин являются: существенно превышающая допустимые нормы разница в уровне доходов слоев населения на внутрирегиональном и межрегиональном уровнях; неравномерность в распространении экономического кризиса в регионах и моногородах.

Депрессивные регионы России имеют свои особенности. В России территории различаются по природно-

ресурсным, статусным, политическим, экономическим, хозяйственно-объектным, транспортно-инфраструктурным, национально-этническим, социальным и другим аспектам. Различия углубляют и усложняют последствия исторических, политических и естественных причин возникновения проблемных регионов страны.

В период СССР целью общественного считалось полное и всестороннее развитие общества и каждого его члена. На практике этот закон мог реализовываться только через уравнительное распределение благ. В качестве теоретического обоснования он нашел отражение в теории регионального развития как выравнивание уровней развития территорий. Специфика региональной политики заключалась в закреплении всесоюзных доноров для интенсивного развития отсталых регионов. Основные инвестиции на социальное развитие осуществлялись из централизованных государственных источников.

В результате указанной региональной политики ряд старопромышленных, центральных и западных районов России охватили депрессивные тенденции. Это выразилось в снижении темпов экономического роста по отношению к среднесоюзным, увеличении износа оборудования, оттоке населения, преимущественного квалифицированного, падении эффективности производства, ухудшении финансовой ситуации. Наиболее остро эти процессы проходили в Северо-Западном и Центральном регионах. В 60-70-х годах XX века признаки депрессии проявились в Уральском и Поволжском регионах.

В условиях становления рыночных отношений в середине 90-х годов XX века поводилась активная федеральная политика, которая была направлена на поддержку проблемных территорий различных типов. Среди них выделялись депрессивные и слаборазвитые регионы, зоны экологического бедствия и другие. Такая политика формировала полюса роста, новые механизмы территориального перераспределения бюджетных ресурсов.

К депрессивным регионам России на современном этапе относятся регионы с угольной промышленностью, тяжелым машиностроением, добывающими отраслями промышленности, включая горно-металлургическую отрасль. Это большая часть Уральского, Сибирского, Дальневосточного и Центрального регионов. Неблагоприятная экономическая ситуация в удаленных от центра районах еще больше обостряется демографическими проблемами: миграцией молодого трудоспособного населения в центр страны, малой рождаемостью и отсутствием жилья.

Вследствие естественной убыли население Российской Федерации ежегодно уменьшилось. Так, в 2010 г. численность населения достигла 142 млн. чел., а численность экономически активного населения в начале 2012 г. составила 84,3 млн. чел., или около 63% от общей численности населения страны. Лишь в 20 субъектах Российской Федерации рождаемость превысила смертность.

Финансовая государственная поддержка как решение главных вопросов депрессивных монопрофильных территорий России сама по себе является проблемой, так как нет четкого нормативного закрепления за регионами статуса депрессивных. Выделим следующие основные формы осуществления финансовой поддержки субъектов Российской Федерации:

- в процессе межбюджетных отношений (Федеральный фонд финансовой поддержки субъектов Российской Федерации, дотации, субвенции регионам и др.);
- средства для решения конкретных социальных проблем выделяются по линии различных министерств и ведомств;
- расходы, необходимые для осуществления финансовой поддержки, учитываются в ходе исполнения различных федеральных программ.

Средства передаются регионам из федерального бюджета на возвратной основе.

Для отечественной экономики понятие депрессивного региона является относительно новым, и пионерные работы российских экономистов о проблемах депрессивных регионов приходятся на период 90-х гг. прошлого века. В официальных документах оно фигурирует, например, в федеральном законе №392-ФЗ от 3.12.2011 «О зонах территориального развития РФ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ». Десятилетием ранее, в 2000 г., при обсуждении в Государственной Думе проблем депрессивных территорий было решено закрепить в нормативно-правовых документах данное понятие, критерии и принципы отнесения территорий РФ к категории депрессивных, цели, принципы и механизмы предоставления им государственной поддержки. Постановлением от 10.10 2001 г. №1935-IIIГД в первом чтении был принят проект Федерального закона №91010-3 «Об основах федеральной поддержки депрессивных территорий Российской Федерации» [3], второе чтение которого состоялось 12.03.2003 г. В соответствии с данным проектом закона, под депрессивной территорией понимался город, район или совокупность сопредельных административных единиц в границах одного или нескольких субъектов РФ, имеющих однородную структуру экономики, оказавшиеся в результате острого кризиса в основной (основных) отрасли экономики в состоянии крайнего экономического упадка. Признавалось, что в соответствии с представленной трактовкой, к депрессивным можно отнести 43 региона страны [4]. Десять лет спустя после внесения, проект закона Постановлением от 1.07.2011 г. №5566-5 ГД Государственной Думы был отклонен. Таким образом, понятие депрессивной территории не было введено на нормативно-правовом уровне.

В целях подъема отечественной промышленности и производства было принято решение об учреждении особых экономических зон (Федеральный закон РФ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», N 116-ФЗ от 22 июля 2005 г.). Предполагалось, ОЭЗ будут создаваться в депрессивных регионах и станут точками их роста. В этом же году 23 региона подали заявки на ОЭЗ, среди них Вологодская область, Краснодарский край, Ростовская, Амурская, Ярославская, Костромская, Калужская, Свердловская, Самарская, Нижегородская области, Дагестан, Чувашия и другие.

Многие монопрофильные территории в настоящее время находятся в состоянии длительной депрессии. Депрессивность регионов усугубляется именно ситуацией монопрофильности. В отличие от слаборазвитых территорий (с низким уровнем социально-экономического развития, неразвитой инфраструктурой, человеческим капиталом), монопрофильные обладают важнейшей чертой: в период командно-административной системы хозяйствования моногорода бурно развивались вместе с базовой отраслью. В условиях потери базовой отраслью статуса приоритетной, они перешли в разряд либо депрессивных, либо находятся в группе повышенного риска депрессивности.

Современные экономические исследования привели к выводу, что в соответствии с методикой выявления депрессивных регионов на основе оценки инвестиционной активности, динамики промышленного производства, миграционной активности, ряду других оценок, к российским депрессивным регионам следует отнести 10 регионов, в которых проживает 8% населения. Эти регионы расположены практически во всех федеральных округах РФ, однако наибольшее их число расположено в Приволжском ФО и Центральном ФО.

Отметим, что при проведении оценки степени депрессивности региона, в систему показателей обязательно входит объем инвестиций в его экономику.

Отрицательный характер динамики социально-экономических процессов в депрессивных моногородах обуславливает необходимость разработки мер по стабилизации их экономики, а в дальнейшем, по ее выходу на вектор поступательного развития. Предлагаемые меры направлены

- на развитие рынка труда моногорода, формирующего спрос на рабочую силу и предложение высококвалифицированного труда;
- на изменение миграционной ситуации в моногороде (приток молодых и высококвалиицированных кадров, уменьшение оттока трудоспособного населения);
- обеспечение трудовой занятости квалифицированных работников, работников градообразующих предприятий, попавших под сокращение или увольнение, жителей пенсионного возраста, желающих продолжить трудовую деятельность;
- улучшение демографической ситуации в моногородах, воспроизводства населения.

Первый блок мер связан с диверсификацией экономики депрессивного моногорода, модернизацией, реорганизацией, ликвидацией градообразующих предприятий, привлечением крупных и средних инвесторов в экономику моногородов, развитие предпринимательства и бизнеса, формирование благоприятной бизнес-среды, подготовку высококвалифицированных кадров в условиях моногорода, что приведет к увеличению занятости населения, уменьшению оттока трудоспособного населения молодого возраста, снижению безработицы, увеличению доходов, росту благосостояния населения.

Второй блок мер будет направлен на формирование благоприятной среды проживания. Он связан с внедрением и развитием механизма государственно-частного партнерства при решении проблем депрессивных моногородов, включая сферу услуг, в том числе - услуги жилищно-коммунального хозяйства и жилищного строительства, развитие инфраструктуры (дорожно-транспортной, связи, логистической, электро-, энерго-, водо-, газоснабжения, телекоммуникационной, информационной и др.), развитие предпринимательской и бизнес-среды, повышение качества услуг здравоохранения, образования, культуры и спорта, социального обслуживания, развитие международных коммуникаций и т.д.

Третий блок мер связан с повышением конкурентоспособности депрессивного моногорода через систему специальных мер, предполагающих развитие гражданского общества моногородов до уровня инициативного участия в формировании проектных идей, в организации и управлении жизнью моногорода.

Список литературы:

1. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М, 1999. 479 с.
2. Голубицкая М.М. Социально-экономическое положение регионов России/ Обозреватель, ноябрь, 2000, №3, раздел 4. [Электронный ресурс]. URL: http://www.rau.su/observer/ (дата обращения 11.06.2014).
3. Проект федерального закона №91010-3 «Об основах федеральной поддержки депрессивных территорий Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: base.consultant.ru (дата обращения 11.06.2014).
4. Мищенко В.В. О критериях оценки депрессивных регионов – субъектов РФ / Известия Алтайского государственного университета. Экономика. №2, 2006 г. [Электронный ресурс]. URL: http://izvestia.asu.ru/2006/2/econ/01.ru.html (дата обращения 11.06.2014).

Загребаева М.А.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РЕГИОНА

доцент Чебоксарского института экономики и менеджмента, г. Чебоксары

Zagrebaeva M.A.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS AND SUSTAINABILITY OF THE MUNICIPAL FORMATIONS OF THE REGION

assistant professor of Cheboksary Institute of Economics and management, Cheboksary

АННОТАЦИЯ

В статье подчеркивается ключевая роль деятельности по обеспечению устойчивости развития муниципальных образований для удовлетворения потребностей и стремлений местного населения. Проведен анализ доходов и расходов бюджетов, инвестиционной деятельности, динамики численности районов и городов Чувашской Республики. Рассматриваются проблемы формирования устойчивой системы развития муниципалитетов.

ABSTRACT

The article emphasizes the key role of activity on providing sustainable development of municipalities to meet the needs and aspirations of the local population. The analysis of income and expenditure budgets, investment activity, the population dynamics of districts and cities of the Chuvash Republic. Discusses the problem of forming sustainable development of municipalities.

Ключевые слова: Муниципальные образования; устойчивое развитие; местный бюджет; инвестиции.

Keywords: Municipal formation; sustainable development; local budgets; investments.

Анализу проблемы оценки эффективности местного самоуправления и вопросам оценки качества управления муниципалитетом было посвящено довольно таки много работ, как в России, так и за рубежом. В Российской Федерации методика оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления в настоящее время нормативно закреплена и охватывает основные сферы ответственности муниципалитетов. На современном этапе в

России оценка эффективности деятельности муниципальных образований производится в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607 и Постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 г. N 1317 «О мерах по реализации указа президента российской федерации от 28 апреля 2008 г. N 607 "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов" и подпункта "и" пункта 2 Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. N 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления".

Президентом Российской Федерации утвержден перечень показателей для оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов, включающий 30-40 показателей. Органам власти субъектов Российской Федерации рекомендовано выделять за счет бюджетных ассигнований из бюджета субъекта Российской Федерации гранты городским округам и муниципальным районам в целях содействия достижению наилучших значений показателей деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов.

В Чувашии, как и в целом по стране, проводится сравнительная оценка эффективности деятельности органов местного самоуправления по основным сферам жизнедеятельности. Наиболее важным фактором устойчивого развития и выполнения социальных задач является эффективное управление финансовыми ресурсами муниципалитетов. Максимально возможная величина оценки качества управления финансами муниципальных образований, соответствующая наилучшему уровню управления финансами, складывается по итогам года. Так, например, в 2009-2010 гг. она составляла 36 баллов, а по итогам 2011 г. составила 54 балла, 2012 г. - 56 баллов. Итоговая оценка качества управления финансами муниципальных образований за 2008-2012 гг., определяется как сумма произведений оценок индикаторов на соответствующий им удельный вес. Проведенное ранжирование свидетельствует о том, что на протяжении последних 5 лет наиболее высокое качество управления финансами демонстрируют Красноармейский и Батыревский районы, а также г. Чебоксары. Кроме того, показатели выше среднемуниципального значения за исследуемый период не менее, чем за три года наблюдались в Комсомольском, Вурнарском районах и г. Канаш. Наиболее низкое качество управления финансами на протяжении всего исследуемого периода прослеживается в Красночетайском и Аликовском районе.

На рис. 1 представим соответственно 3 муниципальных образования с наилучшими показателями качества управления финансами и 3 наиболее слабых муниципалитетов по данному критерию.

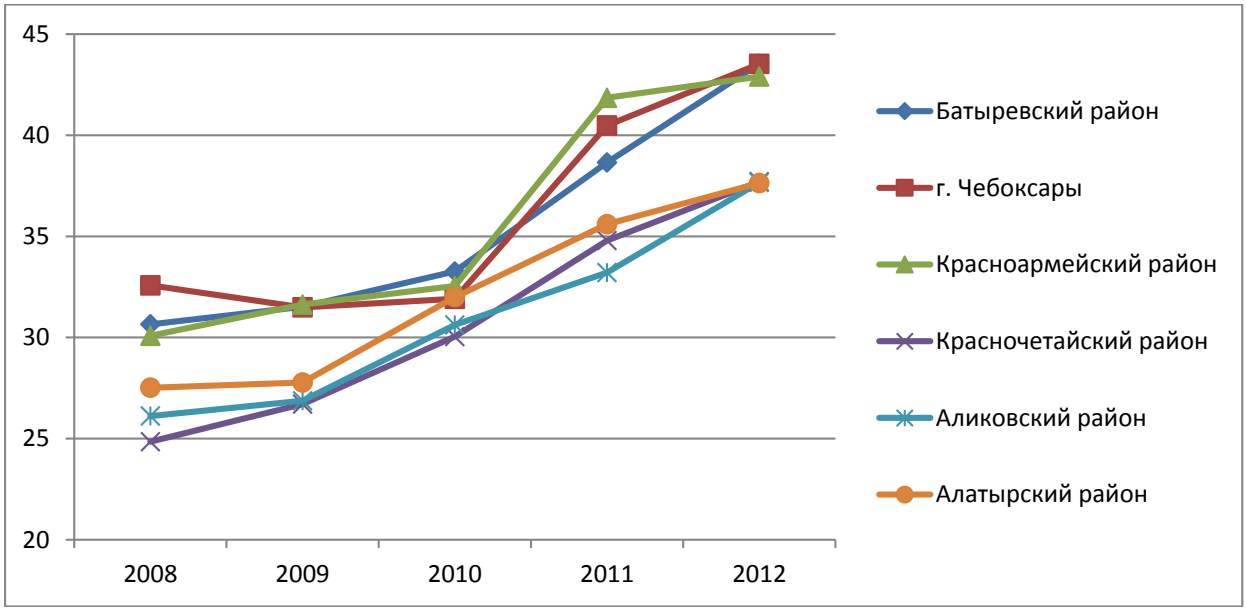

Рисунок. 1. ТОП-3 муниципальных образований Чувашской Республики за 2008-2012 гг. по показателю качества управления финансами (максимальное, минимальное значение)

С момента реализации данной программы достигнуты значительные результаты, проведение мониторинга деятельности органов местного самоуправления позволило повысить эффективность расходования бюджетных средств, а также качество работы по развитию муниципалитетов. Однако имеется ряд проблем, обусловленных тем, что зачастую его результаты невозможно учесть в ходе бюджетного планирования на очередной год. Органы власти субъектов не имеют возможности принять меры к оказанию своевременной поддержки муниципалитетам в достижении более высоких целевых показателей.

Вместе с тем оценивать эффективность местного самоуправления только по финансовым показателям не является достаточным, так как основной задачей деятельности органов местного самоуправления является все-таки повышение уровня и качества жизни населения. Результаты мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления позволяют определить зоны, требующие приоритетного внимания органов местного самоуправления, сформировать перечень мероприятий по повышению результативности деятельности органов местного самоуправления, а также выявить внутренние ресурсы для повышения качества и объема предоставляемых населению услуг.

Особое внимание в Чувашии уделяется поддержке малого и среднего бизнеса, роль которого на экономику республики возрастает. При этом значительная часть

предпринимателей занята в таких сферах, как сельское хозяйство, обрабатывающее производство, строительство, транспорт, связь, оптовая и розничная торговля. Большое внимание уделяется работе по поддержке малого бизнеса в моногородах. В 2010 г. число субъектов малого предпринимательства в расчете на 10000 человек населения по республике по сравнению с 2009 г. увеличилось на 39,1 единиц и составило 356 единиц. Однако ситуация кардинально изменилась в 2011-2012 гг., когда стало наблюдаться резкое снижение данного показателя.

Наибольшее значение по городским округам в 2012 г. достигнуто в г. Чебоксары (625 ед.), несмотря на снижение г. Шумерле (546 ед.), наименьшее – в г. Новочебоксарске (388 ед.), наибольшее значение по муниципальным районам – в Аликовском (350 ед.), наименьшее значение - в Ибресинском районе (182 ед.).

Важным показателем, характеризующим эффективность деятельности органом местного самоуправления, является инвестиционная активность в муниципалитете. Устойчивую тенденцию роста по показателю объема инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств) в расчете на одного жителя демонстрируют на протяжении всего исследуемого периода Порецкий, Ядринский, Чебоксарский, Вурнарский, Батыревский, Марпосадский районы Чувашской Республики. Несмотря на некоторое снижение в течение двух последних лет уверенно лидирует по данному показателю г. Новочебоксарск, где объем инвестиций в основной капитал в расчете на одного жителя в разы превышает другие муниципалитеты. Неблагоприятным является тот факт, что в 6 муниципальных районах, где этот показатель итак принимает самые низкие значения, наблюдается в 2012 г. дальнейшее его снижение.

Одними из важных показателей являются количество муниципальных дошкольных учреждений и снижение доли детей в возрасте 1-6 лет, стоящих на учете для определения в МДОУ. Проведенный анализ показал, что в большинстве муниципальных образований этот показатель не превышает 10 %, однако есть районы, где ситуация несколько сложнее, так по итогам 2012 г. в Цивильском и Комсомольском районах этот показатель превосходил 20 %. Наиболее тяжелая ситуация в городах Чебоксары и Канаш, где более трети детей стоят на учете для определения в муниципальные дошкольные образовательные учреждения.

Оценивая долю выпускников муниципальных общеобразовательных учреждений, сдавших единый государственный экзамен по русскому языку и математике, в общей численности выпускников муниципальных общеобразовательных учреждений, сдававших единый государственный экзамен за 2009-2012 гг. можно сделать вывод о том, что в Порецком, Шумерлинском и Шемуршинском районах она составила за 2012 г. 100 %. Заметно снизился данный показатель в таких районах как: Цивильский, Урамарский и Марпосадский, где он не достигает даже 95 %.

Оценивая динамику общей площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного жителя в муниципальных образованиях республики – введенной в действие за год, можно отметить, что наиболее высокое значение показателя наблюдается в Яльчикском и Ядринском районах, где в среднем на одного жителя было введено 1,33 кв. м жилой площади, 1,22 кв. м соответственно, а наименьшее в городах Новочебоксарск и Шумерля – 0,24 кв. м и 0,3 кв. м соответственно.

Стабильные темпы прироста данного показателя наблюдались за исследуемый период в таких районах как: Ядринский, Яльчикский, Аликовский, Канашский, Комсомольский, Марпосадский, Моргаушский, Батыревский и Порецкий. Неблагоприятно характеризует ситуацию тот факт, что общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, вводимой в действие в течение года во всех городах и районах Чувашской Республики имеет очень низкие значения. Кроме того, в 14 муниципальных образованиях в 2012 г. наблюдается тенденция снижения данного показателя. Следует отметить практически неизменное значение оцениваемого критерия по г. Чебоксары, которое за 2009-2010 гг. составило 0,55 кв. м, а за 2011-2012 гг. – 0,54 кв.м.

В методике оценки эффективности деятельности муниципальных образований используется также такой показатель как доля многоквартирных домов, расположенных на земельных участках, в отношении которых осуществлен государственный кадастровый учет. За 2009-2012 гг. наблюдается рост данного показателя по всем муниципальным районам. В 10 муниципалитетах в отношении всех многоквартирных домов, расположенных на земельных участках, осуществлен государственный кадастровый учет. Наиболее низкое значение по этому показателю выявлено в Урмарском и Цивильском районах (21 % и 21,7 % соответственно). Положительным является рост данного критерия почти в два раза в Козловском и Шумерлинском районах.

В 2012 г. ситуация в сфере улучшения жилищных условий населения хоть и улучшилась по сравнению с 2009 г. и 2011 г., но все же значительно уступала показателям 2010 г. Всего в трех районах (Комсомольском, Красноармейском и Порецком) более четверти населения, получили жилые помещения и улучшили жилищные условия в отчетном году, тогда как в 2010 г. в Шумерлинском районе более 70 % желающих улучшили жилищные условия, а в Порецком более половины, в 6 районах от 24 % до 42 % населения получили жилые помещения. Самая тяжелая ситуация складывается в городских округах, особенно в столице Чувашской Республике, где за 2009-2011 гг. не более 2 % населения улучшили жилищные условия, а в 2012 г. этот показатель составил всего 0,01 %.

Оценивая динамику налоговых и неналоговых доходов местного бюджета в общем объеме собственных доходов бюджета муниципального образования можно отметить более прочные позиции городских округов, против муниципальных районов, где доля этих доходов не достигает среднего уровня.

Наиболее благоприятная ситуация складывалась в 2011 г., когда в 4 городских округах доля налоговых и неналоговых доходов местного бюджета (за исключением поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений) в общем объеме собственных доходов бюджета муниципального образования (без учета субвенций) превышала 65 %, в г. Алатырь – 52 %, а в 4 муниципальных районах превышала 34 %.

В 2012 г. только столица имела по данному показателю значение выше средне муниципального, в городах Новочебоксарск, Канаш и Шумерля зафиксированы средние показатели, а во всех остальных муниципалитетах удельный вес налоговых и неналоговых доходов местного бюджета в общем объеме собственных доходов бюджета не превысил 28 %. В Яльчиковском и Шемуршинском рай-

онах данный показатель значительно снизился по сравнению с предшествующими годами и не достиг даже 14 %. Данная ситуация свидетельствует о повышении зависимости муниципальных районов от субвенций из вышестоящих бюджетов.

В процессе анализа также оценивается доля основных фондов организаций муниципальной формы собственности, находящихся в стадии банкротства, в основных фондах. Следует отметить положительную динамику данного показателя по всем муниципальным образованиям. Так, по итогам 2012 г. в 20 муниципальных районах и городских округах она равнялась нулю, в 1 районе и 3 городах колебалась от 0,01 до 0,04 % и только в г. Алатырь и Вурнарском районе удельный вес основных фондов организаций муниципальной формы собственности, находящихся в стадии банкротства составил 0,21 % и 0,18 % соответственно.

Самым главным критерием эффективности деятельности органов местного самоуправления выступает общественное мнение как фактор обратной связи. Итоговую оценку эффективности муниципального управления можно определить с помощью качественных методов посредством изучения субъективных мнений, психологической удовлетворенности людей условиями их жизни, а показатели эффективности управления по различным направлениям деятельности измерить количественными методами.

По результатам проведенного исследования выяснилось, что настроение населения большинства муниципальных образований республики улучшилось, увеличилась доля тех, кто считает, что органы местного самоуправления стараются повысить качество жизни местных жителей. В 2012 г. в 18 муниципальных образованиях 80 более процентов удовлетворены деятельностью органов местного самоуправления, а в Моргаушском и Батыревском районах этот показатель превышает 90 %. В остальных муниципалитетах две трети жителей удовлетворены работой органов власти, исключение составляет лишь г. Новочебоксарск, где лишь половина населения положительно оценила деятельность органов местного самоуправления. Также следует отметить ухудшение настроение местных жителей в г. Шумерля, где процент населения, удовлетворенного деятельностью органов местного самоуправления городского округа сократился более чем на 15 и составил лишь 63 %.

Согласно методике по итогам анализа всех показателей рассчитывается сводный показатель эффективности деятельности органов местного самоуправления городского округа (муниципального района), который свидетельсвует о том, что наиболее эффективно ведется деятельность в городах Чебоксары и Новочебоксарск и 5 муниципальных районах: Батыревском, Моргаушском, Яльчикском, Шумерлинском и Аликовском. Наихудшая ситуация сложилась в 2 городских округах: Алатырь и Шумерля и 2 муниципальных районах: Козловском и Красночетайском.

Подводя итог анализа эффективности деятельности муниципальных образований можно сделать вывод о том, что сводный показатель является, прежде всего, расчетной категорией, т.к. поэтапная оценка свидетельствует, что «лидеры» далеко не всегда занимают высшие позиции. Так, например, г. Чебоксары, занявший первое место по сводному показателю в 2012 г. был последним по такому показателю как доля населения, улучшившего жилищные условия в отчетном году и всего лишь 22-м по показателю введенной в действие общей площади жилых помещений, приходящейся на одного жителя. При этом столица однозначно на протяжении последних лет лидирует по показателям удельного веса налоговых и неналоговых доходов в общем объеме собственных доходов бюджета и объема инвестиций в основной капитал в расчете на одного жителя. Эти же показатели обеспечили и г. Новочебоксарску второе место по итогам анализа сводного показателя эффективности деятельности органов местного самоуправления, хотя всего 53 % местного населения удовлетворены их работой. Батыревский район постоянно занимая средние позиции по текущим показателям, по итогам комплексной оценки стал первым среди муниципальных районов. Оценивая показатели «аутсайдеров» можно сделать вывод о том, что они лишь единожды поднялись в ранге выше среднего, а в большинстве случаев оказывались в последней восьмерке, что не позволило им занять более высокие позиции.

В целом, несмотря на позитивную динамику, степень устойчивости муниципальных районов и городских округов Чувашской Республики за рассматриваемый период может быть оценена как средняя, так как не прослеживается четкая тенденция роста по всем показателям, что свидетельствует о необходимости повышения устойчивости развития рассматриваемых муниципальных образований.

В связи с вышесказанным следует, что дальнейшему увеличению уровня удовлетворенности населения и соответственно повышению эффективности деятельности системы муниципального управления будет способствовать использование в полной мере возможностей увеличения налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов, привлечение инвестиций на территории муниципальных образований, в том числе через участие в республиканских целевых программах, активизация финансовых и имущественных механизмов поддержки малого и среднего предпринимательства, повышение информационной открытости органов местного самоуправления республики.

Список литературы:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 03.05.2011).
2. Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 2008 г. № 607
3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. N 601 "Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления"
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2012 г. N 1317 «О мерах по реализации указа президента российской федерации от 28 апреля 2008 г. N 607 "Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов"
5. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. — Режим доступа: http://chuvash.gks.ru, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 25.04.2014).

СТАТИСТИКА

Долбик-Воробей Т.А.

РОЖДАЕМОСТЬ В РОССИИ: ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА НЕЕ

канд. эк. наук, доцент Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва

Dolbik-Worobei T.A.

BIRTH RATE IN RUSSIA:

REASONS INFLUENCING THE BIRTH-RATE

Candidate of science, assistant professor of The Financial University under the Government of the Russian Federation The city of Moscow

АНОТАЦИЯ

В статье затронута проблема интенсивности рождаемости в России, ее развитие рассматривается в период с начала реализации в стране демографической политики, отслеживаются и анализируются факторы, оказывающие влияние на происходящие изменения.

ABSTRACT

The article covers the problem of birth rate in Russia, its progress is reviewed for the period from the start of population policy in the country. The article also follows and analyzes the reasons which influence the present situation.

Ключевые слова: рождаемость; смертность; демографическая политика; материнский капитал; демографическая нагрузка; ожидаемая продолжительность жизни; миграция.

Keywords: birth rate; mortality rate; population policy; maternity grand; population pressure; life expectancy; migration.

Вопросы рождаемости, смертности и миграции населения уже давно и всерьез привлекают внимание не только исследователей, но и обычных граждан страны. Их масштабы, причины и последствия в настоящее время пристально изучаются и измеряются, так как оказывают активное влияние на увеличение численности и изменении состава населения, а значит и на уровень жизни в стране.

По оперативным данным Росстата в январе-апреле 2014 года в России родилось более 619 тысяч детей. По сравнению с аналогичным периодом 2013 года увеличился на 9,8 тыс. чел. и составил 101,6. В целом в апреле 2014 года родилось 161,3 тысячи детей, а на 1 мая 2014 года в регионах уже родилось 71 тыс. третьих и последующих детей. Рост числа родившихся, с учетом Крымского федерального округа, наблюдается в 52 регионах, а в Чукотском автономном округе, Республике Алтай, Сахалинской, Тюменской области, городе Севастополь, Камчатском крае, рост числа родившихся составил шесть и более процентов.

Положительная динамика наблюдается и по показателям смертности россиян. В январе-апреле 2014 года умерло 647,8 тыс. чел., и это на 2,9% меньше, чем за соответствующий период 2013 года. Снижение числа умерших зарегистрировано в 62 регионах. В ряде регионов темпы снижения числа умерших наиболее высокие (восемь и более процентов) - это Сахалинская, Архангельская, Тверская, Кировская, Псковская, Омская области. Всего в апреле 2014 года умерло 164,3 тысячи человек [4].

Если говорить о России в целом, то хотя и просматривается естественная убыль населения, но ее динамика за изучаемый период значительно улучшилась.

В этой связи не уделять внимания анализу совокупности потребностей, социальных норм и установок, которые определяют поведение населения в вопросах воспроизводства нельзя. Поэтому активному изучению подвергаются следующие виды демографического поведения: матримониальное - касающееся вступления в брак, различные формы брака, формирование семьи; репродуктивное - касающееся рождения или отказа от рождения различного числа детей в браке или вне брака; самосохранительное или витальное - касающееся отношения к здоровью и продлению жизни своей и окружающих.

В данной статье особое внимание будет уделено проблемам рождаемости, а также изучению влияния различных факторов на ее изменение за 2007-2013 гг.

При изучении рождаемости особое внимание отводят анализу суммарного коэффициента. Этот показатель говорит о среднем числе детей, родившихся у одной женщины изучаемой совокупности за весь репродуктивный период жизни. Он имеет ряд преимуществ перед другими показателями. Во-первых, его величина практически не зависит от возрастной структуры населения. Во-вторых, он позволяет одним числом охарактеризовать тип воспроизводства населения (суженный, простой или расширенный).

С 2007 года по сравнению с 2013 годом суммарный коэффициент рождаемости увеличился на 0,3 и составил 1,707 ребенка на 1000 женщин репродуктивного возраста. И, хотя динамика положительная, но, как и раньше, поколение детей не превышает численности поколения родителей.

Для оценки динамики и уровня рождаемости было бы важно проанализировать рождаемость по очередности детей у матери с помощью сравнения суммарного коэффициента рождаемости по очередности рождений.

Дети разной очередности рождаются в разном возрасте матерей, различна и мотивация их рождения.

Первенцев желает иметь практически каждая семья, однако их рождение происходит либо вскоре после заключения брака, либо откладывается на некоторое время после создания семьи. Их рождение, главным образом, зависит от возраста матерей, как вступающих в брак, так и незамужних.

Мотивация вторых рождений иная и они появляются далеко не у всех супругов, а вне брака еще реже.

Суммарный коэффициент рождаемости – как обобщающий показатель лучше общего коэффициента рождаемости, только он в зависимости от количества рожденных детей различной очередности «раскладывается» или распадается на несколько суммарных коэффициентов. По

этим показателям можно судить, рождение каких детей по очередности в данном календарном году было выше и на сколько. А также можно увидеть и судить о том, в какой возрастной группе происходит в основном рождение первых, в какой вторых и так далее по очередности детей.

По последним оперативным данным Росстата проблеме дальнейшего улучшения демографической ситуации, ее стабилизация, в том числе, и за счет рождения вторых и третьих детей в тех семьях, которые уже имеют одного ребенка, необходимо уделять особое внимание.

Как показывает официальная статистика, на 1 мая 2014 года в регионах уже родилось 71 тыс. третьих и последующих детей [4]. К сожалению, в широком доступе информации о доли детей, родившихся в различной очередности у матерей различных возрастных групп нет (они регулярно публиковались до 1999 года), что затрудняет возможность оценить динамические изменения этих показателей.

Если обратить внимание на график, то за последние шесть лет наблюдается достаточно радужная картина демографического развития в стране, но не стоит забывать, что сейчас уже в активный репродуктивный возраст вступило поколение женщин девяностых годов и, несмотря, на проводимую демографическую политику в стране дальнейшее повышение рождаемости вряд ли будут наблюдаться. Наиболее перспективным, как считают специалисты, будет сохранение, а не увеличение, показателей на уровне 2013 года. Последнее отразится на показателях демографической нагрузки населения не в лучшую сторону, так как будут низкими показатели замещения.

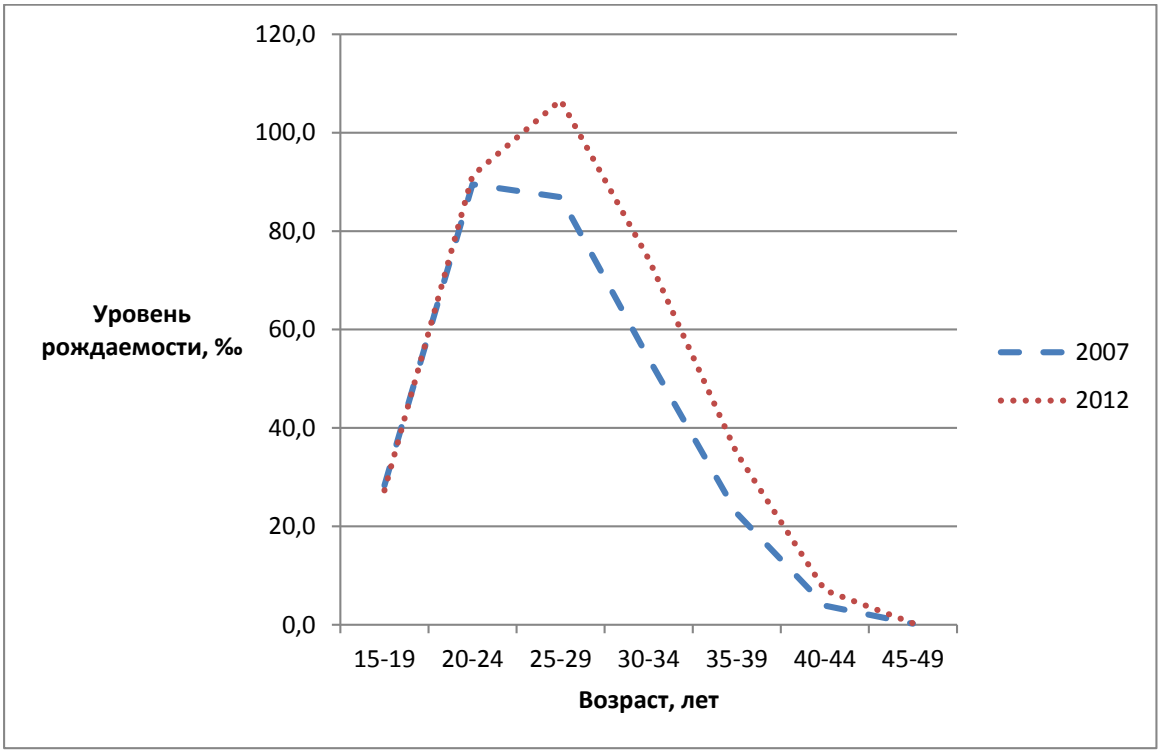

Рисунок 1. Рождаемость в России в 2007 и 2012 гг

В этой связи государство разработало и продолжает разрабатывать федеральные и региональные программы по улучшению демографической ситуации в стране. Активному стимулированию рождения вторых, третьих и более детей способствует демографическая политика, проводимая в стране. Так, с 1 января 2007 года вступили в силу Федеральный закон №256-ФЗ от 29.12.2006 "О дополнительных мерах государственной поддержки семей, имеющих детей" и Правила подачи заявления о выдаче государственного сертификата на материнский (семейный) капитал и выдачи государственного сертификата, утверждённые Постановлением Правительства РФ от 30 декабря 2006 года №873. Эти нормативные акты устанавливают право на получение материнского (семейного) капитала для семей, в которых с 1 января 2007 года появился второй ребенок (либо третий ребенок или последующие дети, если при рождении второго ребёнка право на получение этих средств не оформлялось). Право на получение материнского (семейного) капитала предоставляется только один раз. Его величина ежегодно индексируется государством, так, если в 2007 году он составлял 250 000 рублей, с 1 января 2011 года - 365 698 рублей, в 2013 году размер федерального материнского капитала составит 408 960 рублей, в 2014 году он составит 430 тыс. рублей. Для тех, кто ранее получил сертификат, но использовал материнский капитал не полностью - проиндексирован. Стоит отметить, что получить материнский капитал могут не только матери, но и отцы - опекуны.

Направлять семейный капитал можно на покупку или строительство жилья. В случае оформления ипотеки на материнский капитал, не нужно ждать, когда ребенку, после рождения, которого появилось право на получение материнского капитала, исполнится три года; на оплату образования, при этом значительно упростилась процедура представления документов в территориальный Пенсионные фонды; накопительную часть пенсии для матери.

В ряде регионов с 2013 года предусмотрена выплата муниципального материнского капитала. Так, например, в Туле он составит 50 тысяч рублей, и добавится дополнительная возможность направлять средства на оплату отдыха и оздоровления ребенка по медицинским показаниям в любое санаторно-курортное учреждение, расположенное в пределах Российской Федерации. Оплата проезда сопровождающего лица и ребенка в обе стороны проезда будет компенсироваться. В Свердловской области приступят к выплате материнского капитала в размере 100 тысяч рублей. Право на него получат семьи после рождения третьего ребенка, начиная с 1 января

2011 года, воспользоваться им можно будет по достижении ребенком двух лет. Поэтому, многие семьи, у которых дети родились в 2011 году, уже в 2013 году смогли использовать региональный материнский капитал после получения. Действующий закон о материнском капитале со сроком окончания 31 декабря 2016 года возможно будет продлен. Этот факт не исключили на парламентских слушаниях.

Существуют проекты стимулирования рождения вторых, третьих и последующих детей не только за счет материнского капитала, но и обеспечения возможности гражданам совмещать профессиональную деятельность с семейными и родительскими обязанностями. С 2013 года в России выплачиваются пособия при рождении третьего и последующих детей до достижения ребенком возраста трех лет. Сегодня более чем у половины регионов суммарный коэффициент рождаемости ниже среднего по стране, поэтому там эти выплаты дополнительно финансируются из федерального бюджета. Как отмечается в официальных источниках, размер ежемесячной выплаты установлен с учетом величины регионального прожиточного минимума, в среднем по стране он составил 7 тыс. руб. в месяц (табл.1):

Таблица 1

Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения, руб.

Год	Всего, в т. ч. в возрасте:	16-54(59) лет	55 (60) лет и старше	до 16 лет	Соотношение среднедушевого денежного дохода с величиной прожиточного минимума, раз
2007	3847	4159	3065	3679	3,7
по предварительным данным 2014	7688	8283	6308	7452	2,9

В данном случае необходимо учитывать, что с 2005 г. был изменен состав потребительской корзины для определения величины прожиточного минимума, а с 2013 г. изменен порядок расчета величины прожиточного минимума на основании Федерального закона от 3 декабря 2012г. № 233-ФЗ "О внесении изменений в Федеральный закон "О прожиточном минимуме в Российской Федерации" [5].

Факторами, способствующими улучшению репродуктивного поведения населения, являются не только естественное и миграционное движение населения, но и возрастно-половая структура населения, ее здоровье. Так, на уровень рождаемости оказывают влияние, как факторы структуры, так и факторы поведения домохозяйств.

В связи с чем, ученые стремятся разграничить их для того, чтобы можно было изучить причины интенсивности рождаемости. Особое внимание в результате анализа уделяют брачному состоянию женщин репродуктивного возраста. Так, показатель, одним числом характеризующий брачно-возрастную структуру населения с учетом социально-биологического потенциала рождаемости, получил название – гипотетический минимум естественной рождаемости (ГМЕР), а математическая модель для его расчета разработана еще в 1971 году российским демографом В. А. Борисовым (табл. 2):

Таблица 2

Минимальные коэффициенты брачной естественной рождаемости, принятые в модели ГМЕР за стандарт

Возраст женщин, лет	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49
Коэффициент рождаемости, ‰	400	377	349	279	155	31

Сейчас есть возможность дать оценку и отследить динамику этого показателя в России по результатам Всероссийской переписи населения 2002 и 2010 гг. Приведем расчет этого показателя по результатам Всероссийской переписи населения 2010 года (ВПН-2010).

Таблица 3

Исходные данные для расчета ГМЕР в России в 2010 году

Возраст, лет	Стандарт естественной рождаемости, доля	Численность женщин состоящих в официально зарегистрированном браке по результатам ВПН-2010, чел.	Ожидаемое число рождений в браке
1	2	3	4=2x3
20-24	0,400	1681175	672470
25-29	0,377	3038865	1145652
30-34	0,349	3135425	1094263
35-39	0,279	2989704	834127,4
40-44	0,155	2762101	428125,7
45-49	0,031	3307974	102547,2
Итого	-	-	4277186

С учетом величины поправочного коэффициента равного 1,06 получим ожидаемое число рождений: 4277186x1,06=4533817 чел. Исходя из полученной величины ожидаемой численности, родившихся в браке, и общей численности населения по данным ВПН-2010 рассчитаем ГМЕР: (4533817:142856536) x1000=31,7‰ [1, с. 78]. Реально по данным Росстата показатель рождаемости в России составлял 12,5‰, поэтому степень реализации ГМЕР составила: 12,5: 31,7=0,394. Таким образом, социально-биологический потенциал рождаемости по итогам ВПН-2010 реализовался на 39,4%. Однако, если судить о динамике показателя, можно отметить, что налицо улучшение ситуации. По сравнению с результатами ВПН-2002 ГМЕР увеличился в 1,4 раза (составлял 28,2‰).

Несмотря на улучшающуюся ситуацию в области рождаемости и репродуктивного поведения населения, по-прежнему острой остается проблема числа абортов в стране. Вести точный статистический учет числа абортов в стране не представляется возможным, так как, во-первых, этому препятствует отсутствие точных сведений о

числе криминальных абортов, во-вторых, за счет увеличения числа частных медицинских учреждений часть искусственных медицинских абортов также не учитывается в официальной статистической отчетности.

В нашей стране достаточно высокая практика прерывания беременности, а высокий уровень абортов в первую очередь свидетельствует о низкой сексуальной культуре населения, способствует ухудшению здоровья женщин и как следствие ведет к бесплодию. Многие женщины фертильного возраста, состоящие в браке (в том числе, незарегистрированном), пользуются средствами контрацепции в качестве отказа от рождения ребенка. Однако, доля, применяющих современные методы контрацепции (к числу которых относятся, прежде всего, различные гормональные препараты, внутриматочные спирали, барьерные методы контрацепции и стерилизация), достаточно низкая. Как отмечают специалисты, при весьма низкой рождаемости, почти всеобщем регулировании деторождения, женщины в России очень часто прибегают не к предотвращению беременности, а к ее прерыванию, искусственному аборту. Лишь во второй половине 1990-х годов начались изменения к лучшему, и явственно обозначилась тенденция к сокращению и абсолютного, и относительного числа абортов. Так, если в 2000 году в расчете на 100 родов приходилось 168,7 абортов, в 2007 - 92,1; то уже в 2012 году – 56,2 аборта. По сравнению с 2000 г этот показатель снизился на 66,7%. В статистике помимо числа прерывания беременности рассчитывают также и ее интенсивность на основе возрастных коэффициентов прерывания беременности (табл. 4).

Таблица 4

Прерывание беременности (аборты) в России в 2000-2012 гг

Число абортов на 1000 женщин в возрасте, лет:	2000	2007	2012
до 15	0,2	0,2	0,1
15-19	36	27	16
20-34	98	62	45
35 и старше	24	17	15
Число абортов на 100 родов	169	92	56

Тем не менее, даже сократившееся число абортов намного выше, чем в западноевропейских странах, где оно редко достигает 30 на 100 родов.

По результатам выборочного обследования репродуктивного здоровья населения России в 2011 году было выявлено, что наблюдается увеличение возраста женщин при рождении первого ребенка (с 22,4 для женщин в возрасте 40-44 года до 24,9 для женщин в возрасте 25-29 лет) и незначительное «омоложение» возраста первого сексуального опыта (с 19,3 до 18,4 года соответственно) [6]. Последнее, является индикатором того, что в использовании контрацепции или абортов произошли изменения. Что касается повозрастных показателей абортов и рождений, то только в когортах 35 лет и старше превышение числа абортов над числом рождений. Возможно, это объясняется тем, что женщины в этом возрасте уже достигли желаемого количества детей в семье.

В 2013 году по официальным данным Росстата число прерванных беременностей (абортов) в стране составляло около 880 тысяч, но эта цифра несколько занижена, поскольку статистику подали только государственные и муниципальные учреждения (частные клиники могут и не доводить ее, хотя, и обязаны делать это). Сегодня на государственном уровне рассматривается вопрос о введении денежных штрафов за незаконные прерывания беременностей (абортов). [4].

С точки зрения оценки экономических и социальных последствий ожидаемых демографических сдвигов, особенно важны изменения в возрастной структуре населения, а значит и проблемы трудозамещения.

Сейчас уже очевидно, что какие бы сценарии демографического развития ни реализовались, демографическая нагрузка будет расти, поэтому необходимо проанализировать сложившуюся возрастную структуру населения. Она оказывает, и будет оказывать серьезное влияние на развитие экономики страны, ведь здесь остро стоит вопрос трудозамещения в стране. За период 2007-2013 гг произошли следующие изменения (табл.5):

Таблица 5

Распределение численности населения РФ по возрасту на 1января 2013 года

Возраст, лет	Всего, в том числе		По сравнению с 2007 годом, %
	тыс. чел.	%	
моложе трудоспособного	24110	16,8	+4,5
трудоспособный	86137	60,1	-4,3
старше трудоспособного	33100	23,1	+11,3

Как видно из таблицы четко прослеживаются положительные изменения численности лиц моложе трудоспособного возраста, которые составили по сравнению с 2007 годом 104,5%. Не столь благоприятная ситуация наблюдается в других возрастных группах. Особенно наглядно просматривается тенденция активного старения населения. Это результат длительных демографических изменений, сдвигов в характере воспроизводства населения, в рождаемости и смертности и их соотношении, а также результатом миграции. Сегодняшняя демографическая ситуация в стране связана со старением «сверху» – увеличением доли старших возрастных групп из-за увеличения средней продолжительности предстоящей жизни, уменьшением смертности в старших возрастах в условиях достаточно низкой рождаемости. Последнее подтверждается официальными данными статистики (табл. 6):

Таблица 6

Демографическая ситуация в России

Год	Коэффициент рождаемости, ‰	Коэффициент смертности, ‰	Ожидаемая продолжительность предстоящей жизни, лет
2007	11,3	14,6	66,6
2013	13,2	13,0	70,8

Особо хотелось бы отметить, что дополнительное активное влияние не только на рождаемость в стране, но и на уровень жизни населения оказывает старение занятого населения.

При отслеживании процессов рождаемости нельзя не упомянуть еще об одном важном факторе – миграции населения. Как уже неоднократно было отмечено ранее, серьезной проблемой выступает старение населения и это одна из основных причин активно проводимой в стране миграционной политики (2012-2025 гг). Второй причиной является экономический рост и модернизация экономики. Развитие экономики страны и повышение уровня жизни населения, происходящие в последнее время в стране, привели к тому, что число ежегодно прибывающих в Россию мигрантов увеличилось в период 2007-2013 гг за эти годы на 195 тыс. чел. и составил 482 тыс. чел.

Особое внимание необходимо в данном случае уделять и качественному составу мигрантов с точки зрения социально-экономических и демографических понятий, таких как возраст, пол, профессиональная принадлежность и квалификация, здоровье и семейное положение. Ведь от того кто прибудет в страну, на временную работу или на постоянное место жительства, создаст ли свою семью в России или уже мигрирует с семьей и детьми также зависит генофонд в стране.

Набор факторов, описанных выше, не является исчерпывающим, более того он требует расширения, вычислительных экспериментов, но общие тенденции просматриваются достаточно точно. Страна выбралась из демографической ямы, налицо реальные доказательства не только стабилизации, но и роста численности населения. Однако, для того чтобы эти достижения не были мимолетными, необходимо постоянно разрабатывать и приводить в действие новые демографические программы не только на федеральном, но и на региональном уровне.

Список литературы:

1. Борисов В.А., Синельников А.Б. Брачность и рождаемость в России: демографический анализ. - М.: НИИ семьи, 1995. -116с.
2. Демографический ежегодник России. 2013: Стат. сб./ Росстат. –М., -543с.
3. Доклад «Социально-экономическое положение России – 2014г.». Стат. сб./Росстат. –М., 2014, январь-май, -286с.
4. Еженедельная электронная демографическая газета «Демоскоп weekly», №601-602; №603-604. http://www.demoskope.ru
5. Официальные данные Росстата. http://www.gks.ru
6. Репродуктивное здоровье населения России 2011. Резюме отчета. Федеральная служба государственной статистики (Росстат), Министерство здравоохранения РФ/ -М.: ИИЦ «Статистика России», 2012. -56с.

Меркушова Н.И.[1], Власова Т.В.[2]

СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

[1] канд. эк. наук, доцент Самарского государственного экономического университета

[2] студентка V курса Самарского государственного экономического университета

Merkushova N.I.[1], Vlasova T.V.[2]

STATISTICAL STUDY OF POVERTY POPULATION

[1]candidate of Economics, associate professor of Samara State University of Economics
[2] 5th year student of Samara State University of Economics

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается система показателей бедности, исследована динамика, дифференциация показателей, осуществлена типология регионов РФ по уровню бедности.

ABSTRACT

The article describes a system of indicators of poverty, studied the dynamics of differentiation indicators, typology of the regions of the Russian Federation on the level of poverty.

Ключевые слова: уровень бедности, дефицит бедности, черта бедности, денежные доходы, располагаемые ресурсы, дескриптивные статистики, динамика, типология.

Keywords: poverty level, poverty deficit, poverty line, finance, available resources, descriptive statistics, dynamics, typology.

В современных условиях России чрезвычайно возросло значение более глубокого, всестороннего и дифференцированного изучения различных слоев и групп населения по доходам, выделение и анализ бедного населения.

Бедность оказывает негативное влияние на все сферы жизнедеятельности общества. Поэтому постановка вопроса о статистическом анализе бедности населения, как важного компонента комплексного анализа социально-экономического положения страны с целью разработки адекватных мер социальной политики государства, является весьма актуальной.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, разработанной Министерством экономического развития РФ, снижение бедности и неравенства отнесено к приоритетным задачам развития РФ. Намечено снижение бедности к 2020 г до уровня, характерного для развитых стран (6-7%).

Проблема бедности в той или иной форме проявляется в любом обществе. Однако, однозначного, общепринятого определения бедности не существует.

Под бедностью ряд авторов понимают уровень жизни определенной группы населения, при котором невозможно достичь материальной обеспеченности, соответствующей в данном обществе разумному минимуму.

Измерение уровня бедности осуществляется на основе сопоставления статистического показателя, выбранного для оценки материальной обеспеченности населения, с чертой бедности.

Среди абсолютных показателей материальной обеспеченности населения в РФ используют: располагаемые ресурсы домашних хозяйств и денежные доходы населения.

Располагаемые ресурсы домашних хозяйств – это совокупность денежных доходов домохозяйств, сумм израсходованных накоплений и привлеченных (заемных) средств и стоимости натуральных поступлений [3, с. 103].

Показатель располагаемых ресурсов домашних хозяйств трактуется как объем средств (денежных и натуральных), которыми располагали домохозяйства для обеспечения всех своих расходов и создания сбережений. Определяется на основе итогов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ), которое охватывает 47765 домохозяйств и проводится ежеквартально.

Денежные доходы определяются на основе достаточно сложной методики построения рядов распределения населения по величине среднедушевых денежных доходов с применением метода имитационного моделирования, основанного на использовании логнормальной (двухпараметрической) модели. Метод позволяет преобразовывать эмпирическое распределение, полученное на основе данных выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, с учетом корректировки по значению среднедушевых денежных доходов из данных баланса денежных доходов и расходов населения в ряд распределения, соответствующий значению группировочного признака в генеральной совокупности.

В качестве черты или границы (минимума) бедности в РФ принимают величину прожиточного минимума.

Порядок определения величины прожиточного минимума и его назначение регулируются Федеральным законом от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ "О прожиточном минимуме в Российской Федерации". Согласно Закону величина прожиточного минимума представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, которая включает минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности.

Величина прожиточного минимума определяется ежеквартально. Ее расчеты как на федеральном, так и на региональном уровне производятся на основе данных Росстата об уровне потребительских цен (тарифов) на товары и услуги, формирующих потребительскую корзину.

На основе имеющейся информационной базы можно анализировать:

- ✓ малоимущее население (домашние хозяйства) - население/домашние хозяйства с уровнем располагаемых ресурсов ниже величины прожиточного минимума;
- ✓ крайне бедное население (домашние хозяйства) - малоимущее население/домашние хозяйства с уровнем располагаемых ресурсов в два и более раза ниже величины прожиточного минимума;
- ✓ бедное население – население с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

В последнем случае используют следующие показатели:

1) масштаб бедности (численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума),

2) уровень бедности (доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума),

3) дефицит денежного дохода – суммарное значение денежных доходов населения, недостающих до величины прожиточного минимума в абсолютном выражении и в % к общему объему денежных доходов населения;

Анализ фактических данных за 2000-2012 гг. свидетельствует о снижении доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Если в 2000 г. уровень бедности в Российской Федерации составлял 29%, то в 2012 г.– 10,9% (см. рис. 1).

Незначительное повышение показателя наблюдается в 2005, 2008 и 2011 г. Это происходило в результате того, что темпы роста прожиточного минимума были выше, чем темпы роста среднедушевых денежных доходов. Например, в 2011 г. по сравнению с 2010 г. величина прожиточного минимума увеличилась на 12%, а среднедушевые денежные доходы возросли лишь на 9,6%. %. В 2009 году, несмотря на начавшийся кризис, сохранялась позитивная динамика показателя, так как воздействие кризиса стало ощутимым только позже.

В целом за период уровень бедности снизился на 62,4%. Среднегодовой темп снижения, рассчитанный по средней геометрической составил 7,8%.

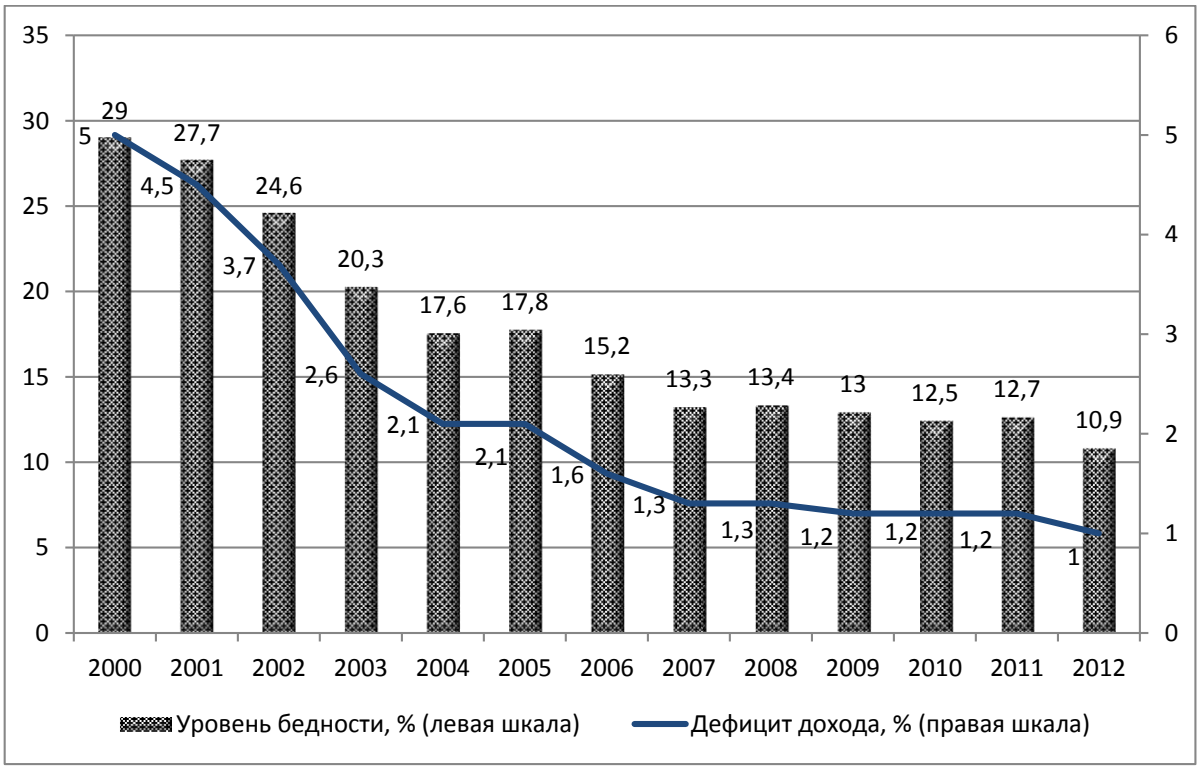

Рис.1. Динамика уровня бедности населения и дефицита дохода в РФ за 2000-2012 гг.

Дефицит денежного дохода, т.е. суммарное значение денежных доходов населения, недостающих до величины прожиточного минимума в % к общему объему денежных доходов населения демонстрирует последовательное снижение за изучаемый период. В 2012 г. по сравнению с 2000 г. дефицит денежного дохода уменьшился на 80%, при ежегодном снижении в среднем на 12,6%.

Исследование уровня бедности за 2012 г. в межрегиональном аспекте с использованием дескриптивных (описательных) статистик свидетельствует о существенной дифференциации регионов по доле населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. При среднем уровне бедности 10,9% рамах вариации показателя при минимальном значении 6,5% (в Белгородской области и Республике Татарстан) и максимальном – 30,8% (в Республике Калмыкия) составляет 24,3 %, средне квадратическое отклонение – 4,25%, коэффициент вариации – 39%. Медиана для ряда распределения равна 12,9%. Таким образом половина регионов имели уровень бедности ниже 12,9%, а другая половина – выше 12,9%. Наглядное представление о колеблемости показателя дает рис. 2.

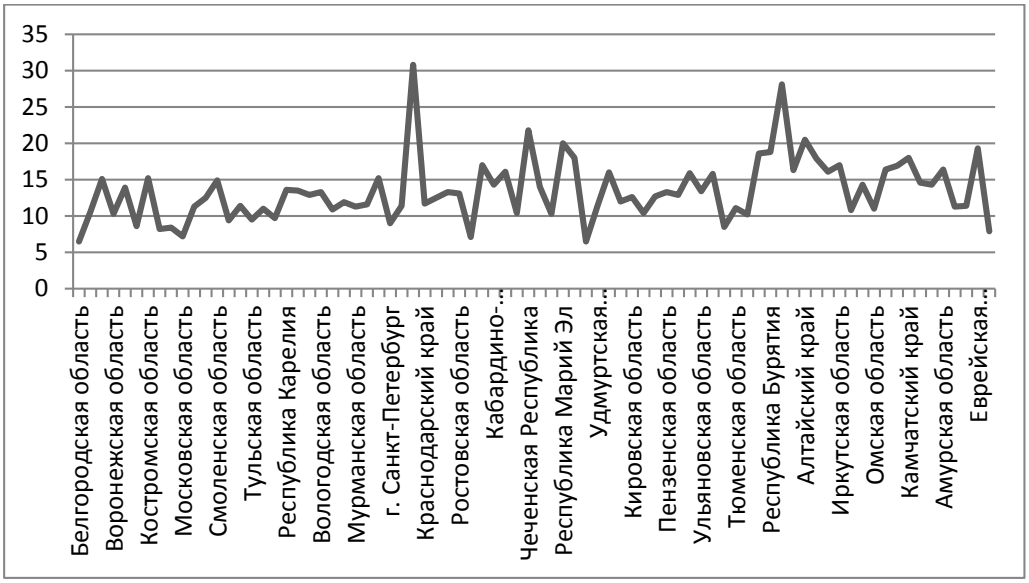

Рис. 2. Уровень бедности населения регионов России в 2012 г.

Для выявления состава групп регионов с разным уровнем бедности была выполнена типологическая группировка. При этом регионы с аномально высокими значениями изучаемого показателя, а именно Республика Тыва, где уровень бедности составлял 28,1% и Республика Калмыкия, были удалены из исходных данных, что позволило упорядочить ряд распределения и сделать более корректным разбиение регионов РФ на группы. Результаты группировки с шагом 5,1% представлены в табл.1.

Таблица 1

Типологическая группировка регионов РФ по уровню бедности населения за 2012 г.

Группы по уровню бедности, %	Состав группы	Характеристика группы
6,5 – 11,6	Белгородская область, Республика Татарстан, Республика Дагестан, Чукотский автономный округ, г. Санкт-Петербург, Московская область, г. Москва, Курская область, Свердловская область, Липецкая область, Тамбовская область, Челябинская область, Тульская область, Калужская область, Кемеровская область, Сахалинская область, Тюменская область, Нижегородская область, Брянская область, Республика Северная Осетия-Алания, Республика Башкортостан, Калининградская область, Омская область, Ярославская область, Воронежская область, Орловская область, Мурманская область, Магаданская область, Тверская область, Республика Адыгея, Удмуртская Республика	Низкий уровень бедности населения
Итого в группе		31
11,6 - 16,7	Ленинградская область, Краснодарский край, Астраханская область, Архангельская область, Пермский край, Оренбургская область, Новгородская область, Кировская область, Волгоградская область, Ростовская область, Самарская область, Кабардино-Балкарская Республика, Пензенская область, Республика Карелия, Приморский край, Хабаровский край, Рязанская область, Республика Коми, Костромская область, Новосибирская область, Псковская область, Ульяновская область, Вологодская область, Смоленская область, Саратовская область, Владимирская область, Томская область, Красноярский край, Ставропольский край, Курганская область, Республика Хакасия, Амурская область, Чувашская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Ивановская область	Средний уровень бедности населения
Итого в группе		35

Группы по уровню бедности, %	Состав группы	Характеристика группы
16,7 и более	Забайкальский край, Иркутская область, Камчатский край, Республика Бурятия, Еврейская автономная область, Республика Мордовия, Алтайский край, Республика Марий Эл, Республика Саха (Якутия) Республика Алтай, Республика Ингушетия, Чеченская Республика	Высокий уровень бедности населения
Итого в группе		12
Всего регионов		78

Самый низкий уровень бедности населения имели регионы с динамично развивающейся экономикой. В их числе Белгородская область и республика Татарстан, федеральные города (г. Москва, г. Санкт-Петербург), регионы добычи нефти и газа (Тюменская и Сахалинская области) и др. Средняя величина денежных доходов в первой группу составляла 20469 руб., уровень занятости населения – 62,5%, благоустройство жилья (удельный вес общей площади, оборудованной водопроводом,) –79,9%.

В третьей группе слаборазвитые субъекты РФ, которые обладают высоким уровнем бедности населения. Средняя величина денежных доходов в данной группе составляла 16167 руб., уровень занятости населения – 57,3%, благоустройство жилья (удельный вес общей площади, оборудованной водопроводом,) – 67,9%.

В целом в группе с относительно низким и средним уровнем бедности находилось 66 регионов, в 12 регионах доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума была высокой и составляла 16,7% и более.

Если добавить в состав кризисных регионов Республику Тыва и Республику Калмыкия, структура регионов по уровню бедности примет вид (см. рис. 3). Доля субъектов РФ с низким уровнем бедности составляет 38,75%, со средним – 43,75% и с высоким – 17,5%.

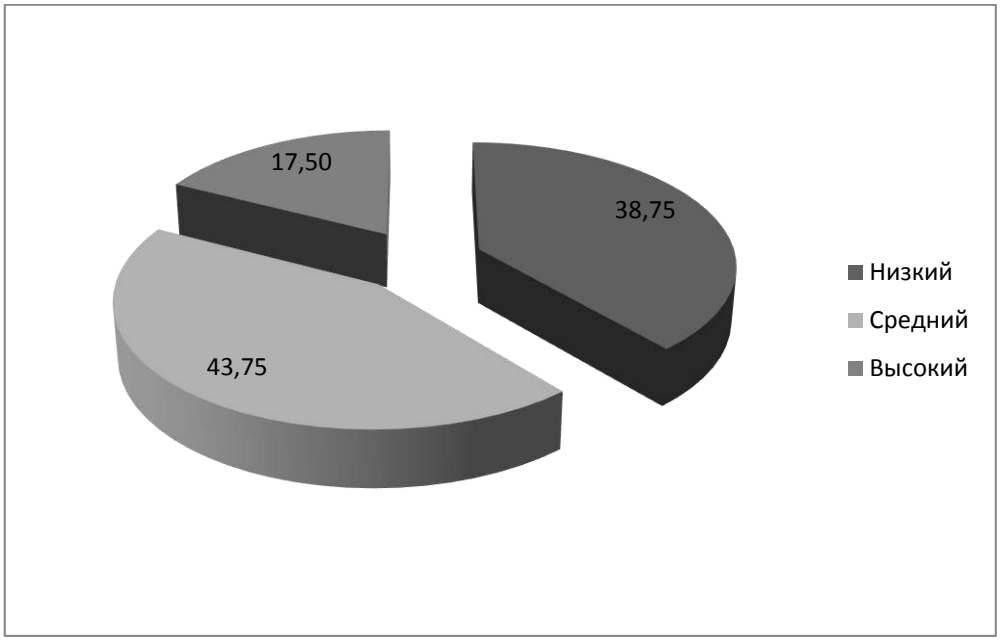

Рис.3. Доля регионов РФ с разным уровнем бедности за 2012 г.

Причины бедности достаточно разнообразны. Среди них как состояние экономики, от которого зависит уровень жизни населения, положение с безработицей, своевременной выплатой заработной платы, пенсий и пособий, так и социально-профессиональный статус населения: уровень образования, семейное положение, наличие детей и др.

Анализ межрегиональных различий в доле населения с доходами ниже прожиточного минимума необходим для разработки целевых программ по снижению уровня бедности населения.

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008г. №1662-р.
2. Регионы России. Социально-экономические показатели: Стат. сб. М.: Росстат, 2013.
3. Социально-экономические индикаторы бедности в 2009-2012 гг., М.: ФСГС, 2013.

Михайлова С.С.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

доцент, канд. эк. наук, доцент кафедры Макроэкономики, экономической информатики и статистики Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления г. Улан-Удэ

Mihailova S.S.
STATISTICAL ANALYSIS OF PENSION IN THE REPUBLIC BURYATIYA
Candidate of Science, assistant professor of chair Macroeconomics, Economic Information and Statistics Department, East Siberia State University of Technology and Management

АННОТАЦИЯ
В данной статье проведен анализ структуры и динамики пенсионеров региона. Выявлены причины снижения устойчивости пенсионной системы на примере отдельного субъекта РФ, связанные с особенностями развития региональной экономики.
ABSTRACT
This article analyzes the structure and dynamics of pensioners in the region. The causes of decrease in stability of the pension system on the example of the subject of the Russian Federation relating to the characteristics of the regional economy development.
Ключевые слова: пенсионная система, Республика Бурятия, трудовые пенсии, пенсионная нагрузка
Keywords: pension system, the Republic of Buryatia, occupational pensions, the pension burden

Республика Бурятия входит в состав Сибирского федерального округа. Площадь территории региона составляет 351,3 тыс. кв.км. Бурятия расположена в южной части Восточной Сибири, имеет общие границы с Республикой Тыва, Иркутской областью и Забайкальским краем, также граничит с соседним государством - Монголией. Численность постоянного населения на 1 января 2012 г. составила 971,4 млн. чел., из них городское население составляет 58%, сельское население 42%. Регион характеризуется суровым резко-континентальным климатом, часть территории приравнена по условиям к районам Крайнего Севера. Развитие региона. Развитие Бурятии во многом связано с особым экологическим статусом Байкальской природной территории, в пределах которой существуют ограничения на ведение отдельных видов хозяйственной деятельности.

Регион характеризуется низким уровнем социально-экономического развития, который обусловлен объективными причинами: исторически сложившаяся отраслевая структура экономики, неразвитость транспортная инфраструктуры, низкая плотность населения. Все это оказывает негативное воздействие на уровень и динамику развития региона, в том числе доходы пенсионной системы (Таблица 1).

Таблица 1

Основные показатели социально-экономического развития Республики Бурятия за 2000-2012 гг.

Наименование показателя	Ед. изм.	2000	2005	2010	2011	2012
Валовой региональный продукт в расчете на 1 жителя	тыс. руб.	21,5	77,3	140,5	158,1	171,9
Место среди субъектов РФ		54	41	55	63	65
Среднедушевые денежные доходы	тыс. руб.	1,64	6,04	14,31	15,71	17,12
Место среди субъектов РФ		37	34	42	43	49
Инвестиции в основной капитал, в расчете на 1 жителя	тыс. руб.	3,5	9,9	34,6	41,9	41,4
Место среди субъектов РФ		61	63	57	56	59
Численность постоянного населения	тыс. чел.	1004,8	969,1	963,5	971,4	971,6

В 2012 г. общая сумма доходов регионального отделения Пенсионного Фонда по Республике Бурятия составила 32 605,1 млн. руб., из них поступило из средств федерального бюджета 19 690,1 млн. руб. (60,4% общих доходов отделения). За рассматриваемый период структура поступлений по обязательному пенсионному страхованию не подвергалась изменениям: в 2004 г. удельный вес страховых взносов на выплату страховой части трудовой пенсии составлял 83,9%, страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии – 15,4%, страховых взносов в виде фиксированного платежа – 0,6%; в 2012 г. удельный вес страховых взносов на выплату страховой части трудовой пенсии составлял 84,4%, страховых взносов на накопительную часть трудовой пенсии – 15,6%.

Динамику поступлений взносов определяют факторы макро- (тарифная политика) и мезо- уровней (численность работников, средний размер заработной платы). Темпы роста объемов поступлений страховых взносов по Республике Бурятия отстают от общероссийских. Одной из причин отставания региона является неудовлетворительная динамика развития отдельных видов экономической деятельности. В 2004-2012 гг. опережающее развитие демонстрировали следующие виды экономической деятельности: гостиницы и рестораны (базисный индекс физического объема по сравнению с уровнем 2004 г. составил 247,9%), добыча полезных ископаемых (198,6%), строительство (173,7%). Отмечается неудовлетворительная динамика развития сельского хозяйства: физический объем сельскохозяйственной продукции по сравнению с уровнем 2004 г. вырос на 12,0%. На 14,9% сократился физический объем производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Значения коэффициента относительных структурных сдвигов свидетельствуют о наличии структурных изменений в экономике Республики Бурятия. По сравнению с 2004 г. вклад каждого вида экономической

деятельности в формирование ВРП изменился в среднем на 3,66%.

Структурная перестройка региональной экономики ведет к изменению структуры занятости населению, сокращению рабочих мест в стагнирующих видах экономической деятельности, созданию новых рабочих мест в развивающихся.

За период 2000-2012 г. численность занятых в экономике увеличилась на 21,6 тыс. чел., или на 5,5%. Число занятых по виду экономической деятельности «Оптовая и розничная торговля» увеличилось на 20,1 тыс. чел. (или 51,7%), «Строительство» - 10,8 тыс. чел. (65,9%) по сравнению с 2000 г. Численность населения занятого в сельском хозяйстве за рассматриваемый период сократилась на 28,8 тыс. чел. (или на 33,8%). В период 2000-2005 гг. наблюдалось сокращение общей численности занятого населения, наиболее интенсивно этот процесс происходил в реальном секторе экономике. С 2005 г. идет восстановление численности занятых в реальном секторе, рост численности занятых в сфере услуг (кроме образования, транспорта и связи). Расчет значений квадратического коэффициента структурных сдвигов показывает, что удельный вес численности занятого населения по каждому виду экономической деятельности за период 2000-2005 г. изменился в среднем на 21,5%, за период 2005-2010 гг. – на 16,8%, за период 2000-2012 гг. – на 31,0%. Таким образом, за период 2000-2012 гг. произошли существенные изменения в структуре занятости населения в разрезе видов экономической деятельности: сокращение рабочих мест в реальном секторе экономики, создание новых рабочих мест в сфере торговли и коммерческих услуг.

Способность региональной экономики удовлетворять потребности населения в новых рабочих местах оказывает существенное влияние на социальную ситуацию. Трансформационные процессы в экономике должны сопровождаться соответствующими мерами по гармонизации потребностей рынка труда в специалистах новых профилей и системы профессионального образования во избежание проблемы неэффективной занятости и безработицы.

Экономическое развитие Республики Бурятия не сопровождается активным вовлечением населения в трудовую деятельность. Экономическая активность населения региона ниже, чем в целом по стране, наблюдается тенденция снижения участия населения в производственном процессе.

Уровень безработицы населения Республики Бурятия выше уровня безработицы в целом по Российской Федерации за период 2000-2012 гг. в среднем на 3,7%, уровень занятости ниже в среднем на 4,7%, уровень экономической активности населения ниже в среднем на 1,8%. Таким образом, регион характеризуется низким уровнем реализации трудового потенциала.

Уровень и динамика экономического развития определяют социальное положение региона. Позитивные тенденции в экономике оказывают непосредственное влияние на уровень жизни населения: общий рост доходов экономики ведет к росту доходов населения. Абсолютный размер среднедушевых денежных доходов не позволяет дать объективную оценку уровня жизни населения региона. Характеристикой социального благополучия в обществе является показатель доли населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума. Уровень бедности в регионе по сравнению с уровнем 2000 г. снизился более чем в 2,5 раза и составил в 2013 г. 18,6%.

Социальное положение региона связано с уровнем пенсионного обеспечения нетрудоспособного населения. Недостаточный уровень пенсионного обеспечения ведет к проблеме бедности преимущественно среди пожилого населения.

Общее число получателей трудовых пенсий в Республике Бурятия по итогам 2012 г. составило 215,7 тыс. чел. Из них получателями пенсий по старости являются 183,7 тыс. чел., что составляет 85,2% от общего числа трудовых пенсионеров, получателями пенсий по инвалидности – 19,8 тыс. чел. (9,2%), получателями пенсий по случаю потери кормильца – 12,2 тыс. чел. (5,7%) Общая численность получателей трудовых пенсий по сравнению с уровнем 2002 г. выросла на 3,4 тыс. чел. (или на 1,6%), в том числе численность получателей пенсий по старости увеличилась на 33,4 тыс. чел. (на 22,1%), пенсий по инвалидности сократилась на 13,2 тыс. чел. (на 60,0%), пенсий по случаю потери кормильца сократилась на 16,8 тыс. чел. (на 42,0%).

Среди получателей трудовых пенсий преобладает доля женщин, они составляют 67,1% от общего числа трудовых пенсионеров. Половая структура пенсионеров в целом не подвержена изменениям. За рассматриваемый период выросла доля мужчин среди получателей трудовых пенсий по инвалидности с 40,6% в 2002 г. до 62,1% в 2012 г., напротив, сократилась доля мужчин среди получателей пенсий по случаю потери кормильца с 44,2% в 2002 г. до 33,2% в 2012 г. Данные изменения не отразились в целом на структуре получателей трудовых пенсий.

На рис. 1 представлено распределение пенсионеров, получающих трудовые пенсии по старости. Наличие «пиков» на графике распределения обусловлено выходом на пенсию лиц по достижению пенсионного возраста, досрочным назначением трудовых пенсий лицам, проживающим на территориях, приравненных по условиям к районам Крайнего Севера.

Рисунок 1. Распределение пенсионеров, получающих трудовые пенсии по старости, в Республике Бурятия в 2012 г.

Средний возраст пенсионеров, получающих трудовые пенсии по старости, в 2012 г. среди мужчин составил 65,6 лет, среди женщин – 64,5 лет (рис. 2).

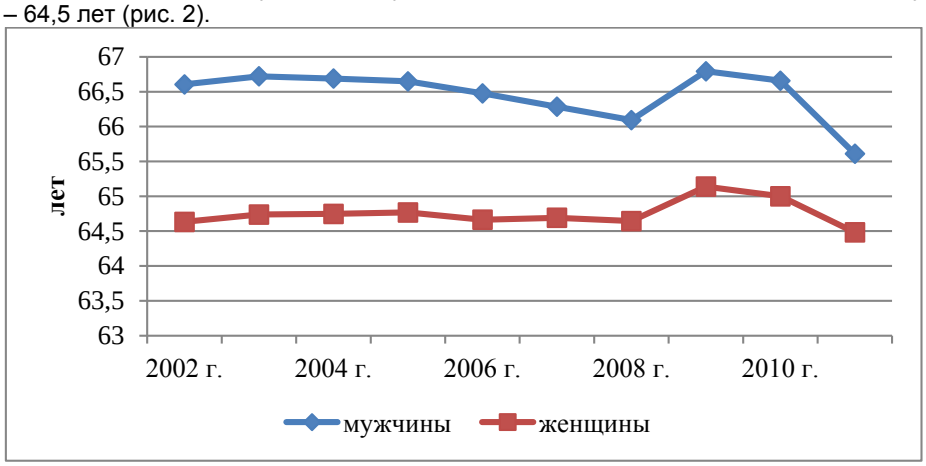

Рисунок 2. Средний возраст пенсионеров,
получающих трудовые пенсии по старости, в Республике Бурятия за 2002- 2012 гг.

На рис. 3 представлено распределение получателей трудовых пенсий по инвалидности. В возрастном интервале от 20 до 35 лет в структуре получателей пенсий соотношение мужчин и женщин сопоставимо, в последующих возрастах преобладает доля женщин. Средний возраст получателей трудовых пенсий по инвалидности среди мужчин составил в 2012 г. 49,0 лет, что ниже уровня 2002 г. на 1,8 лет, средний возраст среди женщин составил 52,9 лет, что выше уровня 2002 г. на 0,9 лет.

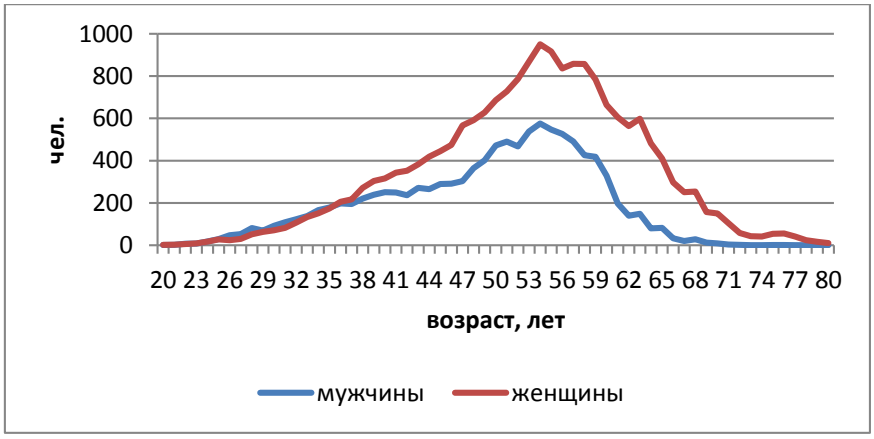

Рисунок 3. Распределение пенсионеров,
получающих трудовые пенсии по инвалидности, в Республике Бурятия в 2012 г.

В структуре получателей трудовых пенсий по случаю потери кормильца в старших возрастных группах преобладает доля женщин, среди лиц, не достигших 23 лет, соотношение мужчин и женщин пропорционально (рис. 4).

Рисунок 4. Распределение получателей трудовых пенсий
по случаю потери кормильца в Республике Бурятия в 2012 г.

Средний возраст назначения пенсии по старости для мужчин составляет 56,8 лет, для женщин – 51,8 лет. Отклонение среднего возраста назначения пенсии по старости от нормативного возраста обусловлено досрочным назначением пенсии лицам, работающим в особых условиях труда, а также иным категориям граждан. Коэффициент смертности пенсионеров по старости составляет 38,8 ‰, в том числе мужчин – 56,3 ‰, женщин 31,4 ‰. Уровень смертности пенсионеров по старости соответствует уровню смертности всего населения в соответствующем возрасте.

Ожидаемая продолжительность жизни мужчин при назначении трудовой пенсии по старости составляет 15,2 года, женщин – 24,4 года. Трудовая пенсия по инвалидности назначается в среднем мужчинам в возрасте 47,2 лет, женщинам в возрасте 49,1 лет. Средняя ожидаемая продолжительность жизни получателей трудовой пенсии по старости составляет 8,7 лет, в том числе мужчин – 7,3 года, женщин 10,9 лет. Уровень смертности пенсионеров по инвалидности выше уровня смертности всего населения в соответствующем возрасте в среднем в 7,8 раз, в том числе среди мужчин – в 6,9 раза, для женщин – в 9,3 раза.

Пенсия по случаю потери кормильца назначается лицам до 23 лет в среднем в возрасте 7,5 лет и выплачивается в среднем на протяжении 14,2 лет, лица старше 23 лет назначается в среднем в возрасте 63,9 лет и выплачивается в среднем на протяжении 16,1 года. Уровень смертности среди получателей пенсии по случаю потери кормильца не превышает уровень смертности всего населения в соответствующем возрасте.

В 2012 г. средний размер выплаченных трудовых пенсий составил 9400,0 руб., в том числе по старости – 9846,3 руб., по инвалидности – 5832,0 руб., по случаю потери кормильца – 4657,3 руб. Реальный размер назначенных пенсий составил 106,4%, в том числе по старости – 109,3%, по инвалидности – 104,1%, по случаю потери кормильца – 102,5% (табл. 4.9).

За рассматриваемый период вырос уровень жизни пенсионеров: в 2002 г. средний размер трудовой пенсии по отношению к прожиточному минимуму пенсионера составлял 91,8%, в 2012 г. показатель вырос до 163,4%. Отмечен рост уровня замещения трудового дохода пенсионными выплатами: в 2002 г. средняя трудовая пенсия составляла 33,6% от средней заработной платы, в 2012 г. – 40,5%.

В структуре выплат трудовых пенсий растет доля пенсий по старости: в 2002 г. расходы на выплату пенсий по старости составляли 79,4%, в 2012 г. – 90,1%. Более чем в 2 раза сократился удельный вес выплат пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца. Это обусловлено снижением абсолютной численности получателей пенсий по инвалидности и по случаю потери кормильца, а также менее интенсивным ростом размера пенсий.

Наблюдается динамика роста пенсионной нагрузки на экономику. В 2012 г. доля пенсионеров, получающих трудовые пенсии, в общей численности населения региона составила 22,2%. Низкие темпы развития региональной экономики ведут к снижению численности работников, приходящихся на одного пенсионера (рис. 5).

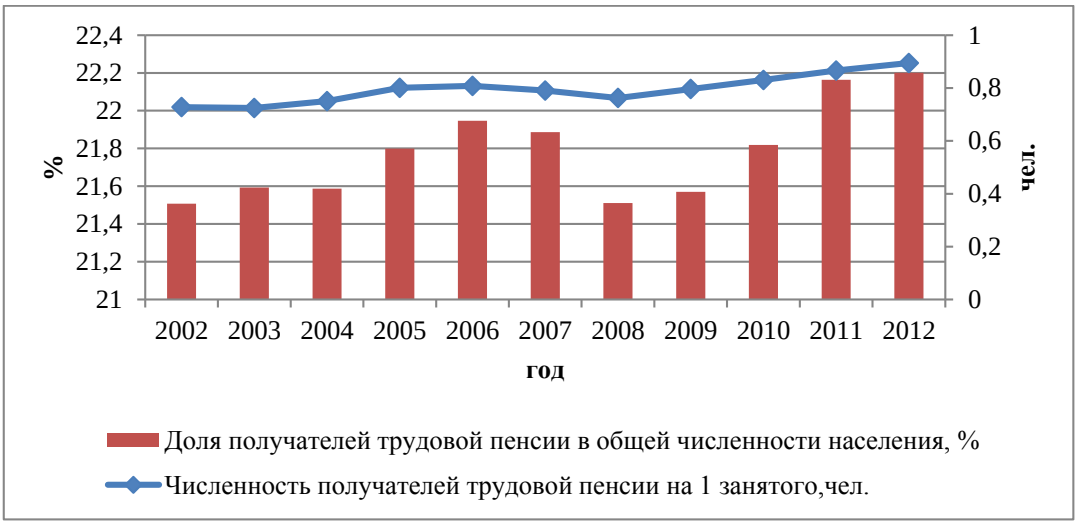

Рисунок 5. Показатели пенсионной нагрузки Республики Бурятия 2002-2012 гг.

В структуре получателей трудовых пенсий растет доля работающих пенсионеров: в 2012 г. численность работающих пенсионеров составила 68,0 тыс. чел. (или 32,3% общей численности пенсионеров). За рассматриваемый период абсолютная численность работающих пенсионеров выросла на 36,3 тыс. чел., удельный вес в общей численности пенсионеров вырос на 17,4%.

В Республике Бурятия на пенсионную систему оказывают влияние следующие региональные факторы:

- часть территории региона приравнена к районам Крайнего Севера, соответственно, в регионе широко практикуется назначение пенсий по старости до достижения установленного пенсионного возраста;
- традиционная сельскохозяйственная специализация региона, и как следствие низкий уровень средней заработной платы, сокращение базы для начисления страховых взносов на обязательное пенсионное страхование;
- проблема неформальной занятости населения;
- рост демографической нагрузки на трудоспособное население.

Указанные факторы оказывают негативное воздействие на устойчивость пенсионной системы, снижают поступление доходов, подрывают реализацию страховых принципов ее организации.

Список литературы:

1. www.burstat.gks.ru
2. www.pfrf.ru/ot_buryat
3. Михайлова С.С. Статистическое моделирование параметров пенсионной системы на уровне субъекта Российской Федерации. Монография/ М.:МЭСИ, 2013.-224 с.

Синявская Т.Г.

СТАТИСТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СКЛОННОСТИ ИНДИВИДОВ К ФИНАНСОВОМУ РИСКУ[1]

кандидат экономических наук, доцент, ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)», Ростов-на-Дону

Sinyavskaya T.G.
STATISTICAL ESTIMATION OF INDIVIDUALS' RISK AVERSION
Candidate of Science, Assistant Professor of Rostov State Economic University (RINH), Rostov-on-Don

АННОТАЦИЯ
В статье излагаются теоретические подходы к оценке склонности индивидов к финансовому риску и проводится апробация на основе данных опроса студентов Юга России. Производится сравнение «классического» и психологического подходов.
ABSTRACT
The paper presents theoretical approach to individual financial risk aversion estimation. It is tested on the basis of the survey of South Russia students. "Classical" and psychological approaches to risk aversion estimation are compared.
Ключевые слова: склонность к риску; факторный анализ; логистическая регрессия
Keywords: risk aversion, factor analysis; logistic regression

Финансовое поведение индивидов детерминируется множеством факторов, среди которых особое место принадлежит финансовой грамотности, информированности, накопленному опыту и склонности к риску. Все эти характеристики могут достаточно успешно оцениваться на основе данных опросов, однако наибольшую сложность представляет выявление склонности к финансовому риску. Определение и учет склонности к риску до настоящего времени является наиболее уязвимым местом формализации принятия индивидами финансовых решений. Поэтому разработка и модификация подходов к статистической оценке склонности к индивидуальному финансовому риску является актуальной задачей.

Склонность индивида к риску представляет собой сложную многокомпонентную личностную характеристику, непосредственное измерение которой не представляется возможным. В качестве адекватного инструментария ее оценки может выступать только опрос. Традиционные психологические опросники склонности к риску (такие, как А. Шмелева, Г. Шуберта, К.Левитина) нацелены на измерение в основном склонности рисковать жизнью и здоровьем, и не дают возможности определить уровень склонности к финансовому риску, когда угрозе подвергаются личные финансы индивида. И хотя можно предположить наличие корреляции между склонностью к разными видам риска, такое предположение может оказаться некорректным: например, человек, занимающийся экстремальными видами спорта может успешно удовлетворять таким образом свою потребность в риске и поэтому реализовывать осторожные финансовые стратегии.

Во избежание смещения результатов опроса из-за субъективной интерпретации понятия «риск», представляется необходимым подбирать вопросы так, чтобы выявить спонтанные реакции респондента на явления, ассоциируемые со склонностью или несклонностью к риску. Несмотря на то, что ставится задача оценки склонности к финансовому риску, так как оцениванию подлежит личностная характеристика, необходимо использовать инструментарий психологических методик. Хотя в настоящее время не выявлено конкретных черт личности, которые давали бы однозначный ответ на вопрос о том, является ли индивид склонным или несклонным к риску, есть достаточные основания говорить о наличии корреляции между склонностью к риску и психотизмом личности.

Выявлено (Eysenck and Eysenck, 1970 [1]), что люди с высоким уровнем психотизма жестоки, агрессивны, недисциплинированны, невнимательны к потребностям и чувствам других людей, обычно не испытывают чувства вины и не заботятся об окружающих. Они также предстают перед наблюдателем как безрассудно смелые и предпочитающие все странное и необычное. То есть можно предположить, что чем выше уровень психотизма, тем больше уровень склонности к риску.

В подтверждение этого в исследованиях было выявлено, что психотизм играет важную роль как фактор, опосредующий и усиливающий влияние других факторов, связанных с делинквентностью (Heaven, 1994 [2]). Например, обнаружено (Фернхем, Хейвен, 2001 [7]), что психотизм усиливает влияние склонности к риску у подростков обоего пола.

Это дает основания для использования параметра психотизма как наиболее релевантной целям оценки склонности индивида к риску личностной характеристики.

Однако параметр психотизма можно ассоциировать только со склонностью к риску как таковой, в то время как задача состоит в оценке склонности к риску финансовому. Это требует дополнения опросника вопросами, дающими возможность конкретизировать тип риска. Для этой цели выбраны вопросы, входящие в опросник А. Фернама (Фернам А., Аргайл М., 2005 [6]) для выявления отношения индивида к деньгам. Это представляется оправданным, так как именно деньги представляют собой одновременно и цель финансовой деятельности индивида, и объект подверженности финансовому риску. Поэтому можно предположить, что индивид, стремящийся любой ценой получить как можно больше денег, расценивающий их как инструмент влияния и получения желаемого, и обладающий высоким уровнем психотизма, будет более склонен к финансовому риску, чем боящийся не вовремя оплатить счета, переживающий из-за ошибок в работе, не любящий занимать и одалживать деньги и имеющий низкий уровень психотизма.

Таким образом, для разработки опросника склонности к финансовому риску были использованы элементы опросника EPQ Г.Айзенка, выявляющие уровень психотизма, дополненные элементами опросника А. Фернама. Опросник сформулирован в виде утверждений, с которыми респондент должен выразить свое согласие либо несогласие.

Подход к оценке склонности к риску является универсальным с точки зрения возрастных групп, так как основные черты личности, как правило, с возрастом не меняются. Считается, что молодым людям свойственна более высокая склонность к риску, в том числе финансовому, и можно предположить, что более склонные к риску с возрастом могут стать несколько более осторожными, обратное же вряд ли произойдет.

Апробация подхода была проведена на данных опроса 696 студентов выпускных курсов вузов Юга России[2] [5]. На основании ответов на 15 вопросов, в результате факторного анализа методом главных компонент с

[1] Работа выполнена в процессе реализации проекта, выполняемого РГЭУ (РИНХ) в рамках базовой части государственного задания «Разработка концепции и моделирование рисков финансового поведения населения как инструмент обеспечения социально-экономической безопасности»

[2] Исследование проведено при финансовой поддержке государства в лице Минобрнауки России проект №14.B37.21.0022

использованием вращения варимакс с нормализацией Кайзера, было выделено 5 компонент и объяснено 46,7% общей дисперсии. Число валидных наблюдений равно 611. Вращение сошлось за 10 итераций. Согласно критерию сферичности Бартлетта факторная модель пригодна (гипотеза о том, что корреляционная матрица является единичной, отвергается; приблизительное значение статистики хи-квадрат равно 493,65). Значение меры выборочной адекватности Кайзера-Мейера-Олкина, близкое к 0,7, свидетельствует о приемлемой адекватности модели. Факторы и факторные нагрузки представлены в таблице 1.

Первый фактор условно обозначен как «неосторожность, авантюризм, агрессия». Этот фактор соответствует высокой склонности к личному риску, раздражительности, то есть высокому уровню психотизма личности.

Второй фактор – «финансовая осторожность». Соответствует стремлению не иметь долгов и не одалживать деньги.

Третий фактор условно назван «финансовая озабоченность», поскольку интегрирует вопросы озабоченности финансовом положении, готовности на все ради денег и пунктуальности, которая в данном контексте может выступать и как нетерпение.

Таблица 1

Факторы склонности к финансовому риску

Факторы	Факторные нагрузки
Фактор 1. «Неосторожность, авантюризм, агрессия»	
«Меня раздражают осторожные водители»	0,712
«Я хочу, чтобы люди боялись меня»	0,597
«Мне было бы интересно попробовать средства, которые могут привести меня в необычное или опасное состояние»	0,485
Фактор 2. «Финансовая осторожность»	
«Я всегда вовремя оплачиваю счета (за телефон, воду, электричество и пр.)»	0,627
«Я предпочитаю не давать деньги в долг»	0,596
«Я не люблю одалживать деньги у других (за исключением банков) и беру в долг, только если это совершенно необходимо»	0,550
Фактор 3. «Финансовая озабоченность»	
«Я беспокоюсь о своём финансовом положении почти всё время»	0,766
«Я предпочитаю приходить на встречу немного раньше назначенного срока»	0,546
«Я готов(а) практически на всё в рамках закона, только бы были деньги»	0,542
Фактор 4. «Поведенческая осторожность при потребности в острых ощущениях»	
«Я получил(а) бы удовольствие, прыгая с парашютом»	0,756
«Я обдумываю предварительно то, что собираюсь сделать»	0,522
«Я стараюсь не грубить людям»	0,413
«Я переживаю, если узнаю, что допустил(а) ошибки в своей работе»	0,394
Фактор 5. «Осторожность и доверчивость»	
«Я предпочитаю пользоваться наличными деньгами, а не пластиковыми картами (т.е. безналичными деньгами)»	0,770
«Мне часто говорят неправду»	-0,526

Четвертый фактор обозначен, как «поведенческая осторожность при потребности в острых ощущениях». Соответствует трудовой дисциплине, осмотрительности, вежливости, однако включает и предположение об удовольствии от личного риска.

Пятый фактор соответствует финансовой осторожности, связанной с несклонностью пользоваться безналичными деньгами, и доверчивостью.

Таким образом, первый и четвертый факторы относятся к нефинансовому поведению, а второй и третий – включают утверждения, связанные с финансами.

Выделенная система факторов склонности к риску была использована для моделирования. Была оценена модель логистической регрессии, где в качестве зависимой переменной использовалась характеристика склонности к риску, полученная по результатам ответа на вопрос, основанный на «классическом» понимании склонности/несклонности индивида к финансовому риску.

Вопрос базируется на принципах теории полезности фон Неймана-Моргенштерна (см, например, Дубров А., Лагоша Б., Хрусталев Е, 2000 [3]). Согласно данной теории, если индивиду предложить на выбор участие в игре (лотерее) с некоторыми выигрышем и проигрышем, и получение гарантированной суммы, равной среднему выигрышу в игре (лотерее), то склонный к риску индивид с большей вероятностью предпочтет игру, несклонный – гарантированную сумму. Нейтральному к риску индивиду оба варианта безразличны. Наибольшее число опрошенных (57,3%) проявили себя как несклонные к игре, 19,5% – как склонные, 21% - как безразличные или нейтральные, 2,2% не ответили на вопрос[5]. Такое преобладание лиц, классифицируемых как «несклонные к игре», что ассоциируется с несклонностью к риску, и практически симметричное распределение склонных и безразличных, вполне согласуется с теорией. Отмечается, что в отношении бытовых финансовых решений большинство индивидов придерживается несклонной к риску стратегии поведения (см., например, Князевский В.С., Князевская Н.В., 1998 [4]).

Для построения модели логистической регрессии была сформирована бинарная переменная, принимающая значение 1 для индивидов, предпочитающих участие в игре (лотерее), что ассоциируется со склонностью к риску, и 0 для предпочитающих получение гарантированной суммы (несклонных к риску) или равнодушных к лотерее (безразличных к риску). Результаты оценивания модели представлены в таблице 2. Модель статистически значима согласно статистике отношения правдоподобия, R-квадрат Кокса и Снелла равен 0,028, Нэйджелкерка – 0,045. Это свидетельствует о невысокой объясняющей способности выделенных факторов относительно «классического» понимания склонности индивидов к финансовому риску.

Таблица 2

Результаты оценки логистической регрессии с зависимой переменной «склонность к участию в денежной игре»

Регрессоры	Коэффи-ци-ент	Стандартная ошибка	Статистика Вальда	Значимость	Exp(B) (коэффициент отношения преобла-дания)
Фактор 1	-0,210	0,101	4,322	0,038	0,810
Фактор 2	0,018	0,107	0,029	0,864	1,018
Фактор 3	0,088	0,104	0,718	0,397	1,092
Фактор 4	-0,240	0,112	4,628	0,031	0,786
Фактор 5	0,287	0,104	7,595	0,006	1,333
Константа	-1,516	0,109	191,967	0,000	0,220

Результаты моделирования показывают, что значимое влияние на склонность к участию в денежной игре оказывают первый, четвертый и пятый факторы, причем первый и четвертый – отрицательно. Вопреки начальным предположениям, факторы финансовой осторожности и озабоченности не оказывают статистически значимого влияния на выбор. Такой результат можно объяснить различными подходами к оценке склонности к риску, примененными для формирования выделенных факторов и получения зависимой переменной. Высокий уровень недоверчивости, авантюризма, оказывается снижающим уровень склонности к финансовому риску, в то время как доверчивость и желание иметь «деньги на руках» эту склонность увеличивает. Однако это не позволяет сделать выводов о полной несопоставимости подходов, а скорее ставит новые задачи, связанные с их сопряжением, а также расширением числа как используемых в анализе личностных характеристик, так и вопросов для их оценки.

Кроме того, полученный результат позволяет сделать вывод, что склонность к финансовому риску может быть и не связанной со склонностью «к риску вообще», с готовностью рискнуть жизнью и здоровьем. Это свидетельствует о нежелательности использования распространенных опросников по склонности к личному риску для оценки склонности к риску финансовому, и подтверждает необходимость проведения дополнительных исследований в данной сфере.

Список литературы:

1. Eysenck, S. and Eysenck, H. (1970) Crime and personality: an empirical study of the three-factor theory. British Journal of Criminology 10, 225-39.
2. Heaven, P. (1994) Family of origin, personality, and self-reported delinquency Journal of Adolescence 17,445-59.
3. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталев Е.Ю. Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе: Учеб. пособие/ Под ред. Б.А. Лагоши. – М.: Финансы и статистика, 2000.
4. Князевская Н.В., Князевский В.С. Принятие рискованных решений в экономике и бизнесе. – М.: «Контур», 1998.
5. Модернизация инструментария управления рисками финансовых институтов в сфере отмывания денег или финансирования терроризма на основе повышения финансовой грамотности клиентов – физических лиц (на примере Юга России). Монография / под ред. д.э.н., проф. Е.Н. Алифановой, д.э.н., проф. Н.Г. Кузнецова, д.э.н., проф. Л.И. Ниворожкиной, Рост. гос. экон. ун-т (РИНХ). – Ростов н/Д: Донской издательский дом. 2013 – 368 с.
6. Фернам А., Аргайл М. Деньги. Секреты психологии денег и финансового поведения. - Издательство: Прайм-Еврознак, 2005.
7. Фернхем А., Хейвен П. Личность и социальное поведение. — СПб.: Питер, 2001. — 368 с: ил. — (Серия «Мастера психологии»).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Баранов Н.С.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКОГО НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

Канд. эк. Наук, начальник Управления совместных проектов

с компанией «Статойл» ОАО «НК «Роснефть», Москва

АННОТАЦИЯ

В статье приводятся тенденции развития мирового нефтегазового комплекса и обосновывается приоритетность проектов освоения шельфовых месторождений с позиции ускорения экономического роста в стране. Рассмотрены ключевые барьеры на пути эффективного комплексного освоения морских ресурсов и направления их решения. Отдельное внимание уделено подходам к повышению конкурентоспособности российской экономики.

ABSTRACT

The article provides development trends in global oil and gas industry justifies priority of offshore projects development in terms of accelerating economical growth in Russia. The paper describes key barriers to effective offshore development and provides relevant solutions. Particular attention is given to Russian economy competitiveness improving methods.

Ключевые слова: шельфовые месторождения, экономический рост, инвестиции, эффективность предприятий, нефтегазовые технологии

Key words: offshore fields, economic growth, investment, company performance, oil and gas technology

Рассматривая перспективы развития нефтегазового комплекса России, следует учитывать следующие тенденции.

Во-первых, современное состояние минерально-сырьевой базы углеводородного сырья, на которую в значительной степени опирается экономика нашей страны, характеризуется снижением текущих разведанных запасов нефти и низкими темпами воспроизводства. Уникальные нефтяные провинции страны вступили в позднюю стадию разработки, потенциал роста добычи на них крайне низок. Зарубежные эксперты и вовсе рисуют мрачную картину, утверждая, что без открытия новых крупных регионов добычи и при сохранении текущих объемов добычи Россия исчерпает запасы нефти уже к 2030 г. [1].

Во-вторых, сегодня уже треть мировой добычи нефти и газа приходится на морские месторождения, добыча на шельфе – это долгосрочный мировой тренд, обусловленный истощением запасов практически во всех традиционных районах добычи. Это относится и к США, и к Канаде, и к странам Ближнего Востока. Россия же, являясь мировым лидером по добыче нефти и газа, на шельфе пока добывает очень мало сырья, но обладает при этом колоссальным потенциалом. Начальные суммарные ресурсы углеводородов континентального шельфа России оцениваются в 100 млрд. т.у.т. (около 80% – газ, 20% – нефть), что соответствует примерно четверти от общего объема углеводородных ресурсов шельфовых зон Мирового океана (см. www.gazprom.ru).

В-третьих, несмотря на то, что сегодня одним из определяющих факторов развития современного энергетического комплекса является расширение использования возобновляемых источников энергии, большинство экспертов утверждает, что среднесрочные перспективы все же будут сосредоточены вокруг прогрессивных технологий добычи углеводородов и новых видов атомной энергетики. При этом спрос на углеводороды в ближайшие десятилетия будет неуклонно расти.

Перед Россией давно встал вопрос, как ориентировать нефтегазовый комплекс в современных условиях и как поддерживать уровень добычи нефти хотя бы на уровне, зафиксированном в Энергетической стратегии России на период до 2030 года –515 млн. тонн в 2020 г. и 532,5 млн. тонн в 2030 г.

Обращаясь к участникам проходившего в июне текущего года в Москве Всемирного нефтегазового конгресса, генеральный директор и председатель Совета директоров компании «ЭксонМобил» Рекс Тилерсон сообщил, что существует три источника покрытия растущего спроса на углеводороды: глубоководные месторождения, месторождения нетрадиционных ресурсов и арктические акватории, где сосредоточено более 20% мировых запасов нефти. Арктику глава «ЭксонМобил» классифицировал как крупнейший в мире регион с неразведанными традиционными запасами углеводородов, именно в арктической плоскости России самой природой дарованы уникальные преимущества [2].

Перспективы освоения ресурсов шельфа

Поддержание отечественной и во многом мировой энергетической безопасности без освоения Арктики представляется весьма проблематичным. Вместе с этим для самой России освоение северных акваторий предвозвещает не столько открытие новых гигантских регионов добычи, сколько переломный этап в развитии всего нефтегазового комплекса, потенциальный структурный сдвиг всей экономики.

Это открывшееся окно возможностей, использование которого способно подтолкнуть к технологической модернизации многих отраслей экономики.

При условии разработки и реализации долгосрочной стратегии по освоению шельфовых месторождений, ориентированной на укрепление экономической мощи государства, возможно достижение мультипликативного эффекта, который обеспечит существенный рост ВВП страны в долгосрочной перспективе [3, 4]. При постепенной локализации производства, которую обещает и Правительство, и нефтегазовые компании, возможно достичь резкого роста в развитии целой цепочки смежных отраслей (металлургии, судостроении, машиностроении, проектировании, строительстве и проч.).

Только в рамках первых этапов реализации арктических шельфовых проектов ожидаются заказы на десятки морских платформ, десятки ледоколов и танкеров, на буровые суда, суда обеспечения и трубоукладчики.

Будет создано более 100 тысяч новых рабочих мест. На заседании круглого стола по освоению Арктики 5 июня 2014 года президент компании «Роснефть», идущей в авангарде технологических преобразований России, И.И. Сечин отметил, что инвестиции компании в арктическую шельфовую программу составят в ближайшие 20 лет более 13 трлн. рублей, а мультипликативный эффект превысит эту сумму более чем в семь раз (см. www.rosneft.ru).

Примером того, как освоение шельфа вывело на принципиально новый уровень экономику отдельной страны, может служить опыт Норвегии, где грамотная последовательная государственная политика в сфере морской добычи послужила не только толчком к экономическому росту, но и привела к формированию сильной отрасли обслуживающей промышленности, которая не только обеспечивает нужды внутренней нефтегазовой индустрии, но и успешно конкурирует на мировых рынках.

Рисунок 1. Платформа Троль (Норвегия) Фото: www.sky-towers.ru

Показателен и пример Бразилии, где в 80-е годы огромные расходы на закупку нефти способствовали увеличению дефицита внешнеторгового баланса страны и быстрому росту инфляции. Бразилия стояла перед выбором: либо попасть в окончательную зависимость от импорта нефти, которой становилось нужно все больше и больше по мере экономического развития, либо начать более активные геологоразведочные работы. Выбор был сделан в пользу второго сценария, государство стало стимулировать поиск новых ресурсов и создавать для инвесторов благоприятные условия работы в нефтегазовом секторе страны. Основные усилия были направлены именно на разработку шельфовых месторождений, и за достаточно короткое время шельф Бразилии стал одной из наиболее динамично развивающихся нефтяных провинций в мире. Именно освоение шельфа в Бразилии явилось ключевым фактором успеха национальной экономики в целом. Благодаря локализации смежных производств был обеспечен высокий мультипликативных эффект, появились национальные чемпионы по всей цепочке обеспечения шельфовой добычи.

Понимая ключевую роль освоения углеводородных ресурсов российских акваторий, Правительство России предпринимает серьезные шаги по стимулированию требуемой инвестиционной активности. С 1 января текущего года вступил в силу Федеральный закон № 268-ФЗ, который установил новый режим для освоения шельфовых месторождений. Были введены налоговые каникулы по экспортной пошлине, дифференцированный НДПИ, отменены налог на имущество и ввозные пошлины на оборудование. Эти поправки превратили отечественный налоговый режим для шельфовых проектов в один из наиболее привлекательных в мире, тем самым заложив крепкое основание для развития морской нефтегазодобычи в нашей стране. Указанные льготы, безусловно, оправданы, учитывая, во-первых, в целом очень высокую налоговую нагрузку на нефтяную отрасль и, во-вторых, сложность тех условий, с которыми придется столкнуться недропользователям в Арктике.

Принятие нового налогового режима явилось важнейшим этапом законодательных изменений, но еще попрежнему остается целый ряд нормативно-правовых барьеров, которые сдерживают эффективное освоение шельфа [5]. Это и чрезмерно сложная и длительная процедура получения разрешений на поисковое бурение (требуется получить более 60 различных разрешений) и ограничения в деятельности иностранных операторов и сложности с утилизацией бурового шлама. В этой связи, правда, следует заметить, что эти вопросы, пускай и медленно, но прорабатываются.

Куда важнее проблемы внешнего характера, без решения которых освоение шельфа не возымеет требуемого действия на технологическое обновление российской экономики. К ним стоит отнести, в первую очередь, вопросы нехватки внутренних инвестиций, отсутствия собственных технологий и низкий уровень конкурентоспособности российских предприятий.

Подходы к решению вопросов нехватки инвестиций следует, прежде всего, искать в увеличении общей монетизации экономики, в этом Россия существенно отстает от наиболее индустриально развитых стран, модернизация же крупных промышленных предприятий и развитие инфраструктуры может осуществляться за счет средств Резервного фонда и Фонда национального благосостояния.

В вопросах развития технологий последние годы просматривается впечатляющая позитивная динамика. Строительство судостроительных кластеров на Дальнем Востоке и Мурманской области, стратегические партнерства компании «Роснефть» с такими компаниями, как «ЭксонМобил», «Сидрил», «ДженералЭлектрик» на наших глазах меняют технологический ландшафт страны.

Вопросы повышения конкурентоспособности и, прежде всего, повышения эффективности функционирования национальных предприятий носят комплексный характер, тут усилий государства не достаточно, здесь каким-то образом следует подтолкнуть процесс изменения отношения соотечественников к своему делу, стране, ее истории и перспективам. Но на поверхности лежат и достаточно простые уже отработанные решения.

Повышение уровня конкурентоспособности российской экономики

В условиях нарастающей глобализации все острее встает вопрос повышения конкурентоспособности российской экономики, что предполагает сокращение издержек, выпуск пользующейся спросом продукции (повышение ее качества и безопасности), улучшение качества трудовых ресурсов и гармоничную работу экономических институтов [6-12].

Среди наиболее значимых конкурентных преимуществ России следует, в первую очередь, назвать:

1. Человеческий потенциал. По подсчетам западных ученых, в России было сделано больше открытий и изобретений, чем во всем остальном мире. Обилие революционных открытий и технологий обеспечивалось не столько самородностью русских изобретателей, сколько системой научных школ и образованием, которое в период Российской Империи конца 19 – начала 20 веков было объективно лучшим в мире, именно к этому периоду относится львиная доля российских изобретений. Впоследствии уже с подачи академика П.Л. Капицы и при живом участии И.В. Сталина стала формироваться советская система образования, были созданы лучшие в мире вузовские учебники. Позже эта система была скопирована Японией и США. После полета Ю. Гагарина в космос в 1961 году американские эксперты, например, объясняя причины успехов СССР в науке, технике и космонавтике, в частности, доложили президенту США Дж. Кеннеди, что главной причиной следует считать престижность и приоритетность образования в СССР. В качестве убедительного довода привели тот факт, что в СССР на образование расходуется 13% бюджета страны, а в США только 3% [13]. С тех пор в США сделали соответствующие выводы, сейчас более 10% бюджета Америки расходуется на образование. Несмотря на то, что за последние двадцать лет российское образование серьезно пострадало, страна по-прежнему обладает серьезными сравнительными преимуществами.

2. Природные ресурсы. Россия обладает уникальными запасами минерального сырья, огромными запасами пресной воды, пахотных земель и лесных угодий.

3. Уникальное географическое положение. Положение России хотя и хуже, чем у СССР (в 1991 г. потеряны порты на Балтике и Черном море – Рига, Клайпеда, Одесса), но по-прежнему остается выгодным. Внешние рынки, территориально приближенные к России, составляют по объему 36% мирового ВВП [14]. Появляются и новые горизонты. По данным издания Wall Street Journal, за последние десятилетия средняя температура в Арктике увеличилась на 4 градуса по Цельсию, а в мире – всего лишь на 1 градус. Это климатическое явление в обозримом будущем может превратить Северный морской путь в ключевую транспортную артерию между Европой и Азией. Этот маршрут короче (путь от Роттердама до Шанхая сокращается на две недели), дешевле и безопаснее. Строительство, например, заводов по производству СПГ в этом регионе приобретает теперь совсем иной геополитический акцент, открывая путь и в Европу, и в Азию и позволит в целом государству вести более гибкую газовую коммерческую политику.

В то же время в России слабо развит банковский сектор и в целом система экономических институтов, включая государственный аппарат, очень мало крупных бизнес структур, способных выполнять глобальные задачи. В России очень низкий уровень производительности труда, в 3-4 раза ниже, чем в передовых индустриальных странах мира. По оценкам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, избыточная занятость по отношению к фактическим объемам производства и используемым технологиям в одних отраслях обрабатывающей промышленности в 2012 г. составляла примерно 2 млн. человек. В этой связи потенциал роста производительности труда только по этому сегменту находится на уровне 15-20% [14].

Важнейший фактор повышения конкурентоспособности и экономического роста – повышение эффективности функционирования национальных предприятий. Текущая ситуация в этой сфере крайне неблагоприятна. По данным Центрального экономико-математического института РАН сегодня около трети предприятий убыточны, очень мало предприятий проявляют инновационную активность [15].

Новые собственники, появившиеся в результате приватизации, не смогли организовать эффективно управление предприятиями, в итоге разорились целые отрасли, разрушен научно-технический потенциал. Плохое состояние предприятий – одна из основных причин неэффективности российской экономики.

Неудовлетворительное состояние предприятий связано, по большей степени, не с внешними факторами (инвестиционный климат, фискальная система и проч.), а с внутренними. Это, прежде всего, низкий уровень компетенций руководства, плохое планирование, несогласованность деятельности, отсутствие мотивации, диспропорции в оплате труда. Сюда следует добавить и ориентацию собственников и управленцев на среднесрочные и краткосрочные выгоды в ущерб долгосрочным стратегическим целям.

В отличие от японской модели, например, где работник ощущает себя членом «производственной семьи», в России модель трудовых отношений часто упрошена до примитивного «наемник-работодатель». Это нарушает нормальные отношения в трудовом коллективе.

Для преодоления неэффективности такого рода на первоначальном этапе следует выстраивать слаженную работу участников процесса. В случае предприятия это гармонизация отношений участников производственного процесса (собственники, управленцы, специалисты, рабочие), предприятие в результате становится единым гармоничным звеном национальной экономики.

Рисунок 2. Добывающая морская платформа Приразломная. Источник: www.gazprom.ru

Специалисты и рабочие предприятия почувствует себя частью «производственной семьи», когда их интересы будут учитывать при принятии важных решений, при разработке стратегии, когда их представители будут иметь возможность выбираться в органы управления предприятия, когда управленцы своей задачей поставят цель наладить гармоничные отношения в коллективе. То есть в системе управления предприятием наряду с собственниками и управленцами должны проявиться и интересы других групп производственного процесса. Достичь этого можно посредством создания на предприятии коллегиальных органов этих групп, например, советов работников, которые целесообразно наделять правом выдвигать своих представителей в высшие органы управления предприятием. Важным элементом гармоничного предприятия является и участие работников в капитале компании. Внедрение этих мер позволит специалистам и рабочим ощутить себя важной частью общего дела, повысить уровень ответственности участников трудового процесса, погасив оппортунистические настроения.

Эта задача лежит в плоскости не только предприятия, но и государства. Во многих странах предприятия, ставящие своей целью институализировать в системе принятия решения работников, получают льготы от государства. Такая политика является нормой в США, Великобритании, Франции, Японии, Германии, Китае.

Обоснования этих идей содержится в трудах нобелевских лауреатов по экономике Э. Остром и О. Уильямсона, подробно эти вопросы в своих работах освещает член-корреспондент РАН Г.Б. Клейнер.

Отдельно следует заметить, что укоренившееся в России представление о том, что государство не эффективно как собственник и его уход из капитала предприятия приведет к росту конкуренции и повышению эффективности, не выдерживает критики. Этому нет подтверждения ни в российской, ни в зарубежной практике. Рейтинговое агентство Fitch, например, заявляет, что при условии приватизации российских компаний с государственным участием их рейтинг понизится. Совершенно понятна и логика крупнейших зарубежных компаний («ЭксонМобил», «КННК»), которые вкладываются в те крупнейшие проекты на территории России, где участником являются государственные компании.

Сегодня в России сложились все условия для экономического роста, обилие ресурсов российских акваторий вместе с повышенным к ним интересом ведущих мировых нефтегазовых корпораций способно подтолкнуть структурные изменения российской экономики. Вместе с этим следует отметить, что освоение шельфа в процессе технологической модернизации России должно занять ключевое, но не единственное место. Обратная ситуация приведет к увеличению технологической неоднородности экономики.

Одновременно и подходить к вопросам освоения шельфа следует комплексно, нужна долгосрочная стратегия освоения Арктики, ключевым звеном которой стал бы экосистемный подход к недропользованию, характеризующийся бережным отношением к окружающей среде.

Список литературы:

1. Statistical Review of World Energy: BP, 2011.
2. Исполнительный директор ExxonMobil Рекс Тиллерсон уверен в продолжении сотрудничества с Россией / Боян Шоч //: http: // www.oilandgaseurasia.com – 18.06.2014.
3. Баранов Н.С. Освоение шельфовых месторождений России. Экономическое стимулирование. Фискальное регулирование. — М.: Недра, 2014. — С. 10-11.
4. Баранов Н.С. Стимулирование экономического роста за счет комплексной реализации проектов освоения шельфовых месторождений // Нефть, газ и бизнес. — 2014, № 6. — С. 3-9.
5. Баранов Н.С. Нормативно-правовые барьеры на пути освоения шельфа // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. — 2014, № 5. — С. 38-41.
6. Амбарцумян А.К. Современные факторы конкурентоспособности нефтегазовых компаний – технологии и кадры // Российское предпринимательство. — 2010. — № 7 Вып. 2 (163). — С. 100-105.

7. Балаба В.И., Зинченко О.Д. Техническое регулирование безопасности машин и оборудования в нефтегазовом комплексе // Оборудование и технологии для нефтегазового комплекса. — 2012. — № 5. — С. 6-9.
8. Григорьев Л.И., Кершенбаум В.Я., Костогрызов А.И. Системные основы управления конкурентоспособностью в нефтегазовом комплексе. Научно-методическое пособие. — М.: Национальный институт нефти и газа. — 2010. — 374 с.
9. Кершенбаум В.Я. Конкурентоспособность на пороге ВТО // Оборудование и технологии для нефтегазового комплекса. — 2012. — № 1. — С. 4-6.
10. Кершенбаум В.Я. Проблемы импортозамещения, промышленной безопасности нефтегазового оборудования и прерогативы государства // Оборудование и технологии для нефтегазового комплекса. — 2012. — № 4. — С. 4-6.
11. Кершенбаум В.Я., Гусева Т.А. Инновации, конкурентоспособность и проблемы НГК // Управление качеством в нефтегазовом комплексе. — 2012. — № 4. — С. 3-7.
12. Пельменёва А.А. Оценка влияния качества нефтегазового оборудования на экономическую эффективность деятельности компании // Управление качеством в нефтегазовом комплексе. — 2013. — № 3. — С. 23-26.
13. Самое большое богатство России / А.Л. Коротеев //: www.christian-spirit.ru.
14. Некипелов А., Ивантер В., Глазьев С. Политика перехода к эффективной экономике // Экономист. — 2014. — № 1. — С. 3–31.
15. Клейнер Г.Б. Ключевые проблемы современного менеджмента // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. — 2012, № 6 (49). — С. 47–56.

Гичиев Н.С.

КОНЦЕПЦИИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

к.э.н., с.н.с. ФГБУН «Институт социально-экономических исследований» Дагестанского научного центра РАН, г. Махачкала

Gichiev N.S.
CONCEPTS INTERNATIONAL REGIONALIZATION ECONOMIC COOPERATION

Ph.D., Senior Scientist FGBUN "Institute for Social and Economic Research" Dagestan Scientific Center, Russian Academy of Sciences, Makhachkala

АННОТАЦИЯ
В статье предпринята попытка систематизации концепций и теорий международной экономической интеграции на основе метода ретроспективного анализа исторического опыта исследования ведущими научными школами интеграционных процессов. Представлены основные выводы и обобщённые результаты анализа основных этапов развития и дифференциации научных взглядов на международную экономическую интеграцию, вытекающие из проведенного исследования.
ABSTRACT
The paper attempts to systematize the concepts and theories of interna-native economic integration on the basis of a retrospective analysis of the historical experience of the research leading scientific schools of integration processes. The main conclusions of the analysis and generalized the main stages of development and differentiation of scientific views on international economic integration resulting from the study.

Ключевые слова: концепции регионализации, международное сотрудничество.
Keywords: concept of regionalization, international cooperation.

В современной экономической истории вторая половина XX века является периодом зарождения и динамичного развития международной интеграции - качественно новой формы глобального межгосударственного взаимодействия мирового хозяйства, в котором проявилось действие двух основных тенденций: глобализации (либерализации торговли, информатизации, унификации мировых стандартов и т.д.) и регионализации (формирования крупных региональных интеграционных объединений).

Для лучшего восприятия генезиса научных воззрений на проблему становления и развития международной интеграции необходим ее историко-экономический анализ (табл.1). Серьезная теоретическая разработка интеграционной проблематики началась в первые годы после II мировой войны, хотя сами по себе интеграционные идеи возникли значительно раньше. Первые концептуальные подходы к изучению феномена экономической интеграции развивались в русле обшей теории международной торговли.

В этой связи следует отметить, что неолиберальная школа, доминировавшая в 50-60-е годы, объединяла таких известных зарубежных экономистов, как Джейкоб Вайнер, Джеймс Мид, Вильгельм Рёпке, Морис Алле, Белла Баласса и др. [4;6;7;8;9;10], и связывала интеграционное развитие в основном с либерализацией внешнеэкономических барьеров, ограничивающих движение товаров, капитала и рабочей силы. При этом полная либерализация понималась как процесс формирования единого рыночного пространства в масштабе нескольких государств, свободного от всех ограничений на передвижение товаров и факторов производства, независящего от национальных и международных правовых актов.

Одними из первых исследователей международной интеграции были специалисты в области внешней торговли и торговой политики. К их числу можно отнести французский экономист М. Бийе, опубликовавшего в 1950 г. статью «Таможенные союзы и национальные интересы»[5], и американского теоретика международной торговли Дж. Вайнера, издавшего в том же году книгу «Последствия таможенного союза»[10], в которой он впервые представил теоретическое обоснование выгодности и целесообразности интеграции в сфере торговли, а также обосновал причинно-следственную связь между торговыми барьерами и кризисом в сфере международной экономики и политики.

В этой связи представляет научный интерес точка зрения В. Рёпке, утверждавшего, что интеграция - это

«…такое положение вещей, когда между различными национальными хозяйствами возможны столь же свободные и выгодные торговые отношения, как и те, которые существуют внутри национального хозяйства»[8]. При этом важным условием предотвращения разбалансированности международной торговли и расстройства платежной системы считалось отсутствие вмешательства государства в сферу международных экономических отношений.

Значительный вклад в развитие представлений о механизме формирования международной интеграции внесли работы представителя позднего неолиберализма американского экономиста Б. Балассы [4] - предложившего пять основных форм интеграционной эволюции: зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз и полная экономическая интеграция. Таким образом, неолиберальные взгляды Б. Балассы стали своеобразной отправной точкой в развитии воззрений на генезис форм международной интеграции.

Формирование кейнсианского направления теории международной интеграции проходило в сложный период Великой депрессии 30-х годов XX века, когда мировые державы, проповедуя идеи протекционизма для защиты внутренних экономических интересов, развернули междоусобные таможенные, валютные и торговые войны.

Таблица 1

Основные направления исследования международной региональной интеграции

№	Направление	Представители	Период	Сущность	Источник
1	Неолиберальная школа	Дж. Вайнер, Дж. Мид, В. Рёпке, Т. Сцитовски, М. Аллэ, Б. Баласса М. Портер и др.	50-60 гг. XX века	«Позитивная» интеграция. Интеграция - это объединение нескольких государственных пространств в единое хозяйство, где обеспечена свобода рыночных сил, либерализация внешнеэкономических барьеров, ограничивающих движение товаров, капитала и рабочей силы. Интеграция - не только достигнутое (статическое) состояние, но и динамический процесс (Б. Баласса).	Viner J. The Custom Unions Issue. N.-Y.-London, 1950; Mead J. Problems of Economic Union. London, 1952; Mead J. The Theory of Custom Unions. Amsterdam, 1955; Roepke W. International Order and Economic Integration. Dordrecht, 1959; Scitovsky T. Economic Theory and Western European Integration. London, 1958; Allais M. L Europe unie. Paris, 1960; Balassa B. The Theory of Economic Integration. L. 1961; Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. Пер. с англ. Издательство: М.: Международные отношения. 1993 и др.
2	Кейнсианская (дирижистская) школа	Дж. М. Кейнс, Г. Мюрдаль, Р. Соланд, Я. Тинберген, Э. Хаас, Ф. Вейер, П. Стритен, С. Харрис и др.	60-70 гг. XX века	«Негативная» интеграция. Внимание обращается на необходимость гармонизации национальных экономических, социальных, правовых и иных мероприятий для обеспечения прогресса интеграции, осуществление «коммунитарной» (Я. Тинберген) экономической политики с помощью межгосударственных и (или) наднациональных органов.	Streeten P. Economic Integration, Aspects and Problems. Leyden, 1964; Weiller J. Ueconomie interanationale depuis 1950. Paris 1965; Ernst B. The Uniting of Europe, Political, Social and Economic Forces 1950-1957, Stanford, 1958. Tinbergen, J. International Economic Integration. Amsterdam: Elsevier, 1954. P. 95, 50; Harris S.E. International and Interregional Economics. New York: McGraw-Hill, 1957.
3	Отечественная школа	В.Г. Барановский, Ю.С. Борко, Л.И. Глухарев, М.М. Максимова, Ю.В. Шишков, Н.П. Шмелев, О.В. Буторина, С.П. Глинкина, Р.С. Гринберг, Л.Б. Вардомский, И.Д. Иванов, Н.Н. Ливенцев, В.С. Паньков, О.В. Черковец, В.Г. Шемятенков, А. Либман, Б. Хейфец и др.	начало 1970 гг. XX века	Внимание акцентируется на закономерностях межотраслевого и внутриотраслевого разделения труда, на процессы международного переплетения капитала и производства, на взаимопроникновение и переплетение национальных воспроизводственных процессов в целом.	Европа: вчера, сегодня, завтра. Отв. редактор Н.П. Шмелев. М., «Экономика», 2002; Шишков Ю.В. Теории региональной капиталистической интеграции. М.: Мысль, 1978; Шишков Ю. Отечественная теория региональной интеграции: опыт прошлого и взгляд в будущее // МЭ и МО. 2006. № 4. С.55-56; Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ. М.: НП «III тысячелетие», 2001. С. 74 -76; Буторина О.В. Европейский союз: модель для сборки // Россия в глобальной политике; 2004, № 6, с. 189 и др.

Так основоположник данного направления - Дж.М. Кейнс отмечал, что «...международная торговля перестала бы быть тем, чем она является сейчас, а именно - отчаянной попыткой поддержания занятости внутри страны путем форсирования экспорта и ограничения импорта…Международная торговля стала бы добровольным и беспрепятственным обменом товаров и услуг на взаимовыгодной основе»[1]. В последующем кейнсианские идеи показали свою жизнеспособность, став концептуальной основой формирования Бреттон-Вудской системы международного валютного и кредитного регулирования мировой экономики.

Принципиальное отличие кейнсианского подхода от неоклассического к определению приоритета детерминант мирохозяйственных отношений состояло в том, что определяющим считалось не стремление к получению выгоды за счет международного разделения труда, а хронический дефицит эффективного спроса, обусловленный возрастающей «склонностью к сбережениям».

Из этого логично вытекало утверждение, что рыночный механизм недостаточен для обеспечения сбалансированного развития страны: равновесие платежных балансов не может устанавливаться посредством использования стихийного механизма цен и валютных курсов, т.е. необходимыми средствами международного регулирования становятся экспорт капитала и протекционизм. Эту же идею подчеркнул другой представитель кейнсианского направления Р. Харрод, отметивший в своей работе «...что страны - кредиторы применяют во внешнеторговых делах метод удушения, если не используют свое сальдо по торговому балансу для заграничных инвестиций...»[3].

Исходя из указанных положений кейнсианской теории, можно сделать вывод о том, что в сфере международных экономических отношений тривиальный меркантилизм сменился приоритетом государственного социально-экономического императива, в котором все возрастающую роль играет государственная политика, направленная на предотвращение протекционизма и его перерастания в торговые войны. Практическим воплощением рекомендаций кейнсианской теории стало формирование Международного валютного фонда (МВФ), Генерального соглашения о тарифах и торговле (ГАТТ), Международного банка реконструкции и развития (МБРР).

В условиях становления в 60-е годы прошлого века транснациональных корпораций (ТНК) получила развитие новая теория неолиберального направления - корпорационализм. В основе данной концепции лежат идеи С. Рольфа и Ю. Ростоу, определивших в качестве базового элемента механизма международной интеграции - функционирование системы транснациональных компаний.

Несмотря на определенную уязвимость, теория корпорационализма получила свое дальнейшее развитие в идеях М. Портера, который считал, что региональная экономическая интеграция позволяет повысить конкурентоспособность отдельных стран и всей группировки за счет образования отраслевых кластеров[1]. Концептуальные положения М. Портера сводились к необходимости формирования национальной политики укрепления таких географически сконцентрированных отраслевых кластеров, способствующих расширению сферы влияния транснациональных корпораций и распространению процесса глобализации.

Исследование интеграционных эффектов с позиции кейнсианской школы получило свое развитие в трудах голландского экономиста Яна Тинбергена, обозначившим различие между «негативной» (ликвидация национальных административных и стоимостных барьеров) и «позитивной» (передача права принятия решения межгосударственным органам) региональной интеграцией. С точки зрения кейнсианцев тривиальная либерализация внешнеэкономической деятельности лишь способствует дальнейшей поляризации уровня экономического развития стран – участниц региональной интеграции, т.к. более развитые в экономическом отношении интегрирующиеся государства оказываются в привилегированном положении, получая большие выгоды от неравномерного распределения эффектов, генерируемых свободными транзакциями труда, капитала и услуг.

С целью преодоления указанного «негативного» поляризационного эффекта неокейнсианцами предлагалось формирование наднациоанальных органов управления региональной интеграцией, способных в интересах всего сообщества, проводить «позитивную интеграцию», т.е. усилия сторонников неолиберальной доктрины были направлены на реализацию «негативной интеграции» (либерализацию внешнеторговых отношений, устранение торговых и валютных барьеров), а неокейнсианцев - «позитивной интеграции» (повышению регулирующей функции межгосударственных органов).

Выводы.

На основе анализа теоретических концепций международной экономической интеграции можно сделать следующие важные выводы относительно целей, задач и форм международной организации интеграционных объединений стран:

- дифференциация форм международной интеграции детерминировано разнообразием социально-экономических, географических, геополитических, исторических и социокультурных условий;
- экономическая интеграция, как правило, сочетается с военно- политической, поскольку национальная безопасность является базовым фактором повышения национальной и интеграционной конкурентоспособности стран-участниц интеграционного процесса;
- общей тенденцией последних десятилетий является усиление региональной сегментации мировой экономики под влиянием глобализации.

Список литературы:

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978. С. 456-457.
2. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. Пер. с англ. Издательство: М.: Международные отношения. 1993.
3. Харрод Р. «К теории экономической динамики» («Towards a Dynamic Economics. Some Recent Developments of Economic Theory and Their Application to Policy»), Лекция четвертая. Внешнеторговый баланс и противоциклическая политика, 1956. http://ek-lit.narod.ruyneokl04.htm.
4. Balassa B. The Theory of Economic Integration. L. 1961.
5. Bye M. Unions douanieres et donnees nationales // Economie appliquee.-1950. - Vol. 4.
6. Mead J. Problems of Economic Union. London, 1952.
7. Mead J. The Theory of Custom Unions. Amsterdam, 1955; Roewpke W. International Order and Economic Integration. Dordrecht, 1959.
8. Roepke W. International Order and Economic Integration. Dordrecht-Holland: D. Reidel Publishing Company, 1959. P. 223.
9. Scitovsky T. Economic Theory and Western European Integration. London, 1958; Allais M. L Europe unie. Paris, 1960.
10. Viner J. The Custom Unions Issue. N.Y.-L., 1950. p.139.

Господарев А.Н.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

аспирант кафедры Международной торговли и таможенного дела Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Gospodarev A.N.
THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ENSURING THE INTERNATIONAL COMPETITIVENESS OF NATIONAL AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX
Graduate student of International trade and customs Rostov State University of Economics (RINH)

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы теоретико-методологические подходы к исследованию вопросов обеспечения международной конкурентоспособности агропромышленного комплекса, заключающиеся в разработке новой авторской трактовки понятия «конкурентоспособность агропромышленного комплекса государства», выявлении специфических особенностей обеспечения международной конкурентоспособности агропромышленного комплекса на государственном уровне, идентификации каналов воздействия макротрендов развития мировой экономики на конкурентоспособность продукции национального агропромышленного комплекса;

ABSTRACT

The article substantiates theoretical and methodological approaches to the issues of international competitiveness of the agro-industrial complex, which consist in developing a new interpretation of the concept "competitiveness of the agro-industrial complex", identifying the specific features of international competitiveness of the agro-industrial complex at the state level, identification of channels of impact of makro-trends on the world economy development on the competitiveness of national products of agro-industrial complex.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, глобализация, конкурентоспособность.
Keywords: agriculture, globalization, competitiveness.

Специфика современного этапа развития мировой экономики заключается в углублении структурных диспропорций межстранового развития и усилении глобальных проблем – продовольственной, демографической, энергетической, экологической, проблемы здравоохранения. Мировое сообщество нацелено на решение глобальных проблем развития мировой экономики на основании концепции устойчивого развития, разрабатывая новые механизмы сотрудничества и эффективного проведения совместной политики, однако приоритет в решении продовольственной проблемы сохраняется за национальным уровнем, на котором возможна наиболее эффективная реализация комплекса мероприятий по минимизации угроз окружающей среде, восстановлению плодородия земель, принятия программ развития агропромышленного комплекса и его переводу на VI технологический уклад, позволяющего обеспечить минимально требуемый уровень производительности труда в агропромышленном комплексе в условиях глобализации и усиления конкуренции на мировых рынках.

Конкурентоспособность является категорией имманентно присущей рыночной системе хозяйствования, концентрировано выражающей экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и иные возможности не только отдельного предприятия, но и отрасли экономики или страны в целом, реализуемые в товарах и услугах, конкурирующих как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Исследование вопроса конкурентоспособности позволяет теоретически обоснованно разработать практические рекомендации по укреплению конкурентных позиций государства и отдельных отраслей его экономики, правильно расставить акценты, осуществить эффективный выбор приоритетов повышения конкурентоспособности, что дает возможность сконцентрировать ресурсы на обеспечении ключевых конкурентных преимуществ.

Глобализация как одно из доминирующих направлений функционирования мировой экономики, наряду со многими привнесенными в мировую экономику качественными элементами, породила глобальную конкуренцию, заставшую национальные экономики на разных стадиях развития. Их выживаемость в условиях постепенного стирания межстрановых барьеров определяется конкурентоспособностью, которая в современный период превратилась в важнейшую составляющую экономического выживания национальных хозяйств.

Особое значение в данном контексте имеет вопрос обеспечения конкурентоспособности агропромышленного комплекса. Международная конкурентоспособность национального агропромышленного комплекса как экономическая категория представляет собой систему экономических взаимоотношений и механизмов, направленную на повышение качества жизни и которая позволяет производить конкурентоспособную продукцию с высокой добавленной стоимостью и обеспечивает эффективность агропромышленного производства.

Агропромышленный сектор экономики, обеспечивая стабильность функционирования других отраслей материальной и нематериальной сфер, играет системообразующую роль для национальной экономики, обладает мультипликативным воздействием на большинство других видов экономической деятельности, включая машиностроение, энергетику, транспорт, строительство, химическую промышленность, стимулируя в них рост производства и услуг, научно-технический прогресс, создание новых рабочих мест. Агропромышленное производство имеет ряд особенностей, влияющих на структуру отрасли и особенности формирования ее конкурентоспособности, наиболее значимо проявляющихся в условиях рыночной экономики при свободной конкуренции и недостаточно эффективном государственном регулировании.

Функционирование агропромышленного комплекса связано со спецификой агарного производства (сезонность, ограниченность земельных ресурсов, зависимость от агроклиматических условий, социальная значимость продукции АПК, значительная роль государства в процессах производства), что обусловливает ограниченную значимость рыночных факторов и целевой приоритет обеспечения продовольственной безопасности при рассмотрении вопросов обеспечения международной конкурентоспособности АПК.

Приоритетной целью развития агропромышленного комплекса государства является обеспечение национальной продовольственной безопасности, т.е. состояния экономики, при котором независимо от конъюнктуры мировых рынков населению гарантируется стабильное обеспечение продовольствием в количестве, соответствующем научно обоснованным параметрам, а также создаются условия для поддержания потребления на уровне медицинских норм (спрос), отвечающего условиям расширенного воспроизводства населения.

Продовольственная безопасность предполагает способность национальной продовольственной системы минимизировать влияние неблагоприятных природно-климатических условий, адаптивность к конъюнктуре международного рынка, рациональное использование производственного потенциала и проведения активной внешнеэкономической деятельности, что обусловливает необходимость решения комплекса взаимосвязанных задач: 1) обеспечение защиты внутреннего рынка от импортного продовольствия и сырья в объемах, способных нанести ущерб отечественным товаропроизводителям; 2) содействие росту и прямая государственная поддержка отечественного агропромышленного комплекса; 3) регулирование внутреннего продовольственного рынка в целях обеспечения экономических возможностей потребления минимально необходимого набора продуктов питания для всех слоев населения.

Обеспечение международной конкурентоспособности национального агропромышленного комплекса, в отличие от других отраслей экономики, имеет существенную специфику, связанную с социальной и биологической значимостью продукции АПК, невосполнимостью земельных ресурсов как основного средства производства в агропромышленном комплексе, естественной ограниченностью сельскохозяйственных угодий и ограниченными возможностями по увеличению темпов роста сельхозпроизводства и реакции на изменения мировой рыночной конъюнктуры, увеличения площадей обрабатываемых земель, наличием диспаритета цен между стоимостью сельскохозяйственной продукции и стоимостью ресурсов, необходимых для производства данной продукции, что обусловливает высокую значимость государства в обеспечении конкурентоспособности агропромышленного комплекса.

Тенденции глобализации, усиление интеграционных процессов, а также современный кризис мировой продовольственной системы определяют объективную необходимость повышения конкурентоспособности продукции национального агропромышленного комплекса как основы обеспечения национальной продовольственной безопасности, как на национальном, так и на наднациональном уровнях, что обеспечивается совокупностью экономических и социальных условий, связанных как с развитием сельского хозяйства и всего продовольственного комплекса, общим устойчивым социально-экономическим развитием страны, углублением кооперации и экономической устойчивости в рамках интеграционных образований. Детерминантами глобальной конкуренции становятся не столько продукция агропромышленного комплекса, сколько гибкая, прозрачная и инновационно ориентированная среда, в связи с чем функции катализатора и инициатора развития АПК приобретают программные меры регулирования агропромышленного комплекса на национальном и наднациональном уровнях. Переосмысление понятийного аппарата и основ теории конкуренции вызывает обоснованную необходимость создания новой парадигмы управления конкурентными преимуществами на межгосударственном уровне, основанной на комплексном, стратегическом подходе к этой проблеме.

В этой связи при рассмотрении вопросов конкурентоспособности агропромышленного комплекса экономический эффект не может по определению всегда стоять на первом плане или вообще должен быть сведен к минимальным значениям. Помимо соображений получения наибольшего экономического эффекта, необходимо учитывать решение задач социального характера, экологии, сохранения окружающей среды традиционных сельских территорий в целом. Такая ситуация объективно вытекает из многофункциональности данной отрасли экономики. Агропромышленный комплекс государства не является саморегулирующейся системой, развитие аграрного сектора происходит под влиянием двух фундаментальных факторов:

- использования рыночных механизмов, формирующих систему эффективных и конкурентоспособных товаропроизводителей;
- совершенствования государственной аграрной и агротехнологической политики, призванной решать комплекс проблем, связанных с земельными отношениями и институциональными преобразованиями в аграрной сфере, модернизацией и инновационным развитием отрасли, экологизацией производства, формированием необходимой доходности сельскохозяйственных товаропроизводителей, регулированием агропродовольственного рынка и внешнеэкономической деятельности, улучшением социального положения сельского населения.

Государственное воздействие на конкурентные стратегии производителей агропромышленной продукции в современных условиях хозяйствования должно не только исходить из задач получения доли внутреннего или международного рынка, расширения его сегментов, подавления конкурентов, но и обеспечения организационно-экономической устойчивости их развития в долгосрочном периоде. Продовольственная безопасность не может быть достигнута при ориентации исключительно на собственное производство, оптимизация ее уровня предусматривает необходимость развития внешней торговли отечественной конкурентоспособной продукцией. Однако акцентированное стимулирование экспорта продукции АПК в данном ряду приоритетов оправдано лишь в той мере, в которой оно способствует решению сформулированных выше задач с учетом развития экономической ситуации на внешних рынках. В противном случае экспорт будет осуществляться в ущерб внутреннему рынку и национальной продовольственной безопасности.

В этой связи, на наш взгляд, конкурентоспособность агропромышленного комплекса государства следует понимать как способность государства эффективно использовать природные, материально-технические и трудовые ресурсы на принципах экологической (сохранение ограниченных природных ресурсов) и экономической (способность адаптации к конъюнктурным колебаниям внешнего и внутреннего рынка, рационального регулирования экспортно-импортных потоков продукции АПК) эффективности с обеспечением доходности и конкурентоспособности национальных производителей для удовлетворения внутренних потребностей страны в качественных продуктах питания, обеспечения национальной продовольственной безопасности и увеличения объемов экспорта продукции АПК на мировые рынки.

Хапилин С.А.

ПОТЕНЦИАЛ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РОССИИ ПЕРЕДОВЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРАКТИК ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

канд.эк. наук, доцент кафедры Международной торговли и таможенного дела Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

Khapilin S.A.

POTENTIAL OF USING IN RUSSIA ADVANCED PRACTICE OF CUSTOMS REGULATION OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Candidate of economic science, associate professor of the Department of International Trade and customs of Rostov State University of Economics (RINH)

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены адаптационные возможности использования передовых зарубежных практик таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности применительно к российским реалиям и задаче углубления интеграционных процессов путем: выделения принципиальных различий институциональной среды функционирования механизмов таможенного регулирования в западных странах и России, обоснования необходимости и целесообразности преимущественной адаптации европейского опыта модернизации системы таможенного регулирования и нормативно-правового закрепления сотрудничества России и ЕС в сфере гармонизации инструментов таможенного регулирования; определения приоритетных направлений адаптации зарубежного опыта в России

ABSTRACT

The article reveals adaptive capabilities of using advanced foreign practices of customs regulation of foreign economic activity in relation to the Russian reality and the task of deepening integration based on: highlighting the fundamental differences of the institutional environment functioning of customs regulations in Western countries and Russia, substantiation of the necessity of adaptation of the European experience of modernization of customs regulation and regulatory consolidation of cooperation between Russia and the EU in the field of harmonization of customs regulation instruments; identifying priorities of adaptation of international experience in Russia.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, таможенное регулирование, Таможенный союз.
Keywords: trade, customs regulations, the Customs Union.

Существенное ухудшение макроэкономической обстановки в результате мирового финансового кризиса, деформация внешнеторгового баланса за счет преобладания экспорта сырьевых товаров и угрожающих экономической безопасности объемов импортных товаропотоков привели к существенному изменению внешнеэкономической стратегии России. Ключевым вектором изменений стало применение лучших практик таможенного регулирования ВЭД в целях обеспечения эффективной защиты национальной экономики, что потребовало кардинальной трансформации механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности в России.

Создание Таможенного союза, последовательное внедрение в механизм правового регулирования ВЭД норм и принципов Всемирной торговой организации и Всемирной таможенной организации способствовали его сближению с аналогичными механизмами ведущих зарубежных государств. Наиболее существенными изменениями стали следующие:

1) формирование двух правовых блоков таможенного регулирования, наднационального и национального, с приматом наднационального регулирования. Все наиболее существенные элементы механизма таможенного регулирования регламентируются исключительно наднациональными правовыми актами – Таможенным кодексом Таможенного союза, другими международными договорами государств-членов Таможенного союза, регулирующими таможенные правоотношения в Таможенном союзе, а также решениями Евразийской экономической комиссии;

2) ратификация государствами членами Таможенного союза Киотской конвенции, являющейся ориентиром в построении механизма таможенного регулирования и унификации таможенного законодательства стран, стремящихся к развитию международной торговли. Положения Киотской конвенции, направленные на установление баланса интересов государства и бизнеса, а также на укрепление экономики стран-участниц Конвенции, на развитие внешней торговли, привлечение инвестиций, основаны на следующих принципах:

- применение таможенных процедур и практики предсказуемым, последовательным и транспарентным образом;
- предоставление заинтересованным сторонам всей необходимой информации, касающейся таможенных законов, нормативных актов, административных рекомендаций, процедур и практики;
- применение современных методов, таких как контроль на основе управления рисками и методов аудита, и максимальное практическое использование информационных технологий;
- взаимодействие во всех надлежащих случаях с другими государственными органами власти, другими таможенными администрациями и торговыми сообществами.

3) вступление России в 2012 г. во Всемирную торговую организацию. Обязательства России по вступлению в ВТО предполагают связывание ставок Единого таможенного тарифа Таможенного союза до согласованного уровня, постепенную отмену вывозных таможенных пошлин, ограничения по применению тарифных квот, по объемам субсидирования сельского хозяйства, поэтапное открытие доступа на рынки банковских, страховых услуг. При этом в соответствии с договором от 19 мая 2011 г. «О функционировании Таможенного союза в рамках много-

сторонней торговой системы», определяющего соотношение норм и правил, установленных в ВТО и Таможенном союзе, а также порядок координации действий сторон в отношении принятия своих обязательств перед ВТО. В соответствии с данным Договором нормы ВТО, касающиеся сферы регулирования Таможенного союза, становятся частью правовой системы Таможенного союза. В случае если, Соглашением ВТО установлены иные правила, чем предусмотренные соглашениями Таможенного союза или решениями его органов, то применяются правила Соглашения ВТО. Таким образом, в условиях состоявшегося вступления России в ВТО обеспечен приоритет обязательств в отношении ВТО и отсутствие конфликта норм Таможенного союза и Всемирной торговой организации.

Вместе с тем, крупнейшим недостатком реформы механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, проводимой в России и других государствах-членах Таможенного союза, является ее отставание от магистральных мировых тенденций в развитии методов и инструментов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности. Современное состояние механизма таможенного регулирования ВЭД не соответствует его потенциальным возможностям, не способствует предотвращению контрпродуктивной асимметрии между структурой экспорта и импорта товаров, что в конечном итоге сказывается на возможностях повышения качества жизни и экономического роста России, приводит к неспособности в условиях обострившейся международной конкуренции обеспечить поддержку отечественной промышленности, приток прямых иностранных инвестиций, улучшение внешнеторгового баланса

В то же время, отставая в процессе совершенствования механизма таможенного регулирования от ведущих государств, Россия и другие государства-члены Таможенного союза получают преимущество, выражающееся в возможности обобщения и использования уже накопленного другими странами опыта. Проводимые в таких условиях реформы характеризуются возможностью согласования и гармонизации таможенного законодательства с международными стандартами и нормами как на национальном уровне, так и, что более существенно, в рамках Таможенного союза.

На современном этапе развития интеграционных процессов в рамках Таможенного союза ЕврАзЭС особое значение приобретают целенаправленные усилия государства по нормативному, институциональному организационному, экономическому, информационному обеспечению развития механизма таможенного регулирования ВЭД с учетом передового зарубежного опыта. В зарубежных странах накоплен значительный опыт модернизации механизмов таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности, методов и инструментов регулирования в условиях развития интеграционных процессов, что требует исследования адаптационного потенциала применения лучших зарубежных практик таможенного регулирования ВЭД, выявления возможностей их внедрения в российских реалиях с учетом задачи углубления интеграционных процессов в рамках Таможенного союза ЕврАзЭС.

При анализе потенциала адаптации инструментария таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности зарубежных государств и России необходимо исходить из наличия существенных институциональных различий механизмов таможенного регулирования ВЭД в России и ведущих зарубежных государствах:

1) в России гипертрофировано значение фискальной составляющей механизма таможенного регулирования ВЭД, что обусловливает приоритет задач по взиманию таможенных платежей при совершенствовании технологий таможенного контроля. В ведущих зарубежных государствах приоритетом является обеспечение безопасности цепи поставок товаров;

2) высокая криминализация внешнеэкономической деятельности в России, наличие значительного количества фирм-«однодневок» накладывают существенные ограничения на развитие партнерских отношений между участниками ВЭД и таможенными органами и требуют применения таможенными органами дополнительных инструментов обеспечения соблюдения требований таможенного законодательства. В зарубежных странах в условиях отсутствия данных институциональных ограничений, административные барьеры для участников ВЭД существенно снижены;

3) ключевой тенденцией развития механизмов таможенного регулирования в зарубежных странах является унификация процессов таможенного декларирования товаров на базе унифицированных стандартов ООН, Всемирной таможенной организации, Международных транспортных ассоциаций. Использование собственных технологических схем в реализации процессов таможенного декларирования и таможенного контроля в России препятствует конвергенции механизмов таможенного регулирования ВЭД с аналогичными механизмами ведущих стран-торговых партнеров России.

В этой связи, несмотря на наличие весьма обширных возможностей для адаптации зарубежного опыта таможенного регулирования в российских условиях, ключевые направления данного процесса, как представляется должны быть сконцентрированы, во-первых, на мерах, направленных на создание единого рынка государств-членов Таможенного союза и ЕС (таможенно-тарифное, техническое регулирование, единые принципы таможенного транзита товаров), и, во-вторых, на использовании передового опыта ЕС в части внедрения информационно-коммуникационных технологий, инструментов таможенного контроля, реализации принципов государственно-частного партнерства в таможенной сфере. В качестве конкретных направлений адаптации зарубежного опыта необходимо выделить:

1) совершенствование структуры нормативной правовой базы таможенного сотрудничества России и ЕС на основе формирования общего рамочного соглашения о партнерстве между Россией и ЕС о партнерстве и сотрудничестве, соглашения на наднациональном уровне между Таможенным союзом и ЕС, гармонизирующего базовые элементы механизма таможенного регулирования ВЭД, соглашения на национальном уровне между Россией и ЕС по вопросам, сохраняющимся в рамках национальной компетенции;

2) адаптацию инструментария таможенно-тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности путем: обеспечения взаимного признания результатов оценки соответствия и подтверждения соответствия продукции, признания единых сертификатов Таможенного союза, копирования лучших практик в сфере разработки технических регламентов, сотрудничество в области стандартизации на основе непосредственного участия в работе европейских организаций по стандартизации, создания в Таможенном союзе аналога Европейского интегрированного таможенного тарифа (TARIC), создания единой системы идентификации участников

внешнеэкономической деятельности, включая нерезидентов государств – членов Таможенного союза, максимально интегрированной с системой регистрации и идентификации хозяйствующих субъектов функционирующей в ЕС (EORI);

3) развитие информационно-коммуникационных технологий в том числе: совершенствование технологии предварительного информирования (распространение обязательного характера данной технологии на все виды транспорта с дифференциацией в зависимости от его специфики; полноценная взаимоувязка предоставляемой предварительной информации с системой управления рисками; внедрение вместо технологии штрихового кодирования более современной технологии QR-кодирования предварительной информации); развитие системы управления рисками на основе субъектоориентированного подхода; внедрение технологий межведомственного информационного взаимодействия в пунктах пропуска по принципу «одного окна», интегрирующих информационные ресурсы государственных контролирующих органов, администраций пунктов пропуска и транспортных организаций, а также реализация информационных технологий межгосударственного взаимодействия, объединяющих процессы прохождения пограничного и таможенного контроля в целях ускорения товаро- и пассажирооборота в пунктах пропуска; создание единой автоматизированной информационной системы контроля таможенного транзита государств-членов Таможенного союза и ее сопряжение с Новой компьютеризированной транзитной системой Европейского союза;

4) применение комплексного и дифференцированного подхода к обустройству пунктов пропуска с внедрением инновационных технологий и учетом экономических интересов Российской Федерации и рисков национальной безопасности, сокращения административных барьеров, исключения дублирования функций контрольных органов на границе в целях ускорения пропуска через государственную границу лиц, товаров и транспортных средств. Ключевыми европейскими технологиями ускорения товаро- и пассажиропотока в пунктах пропуска, апробированными как в Евросоюзе, так и в рамках проводимых ЕС совместно с Россией и другими странами СНГ экспериментальных проектов являются: технология совместного контроля, предусматривающая нахождение контролирующих органов сопредельных государств в едином пункте пропуска и последовательное прохождение таможенного и пограничного контроля; технология «сплошного зеленого коридора», объединяющего сопредельные пункты пропуска, для ускорения движения физических лиц, у которых отсутствуют товары, подлежащие декларированию; Новая компьютеризированная транзитная система (NCTS), предполагающая обязательное предварительное информирование таможенных органов ЕС перевозчиками, осуществляющими ввоз товаров на территорию государств - членов ЕС;

5) создание стимулов для преимущественного декларирования импортируемых товаров таможенными представителями за счет сокращения требований к организации их деятельности; пересмотр оснований для исключения таможенных представителей из реестра; частичный перенос контроля за их деятельностью на уровень саморегулируемых организаций, а также развитие института уполномоченных экономических операторов за счет расширения перечня специальных упрощений для уполномоченных экономических операторов до границ, предусмотренных Киотской конвенцией границ; трансформация механизма резервирования денежных средств на счетах УЭО для обеспечения уплаты таможенных платежей на методы оценки их финансовой платежеспособности; унификации и упрощений для уполномоченных экономических операторов, осуществляющих производственную и иные виды деятельности, взаимного признания уполномоченных экономических операторов России и ЕС.

Реализация указанных мер будет способствовать усилению внешнеэкономического и транзитного потенциала государств-членов Таможенного союза, повышению транспарентности единого таможенного законодательства, совершенствованию механизма таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности на основе лучших международных стандартов.

Конина Н.Ю.

ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕМЕН В ТЕХНОЛОГИЯХ И МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.

доктор экономических наук, профессор кафедры Менеджмента и маркетинга Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России - (МГИМО (У) МИД России). Москва, РФ

Konina N.Y.

MODERN COMPANIES MANAGEMENT PROBLEMS IN TURBULENT TIME OF DISRUPTIVE CHANGES IN TECHNOLOGIES AND GLOBAL ECONOMY

PhD in Economics, Professor of Management and Marketing Department, Moscow State University of International Relations of the Ministry of Foreign Affairs of Russian Federation – (MGIMO University). Moscow, Russia

Аннотации:

В мире сейчас доминирует пятый технологический уклад, начинает формироваться шестой. Лидерами пятого технологического уклада являются ведущие международные высокотехнологичные компании – ТНК,прежде всего США. Конкуренция между крупнейшими высокотехнологичными международными фирмами осуществляется жестко, динамично, глобально, часто в составе альянсовых сетей. Серьезные перемены в глобальной экономике и технологиях приводят к настоятельной необходимости совершенствования менеджмента российских компаний, применения передовых технологий и наращивания высокотехнологичного экспорта.

In the fast changing global economy now dominated by the fifth technological way begins to form the sixth. Leaders 5th technological way were the United States and a leading international high-tech company-TNCs. Competition between the major international high-tech firms performed rigidly, dynamic, globally, often between alliances or global value added chains. The dramatic changes in the global economy and technology lead to the urgent need to improve the management of Russian companies, the use of advanced technology and increase volume of high-tech exports.

Ключевые слова

Технологический уклад, компании-лидеры пятого технологического уклада, ТНК, высокотехнологичные компании, глобальные цепочки добавленной стоимости, глобализация, конкурентная борьба, высокотехнологичный экспорт, информационные технологии, менеджмент российских компаний.

Technological order, firms-leaders of the fifth technological order, TNC, high-tech companies, global value chains, globalization, competition, high-tech exports, information technology, management of Russian companies.

В условиях глобализации мировая торговля претерпела существенные изменения и все больше осуществляется по каналам цепочек добавленной стоимости под управлением ТНК, на долю которых приходится около 80% мировой торговли. Так, из 19 млрд. долл. мировой торговли в 2012 г. ТНК контролировали около 15 трлн. долл. В условиях жесткой конкуренции встроиться в существующие глобальные цепочки добавленной стоимости крайне сложно. В настоящее время некоторые российские компании присутствуют в них в основном в качестве поставщиков сырья, однако самостоятельно сформировать глобальные цепочки добавленной стоимости и превратиться в глобальные компании отечественные фирмы не могут, хотя крупнейшие из них имеют такую перспективу. Остальные 20% мировой торговли приходятся преимущественно на торговлю Юг-ЮГ, осуществляющуюся, прежде всего, в рамках различных интеграционных группировок. В настоящее время структура мировой торговли формируется под воздействием пятого технологического уклада.Под технологическим укладом понимается совокупность технологий, характерных для определенного уровня развития производства. В настоящий момент в экономике развитых стран доминирует пятый уклад (1985-2030 гг.), ядро технологий которого связано с достижениями в области микроэлектроники, информатики, интернетом, биотехнологии, новых видов энергии, материалов, освоения космического пространства, спутниковой связи и т.п.

Каждый технологический уклад порождает свои компании – лидеры, которые в наибольшей степени реализуют потенциал основных технологий этого уклада и в наибольшей мере получают интеллектуальную ренту. Такими компаниями на рубеже XX-XXI вв. стали ведущие высокотехнологичные транснациональные корпорации – ТНК. При этом основным фактором роста производительности труда стали информационные технологии, изменившие все стороны технологий и производства; изменились стандартная структура и принципы массового производства, трансформировалась логистика в сторону придания большей гибкости, повышения качества и уровня кооперации. За последние 10-15 лет в ответ на развитие глобализации и новых технологий ведущие ТНК и их клиенты изменились и с точки зрения структуры, и с точки зрения оперативной организации и корпоративной культуры.

В современных условиях преобладающим типом ТНК стали международные многоотраслевые концерны, одновременно широкое развитие получили холдинговые компании и диверсифицированные конгломераты. Каждая из 500 крупнейших транснациональных корпораций США имеет в среднем подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных фирм Великобритании многоотраслевыми являются 96, в Германии–8, во Франции–84, в Италии–90.

ТНК высокотехнологичных отраслей промышленности образовали “новые экономики”, развивающиеся более интенсивно, чем “старые”, при этом технологический и организационный разрыв между ними становится все ощутимее. Значение ТНК разных отраслей за последние 20-25 лет неоднократно изменялось. По мере развития пятого технологического уклада в отраслевом разрезе наиболее возрастало значение крупнейших ТНК, принадлежащих к сектору информационно-коммуникационных технологий и фармацевтики. Лидерами в этих секторах экономики выступают американские корпорации. В США имеются не только наиболее глобально конкурентоспособные компании в области производства компьютеров Hewlett-Packard, Dell, Apple, но и в производстве программного обеспечения, такие как Microsoft, Oracle, IBM, Apple, в производстве микропроцессоров- Intel, AMD, Texas Instruments, среди Интернет-компаний - такие компании как Google, eBay, Yahoo, Amazon.com, Facebook.

Характерными чертами деятельности высокотехнологичных компаний, лидеров пятого технологического уклада, становится выявление новых ценностей для покупателей, формирование новых потребностей. Об этом свидетельствует конкурентное поведение таких ведущих компаний как IBM, HP, Apple, Cisco, Intel, Samsung, Miscrosoft, Oracle.

В экономике пятого технологического уклада, ядром которого выступают информационные технологии, конкурентное преимущество становится очень недолговечным. Как правило, любые инновации в товарах, услугах или процессах быстро воспроизводятся конкурентами. Это подтверждает кардинальная смена лидеров среди ведущих промышленных ТНК за последние 25 лет. Лишь немногие компании, вступившие в 1980-е гг. в качестве отраслевых лидеров, смогли удержать свои позиции. Как отмечают Г.Хамел и К.К. Прахалад, «…IBM, Philips, Dayton-Hudson, TWA, Texas Instruments, Xerox, Boeing, Daimler-Benz, Salomon Brothers, DEC, Westinghouse, Dupont и многие другие убедились в том, что их былой успех размыт или уничтожен волнами технологических, демографических и законодательных перемен, а также достижениями нетрадиционных для отрасли конкурентов в области повышения производительности и качества.» При этом часть ослабевающих ТНК была поглощена более агрессивными конкурентами, а часть просто потеряла свои рыночные позиции.

В условиях бурного роста информационного сектора мирового хозяйства в начале XXI в. резко выросло значение ТНК, производящих электронное оборудование и программное обеспечения. (См. Табл.1).

Таблица 1

Ведущие мировые высокотехнологичные компании в сфере информационно-коммуникационных технологий в 2013 г. (в млрд. долл.)

№ *	Компания	Страна	Объем продаж	Прибыль	Активы	Капитализация
15	Apple		164,7	41,7	196,1	416,6
20	Samsung Electronics		187,8	21,7	196,3	174,4
34	IBM		104,5	16,6	119,2	239,5
41	Microsoft		72,9	15,5	128,7	234,8
68	Google		50,2	10,7	93,8	268,4
77	Intel		53,3	11	84,4	105,7
80	Cisco		47,3	9,3	96,4	116,9
102	Oracle		37,1	10,6	79,4	172
113	Hong Hai		132,1	10,7	65,8	32,1
117	Hitachi		116,8	4,2	113,2	28,5
164	Qualcomm		20,5	6,6	44,8	111,6

* - номер в списке 2000 крупнейших компании мира по версии Forbes

Источник: Forbes Global 2000, Forbes 17.04.2013.

В наиболее развитых странах, прежде всего в США, в рамках пятого технологического уклада сформировался новый вид крупных международных компаний, изначально ориентированных на глобальные рынки в сфере интернета, услуг и информационных технологий. Эти “новые ТНК” передают производство в соответствии с системой соглашений другим компаниям, а сами концентрируют свою деятельность на НИОКР и обработке информации: исследованиях, дизайне, разработках, тестировании, маркетингом, обслуживании покупателей и технической поддержке. Вся деятельность многих ведущих высокотехнологичных компаний пятого технологического уклада нацелена на доминирование в цепочке создания стоимости. Из концепции «стоимостной цепочки» вытекают очень важные изменения в конкурентной стратегии фирм — возможность разрыва в цепочке создания стоимости и перенесение отдельных фрагментов ее за рубеж, а также приобретение различных видов компонентов и полуфабрикатов у других фирм, обычно мелких и средних, связанных с ТНК долгосрочными контрактами в рамках производственных сетей. Некоторые уровни цепочки создания стоимости становятся гораздо более ценными, чем другие, например, обслуживание конечных потребителей или НИОКР, и доминирование в них позволяет обеспечить устойчивые конкурентные преимущества, которые приводят к значительному увеличению объемов продаж, доли рынка и росту прибыльности. Это доказывает деятельность целого ряда ТНК, таких как Apple, Cisco Systems, Microsoft, Hewlett-Packard, Dell, Samsung, LG, Pfizer, Intel, Google, Amazon, сумевших приспособиться к функционированию глобальных рынков. Так, американская компьютерная ТНК Apple производит по аутсорсингу у тайваньской компанией Hong Hai свои наиболее удачные товары - смартфоны iPhone и планшетники iPad. Применение аутсорсинга позволило Apple опередить всех конкурентов в этом сегменте рынка и сконцентрировать все свои ресурсы на разработке необходимого программного продукта, дизайне, постоянном обновлении и продвижении этих товаров и связанных с ними многочисленных услуг товара, что обеспечило компании превосходство над конкурентами по всем финансовым показателям.

Отставание России от ведущих стран велико, если в США уже около 60% производств действуют в рамках пятого уклада, то доля технологий пятого уклада в России не превышает 10%, да и то лишь в наиболее развитых отраслях, как правило, непосредственно связанных с оборонно-промышленным комплексом. Более пятидесяти процентов отечественных компаний используют технологии четвертого уклада, а почти треть - третьего. Очень большое отставание имеется по информационным технологиям, составляющим ядро 5-го технологического уклада. Как отмечает министр связи и массовых коммуникаций Российской Федерации Н. Никифоров, почти 100% ИТ-оборудования импортируется, среди программного обеспечения импорта более 75%, единственный практически полностью российский сектор - это ИТ-услуги.

По данным компании IDC, в сегменте расходов на ИТ-оборудование Россия в 2010 г. входила в десятку ведущих стран, с показателем общей суммы расходов, на 12% превышающим среднемировое значение, и примерно в 3–5 раз отставала от стран Западной Европы и США в расчете на душу населения. При этом по расходам на программное обеспечение Россия занимает 16-е место, отставая от среднемирового значения на 55%, а от США и Западной Европы – соответственно в 20 и 10 раз. С ИТ-услугами в России ситуация обстоит еще хуже: 22 место, отставание соответственно на 66%, в 24 и 17 раз.

Отставание России в технологиях ядра пятого технологического уклада привели к тому, что в России за исключением ВПК практически не сложилось компаний, реализующих крупные высокотехнологичные проекты и способных конкурировать с мировыми лидерами на наиболее емких и перспективных рынках товаров и полуфабрикатов пятого технологического уклада. Инновационная активность российских предприятий уже многие годы не превышает 10%-ный уровень, а доля наших продуктов на мировом высокотехнологическом рынке составляет лишь 0,2%. Так, в 2012 г. на долю экспорта высокотехнологичных товаров из РФ, который составил только 5,44 млрд. долл., приходилось лишь 8% от экспорта готовых товаров (в 2004 г. - 13%).

Российским промышленным компаниям для сохранения конкурентоспособности необходимо скорейшее внедрение систем цифрового проектирования продуктов и управления их жизненным циклом. Цифровые технологии позволяют существенно сократить сроки производства и снизить его себестоимость, что подтверждают успешные примеры из многих отраслей машиностроения. В развитых странах большинство промышленных ТНК уже активно применяют PLM. По прогнозу CIMdata, в течение пяти лет мировой рынок PLM будет ежегодно расти на 8,7% и к 2017-му достигнет 50,7 млрд долларов. Еще в 2010-2013 годах сложился высокий спрос со стороны российских компаний на комплексные программы управления жизненным циклом изделия. Но общий спад промышленного производства и отсутствие денег привели к замедлению развития российских фирм в этом направлении. Опыт

западных ТНК свидетельствует, что внедрение PLM-решений ведет к значительному снижению издержек. Это эффективный инструмент современной технологической политики, ориентированной на удешевление мелкосерийной продукции до уровня крупносерийной. ОАК применила технологии PLM при разработке SSJ-100,первого российского гражданского самолета, который не нуждался в опытном производстве. При проектировании SSJ-100 стояла задача не только оцифровать всю сложную конструкторскую документацию, но провести инженерные анализы в 3D модели, управлять спецификациями каждой детали с учетом ее физико-химических параметров, моделировать эргономику, создавать базы знаний.

PLM для SSJ-100 позволил работать над проектом в едином информационном пространстве. Все поставщики (а их более 30 в нескольких странах), заводы и конструкторский центр были замкнуты в общую систему, позволяющую в режиме реального времени отслеживать в электронном трехмерном макете малейшие нестыковки и максимально быстро их корректировать. В итоге цикл подготовки производства гражданского самолета такого класса сократился почти в два раза с 7-8 до 3-4 лет. Были внедрены новые технологии, резко повысилась эффективность производства. Например, если АН-148, спроектированный традиционным способом, имеет трудоемкость производства несколько сотен тысяч часов, то SSJ-100 – меньше ста тысяч, что привело к уменьшению стоимости почти на 30%. Пока в России PLM решения доступны только крупным предприятиям. Кроме ОАК это КАМАЗ, «Вертолеты России», «Антонов», СУЭК, Объединенная двигателестроительная корпорация (ОДК).

Проблемы менеджмента крупных промышленных российских компаний связаны как со структурой экономики, которая в основном представлена производствами третьего и четвертого технологических укладов, так и с тем, что по основным высокотехнологичным товарам гражданского назначения пятого технологического уклада отечественные компании неконкурентоспособны.

Ряд российских машиностроительных компаний обладают потенциалом роста конкурентоспособности и частичного встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости, поставляя комплектующие для высокотехнологичных товаров. Примеры этому - производство титановых деталей для корпораций Boeing и Airbus на «ВСМПО-Ависма», производство комплектующих для авиационных двигателей на предприятиях ГК «Ростех» и др. Наибольшей конкурентоспособностью в сфере высокотехнологичных производств обладают предприятия ОПК, которые в последние годы приступили к реализации программы радикального переоснащения. Доказательством высокой конкурентоспособности российской военной техники является тот факт, что по экспорту вооружений Россия вышла на второе место в мире после США, занимая в 2013 г. 27% мирового рынка. Важнейшими товарами российского экспорта являются средства ПВО, бронетанковая техника, боевые самолеты и вертолеты, военные корабли. Высокую конкурентоспособность сохраняют предприятия атомной промышленности, входящие в «Росатом». В Сибири и на Урале появляются небольшие наукоемкие конкурентоспособные компании, начинающие развивать экспорт высокотехнологичных товаров на основе наноматериалов.

После консолидации отечественных авиастроительных компаний в «ОАК» происходит постепенное увеличение конкурентоспособности производителей гражданской авиатехники. В гражданском авиастроении наконец появился современный высокотехнологичный продукт – региональный самолет «Сухой Суперджет 100», на который поступили первые десятки зарубежных заказов. Дальнейший рост потенциала конкурентоспособности «ОАК» связан с завершением разработки и началом серийного выпуска узкофюзеляжных среднемагистральных самолетов МС-21. Высокую конкурентоспособность демонстрируют российские компании мобильной связи, которые приступили к региональной экспансии. В сфере ИКТ появились высококонкурентоспособные проекты (Яндекс, В Контакте), и достигнут резкий рост экспорта программного обеспечения с перспективой достижения объема экспорта в 9 млрд. долл. в 2015 г.

Следует признать, что перед российскими компаниями стоит задача всемерного повышения конкурентоспособности и более активной интеграции в глобальную экономику за счет наращивания экспорта с высокой добавленной стоимостью, в частности:

а) для нефтяных компаний - осуществить переход от экспорта мазута к экспорту нефтепродуктов высокой степени переработки и добавленной стоимости. Обеспечить развитие экспорта разнообразной продукции нефтехимии;

б) для компаний черной металлургии – осуществить переход к экспорту продукции высоких переделов;

в) активно развивать торговлю с контрагентами из стран Азии и Африки, в том числе на основе инвестиционных, инфраструктурных проектов, возобновить инжиниринг и строительство объектов за рубежом, например в сфере энергетики, или добычи полезных ископаемых;

г) резко увеличить инвестирование в основной капитал, совершить обновление технологической базы, повысить инновационную активность и увеличить эффективность НИОКР.

Список литературы

1. Рассчитано автором по годовым отчетам и материалам Forbes Global 2000, Forbes 17.04.2013,google Finance, yahoo Finance .
2. Hamel G., Prahalad C.K. Competing for the Future. – Harvard Business School Press. Boston (Mass.): – 1994., p 13.
3. Ansuya Harjani. Apple manufacturing partner looks to build factory in the US. CNBC, 26 Jan 2014 http://www.cnbc.com/id/101364554
4. http://www.rg.ru/2013/11/22/tehnologii.html
5. М. Иванов Правительство утвердило стратегию развития ИТ-отрасли России 25.10.13,
6. http://open.cnews.ru/news/top/index.shtml?2013/10/25/547307
7. Как построить новую экономику?//Эксперт , 21 февраля 2012г.
8. С.Глазьев. Возможности и ограничения технико-экономического развития России в условиях структурных изменений в мировой экономике.
9. Таможенная статистика РФ.
10. http://expert.ru/2014/07/2/v-shage-ot-chetvertoj-promyishlennoj-revolyutsii/
11. Александр Лабыкин В шаге от четвертой промышленной революции «Expert Online» 02 июл 2014,

ЛОГИСТИКА

Разделкин В.М.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ МАРШРУТОВ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРАНСПОРТА ПО ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

Аспирант Саратовского государственного технического университета имени Гагарина Ю.А., г. Саратов

Razdelkin V.M.
CLUSTERING OF PUBLIC TRANSPORT ROUTES BY SPECIFIC INDICATORS
Post-graduate student of Yuri Gagarin Saratov State Technical University

АННОТАЦИЯ
Проведено исследование с целью классификации маршрутов общественного городского транспорта методами кластерного анализа. В результате получена кластеризация маршрутов общественного транспорта на примере г. Энгельс Саратовской области.
ABSTRACT
The aim of research is the classification of public urban transport by cluster analysis. The result is received public transport route in the clustering example Engels, Saratov region.
Ключевые слова: общественный транспорт, кластеризация
Keywords: public transport, clustering

Оптимизация транспортной сети является одной из актуальных задач для многих российских городов. При этом под оптимизацией в администрациях городов понимаю различные действия, направленные как на изменение маршрутной сети, изменение количества и типажа транспортных средств, совершенствование графиков работы и другие действия по улучшению транспортного обслуживания.

Первым этапом оптимизации должно стать исследование существующего состояния в транспортной системе и по возможности определение маршрутов, для которых требуются первоочередные меры по оптимизации. Для выделения данных маршрутов автором предлагается использовать методы кластерного анализа, которые позволяют разделить маршруты путем сравнения их эксплуатационных показателей.

Методы кластерного анализа широко используются для принятия управленческих решений на транспорте [1]. Одним из примеров использования кластерного анализа является работа по классификации регионов России по степени развития транспортного комплекса [3, с. 120]. Очевидно, что транспортные системы Москвы, Санкт-Петербурга и ряда других крупных городов работают в совершенно иных условиях по сравнению с другими регионами страны. Даже беглый анализ статистического материала показывает, что имеющиеся объемы перевозок грузов и пассажиров, обеспеченность автомобильным транспортом, наличие дорог с усовершенствованным покрытием сильно варьируются от региона к региону. Поэтому до выработки рекомендаций и перед их внедрением необходимо убедиться в структурной и функциональной адекватности всех основных составляющих транспортных систем той или иной группы регионов. Без подобного анализа типизация положений по совершенствованию организации этих систем не может быть корректной.

Для выявления однородности транспортных систем различных регионов были использованы методы кластерного анализа. Среди информационного поля, характеризующего тот или иной регион страны, выделяются укрупненные удельные показатели, которые отражают особенности транспортной системы региона. К подобным показателям могут быть отнесены: число автомобилей на тысячу жителей, протяженность дорог с усовершенствованным покрытием на квадратный километр площади, объем перевозок, приходящийся на один автомобиль, и другие. Перечисленные показатели систематизируются по специальной методике, и все регионы страны разделяются на кластеры, т.е. на группы с одинаковыми условиями функционирования транспортного комплекса.

Таким образом, все выводы и рекомендации, полученные на основе опыта и статистического материала, например Саратовской области, совершенно обоснованно могут быть использованы в тех регионах, которые находятся в одном кластере с Саратовской областью. Главным преимуществом описанной методики является сокращение объема анализируемого материала с одновременным повышением достоверности и обоснованности принимаемых решений в данном регионе страны.

Методы проведения кластерного анализа, а также математический аппарат подробно описаны в специальной статистической литературе [3 с. 65].

Одной из основополагающих проблем построения оптимальной классификации является поиск естественной классификации. Естественная классификация обычно противопоставляется искусственной. Основополагающие требования к естественной классификации [4]:

- может выражать закон природы;
- должна быть основана на глубоких закономерностях, тогда как искусственная классификация - на неглубоких;
- удовлетворяет многим целям; цель искусственной классификации задает исследователь;
- позволяет делать прогнозы;
- имеет критерием устойчивость.

Описанные выше положения по поиску естественной классификации были использованы автором при разработке классификации маршрутов городского пассажирского транспорта для г. Энгельс Саратовской области.

Простейшая классификация может быть выполнена на основе группировки автобусных маршрутов по одному показателю. Выбор удельных показателей позволяет сравнивать маршруты безотносительно к их объемным показателям, которые определяются протяженностью и видом автобусов, функционирующих на маршруте.

Нами было выполнено сравнение маршрутов по коэффициенту сменности пассажиров. Коэффициент сменности автобусного маршрута показывает, сколько раз происходит смена пассажиров в салоне в течении рейса, и определяется средней длиной поездки пассажира. Хотя на городских маршрутах он не играет такую важную роль, как на пригородных, где определяет тариф и стоимость поездки, но, тем не менее, чем выше коэффициент сменности, тем более прибыльной является работа маршрута.

Для большинства маршрутов коэффициент сменности находится в диапазоне от 2 до 3, что характеризует правильность назначения маршрута. Коэффициент больше 3 характерен для маршрутов электрического транспорта и особо длинных маршрутов автобусов малой вместимости. Для маршрутов, где сменность меньше 2, возможно, требуются мероприятия по их продлению.

Затем было выполнено сравнение маршрутов по времени простоя на конечной остановке, результаты приведены на рисунке 1.

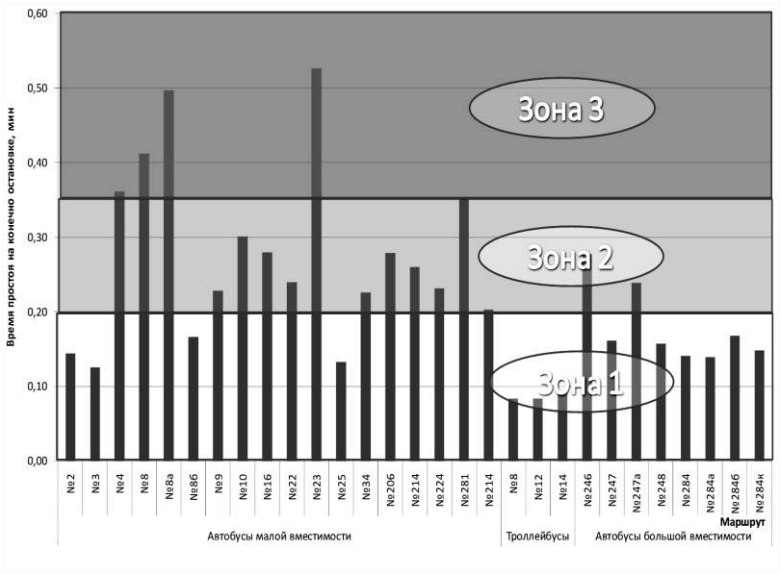

Рисунок 1. Среднее время простоя на конечной остановке

Для маршрутов, обслуживаемых автобусами малой вместимости, в межпиковое время автобусы отстаиваются на конечной остановке, ожидая заполнения. Таким образом, время ожидания следующего рейса может достигать 40 минут. Большое время простоя на конечной остановке является показателем избыточности подвижного состава на маршруте и, как следствие, свидетельствует о неправильном выборе типа подвижного состава для маршрута.

Среднее время простоя на конечной остановке для большинства маршрутов является удовлетворительным и не превышает 10 минут (рис. 1, зона 1). В частности, в этот перечень входят маршруты всех троллейбусов и автобусов большой вместимости. Часть маршрутов также попадает в эту зону, что обосновывает правильность выбора числа автобусов на маршруте, но большая часть автобусов малой вместимости попадает в Зону 2 со временем простоя до 20 минут. Время простоя более 20 минут свидетельствует о полном несоответствии потребностей маршрута и используемого на нем подвижного состава, и требуется принятие управленческих решений по корректировке ситуации.

В заключение путем корреляционного анализа были отобраны показатели, несущие наибольший объем информации об обследованных маршрутах, и на их основе проведен кластерный анализ рисунок 2.

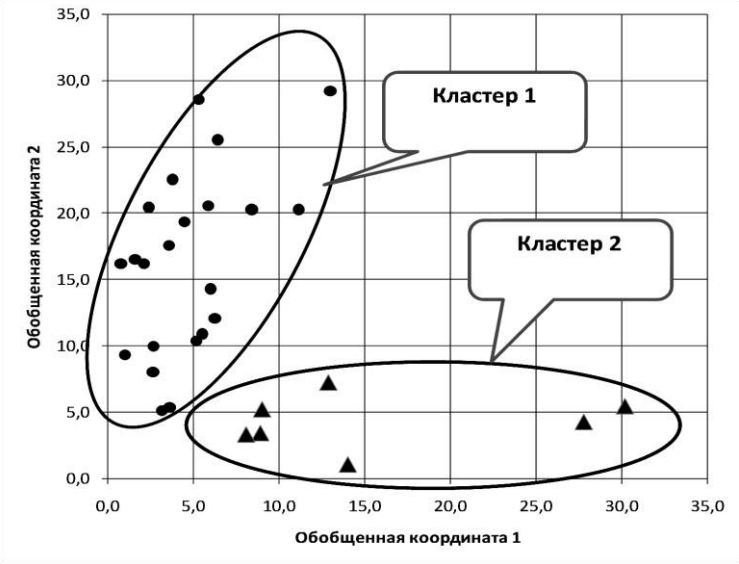

Рисунок 2. Группировка маршрутов по кластерам

В результате было выделено 2 кластера, в первый попали маршруты, для которых потребности пассажиров и провозные возможности синхронизованы, а во второй – маршруты, для которых требуется принятие управленческих решений по согласованию пассажиропотока и механизмов транспортного обслуживания.

Список литературы:

1. Бочкарев А.А. /Решение задачи нечеткой кластеризации в системе MATLAB / А.А. Бочкарев // Вестник ИНЖЭКОНА: Серия «Экономика». – 2007. – Вып. 4(17). – С. 235-242.

2. Трегубов В.Н. Методика статистической обработки данных автотранспортной отрасли с использованием современных программных средств: учеб. пособие / В.Н.Трегубов, В.Н. Клочков. – Саратов: СГТУ, 1999. – 100 с.

3. Клочков В.Н. Адаптация и конкурентоспособность автотранспортных систем в рыночных условиях / В. Н. Клочков. – СПб.: С.-Петерб. гос. инженер.-экон. акад. (ИНЖЭКОН), 1999. – 214 с.

4. Трегубов В.Н. Экономическое исследование и классификация маршрутов общественного транспорта с использованием технологии логистической синхронизации //Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2010. – № 1 (44). С. 258 – 266.

ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

Кармазина Ю.А.

ПОНЯТИЕ И РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

студентка Северо-Кавказского федерального университета, г. Ставрополь

Karmazina J.A.

CONCEPT AND ROLE OF ECONOMIC MECHANISM OF NATURAL RESOURCES AND ENVIRONMENTAL PROTECTION

student of the North Caucasus Federal University Stavropol

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассмотрены понятие и принципы экономического механизма обеспечения природопользования и охраны окружающей среды, описаны три его типа. Проанализированы методы экономического механизма, определена его роль в сфере охраны природопользования.

ABSTRACT

This article describes the concept and principles of the economic mechanism for natural resources and environmental protection, it describes the three types. The methods of the economic mechanism, defined its role in the field of environmental management.

Ключевые слова: природопользование, экономический механизм природоохраны.

Keywords: environmental management, conservation and economic mechanism.

Управлением природопользованием называется совокупность мероприятий, которые способны изменить процессы, происходящие в окружающей природной среде в нужном для общества направлении.

Управление природопользованием осуществляется через деятельность природопользователей и непосредственное управление объектами окружающей природной среды. Оно направлено на удовлетворение общественных потребностей в природных ресурсах и свойствах природной среды [1].

Вопросы экологического нормирования, лицензирования, экспертизы и сертификации отражают суть административных методов охраны окружающей среды. Их характерная особенность заключается в административном предписании или приказе, выполнение которых обеспечивается принудительной силой государства.

Административные методы природопользования и охраны окружающей природной среды доминировали в природоохранном механизме России при социализме. При этом экономические методы управления в качестве инструментов стимулирования природоохранной деятельности недооценивались. С одной стороны, отсутствие эффективных экономических рычагов и стимулов приводило к тому, что организации не были заинтересованы в комплексном и рациональном использования природных ресурсов и предотвращении загрязнения окружающей среды. С другой стороны, неэкономное использование богатств природы и загрязнение окружающей среды никак не отражалось на результатах хозяйственной деятельности предприятий.

Попытка усовершенствовать механизм управления охраной окружающей среды была предпринята ЦК КПСС и Правительством СССР на основе принятого 7 января 1988 г. постановления «О коренной перестройке дела охраны природы в стране», которое предусматривало совершенствование экономического механизма, обеспечивающего достаточно эффективное использование и охрану природных богатств страны. Этот документ устанавливал необходимость «решительного перехода от преимущественно административных к преимущественно экономическим методам управления природоохранной деятельностью» [2].

Экономический механизм природоохраны представляет собой совокупность предусмотренных законодательными актами экономических мер, обеспечивающих охрану окружающей среды и рациональное природопользование.

Экономический механизм использует следующие принципы регулирования природопользования:

— платность;
— научная обоснованность охраны окружающей среды;
— экономическая ответственность;
— комплексность;
— соблюдение баланса между экономическим стимулированием и экономическими санкциями.

Существует три типа экономического механизма природопользования.

Первый тип – ограничивающий, или догоняющий. Это достаточно мягкий в экологическом отношении механизм. Он ставит наиболее общие экологические рамки для экономического развития отраслей, почти не тормозя его.

Данный тип направлен, прежде всего, на устранение негативных экологических последствий, слабо влияя на темпы, а также масштабы развития.

Второй тип характеризуется как жесткий, подавляющий. Этот механизм посредством жесткой кредитной, налоговой и штрафной политики способствует экономии использования природных ресурсов, практически подавляя развитие определенных отраслей и комплексов в области расширения их природного базиса.

Третий тип – стимулирующий. Он способствует развитию экологосовместимых и природоохранных производств и видов деятельности. Такой механизм природопользования содействует увеличению производства на базе новых технологий и позволяет улучшить использование и охрану природных ресурсов [3].

Основы правового регулирования экономического механизма охраны окружающей среды установлены в ФЗ «Об охране окружающей среды». В соответствии с данным нормативно-правовым актом к методам экономического регулирования в области охраны окружающей среды относятся:

— разработка государственных прогнозов социально-экономического развития на основе экологических прогнозов;

— разработка федеральных программ в области экологического развития Российской Федерации и целевых программ в области охраны окружающей среды субъектов Российской Федерации;

— разработка и проведение мероприятий по охране окружающей среды в целях предотвращения причинения вреда окружающей среде;

— установление платы за негативное воздействие на окружающую среду;

— установление лимитов на выбросы и сбросы загрязняющих веществ и микроорганизмов, лимитов на размещение отходов производства и потребления и другие виды негативного воздействия на окружающую среду;

— проведение экономической оценки природных объектов и природно-антропогенных объектов;

— проведение экономической оценки воздействия хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду;

— предоставление налоговых и иных льгот при внедрении наилучших существующих технологий, нетрадиционных видов энергии, использовании вторичных ресурсов и переработке отходов, а также при осуществлении иных эффективных мер по охране окружающей среды в соответствии с законодательством Российской Федерации;

— поддержка предпринимательской, инновационной и иной деятельности (в том числе экологического страхования), направленной на охрану окружающей среды;

— возмещение в установленном порядке вреда окружающей среде.

Кроме того, в законе «Об охране окружающей среды» закреплены нормы экологического страхования, которое также является одним из элементов экономического механизма охраны природопользования. Экологическое страхование осуществляется в целях защиты имущественных интересов на случай экологических рисков, под которым понимается вероятность наступления события, которое имеет неблагоприятные последствия для природной среды и вызванного негативным воздействием хозяйственной и иной деятельности, чрезвычайными ситуациями природного и техногенного характера [4].

Роль экономического механизма определяется функциями, которые он выполняет в сфере охраны природопользования. Прежде всего, он направлен на обеспечение рационального природопользования и охраны окружающей среды. Данная функция выполняется посредством последовательного осуществления всех экономических мер, которые включены в экономический механизм. Следующей важнейшей функцией экономического механизма является стимулирующая. Она заключена в создании условий экономической заинтересованности предприятий-природопользователей в выполнении адресованных им требований экологического законодательства. Эта функция реализуется лишь некоторыми экономическими мерами, включенными в него, а именно: а) платежами за пользование землей, водами, недрами, иными природными ресурсами и за загрязнение окружающей среды; б) налоговые и кредитные льготы, а также другие поощрительные меры в сфере охраны природной среды. В известной мере в роли стимулятора выступает экологическое страхование.

В итоге, задача экономического механизма охраны окружающей среды заключается в обеспечении посредством экономических мер достижение целей экологической политики государства, определяемой законодательством. Необходимо отметить также, что экономические и административные методы управления природоохранительной деятельностью не альтернатива один другому. Наоборот, они вполне успешно друг друга дополняют. Следовательно, необходимо исследовать и урегулировать применение административных и экономических методов управления природоохранительной деятельностью в направлении их оптимального сочетания, но только не противопоставления [3].

Список литературы:

1. Экономика природопользования. Глушкова В. Г., Макар С. В. – М. Юрайт, 2013
2. http://rudiplom.ru/lecture/ekologicheskoe-pravo/1293.html
3. http://studnb.ru/ekologiya/item/1526-ekologicheskoe-strakhovanie-ekologicheskij-audit
4. http://www.consultant.ru/
5. Государственное регулирование экономики. Гаращенко Н. Л. – Петропавловск-Камчатский, 2010

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Черников Б.В.

ПРОБЛЕМЫ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ[3]

Аспирант, Томского государственного университета

Chernikov B.V.
PROBLEMS AND CONTRADICTIONS OF GENERATIONAL THEORY
Advanced student of Tomsk State University, Tomsk

АННОТАЦИЯ

Проблема формирования системы мотивации, основанной на различиях поколений существующих в современной структуре работников, становится особенно актуальной в условиях изменения ценностей и потребностей сотрудников. Представлены различные подходы к определению понятия поколения. Определены ключевые проблемы теории поколений. Отмечена необходимость адаптации теории к российским условиям. Теория поколений активно развивается и открывает новое широкое исследовательское поле в экономике труда.

ABSTRACT

Problem of developing reward system, based on generational differences of modern workers, becomes currently central due to changes in work values and needs. Different approaches were given for generation definition. Key problems of generational theory are defined. Theory adaptation to Russian conditions is needed. Generational theory has rapid growth and opens new wide research field in labor economy.

Ключевые слова: теория поколений; экономика труда; трудовые ценности.

Key words: generational theory; labor economy; work values.

В настоящее время социально-демографическая группа работников высоко дифференцирована: за последний век увеличилась продолжительность жизни и люди стали работать дольше. Все работники, начиная от только что получивших образование, и, заканчивая работниками пенсионного возраста, имеют свой набор ценностей. Они формировались в разное время, со своими героями, кинозвездами, музыкой и событиями, меняющими мироощущение. Это означает, что их мотивации тоже будут различными. Система мотивации, основанная на различиях поколений существующих в современной структуре работников, представляется интересным объектом для исследования. На современном этапе общественного развития потребности и мотивы трудовой деятельности работников становятся глубже и разнообразнее. Помимо традиционного внешнего материального мотива деятельности появляется и постепенно становится все более распространенным внутренний мотив в самореализации, интересной и творческой работе. Система мотивации должна учитывать произошедшие изменения в ценностях и потребностях сотрудников. Однако существует недостаточное понимание того, каким образом можно мотивировать разрозненную массу работников с индивидуальным набором потребностей. Для создания системы мотивации мы должны лучше понимать, что в действительности ценно для конкретного сотрудника, а что – нет. Соответственно, что мотивирует трудовую деятельность, а что – нет. В идеале система мотивации должна носить индивидуализированный характер, но в реальной экономике для средних и крупных предприятий – это невозможно, ввиду недостаточности ресурсов, чтобы определить ценности и потребности каждого сотрудника. Решением данной проблемы может стать использование теории поколений в рамках экономики труда.

Однако, нет согласия относительно того, как формировать поколенные группы, как их называть, да и вообще, применять ли поколенную классификацию. Поэтому для взвешенной аргументации достоверности теории поколений воспользуемся методом исторического анализа, проведем анализ современного состояния теории поколений, в части ее приложения к экономике труда и построению системы мотивации.

Разница между поколениями существовала во все времена, однако, до недавнего времени исследование этих отличий не имело смысла вследствие медленного темпа жизни и фактически незаметных изменений между поколениями. Так, например, некоторым частям света понадобились века, чтобы узнать о христианстве и о великих географических открытиях Колумба и Кука, даже для того, чтобы вернуться домой им требовались годы. Разница поколений стала более ощутимой после четвертой промышленной революции (1980 г. - наши дни), которая привела к информационному обществу, и тому высокому ритму жизни, в котором мы сегодня живем.

Разделение людей на поколения, однако, провоцирует очевидное возражение, что поскольку люди рождаются и умирают непрерывно, категоризация поколений, в лучшем случае, спорна. Как это выразил Б. Бергер: «все формулировки природы “возраста” и “поколений” носят достаточно мифический характер; нет “возраста” целиком романтического, классического, тревожного или конформистского, и нет “поколения” полностью потерянного, найденного, побежденного – и конечно молчаливого» [1, с. 18]. Однако А. Шлезингер указывает, что, как и с большинством категоризаций, поколения, как категория, перекрещиваются и переплетаются, но никто не может отрицать существования границ, созданных между поколениями историческими эпохами [2, с. 244]. К. Манхейм также сравнивает поколенную категоризацию с изучением социологических отличий в классовой категоризации, которая долго являлась стандартом исследований.

[3] Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта РГНФ (Корпоративная социальная политика: модельное представление, оценка эффективности), проект № 13-32-01004.

Таким образом, можно выделить концептуальную проблему теории поколений, состоящую из четырех компонентов:

1) выявление границ возрастной совокупности (какова продолжительность поколения?);

2) определение критериев (или зависимых переменных), которые формируют поколение;

3) выявление важных вариаций внутри группы – подгруппа поколения;

4) оценка того, существует ли нечто на самом деле похожее на поколение, как измерение социальной организации – являются ли возрастные группы эмпирическими элементами социальной структуры, или вариации социальной дифференциации в зависимости от возрастной группы настолько малы, что являются минимально полезными для социологического анализа?

Кроме того, существует проблема адаптации американской теории поколений к российской действительности. Однако мы считаем, что американские поколения имеют параллели во всем мире, в том числе и в России. Правда, существует одно ключевое различие, которое не учитывается отечественными авторами при переводах работ по теории поколений: в Восточной Европе, особенно России, границы между поколениями смещены примерно на 5–10 лет по сравнению с США. Правда сейчас эти границы сближаются под воздействием глобализации и ускоряющегося темпа жизни. Сдвиг связан с более серьезными последствиями Великой Отечественной Войны (Второй мировой войны) для России – люди дольше приходили в себя, восстанавливалась страна: отсюда смещение поколенческих рамок; а также с более поздними социальными изменениями, в том числе в институте семьи; с более поздним временем появления персональных компьютеров и скоростью проникновения Интернета.

Тем не менее, несмотря на, определенные пробелы и несогласованность, теория поколений успешно развивалась последние 25 лет. Тема специфики поколений интересовала HR специалистов, экономистов, маркетологов, политологов, религиозных лидеров, PR специалистов, бихевиористов и социологов. Сохраняются проблемы в достижении консенсуса при определении поколенной группы. Манхейм К. рекомендовал 30-ти летний разрыв, как достаточно длительный период для каждого поколения, чтобы созреть и приобрести влияние. Современная теория, однако, придерживается точки зрения, что период необходимый для формирования поколения – это около 20-ти лет, но есть и другие мнения.

Следующие четыре определения «поколения» отражают эти отличия:

1. Хоув Н. и Штраус В.: поколение – это группа людей, объединенных датой рождения и общими историческими тенденциями и событиями (политическими, экономическими и социальными); поколение соответствует четырем 20-ти летним циклам, в сумме дающим 80 лет – среднюю продолжительность жизни человека [3, с. 82].

2. Куппершмидт Б.: поколение – это идентифицируемая группа людей, объединенных датой рождения, возрастом, локацией и значимыми жизненными событиями на критических стадиях развития, разделенных 5-7-летними промежутками на первую волну, основной состав и последнюю волну [4, с. 66].

3. Мартин К.: поколение – это идентифицируемая группа людей, разделяющих общий взгляд на историю (исторический опыт), с временным промежутком между поколениями, сокращающимся по мере увеличения темпа перемен [5, с. 47].

4. Земке Р.: поколение – это группа людей, рожденных в один период времени, объединенных ключевым опытом и определяемых общими вкусами и отношениями, экономическими, социальными, социологическими и демографическими взглядами [6, с. 63].

Различия этих четырех определений представляют четкое видение проблемы консенсуса, влияющей на теорию поколений.

Также существуют сомнения у некоторых исследователей относительно достоверности теории поколений, которые не смогли подтвердить все предпосылки теории поколений: а) все представители поколения подверглись влиянию одинаковых социальных и исторических событий; б) многие ключевые характеристики и ценности поколения закрепляются на всю жизнь; в) члены поколенной группы одинаково переживают идентичные события.

Проблема определения поколенной группы влечет за собой споры между исследователями по поводу такого ключевого элемента теории как события, формирующие характер и ценности поколения.

Социальные и исторические события. Поколение Беби-бумеров, с годами рождения с 1946 по 1964 гг., может предстать аргументом против гипотезы о том, что все представители поколения формируются одинаковыми событиями. Эта группа очень велика и покрывает длительный промежуток времени настолько, что молодые члены не будут помнить послевоенные репрессии и пришедшую им на смену «оттепель», начало холодной войны, первый полет в Космос – и другие события, сформировавшие поколение. Этот разрыв внутри поколения Беби-бумеров привел Джанколу Ф. к мысли о необходимости разделения поколения на более мелкие сегменты для понимания и эффективного изучения их ценностей [7, с. 34].

Это также привело к размышлениям о «потерянном» поколении в середине временного периода – рожденном с 1954 по 1964 гг. Джонатан Понтел опубликовал книгу «Поколение Джонс», в соответствии с которой это поколение составляет около 26% населения на 2007 год [8, с. 344]. И хотя Поколение Джонс не прижилось в академическом сообществе, все же есть некоторая ценность в этом исследовании, в том числе социологические, экономические и политические события актуальные именно для этой группы, ее численность, покупательские предпочтения, отмеченные маркетологами, отличные от других представителей поколения Беби-бумеров.

Более того, деление поколенных групп на более мелкие совпадает с теорией поколений Карла Манхейма. Манхейм предположил, что такие подгруппы в рамках целого поколения «отличаются куда более крепкими связями, чем поколение как таковое» [9, с. 304]. С точки зрения Манхейма, такие подгруппы подвергаются влиянию тех же событий, что и их поколение, но они объединены также и другим опытом специфичным для своей подгруппы. Велнер А. полагает, что выявление «нишевых поколений», таких как «Поколение Джонс», может отчасти предоставить ключ к лучшему пониманию все большей диверсификации общества в свете все увеличивающегося темпа перемен [10, с. 56].

Смена базовых ценностей и характеристик. Многие определения ценностей недооценивают их стабильную, фактически неизменную природу, но исследования доказывают, что ценности все же меняются со временем. Фактически, как было ранее отмечено, целый ряд определений ценностей включают в себя идею возможных перемен. В этом случае, нужно предположить, что ценности, основанные на опыте юности, поменяются в

течение жизни, что не вполне применимо к поколенной группе. Это отличие подвергает сомнению наличие поколенной модели поведения как таковой, поскольку тип поведения, скорее свойственен возрасту, нежели специфическому опыту.

Не все члены группы переживают события одинаково. Хотя, безусловно, базовые социоэкономические и исторические события формируют отношения и ценности группы, общепризнано, что не все представители поколения проживают этот опыт одинаково. Клэр Рэйнс делает следующее заявление: «Все представители поколения выросли в одну и ту же эпоху. В результате большинство из них видели одинаковые новости, читали в газетах одинаковые заголовки, слышали по радио одну и ту же музыку. Однако, расовые и этнические отличия, вместе с социоэкономическими, очень важны, пожалуй, даже более важны, чем поколенная специфика при формировании наших предпочтений. Эти отличия требуют от человека саморазвития и толерантности к представителям других прослоек общества» [11].

При ответе на этот аргумент, мы можем отметить, что, по меньшей мере, поколенная принадлежность является одним из факторов, влияющим на поведение, особенно если поколение разбивается на подгруппы (ниши). Также современные маркетинговые исследования продолжают использовать теорию поколений как средство выявления отличий между поколениями при прогнозе покупательского поведения различных возрастных групп. И, наконец, изучение характеристик поколения в более мелких подгруппах позволяет нивелировать отличия в переживании различных событий.

Итак, теория поколений развивалась на протяжении продолжительного времени, начиная с середины XVIII века, однако в современном окончательном виде она сформировалась в конце XX века. В России она мало распространена, а основоположниками этой теории принято считать Хоува и Штрауса. Свое применение с определенными ограничениями, описанными выше, она нашла в маркетинговых исследованиях и управлении персоналом, но до сих пор она не была предметом исследования экономики труда. Упоминания трудовых ценностей в рамках теории поколений, которые встречаются в зарубежной литературе, не имеют эмпирической поддержки, что открывает новое широкое исследовательское поле в экономике труда.

Список литературы:

1. Berger B. M. How long is a generation? / B.M. Berger // British Journal of Sociology. - 1996. - № 11(1). - P. 18.
2. Шлезингер А. Циклы американской истории. - М.: Издательская группа «Прогресс», «Прогресс-Академия», 1992. — 688 с.
3. Howe N. Generations: The history of America's future, 1584 to 2069 / N. Howe, W. Strauss. - New York: William Morrow and Co, 1991. – 538 p.
4. Kupperschmidt B.R. Multigeneration employees: strategies for effective management / B.R. Kupperschmidt // Health Care Manag. - 2000. - № 19(1). P. 65-76.
5. Martin C. A. Managing Generation Y: Global citizens born in the late seventies and early eighties. Amherst / C.A. Martin, B. Tulgan. - MA: HRD Press, 2011. - 250 p.
6. Zemke R. Generations at work: Managing the clash of Veterans, Boomers, Xers, and Nexters in your workplace / R. Zemke, C. Raines, B. Filipczak. - New York: AMACOM Books. - 1999. – 188 p.
7. Giancola F. The generation gap: More myth than reality / F. Giancola. - Human Resource Planning. - 2006. - № 29(4). P. 32-37.
8. Pontell J. Generation Jones [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.generationjones.com/?page_id=344 (Дата обращения: 18.06.2014).
9. Манхейм К. Диагноз нашего времени. - М.: Юрист, 1994. – 700с.
10. Wellner A. S. Generational divide / A.S. Wellner // American Demographics. - 2000. - № 22(10). -P. 52-57.
11. Raines C. Generations at work [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.generationsatwork.com/faq. php. (Дата обращения: 19.06.2014).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ И НОВОЙ ТЕХНИКИ

Козина Н.В.[1], Кучеренко М.Н.[2]

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ГИБКИХ ВОЗДУХОВОДОВ ПЕРЕД СТАЛЬНЫМИ ОЦИНКОВАННЫМИ ВОЗДУХОВОДАМИ ПРИ ПРИМЕНЕНИИ В СИСТЕМАХ ВЕНТИЛЯЦИИ И КОНДИЦИОНИРОВАНИЯ ВОЗДУХА

[1]начальник производственно- технического отдела ООО «Смарт-Хаус»

[2]канд. техн. наук, доцент Тольяттинского государственного университета

Kozina N.V.[1], Kucherenko M.N.[2]

EVALUATION *OF THE ECONOMIC BENEFIT OF FLEXIBLE DUCTS AS* COMPARED TO *STEEL GALVANIZED DUCTS FOR USE IN SYSTEMS OF VENTILATION AND AIR CONDITIONING*

[1]Head of production and technical department LLC "Smart-House", Togliatti

[2]Candidate of Science, *assistant professor of Togliatti state University, Togliatti*

АННОТАЦИЯ

Целью данной работы является выявление экономического преимущества применения гибких воздуховодов по сравнению со стальными оцинкованными воздуховодами в системах вентиляции и кондиционирования воздуха. Был

произведен расчет стоимости материалов, стоимости монтажных работ и суммарной стоимости приточной системы вентиляции из гибких и стальных оцинкованных воздуховодов. В результате установлено, что капитальные затраты на устройство системы вентиляции из гибких теплоизолированных воздуховодов ниже капитальных затрат на аналогичную систему из стальных воздуховодов не менее, чем на 30 %.

ABSTRACT

The aim of this work is to identify the economic benefits of flexible ducts compared to steel galvanized ducts in the systems of ventilation and air conditioning. The cost of construction materials*, cost of installation works and the total cost of the air supply ventilation system from flexible and galvanized steel ducts were calculated. In the result it was established that the capital cost of the construction ventilation system from flexible insulated ducts below the capital cost of the construction similar system from steel ducts not less than 30 %.*

Ключевые слова: системы вентиляции и кондиционирования воздуха; гибкие воздуховоды; стальные оцинкованные воздуховоды; тепловая изоляция воздуховодов; монтаж систем вентиляции.

Keywords: ventilation and air conditioning systems; flexible ducts; steel *galvanized* ducts; *thermal insulation of air ducts; installation of ventilation system.*

В настоящее время в нашей стране применение гибких воздуховодов недостаточно распространено. Выявление основных преимуществ гибких воздуховодов перед стальными оцинкованными воздуховодами позволило бы определить область их приоритетного использования и способствовало их более широкому распространению.

Основное преимущество гибких воздуховодов перед стальными воздуховодами заключается в меньших трудозатратах на их монтаж и вследствие этого сокращённых сроках монтажа, что в итоге приводит к снижению капитальных вложений на устройство систем вентиляции. Наиболее явно это прослеживается для систем вентиляции и кондиционирования воздуха с изолированными воздуховодами, которые достаточно часто встречаются на практике.

В качестве рассматриваемой системы была принята приточная система вентиляции производительностью $L = 2400\ м^3/ч$ с подачей охлаждённого воздуха в летний период с температурой воздуха $t_{пр} = +16\ ^0C$ и нагретого воздуха в зимний период с температурой воздуха $t_{пр} = +20\ ^0C$, аксонометрическая схема приточной системы представлена на рис. 1.

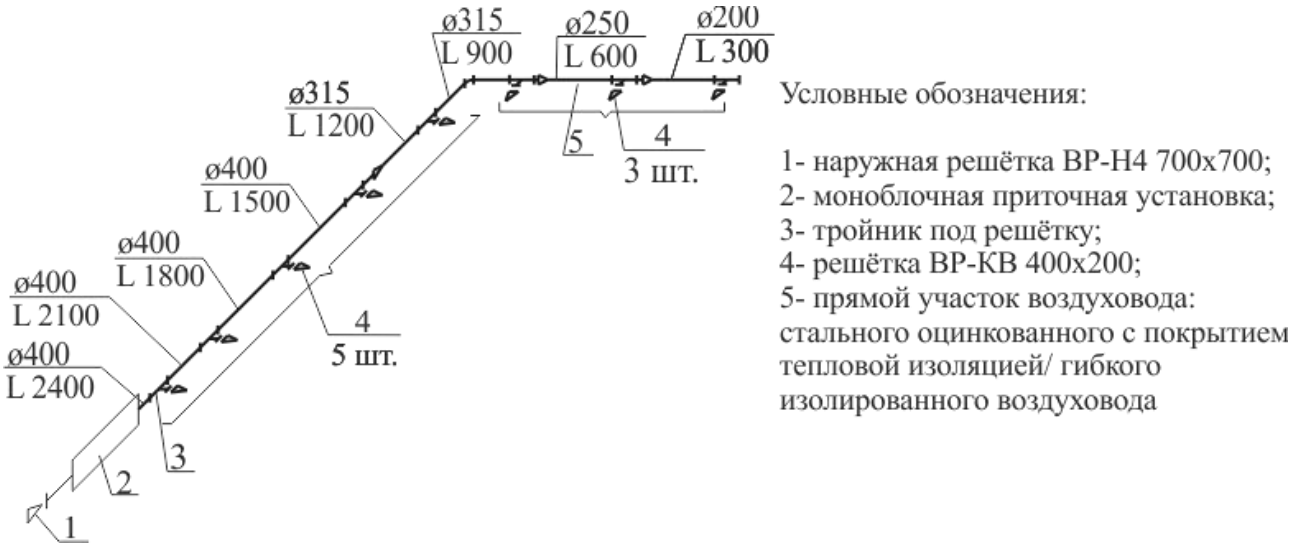

Рисунок 1. Аксонометрическая схема приточной системы вентиляции

Было рассмотрено два варианта тепловой изоляции стальных оцинкованных воздуховодов: 1) маты из стекловолокна «Ursa GEO M-25Ф» толщиной 50мм с коэффициентом теплопроводности $\lambda_{10} = 0{,}034\ Вт/м\cdot^0 C$ при плотности $10\ кг/м^3$ и величиной сопротивления теплопередачи $R = 0{,}68\ м^2\cdot^0 C/Вт$ [2] и 2) рулоны из вспененного полиэтилена «Energoflex Black Star Duct AL» толщиной 10мм с коэффициентом теплопроводности $\lambda_{20} = 0{,}042\ Вт/м\cdot^0 C$ и величиной сопротивления теплопередачи $R = 4{,}2\ м^2\cdot^0 C/Вт$ [3]. Оба вида тепловой изоляции кашированы алюминиевой фольгой. Гибкие воздуховоды «Diaflex» серии «ISODFA» были приняты уже изолированными, материал тепловой изоляции- стекловата толщиной 25мм с плотностью 12- 14 кг/м^3 и величиной сопротивления теплопередачи $R = 0{,}6\ м^2\cdot^0 C/Вт$ [1].

Стоимость материалов была принята по прайс- листам заводов-изготовителей за 2014г. [5, 6, 7], стоимость монтажных работ была принята по сметным расценкам для Самарской области по состоянию на март 2014г [8]. Для расчётов стоимости материалов прямые участки и фасонные части учитывались отдельно.

Основной проблемой при расчёте стоимости систем вентиляции из гибких воздуховодов является определение стоимости монтажных работ для данного вида воздуховодов. Сметных расценок на монтаж гибких воздуховодов не существует, и согласно п.2.15 [4] в этом случае

расценки можно выводить самостоятельно, либо применять существующие расценки к данному виду работ. Для расчётов стоимости работ по монтажу гибких воздуховодов была принята расценка №23-01-030-01 «Укладка безнапорных трубопроводов из полиэтиленовых труб диаметром 200мм» [8], при этом из расценки была вычтена содержащаяся в ней стоимость трубопроводов.

Результаты расчёта стоимости материалов и монтажа приточных систем вентиляции П1 и П2 из стальных оцинкованных воздуховодов с покрытием тепловой изоляцией двух видов и приточной системы вентиляции П3 из гибких изолированных воздуховодов приведены в табл. 1.

Таблица №1

Таблица сравнительного анализа стоимости систем вентиляции из различных материалов

Наименование затрат	Система приточной вентиля-ции П1	Система приточной вентиля-ции П2	Система приточной вентиля-ции П3
Стоимость материалов, руб.	24649,81	28462,85	23033,71
Разница с системой вентиляции П3, %:	6,56	19,07	-
Стоимость монтажных работ, руб.	30078,91	39468,72	11478,78
Разница с системой вентиляции П3, %:	61,84	70,92	-
Общая стоимость системы приточной вентиляции, руб.	54728,72	67931,57	34512,49
Разница с системой вентиляции П3, %:	36,94	49,20	-

Следует принять во внимание, что в данной работе не было проведено сравнение стоимости транспортных затрат, однако очевидно, что транспортировка стальных воздуховодов, которые изготавливаются чаще всего длиной 3м, обойдётся существенно дороже транспортировки гибких воздуховодов, которые поставляются длиной по 10м, но упакованными в коробки в сжатом состоянии. Также необходимо учитывать затраты на складирование материалов на объекте, что особенно актуально для больших объемов строительства.

Как видно по данным табл. №1, при разнице в стоимости материалов между системами вентиляции из оцинкованных воздуховодов с покрытием различными видами тепловой изоляции и системой вентиляции из гибких теплоизолированных воздуховодов в 6,56 % и 19,07 % соответственно, разница в стоимости монтажных работ более существенна и составляет 61,84 % и 70,92 % соответственно. В результате, итоговая стоимость системы вентиляции из стальных воздуховодов с покрытием тепловой изоляцией выше стоимости аналогичной системы из готовых гибких изолированных воздуховодов на 36,94 % и 49,20 % соответственно. Даже без учёта стоимости транспортных и складских затрат можно утверждать, что суммарная разница между системой вентиляции из гибких теплоизолированных воздуховодов и системой вентиляции из стальных оцинкованных воздуховодов с нанесением тепловой изоляции составит не менее 30 %.

По результатам работы можно сделать следующие выводы: основное преимущество гибких воздуховодов перед стальными оцинкованными воздуховодами заключается в меньших экономических затратах как на материалы и монтажные работы, так и на складские и заготовительные работы, что в конечном итоге приводит к уменьшению капитальных затрат на устройство систем вентиляции.

Список литературы:

1. Каталог «Diaflex» [Электронный ресурс].- 2014.- URL: http://www.diaflex.ru/.
2. Каталог «Usra» [Электронный ресурс].-2014.- URL: http://www.ursa.ru/.
3. Каталог «Energoflex» [Электронный ресурс].- 2014.- URL: http: // energoflex.ru/
4. МДС 81-35.2004 (с изменением от 20.03.2006 г.). Методика определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации [Текст].- М: Госстрой России, 2004.
5. Прайс-лист на гибкие воздуховоды «Diaflex» [Электронный ресурс].-2014.-URL: http://www.rusklimat.ru/catalog/network-elements/flexible-air-ducts/.
6. Прайс-лист на тепловую изоляцию «Usra» [Электронный ресурс].- 2014.-URL: http://arma-team.ru/price/.
7. Прайс-лист на тепловую изоляцию «Energoflex» [Электронный ресурс].-2014.-URL: http://www.izotherma.ru/index.php?option=com_rokdownloads&view=folder&Itemid=137.
8. ТЕР-2001-23 (редакция 2010 г.). Территориальные единичные расценки на строительные работы в Самарской области: Сборник № 23 Канализация- наружные сети [Электронный ресурс].- Самарский Центр по Ценообразованию в Строительстве, 2010

Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ)

Ежемесячный научный журнал
№ 1 (2) / 2014

Редакционная коллегия:
Главный редактор — д.э.н.Сорокин (РФ, Новосибирск)
Ответственный секретарь — д. э.н., Курьянова Л.К. (РФ, Новосибирск)

Редакционная коллегия:

Антонов Владимир Олегович
Алтайский государственный университет;
Вертинский Вадим Петрович
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Галямович Андрей Андреевич
Белгородский государственный университет;
Давиденко Григорий Николаевич
Самарский национальный университет
Исаева Ирина Филипповна
Южный федеральный университет;
Кропоткин Игорь Васильевич
Санкт-Петербургский госуниверситет;
Лев Аркадий Афанасьевич
Московский областной университет;
Мамонов Сергей Викторович
Институт прикладной математики и автоматизации Кабардино-Балкарского научного центра;
Неверин Константин Александрович
Югорский государственный университет;
Пестров Александр Игоревич
Рязанский государственный радиотехнический университет;
Рязанцева Вера Николаевна
Ивановский государственный университет;
Сёмин Денис Анатолиевич
Московский государственный университет;
Татарин Геннадий Валериевич
Казанский государственный технологический университет;
Царевич Константин Викторович
Казанский государственный технологический университет;
Ярошко Анна Александровна
Альбертский университет, Эдмонтон, Канада

Художник: Сергей Яремов

Верстка: Дмитрий Анисов

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

Адрес редакции:
630099, г. Новосибирск, Советская, 18, оф. 32. E-mail: info@greconomy.ru ww.greconomy.ru

Учредитель и издатель Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ)
Тираж 1000 экз.
Отпечатано в типографии 630099, г. Новосибирск, Советская, 18, оф. 32

Международные индексы:

ISSN 3215-8907d

© Научный институт глобальной и региональной экономики (НИГРЭ) 2014