
ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XVI Международной научно-практической конференции

Новосибирск, 30 декабря 2013 г.

Под общей редакцией
доктора экономических наук Ж.А. Мингалевой,
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2013

ББК 65я431
УДК 330.101.20
П 781

Проблемы современной экономики: сборник материалов XVI Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. Ж.А. Мингалевой, С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2013. – 172 с.

ISBN 978-5-906535-92-4

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

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

Чернов С.С., заведующий кафедрой Систем управления и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, кандидат экономических наук, доцент – *зам. председателя*.

Журавлёва Т.А., профессор кафедры Налогов и налогообложения Всероссийской государственной налоговой академии при Министерстве Финансов РФ (г. Москва), доктор экономических наук, доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), доктор экономических наук, доцент.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), доктор экономических наук, доцент.

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

Бескоровая Н.С., профессор кафедры «Экономика и учет» Северо-Кавказского государственного технического университета (г. Ставрополь), доктор экономических наук, доцент.

Хахонова Н.Н., директор учебно-методического центра, профессор кафедры Бухгалтерского учета Ростовского государственного экономического университета (г. Ростов-на-Дону), доктор экономических наук, профессор.

Белоусова С.В., заведующий лабораторией Экономических методов управления хозяйством отдела Региональных экономических и социальных проблем ИНЦ СО РАН (г. Иркутск), кандидат экономических наук, доцент.

Вайсман Е.Д., профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), кандидат экономических наук, доцент.

В сборник вошли материалы секций: «Мировая экономика и международные отношения», «Управление социально-экономическим развитием региона», «Государственное регулирование экономических процессов», «Проблемы формирования инновационной экономики», «Маркетинг в России: современное состояние, перспективы развития», «Вопросы развития человеческого потенциала», «Современные информационные технологии в экономической деятельности», «Экономика и управление качеством», «Управленческий и бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансовое управление развитием экономических систем», «Экономика и управление предприятиями, отраслями, комплексами».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

ББК 65я431
УДК 330.101.20

ISBN 978-5-906535-92-4

© Коллектив авторов, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ	6
<i>Баркова С.А., Волкова Е.Н.</i> Внешнеторговые отношения России со странами-членами БРИКС	7
<i>Шаравара А.А.</i> Пластиковые деньги в современной КНР	12
СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА	17
<i>Бегишева А.А.</i> Современные методы управления региональным развитием страны	18
<i>Гашко Д.В.</i> Расчет индексов финансово-экономического и инновационного развития региона	22
<i>Кузьмина Т.Т.</i> Проблемы кадрового планирования в России	28
<i>Манаенкова К.В.</i> Роль банковского сектора в финансировании инвестиций в сельское хозяйство Краснодарского края	33
<i>Чепик А.Е.</i> Анализ неоднородности экономического пространства Сибирского федерального округа	37
СЕКЦИЯ 3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ	41
<i>Вахитова З.Т.</i> Субсидируемое кредитование малого бизнеса	42
<i>Гранкина В.Л., Карбышева Р.Н.</i> Основные меры государственного регулирования конкуренции в области автомобилестроения	45
СЕКЦИЯ 4. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ	50
<i>Овечкина И.П.</i> Инновации в малом бизнесе	51
<i>Савинова Н.Н.</i> Проблемы инновационной деятельности предприятий нефтегазового комплекса	55
<i>Тихоненко К.П., Меркушова Н.И.</i> Инновации и управление проектами: исследование связей	59
<i>Хорольская О.В.</i> Инновации – проблема или путь решения?	63

СЕКЦИЯ 5. МАРКЕТИНГ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	69
<i>Алексахина Ю.В., Крайнова Т.Л.</i> Инструмент формирования товарной стратегии предприятия	70
<i>Крохин К.А., Зарезина Ю.Г.</i> Мобильный маркетинг – раздражитель или способ продажи?	74
СЕКЦИЯ 6. ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА	78
<i>Герасимова О.Ю.</i> Проблема профессионального развития государственных гражданских служащих Ульяновской области	79
<i>Ким К.Р.</i> Проблемы развития человеческого потенциала в России	83
СЕКЦИЯ 7. СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	89
<i>Мольдерф М.С.</i> Виртуальная торговая система как инструмент повышения финансовой грамотности населения	90
<i>Юнкерова Ю.И.</i> Современные методики оценки информационных рисков	93
СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	99
<i>Харченко А.А., Гавриш В.В.</i> Корпоративная культура организации как фактор повышения качества предоставляемых услуг	100
СЕКЦИЯ 9. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	104
<i>Ляхова О.Д., Ивакина И.И.</i> Финансовая структура и ее значение для системы управленческого учета в организациях розничной торговли	105
<i>Ткачев Н.В., Семькина Л.В.</i> Проблемы инвестирования отдельных стадий венчурного предпринимательства в российской экономике	109
СЕКЦИЯ 10. ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	114
<i>Бикметова З.М.</i> Новый метод амортизации для определения величины реального износа основных фондов	115
<i>Ван Тхиен Хао.</i> Динамика государственного долга во Вьетнаме в 2006-2012 годы под влиянием мер правительства страны	119

<i>Галимова А.Ш., Ганцева Д.В.</i> Денежные сбережения населения и банковские продукты в рыночной экономике	127
СЕКЦИЯ 11. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	133
<i>Гранкина В.Л., Маслова А.Н.</i> Основные проблемы отечественного автопрома в период кризиса	134
<i>Заврачева А.М.</i> Современные подходы и методы оценки финансовой устойчивости организации	138
<i>Зимненко И.А.</i> Концепции развития контроллинга на промышленном предприятии	143
<i>Командровская В.Е.</i> Теоретико-методологические основы определения составляющих инновационного потенциала предприятия	147
<i>Коробков С.Н.</i> Особенности управления производственной инфраструктурой	152
<i>Петровец Г.А.</i> Сущность организационной структуры управления промышленным предприятием	157
<i>Скорыходов Е.Л.</i> Содействие государства в решении жилищной проблемы молодых семей России	162
<i>Степанов М.А.</i> Использование механизма аутсорсинга в процессе функционирования производственного кластера	166

Секция 1

***МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
И МЕЖДУНАРОДНЫЕ
ОТНОШЕНИЯ***

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ РОССИИ СО СТРАНАМИ-ЧЛЕНАМИ БРИКС

© Баркова С.А.* , Волкова Е.Н.♦

Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск

Сотрудничество России с государствами БРИКС является приоритетом внешней политики, в том числе предполагает создание благоприятных условий развития внешнеторговых отношений. В настоящее время внешнеторговые отношения характеризуются ростом товарооборота, но при этом сложившейся крайне неэффективной структурой. Что не обеспечивает реализацию задач модернизации российской экономики.

Ключевые слова: БРИКС, Россия, Индия, Китай, ЮАР, внешняя торговля, экспорт и импорт России.

БРИКС является неформальным объединением, в состав которого входят одни из самых быстроразвивающихся стран претендующих на лидерство в XXI веке. Так в 2010-2013 годах ежегодные темпы роста стран БРИКС составили 5,36 % (в развитых странах – 1,85 %), а за последние десять лет экономика этих стран увеличилась в 4,2 раза (экономика развитых стран – на 61 %) [3]. Развитие БРИКС определяется рядом базовых факторов долгосрочного характера, способствующих сближению участников, в частности потребности масштабной модернизации экономики и социальной жизни, взаимодополняемостью многих секторов экономики.

Особая заинтересованность России в развитии отношений в рамках БРИКС подтверждается утвержденной Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 9 февраля 2013 года Концепцией участия Российской Федерации в объединении БРИКС, где БРИКС характеризуется как приоритет российской внешней политики. В качестве основных целей торгово-экономического сотрудничества выделяются: создание более благоприятных условий для развития взаимной торговли, в первую очередь для продвижения российского экспорта; развитие сотрудничества с государствами-участниками БРИКС в рамках международных организаций для совместного продвижения общих интересов в сфере международной торговли; развитие сотрудничества по вопросам конкурентной политики; содействие укреплению Биржевого альянса государств-участников БРИКС; укрепление и совершенствование механизма сотрудничества государств-участников БРИКС в данной области [2].

* Доцент кафедры Экономической теории, регионалистики и мировой экономики, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Старший преподаватель кафедры Экономической теории, регионалистики и мировой экономики.

Сегодня взаимная торговля членов БРИКС указывает на отсутствие их существенной взаимозависимости и представляет лишь незначительную долю по сравнению с объемами торговли каждого из участников БРИКС с другими странами. Бразилия в страны БРИКС направляет 10 % своего экспорта, Индия 8 %, Китай около 7 % и Россия немногим более 6 % [8].

В 2012 году товарооборот России со странами БРИКС превысил 105 млрд. долларов, что составило примерно 12 % внешнеторгового оборота России, при этом наибольшая доля (10 %) приходилась на торговлю с Китаем (табл. 1).

Таблица 1

Объем внешней торговли России со странами-участниками БРИКС, в 2012 г. (млн. долл.) [4, 7, 9, 10. 11]

	Бразилия	Индия	Китай	ЮАР
Объем экспорта	2791	8002,1	35 766,7	278,7
Объем импорта	3140	3041,4	51692,4	686,3
Сальдо	-349	4959,7	-15 925,7	-407,6
Товарооборот	5931	11043,5	87459,1	965,1
Доля во внешнеторговом обороте России, %	0,7	1,3	10,1	0,1

Таким образом, как в целом, так и среди участников БРИКС для России ключевым внешнеторговым партнером является Китай. При этом стоит отметить, что Россия занимает далеко не первое место во внешнеторговом обороте Китая, ее доля в 2012 г. составила 2,33 %, а в рейтинге 20 основных торговых партнеров Китая наша страна занимает девятое место, уступая США, Гонконгу, Японии, Р. Корею, Тайваню, Германии, Австралии, Малайзии [1].

Структура российского экспорта в Китай характеризуется преобладанием следующих товарных групп: минеральное топливо, нефть и нефтепродукты – более половины российского экспорта 67,84 %, древесина и изделия из нее – 6,9 %, руда – 5,25, цветные металлы – 4,2, химическая продукция – 3,7, рыба, малюски и ракообразные – 3,5 (по данным за январь-сентябрь 2013 г) [10].

В структуре импорта из Китая преобладают машины и оборудование (в том числе электрические машины и оборудование, аппаратура для записи, энергетическое, технологическое и другое оборудование, станки, насосы, пр.; автомобили, тракторы, др. транспортные средства) – 45,12 %; пушнина, меховое сырье, мех, изделия – 3,35 %; одежда текстильная – 7,2 %; обувь – 7,6; одежда из трикотажа – 6,6; химическая продукция – 9,4; изделия из черных металлов – 4,12 [10].

В Латинской Америке крупнейшим торговым партнером России является Бразилия. Доля России в общем объеме товарооборота Бразилии со странами мира составляет около 1,3 %, тогда как доля Бразилии в российском товарообороте 0,7 % [6].

Бразильский экспорт в Россию более чем на 80 % состоит из продукции сельского хозяйства, в частности в нем преобладают: говядина, сахар-сырец, свинина, табак, мясо птицы, кофе растворимый, кофе в зернах, соя. За счет поставок из Бразилии обеспечивается 80 % импортируемого Россией сахара-сырца, 41 % говядины, 26 % кофе, 23 % свинины [9]. Кроме того, в 2012 году в структуре экспорта наметился рост доли машинно-технической продукции, в том числе: двигатели для транспортных средств; тракторы; бульдозеры; грейдеры, а также транспортеры, мотокомпрессоры, коробки передач. Кроме того, продолжали поставляться в Россию традиционные бразильские товары – обувь, кожа и др.

Основу бразильского импорта из России в 2012 г. составляли удобрения – более 50 % [9]. Бразилия импортировала из России: мочевины; нитрат аммония; хлористый калий; дигидро-ортофосфат аммония; смешанные удобрения; азотно-фосфорные удобрения, сульфат аммония. При этом доля российских удобрений в общем импорте Бразилией данной продукции, согласно данным Министерства развития, промышленности и внешней торговли Бразилии, последние годы снижается и в 2012 году составила 13 %. Так же значительными статьями бразильского импорта из России являлись: нефть; битуминизированный уголь, нефтя, вертолеты, палладий; каучук и др. Машинно-техническая продукция составила около 4 % объема импорта.

По данным ФТС России, в 2012 г. российско-индийский товарооборот составил 11043,5 млн. долл. в том числе российский экспорт – 8002,1 млн. долл., импорт – 3041,4 млн. долл. [4].

Россия занимает 32-е место среди внешнеторговых партнеров Индии, в том числе 36-е по экспорту и 27-е по импорту. Удельный вес России в индийском внешнеторговом обороте – 1 %, а Индии в российском – 1,3 % [4].

В структуре российского экспорта в Индию в 2012 г. преобладала доля машинно-технической продукции – 48,9 %, удобрений – 13,5 %, драгоценные камни и драгоценных металлов – 9,4 %, черных металлов и изделий из них – 7,3 %, оружия и боеприпасов – 7,1 % [4]. В совокупности на эти товарные группы пришлось 86,2 % объема российского экспорта в Индию.

В структуре российского импорта из Индии в 2012 г. доля фармацевтической продукции составила 25,5 %, машинно-технической продукции – 23,9 %, сельскохозяйственных и продовольственных товаров – 18,6 %, текстильных изделий и материалов, готовой одежды – 8,9 % [4]. В совокупности на эти товарные группы пришлось 76,9 % российского импорта из Индии. Основными товарами Российского импорта из Индии являются следующие: электрические машины и оборудование, их части; кофе, чай, пряности; черные металлы; энергетическое оборудование; предметы одежды, кроме трикотажных; фармацевтическая продукция; разные пищевые продукты; табак; органические химические соединения; средства наземного транспорта.

По данным ФТС России, в 2012 году товарооборот России и ЮАР составил 965,1 млн. долларов, в том числе экспорт составил 278,7 млн. долл., импорт – 686,3 млн. долл. [5].

В структуре российского экспорта в ЮАР доминируют минеральные продукты (39,3 %), продукция химической промышленности (22,1 %), машины, оборудование и транспортные средства (16,9 %), продовольственные товары и сельхозсырье – 11,7 % всего объема экспорта, древесина и целлюлозно-бумажные изделия – 4,0 %, металлы, изделия из них – 3,6 %, драгоценные металлы и камни – 1,3 % [11]. Основными экспортными товарами являются (свыше 89 % всех поставок): сырая нефть, минеральные удобрения (комплексные и азотные), телекоммуникационное оборудование, пшеница и меслин, каучук синтетический, печатная продукция, алмазы непромышленные.

Структуру импорта из ЮАР формируют продовольственные товары и сельхозсырье – 38,7 %, машины, оборудование и транспортные средства – 31,0 %, минеральные продукты – 16,7 % [11]. Основные импортные товары включают цитрусовые, виноград, яблоки, груши, виноградные вина, джемы, моторные транспортные средства, части и принадлежности к ним, руды и концентраты марганцевые и хромовые, оксиды и гидроксиды ванадия, центрифуги и фильтровальные аппараты, аппаратура радионавигационная, ферросплавы, прокат плоский из коррозионностойкой стали, инициаторы реакций, оборудование для обработки минеральных ископаемых, аппаратура передающая радиотелевизионная.

Таким образом, внешнеторговое сотрудничество России со странами БРИКС характеризуется преобладанием традиционной структуры экспорта, где доминируют сырьевые товары (минеральное топливо), продукция химической промышленности (в частности удобрения). Исключением является торговля с Индией, где основу экспорта составляет продукция машиностроения.

Структура импорта России из стран БРИКС также отражает общие тенденции внешней торговли страны, где преобладают поставки продовольственных и сельскохозяйственных товаров, машин и оборудования, текстиля и фармацевтической продукции.

В сфере торгового оборота со странами БРИКС по высокотехнологичной продукции Россия имеет отрицательный баланс, как впрочем, и в целом во внешней торговле с Китаем, Бразилией и ЮАР. Российский экспорт высокотехнологичной продукции в эти страны невелик и составляет от менее 1 % в ЮАР до 14 % в Индию. Вместе с тем, Россия довольно активно импортирует высоко технологичную продукцию из Индии и Китая, доля которой в общем импорте из этих стран достигает 39 и 26 % соответственно [8].

Учитывая тенденции в развитии торговли России со странами БРИКС можно отметить, что в ближайшей перспективе будет наблюдаться увеличе-

ние товарооборота с сохранением традиционных статей в структуре. Однако, для России крайне важен не только рост товарооборота, но и совершенствование его структуры, с ориентацией на преобладание товаров более глубокой переработки. Учитывая стратегические ориентиры на модернизацию экономики, как России, так и других членов БРИКС, одним из приоритетов взаимного сотрудничества должна стать инновационная сфера. В России следует особое внимание уделить на возможность активизации сотрудничества в области атомной энергетики, возобновляемой энергии, биотехнологий, продукции военного назначения, космических технологий.

Список литературы:

1. Кобрин И.А. Лихачев Р.А. Внешняя торговля России в 2012 году // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – № 5.
2. Концепция участия Российской Федерации в объединении БРИКС. Утверждена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным 9 февраля 2013 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mid.ru/brp_4.nsf/newswire.
3. Луков В. БРИКС – важный «локомотив» развития «Группы двадцати» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mid.ru/brics.nsf>.
4. Обзор торгово-экономических отношений Индии и России за 2012 г. [Электронный ресурс] // Портал внешнеэкономической информации. – Режим доступа: www.ved.gov.ru/exportcountries/in/in_ru_relations/in_ru_trade.
5. Расширение БРИКС: перспективы и последствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://woc-org.com/uploads/projects/astana_2013_bricks.pdf.
6. Россия в БРИКС [Электронный ресурс] // Сайт МИДа РФ. – Режим доступа: <http://www.mid.ru/brics.nsf>.
7. Россия в цифрах [Электронный ресурс] // Сайт Росстата. – Режим доступа: www.gks.ru.
8. Стратегия России в БРИКС: цели и инструменты / Под ред. В.А. Никонова, Г.Д. Толорая. – М.: РУДН, 2013.
9. Торгово-экономическое сотрудничество между Россией и Бразилией [Электронный ресурс] // Портал внешнеэкономической информации. – Режим доступа: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/br/br_ru_relations/br_ru_trade.
10. Торгово-экономическое сотрудничество между Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой [Электронный ресурс] // Сайт Минэкономразвития. – Режим доступа: www.economy.gov.ru/minrec/press/news.
11. Торгово-экономическое сотрудничество между Российской Федерацией и Южно-Африканской Республикой [Электронный ресурс] // Портал внешнеэкономической информации. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru/news/2812.html>.

ПЛАСТИКОВЫЕ ДЕНЬГИ В СОВРЕМЕННОЙ КНР

© Шаравара А.А.*

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

В статье анализируются тенденции современного рынка банковских карт в КНР. Для этого рассматриваются различные аспекты использования и применения пластиковых карт, которые позволили бы составить общее представление об уровне их развития на текущий момент.

Ключевые слова: пластиковые карты, дебетовые карты, кредитные карты, КНР, средства платежа, UnionPay, Mastercard, Visa, юань, банки.

В современном мире пластиковые карты являются одним из самых удобных средств платежа. Последние несколько лет банковские платёжные карты постепенно заменяют и вытесняют наличные деньги во многих сферах, в том числе, и в КНР, где они прошли достаточно долгий путь развития.

Первые пластиковые карты были выпущены Банком Китая в 1979 году, действуя в качестве агента для других, не китайских эмитентов карт, таких как HSBC и Chase Manhattan Bank. После приобретения достаточного опыта в этой области, в марте 1985 года Банк Китая выпустил первую «отечественную» карту, первоначально названную Bank of China card (карта Банка Китая), но позже переименованную в карту Great Wall card (карта «Великая китайская стена»), выпуск которой начался в июне 1986 года. В 1987 году была выпущена первая карта для международного использования: Great Wall MasterCard. Примеру Банка Китая быстро последовали другие три банка из «большой четверки» китайских банков: в 1987 году Промышленный и коммерческий банк Китая (ICBC) выпустил свою первую карту Peony card (карта «Пион»), в 1991 году Китайский строительный банк (CCB) и Сельскохозяйственный банк Китая (ABC) – Dragon card и Kins card (карты «Дракон» и «Золотой колос») соответственно [6].

Банковские карты (銀行卡) бывают в Китае трёх типов: «истинные» кредитные карты (贷记卡 или 信用卡); «обеспеченные» или «квази» кредитные карты (准贷卡) и обычные дебетовые карты (借记卡) [4].

К июню 2001 года в Китае насчитывалось 330 млн. пластиковых карт, подавляющее большинство из которых (300 млн.) были дебетовыми, что позволяет держателям карт оплачивать покупки через терминалы в режиме онлайн, а также иметь доступ к своим средствам через банкоматы либо пополнять сберегательные счета в филиалах банка.

Из оставшихся 30 млн. карт, большинство были «квази» кредитные карты, особенность которых состоит в том, что все деньги, потраченные с этих

* Студент. Научный руководитель: Голиков А.П., доцент ДВФУ.

карт, должны быть выплачены в полном объеме в конце каждого отчетного периода [5]. Они позволяют держателям совершать покупки в кредит только при наличии действующего сберегательного счёта. Кредитный лимит будет предложен им лишь после того, как сберегательных средств будет недостаточно для оплаты покупки. Владельцам таких карт предоставляется определённый кредитный лимит, который зависит от их кредитоспособности.

Только около 150 тыс. были «истинными» кредитными картами, которые, как правило, выпускаются в западных странах, где держатель карты может решить, будет ли он оплачивать долг в конце расчетного периода полностью или отложит его оплату, заплатив при этом проценты на кредит [6].

По сравнению с дебетовой картой, кредитные карты получили повышенное внимание со стороны международных финансовых институтов. Большинство отечественных банковских карт рассчитываются в китайской валюте юань (RMB), которая до сих пор не конвертируется открыто на международных рынках.

Наиболее распространенными системами оплаты в Китае остаются Visa International, MasterCard, American Express и китайская система China Unionpay. На 2009 год Unionpay занимал 62 % доли рынка в Китае, Visa и MasterCard: 18,21 % и 17,31 % соответственно. JCB и American Express имели доли, равные 2 % и 1 % соответственно [2].

В 2010 году в Китае в обращении было более 2,4 млрд. банковских карт, что означает рост примерно в 16 % с конца 2009 года.

По данным на конец июня 2011 г., в Китайской Народной Республике выпущено в общей сложности 2,67 млрд. банковских карт. Таким образом, на каждого гражданина страны приходилось примерно по две банковские карты. С января по июнь 2011 г. посредством банковских карт в Поднебесной проведены платежи на сумму 178,6 трлн. юаней (27,9 трлн. долл.) [1]. Если сравнивать эти показатели с 1995 годом, когда в обращении находилось всего 14 млн. карт, по которым было проведено операций на сумму 961 млрд. юаней, и не столько далёким 2002 годом, когда в обращении было уже 500 млн. карт с суммой операций по ним в 11,5 трлн., то можно отчётливо увидеть, какой стремительный скачок совершила в своём развитии отрасль банковских карт в Китае [6].

В Китае существуют строгие правила в банковской сфере. До 2003 года только у 5 банков было разрешение Народного Банка Китая (китайского Центробанка) на выпуск кредитных карт [3]:

- Промышленный и коммерческий банк Китая;
- Банк Китая;
- Китайский строительный банк;
- Сельскохозяйственный банк Китая;
- Торговый банк Китая.

В конце 2008 года насчитывалось уже 196 эмитентов, которые включают банки так называемой «большой четверки» (Промышленный и коммер-

ческий банк Китая, Банк Китая, Китайский строительный банк и Сельскохозяйственный банк Китая), а также быстрорастущие банки второго уровня, городские коммерческие банки и даже некоторые иностранные банки. Большинство банков Китая в настоящее время выпускают бивалютные карты, что позволяет держателям карт покупать товары в Китае за юани, а за рубежом расплачиваться в валюте соответствующей страны [1].

Немаловажным показателем прогресса является и количество POS терминалов (Point of Sales или точки продаж), т.е. устройств считывания информации с банковских карт в точках розничной торговли, а также количество банкоматов. Если с 1995 года по 2000 количество банкоматов и POS терминалов увеличилось почти в 6 раз (с 7 тыс. в 1995 году до 38 тыс. в 2000 году и с 48 тыс. в 1995 году до 290 тыс. в 2000 году соответственно) [6], то к концу 2010 года в Китае насчитывалось уже около 3.33 млн. POS терминалов и примерно 370 тыс. банкоматов [2].

После того, как Китай вступил в ВТО, китайское правительство запустило программу поддержки финансовой электронизации в Китае, которая называется «Золотая карта». Цель этой программы – создание современной и всеобъемлющей электронной валютной системы и обеспечении банковскими картами 300 млн. человек в 400 городах [5]. Четыре государственных банка (Банк Китая, Промышленный и коммерческий банк Китая, Китайский строительный банк и Сельскохозяйственный банк Китая) и другие частные рассматривают это как позитивную тенденцию.

Глядя на изменения, происходящие в сфере выпуска, использования и обслуживания банковских карт в Китае, можно с уверенностью сказать, что эта отрасль находится в стадии постоянного роста, развития и внедрения новых технологий. Но статистические данные способны показать лишь сухой остаток, который позволяет выявить основные тенденции, но не касается одного из самых важных секторов: обслуживания, а обзор сферы услуг необходим, потому что существование банковских карт направлено, в первую очередь, на людей, которые ими пользуются, на обеспечение удобства этого процесса.

Несмотря на то, что китайское общество в большинстве своём всё ещё является «наличным» (англ. cash society), и китайцы предпочитают иметь дебетовые карты скорее, чем кредитовые, в последние годы западный тип мышления, который основывается на суждении «сначала потребление, затем расплаты по счетам» укрепляется в умах китайских граждан, создавая крайне благоприятные условия для развития и процветания кредитных карт в Китае. В крупных городах, как Пекин и Шанхай, степень использования кредитных карт достигла 44,5 % в 2011 году. В средних по размерам городах это показатель также высок: 35 % [4]. Тем не менее, традиционная китайская философия, которая предполагает откладывать деньги, а не быть долж-

ным кому-то, по-прежнему является препятствием для утверждения кредитных карт в Китае.

Основные группы потребителей пластиковых карт – это молодежь и люди среднего возраста. Они, как правило, хорошо образованы и имеют высокий уровень дохода, проживая при этом в городах. Таким образом, сельские районы всё ещё остаются неразвитыми с точки зрения использования кредитных карт. Но крестьяне стали богаче, они стремятся к улучшению качества жизни, что непременно выражается в увеличенном потреблении. Кроме того, во время сезонного сбора урожая им необходимы дополнительные средства, чтобы иметь возможность работать. Развития использования кредитных карт в сфере сельского хозяйства является одним из наиболее перспективных путей развития этой отрасли.

Помимо этого, интерес к пластиковым картам и уровень использования различных видов карт меняется в зависимости от разных регионов Китая. Выяснилось, что в крупных южных городах, таких как Шанхай и Гуанчжоу, пользователи кредитных карт работали в частном секторе или на совместных предприятиях, в то время, как, допустим, в Шэньяне большинство держателей кредитных карт были работниками государственных предприятий [6].

При этом абсолютное большинство китайцев, имеющих банковские карты, предпочитают дебетовые карты кредитным из-за нежелания быть должными. Подтверждением этому факту являются статистические данные 2009 года, в соответствии с которыми из 1.89 млрд. банковских карт в Китае 1.74 млрд. или 92 % были дебетовыми [4]. Неудивительно и то, что китайские банки всеми силами расширяют и дополняют ассортимент своих кредитных карт, стремясь привлечь клиентов к пользованию ими, в то время как виды и функции дебетовых карт остаются почти неизменными из года в год.

Самым большим ассортиментом выпускаемых банковских карт обладает Банк Китая: он предлагает потребителям 59 видов карт (большинство из которых кредитные), которые разнятся по функциям и возможностям. Помимо стандартных кредитных и дебетовых карт, которые не предоставляют клиентам дополнительных услуг, и могут использоваться либо только в пределах Китая и соседних азиатских государств (Сингапур, Южная Корея и Таиланд), либо по всему миру, существуют различные нестандартные карты с дополнительными сервисами.

В настоящее время все китайские банки стремятся соответствовать всё повышающимся требованиям современных клиентов, предлагая им диапазон услуг, расширяющийся из года в год. Карты в Китае давно уже перестали быть обычным заменителем наличности, теперь они многофункциональны в своём использовании и продолжают идти по пути инновации, что подкрепляется как многочисленными статистическими данными, так и всё нарастающим желанием китайских граждан стать держателем банковской платёжной карты.

Список литературы:

1. Banking in the People's Republic of China [Electronic resource] // Wikipedia. – 2011. – Дата обновления: 05.12.2011. – URL: <http://ru.wikipedia.org/?oldid=39755391> (дата обращения: 15.04.2012).
2. China Financial POS Machine Industry Report, 2010-2011 [Electronic resource]. – URL: www.researchinchina.com/Htmls/Report/2011/6123.html (дата обращения: 25.03.2012).
3. China to Let 5 Banks Issue Credit Cards [Electronic resource]. – URL: <http://www.ibtimes.com/articles/20021219/china-to-let-5-banks-issue-credit-cards.htm> (дата обращения: 18.03.2012).
4. Perkins, T. The Credit Card Market in Mainland China: Billion Dollar Gamble or 1.3 Billion Person Bonanza? [Electronic resource]. – Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. – URL: http://socsci2.ucsd.edu/~aronatas/project/Card_chapter1.pdf. (дата обращения: 12.03.2012).
5. Wong A. A Study on the Credit Card Market in China: Influence of Service Provision Point and Credit Card Acceptance Point [Electronic resource]. – Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. – URL: <http://libproject.hkbu.edu.hk/trsimage/hp/02005522.pdf>. (дата обращения: 18.03.2012).
6. Worthington S. Plastic Payment Cards in China – the Past, the Present and the Future [Electronic resource]. – Систем. требования: Adobe Acrobat Reader. – URL: www.buseco.monash.edu.au/units/.../0504-plastic-payment-cards.pdf (дата обращения: 05.03.2012).

Секция 2

***УПРАВЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИМ
РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА***

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ РАЗВИТИЕМ СТРАНЫ

© Бегишева А.А.*

Средняя общеобразовательная школа № 25
имени 70-летия нефти Татарстана, г. Альметьевск

Методы управления развитием регионов может быть преодоление региональной разобщенности, нестабильности; грамотное управление и использование интеллектуального потенциала, развитие образования, соблюдение экологических требований в развитии регионов.

Ключевые слова: устойчивое развитие, управление, регион, инновации, модернизация, интеллектуальный потенциал.

Региональная организация Российской Федерации во многом сформировалась в эпоху плановой индустриализации. В советский период регионы рассматривались как совокупность географически сопряженных производственно-технологических площадок, совместно обеспечивающих сбалансированность и самодостаточность экономики, ее динамичный рост. В силу этого региональное развитие страны осуществлялось как плановое размещение на территории производительных сил. В первую очередь, по территории распределялось население, устанавливались инвестиционные приоритеты и сроки проектного освоения отдельных территорий [1].

Так как данные процессы привели к возникновению целого комплекса новых экономических, социальных и политико-правовых проблем, непосредственно отразившихся на устойчивости социально-экономической ситуации в отдельных российских регионах и в целом всей региональной организации страны. Это вызвало необходимость формирования специальной государственной политики регионального развития и принятия ряда документов:

- Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537;
- Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р, утвержденных отраслевых и территориальных стратегий.

Для России, крупнейшего по территории государства мира, сформированной из сложного конгломерата регионов, имеющих различные природные условия, социальную историю и типы хозяйствования, региональный анализ имеет особо важное значение.

* Учитель географии.

Эффективная модель реформирования страны на путях устойчивого развития может быть выработана только с учетом ситуации, складывающейся в регионах. Недооценка регионального фактора чревата тяжелыми последствиями.

В настоящее время региональная экономическая политика, гармонизация взаимоотношений Центра и субъектов РФ находятся в центре внимания российской общественности. Одновременно с усилением вертикали и единства государственной власти в связи с созданием восьми федеральных округов осуществляется перераспределение многих прав и полномочий в пользу территориальных образований. Существенно возрастает роль регионов в обеспечении стабильного и устойчивого социально-экономического развития страны.

Происходит качественное изменение статуса и функций региональных и муниципальных органов управления. Для перехода к рыночным отношениям необходимы, с их стороны, целенаправленная концентрация сил и правильно выбранная стратегия. Процесс становления обновленных федеративных отношений во многом происходит стихийно и не всегда соответствует конституционным основам.

Мировой опыт свидетельствует, что только региональное управление экономикой способно непосредственно и эффективно решать вопросы, наиболее важные для населения данной территории. Они обязаны сами принимать большинство жизнеобеспечивающих решений на местах и нести полную ответственность за их последствия. Регионам (областям) следует разрабатывать собственную концепцию и тактику экономических и социальных преобразований, находить наилучшие способы мобилизации внутренних ресурсов, определять свое место в общей хозяйственной системе страны. В этих условиях для них одной из актуальнейших становится проблема комплексного и сбалансированного развития производительных сил на подведомственных им территориях [6].

По мере обретения субъектами Российской Федерации новых полномочий экономической и политической сферах позиции регионов окрепли, а сами они превратились в серьезную политическую силу. Все чаще в регионах формируется свое собственное понимание экономической эффективности и целесообразности, реализуются собственные программы развития. Интересы регионов определяются их экономическим потенциалом и перспективами развития, позициями их наиболее влиятельных элит. Специфика региона чаще всего обуславливается противопоставлением либеральной и консервативной моделей региональной политики. Вместе с тем политика, проводимая региональными властями, должна быть более тесно увязана с анализом ресурсов, которые находятся в их распоряжении. По мнению исследователей, в настоящее время в России можно выделить пять групп регионов с достаточно выраженными собственными интересами [5].

Первую группу образуют регионы с развитой добывающей промышленностью, имеющие большой экспортный потенциал. Наличие природных ре-

сурсов, бюджетная самостоятельность, активные внешнеторговые связи влияют на выбор модели общественного развития, к которой тяготеют регионы этой группы. Они заинтересованы в либерализации экономики, снижении и отмене экспортных налогов и квот, сохранении Россией международного престижа и дружественных отношений с потенциальными партнерами.

Вторую группу образуют торгово-промышленные регионы России. Сегодня здесь аккумулируется значительная часть капитала, сформировались банковские и финансово-промышленные структуры. Рост экономического потенциала и суверенизацию этих территорий следует рассматривать в контексте глобальных изменений. По своим ориентирам торгово-промышленные регионы близки регионам первой группы. Они имеют четко выраженную прореформаторскую направленность. Их заинтересованность в углублении экономических реформ обусловлена стремлением реализовать накопленный экономический потенциал. Со временем эти регионы могут превратиться в «очаги экономического роста».

В третью группу входят промышленно развитые регионы. В их экономической структуре преобладает наукоемкий ВПК или традиционная тяжелая промышленность. Существуют две модели развития, используемые в данных регионах. Одни регионы отстаивают вариант российской модернизации при активном участии государства. Предлагаемая ими модель экономического развития предусматривает перераспределение части доходов от экспорта в пользу отечественной тяжелой промышленности. Для ее реализации требуется сильное, возможно, авторитарное государство, способное осуществлять политику перераспределения. Иной стратегии придерживаются регионы, в которых высокая концентрация наукоемкого ВПК не позволила местным властям рассчитывать на поддержку государства для всех предприятий области.

Четвертую группу образуют аграрные и аграрно-промышленные регионы. Эти территории существуют за счет собственных ресурсов, полностью обеспечивают себя продовольствием и частично потребительскими товарами. Самодостаточность определяет стратегические интересы агропромышленных и аграрных регионов: они тяготеют к замкнутости. В политическом плане регионы этой группы отличает некоторая оппозиционность власти.

В пятую группу входят депрессивные регионы. Они обладают низким экономическим потенциалом, их перспективы развития проблематичны. В этих регионах, представленных главным образом национальными республиками, на депрессивную экономику накладывается этнический фактор. Впрочем, регионы этой группы, несмотря на постоянную финансовую подпитку из Центра, на словах декларируют собственную финансовую независимость. Политические предпочтения регионов этой группы зачастую определяются напрямую первыми лицами в регионе.

Рассмотренный критерий стратификации региональных критериев основывается на объединении регионов в группы интересов по экономическим, социальным, историческим и прочим принципам. Возможны и другие

критерии стратификации интересов, например, объединение регионов в группы интересов, исходя из принципа сохранения межрегиональных финансовых потоков и социально-политических связей [5].

Таким образом, сегодня можно говорить уже не просто об объединенных по формальным признакам группах региональных интересов, но о формирующемся общем региональном интересе, который становится все более весомым фактором политической жизни современной России.

В современной России сложилось несколько моделей взаимодействия экономических и политических факторов. Можно выделить следующие модели: патронаж, партнерство, подавление или борьба всех против всех, приватизация власти [7].

Целесообразно выделять долгосрочные и краткосрочные цели и соответствующие им критерии экономического развития страны. Среди долгосрочных целей – становление и развитие постиндустриального общества, создание рабочих мест высшей квалификации для будущих поколений, повышение уровня жизни всех граждан страны, включая уровень здравоохранения, образования и культуры. В качестве краткосрочных целей можно рассматривать преодоление кризиса и достижение конкретных величин прироста валового национального продукта в следующем году, квартале, месяце и пр. Долгосрочные и краткосрочные цели по своему содержанию достаточно сильно различаются, меры по их достижению также неодинаковы. Критерии экономического развития не всегда играют роль целей или целевых ориентиров, и наоборот. Нередко в качестве тактических целей регионального развития выступают промежуточные задачи, играющие роль необходимых условия успешного развития.

Весьма плодотворной концепцией, позволяющей эффективно анализировать проблемы экономического развития региона, является концепция основного и вспомогательного производства. В любом регионе можно выделить основную промышленность, т.е. ту, продукция которой в основном вывозится из региона, и вспомогательное производство, продукция которого потребляется преимущественно в пределах региона.

Чем больше развита инфраструктура (вспомогательное производство), тем более гибкой является вся экономика региона, тем на более прочной основе базируется его экономическое развитие и процветание.

Выход из кризиса может оказаться болезненным, если экономические процессы пущены на самотек, и в то же время он может быть более гладким, если региональная администрация будет активно воздействовать на процессы экономического развития, используя имеющиеся местные преимущества и создавая новые. Преодоление кризиса в любой сфере жизни региона напрямую связано с уровнем экономической активности. Социальное развитие, хотя и обладает относительной самостоятельностью, в значительной мере определяется ресурсными возможностями, которые, в свою очередь, зависят от степени экономического развития. Поэтому, только раз-

вивая экономическую активность, можно осуществить те или иные прорывы в жизни местного сообщества и поднять уровень благосостояния населения, который, в конечном счете, всегда определяет успех той или иной социально-экономической политики.

В качестве завершающего общего вывода следует отметить, что сложившиеся социально-экономические предпосылки, а также стратегия выхода России из глубокого кризиса и обретение былой мощи на качественно новой основе свидетельствуют, что важнейшим фактором в развитии государства на ближайшую перспективу остается состояние природно-ресурсного потенциала страны. От уровня рациональности, продуманной ответственности и масштабности использования потенциала естественных богатств в подавляющей степени зависит быстрота преодоления кризисных явлений в стране.

Список литературы:

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537.
2. Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики. – М., 2006.
3. Гапоненко А.Л. Управление экономическим развитием. – М., 2003.
4. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Регионоведение России. – М., 2000.
5. Государственное регулирование экономики и социальный комплекс: учеб. пос. для вузов / Под ред. Т.Т. Морозовой, А.В. Пикулькина. – М., 2005.
6. Региональное развитие: опыт России и Европейского Союза / Под ред. А.Г. Гранберга. – М., 2001.
7. Собянин С.С. Правовое регулирование экономического развития субъектов РФ // Журнал российского права. – 2005. – № 7.
8. Филиппов Ю.В. Основы развития местного хозяйства. – М., 2000.
9. Ходов Л.Г. Государственное регулирование национальной экономики. – М., 2004.

РАСЧЕТ ИНДЕКСОВ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

© Гашко Д.В.*

Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики,
г. Санкт-Петербург

В статье рассмотрена методика расчета интегральных показателей, характеризующих социально-экономическое развитие региона с одной

* Старший преподаватель кафедры «Экономика организации и предпринимательства».

стороны, и уровень инновационного развития с другой. Произведено ранжирование регионов в соответствии с рассчитанными индексами, выполнен сравнительный анализ результатов.

Ключевые слова: инновационный сектор экономики, региональная социально-экономическая дифференциация.

Развитие инновационного сектора отечественной экономики в последнее десятилетие является объектом весьма пристального внимания государственной власти, как на федеральном, так и на региональных уровнях. Последние годы характеризуются высокой активностью в разработке и принятии множества законодательных и нормативных документов, посвященных инновационной сфере, формировании и реализации многочисленных региональных целевых программ инновационного развития, направленных на совершенствование региональных инновационных систем, проведением международных мероприятий довольно высокого уровня и т.п. Однако, несмотря на все предпринимаемые усилия, ситуация существенно не меняется, и, как и прежде, большая часть валового внутреннего продукта страны формируется в сырьевых секторах.

В качестве одной из причин низкого уровня развития инновационной экономики в современной России часто указывается на недостаток соответствующего задачам финансирования («длинных» и «недорогих») денег, необходимых для финансирования достаточно продолжительных и рискованных проектов). Кроме того, развитие инновационного сектора в стране отличается существенной территориальной неоднородностью. И здесь часто в качестве причины отмечается отсутствие финансово-экономических возможностей части регионов. Действительно, национальная экономика Российской Федерации характеризуется очень существенной социально-экономической дифференциацией. Однако, для того, чтобы попытаться однозначно ответить на вопрос о существовании связи между уровнем финансово-экономических возможностей региона и уровнем развития его инновационной экономики, необходимо провести сравнение показателей, адекватно отражающих обе стороны рассматриваемого вопроса.

В качестве основного показателя, характеризующего состояние инновационной сферы в экономике, используется показатель инновационной активности предприятий и организаций. *Инновационная активность организации* «характеризует степень участия организации в осуществлении инновационной деятельности в целом или отдельных ее видов в течение определенного периода времени» [1, с. 483]. Уровень инновационной активности определяется в соответствии с международными стандартами как отношение числа организаций, осуществлявших технологические, организационные или маркетинговые инновации, к общему числу обследованных за определенный период времени организаций в стране, отрасли, регионе. Помимо этого показателя используются и другие, отражающие соответственно

несколько иные аспекты проблемы. Среди этих показателей выделим два: показатель затрат на инновации, характеризующий, также как и показатель инновационной активности, «склонность» предприятий к осуществлению такой деятельности, однако выраженный в стоимостной форме, и показатель результативности инновационной деятельности – объем инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (выполненных работ, услуг) предприятия. Использование всех трех показателей совместно, как представляет, более точно описывает состояние дел в инновационном секторе.

В качестве показателя затрат на инновации можно использовать, например, показатель затрат на технологические инновации, представляющий собой «выраженные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением различных видов инновационной деятельности, выполняемой в масштабе предприятия (отрасли, региона, страны)» [2, с. 67]. При расчете показателя инновационной продукции учитывается продукция, в течение последних трех лет подвергавшаяся различным технологическим изменениям. В состав такой продукции при расчетах включаются «изделия новые (вновь внедренные, подвергавшиеся значительным технологическим изменениям) или подвергавшиеся усовершенствованию» [2, с. 72].

При этом, следует заметить, что сами по себе выбранные показатели, как, впрочем, и любые другие абсолютные показатели, не позволяют однозначно судить о состоянии развития инновационного сектора. Действительно, много ли нам дает для понимания состояния развития инновационного сектора российской экономики в 2011 году обладание знанием о том, что совокупный уровень инновационной активности российских предприятий в этом году составил 11,1 %? Очень немного. Значительно большее значение эта информация будет иметь, если мы имеем возможность сравнить это значение с другими экономиками мира, или сравнить его со значением того же показателя в предшествующие годы. В этом случае мы придем к неутешительным выводам о том, что уровень развития инновационной экономики в России крайне низок (по сравнению со странами Евросоюза, например) и значительной положительной динамики не наблюдается.

Приведенные соображения используются для составления индекса инновационного развития региона – интегрального показателя, характеризующего уровень развития инновационного сектора региональной экономики. Для сопоставления уровня развития инновационного сектора региональной экономики по трем показателям: инновационная активность предприятий, уровень затрат на технологические инновации и доля инновационной продукции производится ранжирование регионов по каждому из указанных показателей. При этом, порядок расчета двух из трех указанных показателей сам по себе обеспечивает корректность проведения межрегиональных сопоставлений: инновационная активность рассчитывается как доля в общем

объеме предприятий региона, показатель инновационной продукции – как доля в общем объеме продукции, выпущенной в соответствующем регионе.

Возможность проведения сопоставлений показателя затрат на технологические инновации необходимо обеспечить дополнительно, поскольку сам по себе показатель представляет сумму денежных средств, инвестированных в инновации, и, соответственно, существенно зависит от размера региона. Приведение значений показателя для различных регионов в сопоставимый вид можно обеспечить, рассчитав на его основе, с учетом данных о занятости в соответствующем регионе, производный показатель – затраты на технологические инновации в расчете на одного занятого в экономике региона. По каждому из трех показателей для каждого региона определяется отношение регионального значения со средним значением среди всех регионов Российской Федерации. В том случае, если значение отношения превышает единицу, регион получает один балл в интегральный показатель. Таким образом, в результате сравнительного статического анализа каждый рассматриваемый регион может получить от нуля до трех баллов.

Таблица 1

Группы регионов по уровню развития инновационной сферы

Индекс	Регионы	Группа
0	Алтайский край, Вологодская область, Калининградская область, Кемеровская область, Краснодарский край, Республика Алтай, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия	I
1	Архангельская область, г. Москва, Курская область, Новгородская область, Псковская область, Республика Коми, Республика Марий Эл, Республика Хакасия, Саратовская область, Смоленская область, Тамбовская область, Тверская область, Чеченская республика, Чукотский автономный округ	
2	Амурская область, Брянская область, Владимирская область, Волгоградская область, Воронежская область, Еврейская автономная область, Забайкальский край, Ивановская область, Калужская область, Камчатский край, Карачаево-Черкесская республика, Костромская область, Курганская область, Московская область, Мурманская область, Новосибирская область, Приморский край, Республика Бурятия, Республика Дагестан, Республика Саха (Якутия), Республика Северная Осетия – Алания, республика Тыва, Ростовская область, Рязанская область, Сахалинская область, Ставропольский край, Ульяновская область, Хабаровский край	
3	Астраханская область, Белгородская область, Кабардино-Балкарская республика, Кировская область, Орловская область, Пензенская область, Республика Карелия, Республика Мордовия, Томская область, Удмуртская республика	II
4	Иркутская область, Ленинградская область, Липецкая область, Оренбургская область, Пермский край, Республика Адыгея, Республика Башкортостан, Самарская область, Тульская область, Тюменская область, Челябинская область, Чувашская республика	
5	Красноярский край, Омская область	
6	г. Санкт-Петербург, Магаданская область, Нижегородская область, Республика Татарстан, Свердловская область, Ярославская область	III

Кроме статического сравнения регионов необходимо также учесть и те изменения, которые в них происходят. Динамическая часть интегрального показателя формируется на основании показателей, характеризующих динамику указанных статических показателей за последние десять лет. Для характеристики динамики уровня инновационной активности предприятий в регионе рассчитываются цепные абсолютные приросты этого показателя и средний абсолютный прирост уровня инновационной активности за ряд прошлых лет. Положительное значение полученного показателя означает добавление одного балла к интегральному показателю инновационной деятельности в соответствующем регионе. Аналогично учитывалась динамика остальных показателей.

Таким образом, в результате проведенных расчетов каждому из рассматриваемых регионов Российской Федерации было сопоставлено значение интегрального показателя инновационной деятельности в регионе, лежащее в пределах от 0 до 6. Это позволяет разделить все рассматриваемые регионы на семь групп в соответствии с полученными расчетными значениями, или на меньшее количество групп, укрупнив классификацию (табл. 1).

Аналогично конструируется показатель экономического потенциала региона. В качестве статических показателей здесь используются: валовой региональный продукт в расчете на душу населения, уровень доходов соответствующего регионального бюджета субъекта (как показатель, отражающий бюджетный потенциал), приведенный к численности населения региона и сальдированный финансовый результат предприятий региона (как показатель, отражающий финансовые возможности предпринимательского сектора), приведенный к количеству занятых в регионе. В качестве динамических показателей также использовались средние значения цепных абсолютных приростов статических показателей. В результате проведенных расчетов каждому из рассматриваемых регионов Российской Федерации было сопоставлено значение интегрального показателя финансово-экономического потенциала региона (табл. 2).

Совмещение приведенных в табл. 1 и 2 группировок образует двумерную классификацию, в соответствии с которой все регионы можно разделить на три группы: группу I условно можно назвать группой регионов с «нормальной» связью между уровнем экономического потенциала и уровнем развития инновационной сферы. В этой группе находится более 71 % всех российских регионов. В этой группе действительно наблюдается определенная положительная связь между рассчитанными индексами.

Остальные регионы относятся к «аномальным» группам II и III. В группе II оказались 17 регионов. Это Свердловская область, Самарская область, Астраханская область, Кабардино-Балкарская республика, Орловская область, Республика Карелия, Республика Мордовия, Нижегородская область, Ярославская область, Омская область, Липецкая область, Республика Ады-

гея, Республика Башкортостан, Тульская область, Челябинская область, Чувашская республика и Республика Татарстан. Эти регионы характеризуются тем, что имея довольно низкий индекс финансово-экономического потенциала одновременно имеют довольно высокий индекс развития инновационного сектора. Крайнее положение в этой группе занимает Свердловская область. Характеризуясь нулевым значением показателя финансово-экономического потенциала, этот регион одновременно имеет высокий индекс развития инновационного сектора. Близки к Свердловской области по положению в группе регионов, характеризующихся одновременно невысоким финансово-экономическим потенциалом и довольно высоким уровнем развития инновационной сферы Нижегородская, Ярославская и Омская области.

Таблица 2

Группы регионов по уровню финансово-экономического потенциала

Индекс	Регионы	Группа
0	Астраханская область, Вологодская область, Забайкальский край, Ивановская область, Кабардино-Балкарская Республика, Костромская область, Курганская область, Новосибирская область, Орловская область, Псковская область, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Республика Карелия, Республика Мордовия, Республика Северная Осетия – Алания, Ростовская область, Самарская область, Свердловская область, Тверская область	I
1	Алтайский край, Белгородская область, Брянская область, Владимирская область, Волгоградская область, Воронежская область, Калужская область, Карачаево-Черкесская Республика, Кемеровская область, Кировская область, Краснодарский край, Курская область, Липецкая область, Нижегородская область, Омская область, Пензенская область, Республика Адыгея, Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Республика Хакасия, Рязанская область, Саратовская область, Смоленская область, Ставропольский край, Тамбовская область, Тульская область, Удмуртская Республика, Ульяновская область, Челябинская область, Чувашская Республика, Ярославская область	
2	Еврейская автономная область, Иркутская область, Калининградская область, Новгородская область, Оренбургская область, Пермский край, Республика Алтай, Республика Тыва, Хабаровский край, Чеченская Республика	
3	Амурская область, Ленинградская область, Приморский край, Республика Бурятия, Республика Татарстан, Томская область	II
4	Республика Саха (Якутия)	
5	Архангельская область, Камчатский край, Магаданская область, Московская область, Мурманская область	III
6	г. Москва, г. Санкт-Петербург, Красноярский край, Республика Коми, Сахалинская область, Тюменская область, Чукотский автономный округ	

В группе III оказались 8 российских регионов. Это Камчатский край, Московская область, Мурманская область, Архангельская область, Сахалинская область, Республика Коми, Чукотский автономный округ и город Москва. Находящиеся в этой группе регионы, имея довольно высокий индекс финансово-экономического потенциала, одновременно имеют довольно низкий индекс развития инновационного сектора.

Список литературы:

1. Индикаторы инновационной деятельности. 2009: стат. сборник. – М.: ГУ ВШЭ, 2009. – 488 с.
2. Основы инновационного менеджмента: учеб. пособие / Под ред. проф. В.В. Коссова. – М.: Магистр, 2009. – 429 с.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сборник. – М.: Росстат, 2012. – 990 с.

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ

© Кузьмина Т.Т.*

Филиал Московского государственного индустриального университета,
г. Сергиев Посад

В статье изложены проблемы кадрового планирования российских выпускников вузов специальностей и направлений подготовки на основе анализа научных статей, различных статистических данных и собственных исследований. Рассмотрены особенности определения потребности молодых специалистов в России. Обозначены средства планомерного решения вопросов, связанных с подготовкой кадров высшей квалификации.

Ключевые слова: подготовка кадров, планирование, проблемы, деятельность вуза, рынок образовательных услуг, специальности, трудоустройство, выпускники, рынок труда, потребность экономики в кадрах, выпускники системы профессионального образования.

В настоящее время вопрос обеспечения отраслей экономики России квалифицированными кадрами остается открытым. Основной причиной такой ситуации является демографический кризис в нашей стране, связанный с процессом старения населения. К существующему дисбалансу между спросом и предложением на рынке труда России уже в ближайшее время может добавиться катастрофическая нехватка трудовых ресурсов как таковых. Для решения данных вопросов необходимо эффективное управление, которое позволит регулировать сбалансированность экономики для развития регионов заданными темпами на основе количественных и качественных прогнозных параметров рынка труда и трудовых ресурсов. Поскольку существенным источником удовлетворения потребности в рабочей силе на рынке труда являются выпускники системы профессионального образования, то все более актуальными становятся вопросы их плановой подготовки. Ос-

* Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук.

новными субъектами в процессе подготовки кадров высшей квалификации являются – выпускники (студенты, абитуриенты), учебное заведение, государство / общество. Выпускник – это субъект первого уровня, то есть «конечная стадия» преобразования в модели типа «черный ящик», где на входе появляется абитуриент, в самой системе – студент, подвергающийся воздействию со стороны образовательного учреждения. Субъект второго уровня – вуз, обязующийся провести качественное преобразование субъекта первого уровня от абитуриента к специалисту, выпускнику с набором определенных профессиональных и личностных качеств, необходимых государству / обществу на момент выпуска. Государство / общество – это субъект третьего уровня, который формирует потребность в специалистах на конкретный момент времени, под влиянием экономических, политических, социальных и других факторов. Эффективность взаимодействия всех субъектов образовательной системы достигается только при подготовке и выпуске востребованных специалистов.

В последние годы заметной тенденцией в области подготовки кадров высшей квалификации является уменьшение доли обучающихся по экономическим и юридическим специальностям и рост доли инженерно-технических специальностей. Активизируется процесс привлечения абитуриентов в вузы для обучения по востребованным на региональном рынке труда специальностям и направлениям подготовки высшего профессионального образования. Организовываются пропагандистские кампании в средствах массовой информации, где освещаются и возможности последующего трудоустройства на профильных предприятиях регионов. Кроме того проводятся различные образовательные форумы, пресс-конференции, круглые столы, пресс-туры, прямые эфиры на радио и телевидении, в средствах массовой информации размещаются различные публикации в целях создания комплексного представления об образовательных услугах, оказываемых учреждениями высшего и среднего профессионального образования и возможностях трудоустройства выпускаемых специалистов. Вузы обеспечивают поддержание и обновление своих порталов в глобальной сети «Интернет», где обновляются данные о деятельности данных учебных заведений, многие содержат информационные материалы о приоритетных направлениях модернизации и технологического развития экономики России, о соответствующих специальностях (направлениях подготовки), осуществляющих подготовку по указанным специальностям (направлениям подготовки), а также предприятиях региона, на которых могут трудоустроиться выпускники вузов, прошедшие обучение по указанным специальностям (направлениям подготовки).

Однако на настоящий момент существуют две основные проблемы качества как самого вуза и качества обучения в нем, так и качества каждого выпускника этого вуза – востребованность молодых специалистов на момент

выпуска. Первая проблема заключается в длительности процесса обучения (4-6 лет). На момент выпуска молодой специалист может не найти работу по специальности, по причине отсутствия необходимых вакансий. В настоящее время трудоустройство по специальности не содержится ни в формах отчетности государственной статистики, ни в формах отчетности образовательных учреждений. Данный показатель сегодня можно измерить лишь оценкой учреждений профессионального образования, работодателей и самооценкой выпускников. В табл. 1 представлены показатели трудоустройства выпускников РФ по федеральным округам РФ согласно данным ведомственного мониторинга Минобрнауки России 2012 года и мониторинга Роструда 2011 года.

Полученные в ходе мониторингов данные показывают, что доля нетрудоустроенных выпускников по данным ведомственного мониторинга Минобрнауки России выше (10 %), чем по мониторингу Роструда (8 %).

Таблица 1

Показатели трудоустройства выпускников, % [1]

Наименование Федерального округа РФ	Доля выпускников, работающих по полученной специальности ^{*)}		Доля нетрудоустроенных выпускников ^{*)}	Доля выпускников 2011 г. признанных безработными ^{**)}
	от общего числа выпускников	от числа трудоустроенных выпускников		
Российская Федерация	49	83	10	8
Центральный федеральный округ	48	84	6	4
Северо-Западный федеральный округ	50	85	5	6
Южный федеральный округ	48	85	7	8
Северо-Кавказский федеральный округ	36	80	19	25
Приволжский федеральный округ	49	82	7	7
Уральский федеральный округ	46	79	9	8
Сибирский федеральный округ	52	85	7	11
Дальневосточный федеральный округ	53	86	9	10

Примечание:

^{*)} Ведомственный мониторинг Минобрнауки России, октябрь 2012 г., %

^{**)} Ведомственный мониторинг Роструда за июль 2011 г.

Вторая проблема высшего образования заключается в его оторванности от практики, в результате чего молодому специалисту необходимо дополнительное время на адаптацию и получение практического опыта, подкрепление теории непосредственной деятельностью по специальности. Но далеко не каждый работодатель берет на себя ответственность за «доучивание» молодого специалиста.

Показатели трудоустройства повышаются в вузах, имеющих прочные связи с предприятиями региона, обеспечивающие прохождение практик студентов. Проводимые в филиале ФГБОУ ВПО «МГИУ собственные исследования показывают, что значения трудоустроенных по специальности по данным опроса довольно высокие за счет наличия таких связей с пред-

приятными города Сергиева Посада (табл. 2). Анализ трудоустройства выпускников экономических специальностей показал, что в среднем 73 % выпускников работают по полученной в университете специальности, по родственным специальностям 18 %, и только 9 % выпускников работают, по их мнению, не по специальности. В других регионах России (по данным табл. 1) данный показатель имеет более низкие значения. Выходом, по мнению автора, в данном случае является усиление практической направленности обучения, увеличение баз практик, проработка механизма совмещения студентом учебы и работы без потерь качества обучения.

Таблица 2

**Трудоустройство выпускников-экономистов филиала
ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г. Сергиевом Посаде по специальности, (%)**

Соответствие специальности	Годы						
	2002	2003	2004	2005	2006	2008	2012
Работают:							
по специальности	77	74	64	77	76	74	67
по родственным специальностям	23	22	13	8	17	16	24
Не работают по специальности	0	4	23	15	7	10	9

Для решения данных проблем необходимо эффективное региональное и государственное планирование и прогнозирование подготовки квалифицированных кадров в нужном качестве и количестве. Но как выявить социальный заказ государства / общества и рассчитать прогнозную потребность в специалистах на момент выпуска. Сегодня при всем многообразии методов исследования (математические, прогнозирования, экспертных оценок, статистические и др.) выделяют три основных подхода: «технологический» («методика сверху»), основанный на статистико-математическом аппарате; «социологический» («методика снизу»), применяющих методы экспертных оценок и, так называемый, «микс» – золотая середина первых двух подходов или экспертно-аналитическая методика. Выбор совокупности методов исследования определяет качество и достоверность полученных результатов [2].

Что касается объектов исследования, в большинстве случаев анализу подвергаются три основные сферы, влияющие на возникновение и удовлетворение потребности в квалифицированных кадрах, а именно: рынок труда, рынок образовательных услуг и экономика, развитие которой приводит к созданию новых рабочих мест, а упадок – к сокращению. Таким образом, на качество методики влияет и обоснованный выбор объектов исследования. Ведущее место в области прогнозирования потребности в специалистах по уровню образования как по России в целом, так и по ее отдельным регионам занимает Петрозаводский государственный университет. Методика, предложенная университетом, была апробирована в различных регионах России: Республике Саха, Республике Карелия, Томской области, Владимирской области, Пермском крае и других субъектах Российской Федерации [3].

Социальный заказ, или планирование потребности в квалифицированных кадрах, способен решить проблемы, связанные с нехваткой кадров, нарушением баланса между специалистами с различным уровнем профессионального образования, последствиями демографического кризиса, отрывом профессионального образования от требований рынка труда и многие другие вопросы планирования кадров высшей квалификации. Важно установить и прочные межвузовские связи научного и практического характера с целью совместных разработок и принятия опыта в прогнозировании и удовлетворении потребности в специалистах рынков труда регионов России.

Сегодня для решения обозначенных проблем необходимо активно использовать такие средства как: организация мониторинга и прогнозирования развития региональных рынков труда, определение потребностей экономики в работниках определенных профессий и квалификаций, обоснование объемов и рациональной структуры их подготовки; определение численности граждан, нуждающихся в конкретных формах профессионального обучения; формирование в регионах единых информационных баз о состоянии рынка труда; деятельность служб занятости и органов образования по приведению структуры, объемов и профилей подготовки кадров в учебных заведениях в соответствие с потребностями экономики регионов; создание в учебных заведениях служб маркетинга и трудоустройства выпускников; разработка прогнозных балансов трудовых ресурсов регионов РФ и страны в целом, финансирование профессионального образования и переподготовки кадров за счет федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации и средств организаций и предприятий. Использование данных средств позволит государству и учебным заведениям вести планирование адресной подготовки кадров, сбалансировать спрос и предложение рабочей силы, улучшить ситуацию с трудоустройством молодых специалистов.

Список литературы:

1. Гуртов В.А., Серова Л.М., Федорова Е.А. Трудоустройство выпускников: как обеспечить достоверность данных / В.А. Гуртов // Служба занятости. – 2013. – № 2 – С. 72-77.
2. Бочкарева Р.А., Наумова О.Н. Социальный заказ: обзор методик прогнозирования потребности в специалистах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tolgas.ru.
3. Комплексная система мониторинга трудоустройства выпускников / В.А. Гуртов, Л.М. Серова, И.С. Степуть // Сборник докладов по материалам Девятой Всероссийской научно-практической интернет-конференции (31 октября – 1 ноября 2012 г.) «Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России». Кн. I. – Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2012. – С. 127-135.

РОЛЬ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

© Манаенкова К.В.*

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

Активизация инвестиционной деятельности в настоящее время является ключевой проблемой российской экономики. Сегодня в условиях кризисной экономики при высоких темпах инфляции и без оживления инвестиционной деятельности необходимо преодолеть спад сельскохозяйственного производства. Поэтому исследование инвестирования аграрного сектора экономики является актуальной темой.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, аграрный сектор, государственная поддержка, бюджет, субсидирование.

Понятие «инвестиции» достаточно многогранно. В целом, под инвестициями в экономической литературе понимается любая текущая деятельность, которая увеличивает будущую способность экономики производить продукцию. Соответственно, вложение денежных средств и других капиталов в реализацию различных экономических проектов с целью последующего их увеличения называется инвестированием. Юридические и физические лица, осуществляющие инвестиционные вложения, являются инвесторами.

В Законе РФ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемых в форме капитальных вложений» № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г. дается следующее определение инвестициям: «... инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [1].

Активизация инвестиционной деятельности является не только основным условием вывода сельского хозяйства из глубокого кризиса, но и становится важнейшим определяющим фактором дальнейшего его развития. Требуется не только реформирование общественного уклада на селе путем институциональных преобразований, что являлось приоритетом в начальный период аграрной реформы, но и привлечение в аграрный сектор крупномасштабных инвестиций.

В современных условиях в аграрном секторе сохраняется необходимость более активного государственного регулирования не только путем применения стимулирующих мер, но и прямого вложения капитала.

* Аспирант кафедры Денежного обращения и кредита.

Краснодарский край обладает высоким инвестиционным потенциалом и по рейтингу инвестиционного климата входит в десятку ведущих регионов России [6].

На сегодняшний день в крае реализуется около 250 крупных инвестиционных проектов общей стоимостью свыше 1 триллиона рублей со сроками реализации до 2025 года. В результате их реализации в регионе планируется создание более 36 тысяч новых рабочих мест, а налоговые поступления во все уровни бюджета оцениваются в 61,3 млрд. рублей.

По оценке аналитиков Минрегионразвития РФ и Росстата, Краснодарский край является инвестиционным лидером как в Южном федеральном округе, так и в России.

По итогам 9 месяцев 2013 года Кубань заняла первую строчку рейтинга инвестиционной привлекательности среди российских регионов, который опубликовал Минрегионразвития РФ [8].

В свою очередь, Федеральная служба государственной статистики отмечает, что Краснодарский край традиционно является лидером в Южном федеральном округе по объему инвестиций – доля региона в общем объеме инвестиций по ЮФО составила 64,4 %, а в целом по России – 7,4 %.

Государственная политика администрации Краснодарского края направлена на активное привлечение инвестиций в агропромышленный комплекс.

Принятые на федеральном и региональном уровнях программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия, проведение зимней Олимпиады 2014 года в Сочи – открывают новые инвестиционные возможности для агропромышленного комплекса. Департаментом сформирован и постоянно обновляется каталог стратегических инвестиционных проектов и площадок, который презентуется на международных экономических форумах, выставках-ярмарках, конференциях и так далее [6].

Законодательное инвестиционное поле Краснодарского края – одно из самых прогрессивных в стране. В качестве основных форм государственной поддержки инвесторов краевым законодательством предусмотрено льготное налогообложение, предоставление государственных гарантий, субсидирование из краевого бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, предоставляемым на инвестиционные цели.

Иностранцам и отечественным инвесторам на территории Краснодарского края предоставляется полная и безусловная защита прав и интересов в соответствии с законодательством Российской Федерации и международными договорами Российской Федерации. Возможным инвесторам предлагаются различные формы участия в реализации проектов. Это 100 % привлечение иностранного капитала, в том числе за счёт создания новых предприятий, приобретение инвестором акций организации, поставка оборудования, лизинг оборудования, товарный кредит, приобретение доли выпущенной продукции, более дешёвые кредиты.

Государственная поддержка сельского хозяйства в 2013 году окажется не ниже, чем в 2012 году. Так из краевого бюджета для финансирования 9 краевых целевых программ планируется выделить 2,5 млрд. рублей, на 9 % больше, чем в прошлом году [5].

Таблица 1

**Государственная программа поддержки сельского хозяйства
в Краснодарском крае в 2013 году**

Направление государственной поддержки	Предусмотрено в текущем году, тыс. руб.		
	Всего	в т.ч. за счет средств	
		Федерального бюджета	Бюджета субъекта РФ
Возмещение части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей на уплату страховой премии	654 447	573 950	80 497
Возмещение части процентной ставки по кредитам и займам	3 110 610	2 742 312	368 298
Государственная поддержка отраслей животноводства	1 109 906	973 387	136 519
Государственная поддержка отраслей растениеводства	230 470	189 767	40 703
Оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства	1 523 651	1 028 464	495 187
ФЦП «Социальное развитие села»	485 439	248 848	236 591
Государственная поддержка малых форм хозяйствования	118 656	68 013	50 643
Государственная поддержка экономически значимых региональных программ	156 424	29 905	126 519
Всего	7 389 601	5 854 646	1 534 955

В Краснодарском крае разработана и действует государственная программа на 2013 год, которая включает в себя определенные направления государственной поддержки сельского хозяйства (табл. 1). Она предусматривает выделение денежных средств как из федерального бюджета, так и из бюджета субъекта РФ.

Больше всего средств из федерального и регионального бюджета выделяется на возмещение части процентной ставки по кредитам и займам. Эта статья расходов составляет 3,1 млрд. руб. Также приоритетными направлениями государственной поддержки являются отрасли животноводства и растениеводства.

В Краснодарском крае активно реализуется программа кредитования аграрного сектора экономики. Ведущая роль принадлежит ОАО «Россельхозбанку», он занимает одну из ключевых позиций в обеспечении финансовыми ресурсами аграрной сферы [6].

Помимо «Россельхозбанка» в Краснодарском крае инвестиционную политику в аграрный сектор осуществляют и другие банки, такие как ОАО «Крайинвестбанк», ОАО «Юг-Инвестбанк», ОАО «Сбербанк», ОАО «Росагролизинг» и другие [5].

Государственная поддержка развития сельского хозяйства в Краснодарском крае регулируется законодательной базой, которая включает федеральные законы и программы, законы Краснодарского края. Среди них наиболее важными является:

- Приоритетный национальный проект «Развитие АПК»;
- Государственная программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае на 2013-2020 годы»;
- Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края «Об утверждении краевой целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Краснодарском крае на 2013-2020 годы»;
- Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края «О возмещении (субсидировании) из краевого бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях, и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах»;
- Постановление главы администрации (губернатора) Краснодарского края «О предоставлении за счет средств краевого бюджета субсидий на оказание несвязанной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям в области растениеводства» [6].

При оказании государственной поддержки предусмотрено осуществление таких мер [4, 5]:

- субсидирование процентной ставки долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных кредитов;
- субсидирование затрат на производство сельскохозяйственной продукции;
- субсидирование затрат на страхование сельскохозяйственных культур и животных;
- установление льготного налогообложения;
- лизинг сельхоз техники и оборудования;
- финансирование мероприятий, связанных с повышением плодородия почв и другие.

Несмотря на то, что государственная поддержка развития сельского хозяйства края значительно усилилась, имеют место и серьезные проблемы. Так, отсутствует единая методология распределения бюджетных средств, что отрицательно сказывается на соблюдении общих правил. Имеют место случаи, когда местные администрации вводят меры поддержки, которые не стыкуются с федеральными программами. Не всегда эффективна работа системы доведения средств до конкретных сельхозтоваропроизводителей. Кроме того, несмотря на видимые успехи в развитии сельскохозяйственных коопера-

тивов эта работа нуждается в большем стимулировании со стороны государства. В настоящее время не совершенно законодательство в этой области, не достаточно бюджетное финансирование, не развита система кооперативного образования и сеть информационно-консультационных служб в АПК.

Выявленные недостатки в сфере государственной поддержки сельскохозяйственного производства должны быть устранены, что будет способствовать решению проблем развития этой отрасли.

Список литературы:

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемых в форме капитальных вложений: федеральный закон РФ № 39-ФЗ от 25 февраля 1999 г.

2. Бастова М.Т. Инвестиционный процесс в сельском хозяйстве // Аграрная наука. – 2002. – № 4.

3. Гуртов В.К. Инвестиционные ресурсы. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.

4. Питерская Л.Ю., Погодаева И.В., Шиянов С.Е. Инвестиционная деятельность в отраслях региона: вопросы теории и практики: монография. – Ставрополь: СКСИ, 2007. – 352 с.

5. Трубилин А.И., Питерская Л.Ю., Ворошилова И.В., Лысых И.Г. Мировой кризис и инвестиционная политика государства в обеспечении экономической безопасности // Труды Кубанского государственного аграрного университета. – 2012. – Т. 1, № 35. – С. 7-10.

6. www.admkrai.ru.

7. www.kub.ru.

8. www.rshb.ru.

9. www.investkuban.ru.

АНАЛИЗ НЕОДНОРОДНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА СИБИРСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

© Чепик А.Е.*

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики, г. Москва

В статье рассматривается оценка неоднородности экономического пространства СФО с использованием традиционных и нетрадиционных методов, отмечаются различия в результатах оценки.

Ключевые слова: инвестиции, эффективность, социально-экономическое развитие, коэффициент эластичности.

* Аспирант кафедры «Математическая статистика и эконометрика».

Сибирский Федеральный Округ (СФО) – один из перспективных регионов экономического развития Российской Федерации. Его площадь составляет 30 % территории РФ, население – 13,5 % (по данным Федеральной службы государственной статистики на 2011 г.). СФО обладает огромными запасами различных видов природных ресурсов, в том числе полезных ископаемых (85 % общероссийских запасов свинца и платины, 80 % угля и молибдена, 71 % никеля, 69 % меди, 44 % серебра, 40 % золота).

Валовой региональный продукт СФО с 1998 г. по 2010 г. имеет тенденцию к увеличению со среднегодовым темпом роста 25,04 %. В 2009 г. произошли негативные изменения в динамике ВРП СФО, связанные с кризисными явлениями в мировой экономике.

Динамика численности населения СФО с 1990 г. по 2011 г. характеризуется нисходящим трендом. Среднегодовой темп снижения численности составляет 0,6 %.

Анализ социально-экономических показателей субъектов СФО в период с 2000 г. по 2011 г. указывает на существенную дифференциацию в уровне развития. Так, по ВРП первое место в СФО занимает Красноярский край со значением 1050158,5 млн. руб. (в 2010 г.), последнее место – Республика Алтай (21635,8 млн. руб.). Различие в величине ВРП между ними составляют 48,5 раза. Аналогичный показатель, рассчитанный по показателю «инвестиции в основной капитал», составляет 43,2 раза. Таким образом, первичный анализ указывает на существенную неоднородность в социально-экономическом развитии субъектов СФО. Однако с точки зрения эффективности использования ресурсов ситуация несколько меняется.

Отметим, что для анализа эффективности будем использовать коэффициент эластичности.

$$E_x(y) = \frac{x}{y} \cdot y'$$

где $y = f(x)$ – уравнение регрессии.

Отметим, что эластичность является важнейшей количественной характеристикой, которая показывает меру чувствительности одной переменной к изменению другой, показывающая, на сколько процентов изменится первый показатель при изменении второго на 1 %. Применение коэффициентов эластичности позволит оценить степень использования различных видов ресурсов, в том числе инвестиций в основной капитал в процессе производства. Для примера нами были выбраны регионы-лидеры: Красноярский край, Кемеровская область, регионы-аутсайдеры: Республика Бурятия, Республика Алтай.

Корреляционно-регрессионный анализ показал, что в рассматриваемых субъектах существует сильная линейная связь между ВРП и объемом инвестиций (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика уравнений регрессии

Уравнение регрессии	F-критерий	Коэффициент корреляции	Коэффициент детерминации
$y = 3,5x + 526810,0$, y – ВРП СФО, млн. руб., x – инвестиции в основной капитал в СФО, млн. руб.	$F(1,9) = 219,3$	0,98	0,96
$y = 4,45x + 15067,34$, y – ВРП Республики Бурятия, млн. руб., x – инвестиции в основной капитал в Республике Бурятия, млн. руб.	$F(1,9) = 140,4$	0,96	0,94
$y = 1,41x + 4576,11$, y – ВРП Республики Алтай, млн. руб., x – инвестиции в основной капитал в Республике Алтай, млн. руб.	$F(1,9) = 13,3$	0,77	0,59
$y = 2,6x + 218597,2$, y – ВРП Красноярский край, млн. руб., x – инвестиции в основной капитал в Красноярском крае, млн. руб.	$F(1,9) = 33,9$	0,89	0,80
$y = 3,57x + 42471,09$, y – ВРП Кемеровской области, млн. руб., x – инвестиции в основной капитал в Кемеровской области, млн. руб.	$F(1,9) = 232,8$	0,98	0,96

Для более подробного исследования данного проблематики нами использовался коэффициент эластичности, определяемый на основе уравнений регрессии (табл. 2).

Таблица 2

Коэффициент эластичности ВРП от инвестиций в основной капитал

Субъект СФО	Коэффициент эластичности, %
СФО	0,86
Республика Бурятия	0,89
Республика Алтай	0,76
Красноярский край	0,74
Кемеровская область	0,92

По определению коэффициент эластичности представляет собой изменение ВРП при изменении инвестиций в основной капитал на 1 %. Коэффициенты эластичности субъектов СФО не превосходили значения 1 %, что говорит о низкой чувствительности ВРП к изменению инвестиций в основной капитал. Другими словами, вкладывая средства в экономику субъектов СФО, не следует ждать быстрого прироста ВРП. Кроме этого, использование коэффициента эластичности способствовало изменению положения субъектов в ранжированном ряду. Так, лидерами по использованию инвестиций стали Кемеровская область и Республика Бурятия, их показатели также выше значений, полученных в целом по СФО. Аутсайдерами стали Республика Алтай и Красноярский край.

Таким образом, применение нетрадиционных способов оценки позволяет по-новому взглянуть на проблему неоднородности экономического пространства.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
2. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2011: стат. сб. / Росстат. – М., 2011. – 662 с.
3. Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 654 с.

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

Секция 3

***ГОСУДАРСТВЕННОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ***

СУБСИДИРУЕМОЕ КРЕДИТОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

© Вахитова З.Т.*

Государственный аграрный университет Северного Зауралья, г. Тюмень

В статье оценивается субсидируемое кредитование представителей малых форм хозяйствования на селе. Выделены банки осуществляющие кредитование малого бизнеса. Представлены результаты выполнения плана субсидирования кредитов по регионам Российской Федерации.

Ключевые слова: кредитование, субсидирование, малый бизнес, государственная программа.

Повышение доступности кредитов является одной из составляющих достижения финансовой устойчивости малых форм хозяйствования в рамках реализации государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. Решение данной задачи осуществлялось возмещением части затрат по уплате процентов по кредитам. Из федерального бюджета на возмещение части затрат на уплату процентов (на весь срок пользования кредитом) предоставляются субсидии в размере $\frac{2}{3}$ ставки рефинансирования Центрального Банка РФ [1].

В 2012 г. кредиты и займы привлеченные в малый бизнес на селе составили 11, 9 % от общего объема кредитования направленного на развитие сельскохозяйственного производства, что на 0,3 % выше уровня 2011 г.

Объемы кредитования представителей малого бизнеса в разрезе кредиторов представлена в табл. 1.

Таблица 1

Субсидируемые кредиты малому бизнесу

Кредиты на развитие малого бизнеса	ЛПХ		К(Ф)Х		СПоК		СКПК	
	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%	млн. руб.	%
ОАО «Россельхозбанк»	23350,7	72,6	12124,9	77,8	783,2	61,3	220,8	50,7
Сбербанк России	6598,2	20,5	2740,2	17,6	324,3	25,4	15,0	3,4
Прочие банки	1758,9	5,5	468,5	3,0	27,3	2,1	2,3	0,5
Кредитные кооперативы	472,7	1,4	249,0	1,6	141,9	11,1	197,7	45,4
Всего	32180,6	100	15582,8	100	1276,8	100	435,8	100

Всего кредитными организациями малому бизнесу на селе было предоставлено 49475,9 млн. руб. субсидируемых кредитов. Личными подсобными хозяйствами (ЛПХ) было получено 32180,6 млн. руб. кредитов, причем львиная доля (72,6 %) была предоставлена ОАО «Россельхозбанк», 20,5 % –

* Старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Сбербанком России и лишь 1,4 % – кредитными кооперативами. Крестьянскими (фермерскими) хозяйствами К(Ф)Х было получено кредитов на 15582,8 млн. руб. из которых 77,8 % кредитных средств было предоставлено ОАО «Россельхозбанк», 17,6 % – Сбербанком России, 1,6 % – кредитными кооперативами. Сельскохозяйственные потребительские кооперативы (СПоК) получили 1276,8 млн. руб. кредитов, из них 61,3 % было предоставлено ОАО «Россельхозбанк», 25,4 % – Сбербанком России, 11,1 % – кредитными кооперативами. Сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы (СКПК) получили кредитов в размере 435,8 млн. руб., в том числе ОАО «Россельхозбанк» было предоставлено 50,7 % от всего объема кредитных средств, Сбербанком России – 3,4 % и кредитными кооперативами – 45,4 %.

Самым крупным кредитором малого бизнеса на селе является ОАО «Россельхозбанк» (36479,7 млн. руб.), на втором месте Сбербанк России (9677,6 млн. руб.), на третьем прочие банки (2257,1 млн. руб.) и на последнем кредитные кооперативы (1061,3 млн. руб.) [2].

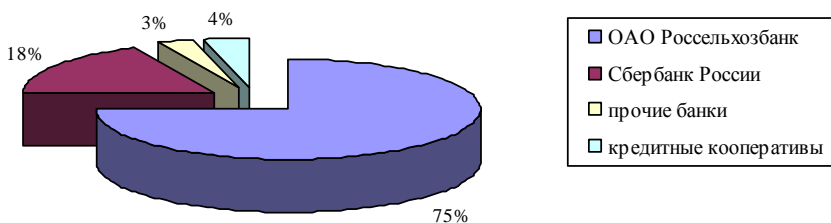


Рис. 1. Удельный вес кредитов, выданных различными кредиторами малому бизнесу на селе в 2011 г., %

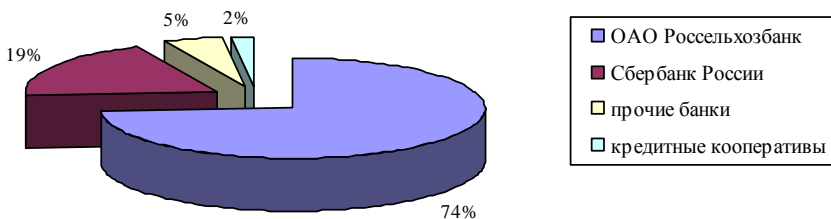


Рис. 2. Удельный вес кредитов, выданных различными кредиторами малому бизнесу на селе в 2012 г., %

Для субсидирования кредитов и займов для малых форм хозяйствования было выделено из федерального бюджета в 2012 г. 5,8 млрд. руб.

Региональные планы по субсидированию кредитов и займов были выполнены всеми субъектами Российской Федерации. в Астраханской, Орен-

бургской, Челябинской областях, Краснодарском и Ставропольском краях, республиках Калмыкия, Чувашия, Дагестан, плановые показатели были перевыполнены и превысили 2 млрд. руб. В числе отстающих – Костромская, Кировская, Московская области, республика Мордовия и Хабаровский край (выполнение плана менее 50 %) [2].

В среднем каждый обратившийся за кредитом в банки и кредитные кооперативы российский фермер получил 1,98 млн. руб. кредитов и займов, каждый владелец личного подсобного хозяйства – 238 тыс. руб., сельскохозяйственные потребительские кооперативы – 5,14 млн. руб., сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы – 1,4 млн. руб. Однако по различным причинам не были приняты к субсидированию кредиты и займы общей суммой 27, млрд. руб.

Наибольшие суммы кредитов и займов (более 3 млн. руб. на одного фермера) были привлечены фермерами республики Татарстан, регионов Северо-Кавказского федерального округа, Липецкой и Смоленской областей.

Сельскохозяйственные потребительские кооперативы получили 226 субсидируемых кредитов и займов на 1276,8 млн. руб., это самый низкий показатель за все время реализации программы, так как было прокредитовано всего 5,5 % работающих снабженческо-сбытовых и перерабатывающих кооперативов. Среди сельскохозяйственных кредитных кооперативов 307 работающих кооперативов (25 % от общего числа работающих) получили доступ к заемным средствам на сумму 435,7 млн. руб.

Причиной снижения доступности субсидируемых кредитов сельскохозяйственными потребительскими кооперативами явился выход в 2010 г. Россельхозбанка из числа ассоциированных членов сельскохозяйственных потребительских кредитных кооперативов. В 2009 г. инвестиции Россельхозбанка, как ассоциированного члена в виде взноса в паевые фонды 12 кредитных кооперативов были произведены в размере 45 млн. руб., в 2008 г. – 25 млн. руб. за два года реализации национального проекта «Развитие АПК» – 640 млн. руб. В настоящее время сельскохозяйственная потребительская кредитная кооперация представлена в 78 субъектах Российской Федерации.

В целом главной причиной низкой кредитоспособности малых форм хозяйствования по-прежнему остается недостаточность залоговой базы и слабая работа региональных и гарантийных и залоговых фондов с сельскими заемщиками.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29.12.2006 г. №264 ФЗ «О развитии сельского хозяйства» (в редакции от 02.07.2013 г. № 185 ФЗ).
2. Официальный сайт министерства сельского хозяйства Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mcsx.ru.

ОСНОВНЫЕ МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КОНКУРЕНЦИИ В ОБЛАСТИ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ

© Гранкина В.Л.* , Карбышева Р.Н.

Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ),
г. Москва

В данной статье даны определения Государственного регулирования экономики, рассмотрены цели, задачи и функции госрегулирования, законодательства о конкуренции, торговле и антимонопольном регулировании в США, Китая, Германии и России. Выявлена проблема конкурентоспособности автопрома и предложены основные направления в решении проблем конкурентоспособности на уровне государства.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, конкурентоспособность автопрома, политика государственного регулирования.

Государственное регулирование экономики – это совокупность принятых мер исполнительных, законодательных и судебных органов власти, где осуществляется контроль всех функций, с целью стабилизации социально-экономической системы.

Государственное регулирование основывается на объективные экономические законы социального развития. В условиях рыночных связей, первостепенным законом является «закон спроса и предложения».

Цель государственного регулирования – создание благоприятных условий, обеспечивающие стабильное функционирование экономики страны. Правительство любой страны имеет свои определенные цели в определенных условиях и в определенной отрасли. Задачи и цели государственного регулирования постоянно изменяются. Политика государственного регулирования нацелена на всестороннее удовлетворение потребностей потребителей.

Важнейшая функция государственного регулирования – это разработка, организация и осуществление принципов внешнеэкономической политики своей страны.

Контрольно-регулирующая функция представляет собой осуществление таможенного, финансового и прочих видов контроля, за внешнеторговыми операциями.

Функция оказания организационного и финансового содействия так же имеет место быть.

Цели государственного регулирования:

- создание благоприятных условий для экспорта и сбыта на мировом рынке;

* Старший преподаватель кафедры «Менеджмент».

- содействие в росте иностранных инвестиций;
- повышение конкурентоспособности продукции;
- оказание финансовой поддержки и организационного содействия.

В организационном содействии важную роль играет содействие, в получении заказов на строительство значимых объектов, также содействие в поступлении заграничного капиталовложения; представление интересов экспортеров.

Задачи государственного регулирования:

- повышение эффективности госрегулирования, снижение издержек;
- контроль над законодательством, обеспечивающую защиту интересов предпринимателей;
- создание условий для конкуренции на рынке, создание условий для свободного перемещения товаров;
- обеспечение товарно-денежного равновесия;
- соблюдение трудового законодательства;
- содействие скорости накопления капитала и постепенному развитию;
- поддержание социального равновесия.

Государственное регулирование особенно расположено к тенденции реализовать достижение научно-технического прогресса в пользу крупнейших фирм, который вызывал бы большие изменения в структуре производства.

Государственное регулирование конкуренции имеет центр тяжести в организационно-хозяйственном регулировании производства. Его центральными задачами являются:

- осуществление структурной перестройки производства;
- повышение конкурентоспособности продукции;
- использовать возможности для долгосрочного обеспечения производства гарантийным обслуживанием;
- укрепление наиболее приоритетных отраслей экономики;
- проведение мероприятий, направленных на укрепление организационной структуры предприятий;

Важнейшей формой госрегулирования стало развитие структурной перестройки промышленности, ориентированной на экспорт.

Политика государственного регулирования нацелена на обслуживание и удовлетворение потребностей производителей и на регулирование производства.

Повышение роли государства в регулировании отношений между фирмами, предприятиями достигается такими путями как:

- развитие научно-технического прогресса, развитие роста внедрения в серийное производство нововведений;
- оказание финансовой поддержки национальным компаниям, ориентированным на экспорт;
- обеспечение лучших условий функционирования национальным фирмам.

Государственное регулирование может влиять на остроту конкуренции на международном рынке.

Государство обязано внимательно следить за ценами в рыночной экономике, для того чтобы не допустить инфляционного роста. В рыночном хозяйстве, государство влияет в основном, экономическими методами, а полагаясь только на административные методы, то можно разрушить рыночный механизм.

Административные и экономические методы взаимосвязаны. Государство, контролируя цены, создает особый экономический режим для производителей, то есть вынуждает их пересматривать производственные программы. Производители приходится подстраиваться к потребителям, изменять структуру спроса.

Государственная экономическая политика имеет огромное значение для решения проблем конкурентоспособности. Государство оказывает влияние на экономические отношения любой страны. В качестве примера рассматриваются законодательства о конкуренции и антимонопольном регулировании, принятом в разных странах, приведенных в табл. 1.

Таблица 1

Законодательства о конкуренции, торговле и антимонопольном регулировании

США	В 1985 г. Создана комиссия по конкурентоспособности в промышленности при президенте США. В 1988 принят «комплексный закон о торговле и конкурентоспособности».
Китай	В конце 1978 года происходит переход от вялого, неэффективного, централизованного планирования экономики к системе ориентированной на рынок. Правила, касающиеся конкуренции впервые были введены Государственным советом в нормативном акте, называемом «Временные положения для содействия и защиты социалистической конкуренции» (PPSC), который вступил в силу, в октябре 1980 г., спустя два года после начала экономических реформ. Тем не менее, эти правила применялись неэффективно. Настоящий Антимонопольный закон (АМЗ) Китая был введен 30 августа 2007 г. и вступил в силу 1 августа 2008 г. Он был смоделирован на примере европейского законодательства и включает положения, регулирующие антиконкурентные или так называемые монопольные соглашения (т.е. картели), злоупотребление доминированием и контроль слияний.
Германия	Становление антимонопольного законодательства в ФРГ происходило в направлении ужесточения антимонопольной политики. В ходе реформы 1973 г. в ФРГ реформированию подверглась деятельность предприятий, занимающих доминирующее положение на рынке. В 1989 г. усилена охрана интересов мелкого и среднего бизнеса, К этому времени остро встала проблема взаимодействия немецкого и общеевропейского антимонопольного права. В 1998 г. под влиянием антимонопольной политики ЕС Закон против ограничений конкуренции существенно пересмотрели, а именно, были предусмотрены крупные административные штрафы за монополистические действия.
Россия	22 марта 1991 г. вступил в силу Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», который затем неоднократно был изменен и дополнен. Существенные изменения были внесены в мае 1995 г. В настоящее время его полное название – федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (№ 83-ФЗ) – Федеральный закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

В данной таблице перечислены страны, в которых приняты законодательства о конкуренции. В РФ хотя и принят закон о конкуренции, но он еще нуждается в изменениях и доработке.

Важным элементом, в обеспечении национальной безопасности государства, влияющим на экономическое и социальное развитие страны является автомобильная промышленность. Государственное регулирование конкурентоспособности автомобильной отрасли необходимо анализировать для успешного развития данной отрасли. Основная цель вмешательства государства является повышение конкурентоспособности продукции на мировом рынке и повышение уровня жизни.

Отечественные автомобили существенно отстают по качеству от зарубежных производителей. Покупатель, отдает предпочтение иномаркам, прежде всего из-за сопоставимой цены с автомобилем, произведенным в России. Сомнений у российских граждан не возникает, и выбор падает на иномарку. Многолетняя поддержка российских заводов не дала результатов: вместо повышения качества отечественные предприятия лишь поднимали цены.

В России проблема конкурентоспособности автопрома стоит намного острее, чем во многих индустриально развитых странах. В частности одной из составляющей этой проблемы является в отсутствии у российских промышленных предприятий опыта в формировании конкурентной среды.

Государственная политика предполагает проводить мероприятия для развития автомобилестроения:

- разработать механизм, обеспечивающий создание и усовершенствование мощностей по выпуску автомобильной техники;
- создать условия для привлечения средств;
- провести активную политику в области экспорта;
- активизировать развитие лизинга автомобилей;
- повышение конкурентоспособности путем применения стандартов, которые отвечают международным требованиям;
- сохранить производства кузовов и сборочное производство;
- развивать дилерские и сервисные сети.

Государство должно способствовать стабилизации и развитию автомобилестроения путем создания условий по привлечению в отрасль инвестиций, в том числе и зарубежных, оказывать на конкурсной основе поддержку созданию и освоению перспективных видов автомобильной техники и технологическому перевооружению отрасли, доводить в установленном порядке до предприятий государственные заказы. Оно должно стимулировать изменение организационной структуры предприятий отрасли, оптимизацию внутри и межотраслевых связей и повышение эффективности производства. Государство может использовать свои ресурсные возможности для долевого участия в реализации высокоэффективных проектов и программ, прошедших конкурсный отбор, а также для финансирования фундаментальных и

прикладных исследований и новых образцов в соответствии с принятыми приоритетами.

Государственное регулирование в области автомобилестроения, направленное на повышение безопасности, экологичности и качества изделий автомобильной промышленности, должно найти дальнейшее развитие в первую очередь за счет расширения работ в области отечественной и международной стандартизации, совершенствования национальной системы сертификации продукции путем ее гармонизации с системами, признанными в мировой практике.

Государство заинтересовано в том, чтобы российская автомобильная промышленность обеспечивала:

- в максимально возможной степени потребности автомобильного транспорта и населения в необходимой номенклатуре и с требуемыми свойствами для перевозок внутри страны;
- паритетное участие, отечественных автотранспортных средств, в международных перевозках грузов по территории России, стран СНГ и дальнего зарубежья;
- в максимально возможной степени потребности в технологическом и специализированном транспорте, прежде всего сельского хозяйства, важнейших для экономики страны предприятий нефтегазовой, строительной, лесозаготовительной и оборонной отраслей.

Список литературы:

1. Алексеева А.М. Конкурентные преимущества и их роль в рыночной экономике. – М.: МАКС Пресс, 2008. – 49 с.
2. Воронов А.А. Современная конкуренция: особенности и перспективы развития / Кубанский гос. ун-т. – Краснодар, 2009. – 318 с.
4. Кулешова А. Конкуренция в вопросах и ответах. – М.: Изд. Проспект, 2008. – 225 с.



Секция 4

***ПРОБЛЕМЫ
ФОРМИРОВАНИЯ
ИННОВАЦИОННОЙ
ЭКОНОМИКИ***

ИННОВАЦИИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

© Овечкина И.П.*

Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск

Важной функцией малого предпринимательства является творческо-поисковая. Она заключается в формировании и использовании новых идей, выработке новых средств и факторов достижения поставленной цели. Малое предпринимательство более гибко и быстро реагирует на изменения и новшества на рынке. А инновационное развитие представляет собой целенаправленную деятельность, направленную на обеспечение экономической устойчивости социально-экономических систем.

Ключевые слова: малый бизнес, малое предпринимательство, инновации, новшества.

Экономика России стабильно и динамично развивается, в результате чего происходят постепенные преобразования рыночных отношений, которая затягивает все субъекты рынка, в том числе и субъекты малого предпринимательства.

Не смотря на множество внешних негативных факторов, малое предпринимательство продолжает стабильно развиваться, но при этом ему не хватает определенного толчка. Малый бизнес имеет весомые преимущества перед крупным и средним, но при этом существуют тенденции до которых малому предпринимательству тяжело дотянуть.

Субъекты малого предпринимательства в силу занимаемого ими положения в отраслевой организации, а также выполняемых функций оказывают значительное варьирующее воздействие на характер и уровень интенсивности отраслевой конкуренции.

Во-первых, субъекты малого предпринимательства, осуществляя новые разработки в области технологий и продуктов, выступают фактором снижения рыночной власти отдельных участников рынка, так как обеспечивают им равную доступность к своим достижениям.

Во-вторых, способствуя распространению через копирование передовых достижений, малые предприятия стимулируют поиск новых способов приобретения конкурентных преимуществ, тем самым обеспечивая развитие форм конкуренции.

В-третьих, они обеспечивают не только единство конкурентного поля, но и более быстрое накопление в отрасли основных элементов конкурентоспособности.

И в-четвертых, представляя собой идеальную форму для крупных производителей в решении отдельных проблем через совместное финансирова-

* Ассистент кафедры Отраслевых экономик.

ние разработок и взаимодействуя в разных формах с многими участниками рынка, малые инновационные предприятия способствуют развитию коммуникативных связей между ними и выработке цивилизованных форм конкурентной борьбы.

Несмотря на то, что малое предпринимательство более гибко и быстро реагирует на изменения и новшества на рынке. Не всегда у малого бизнеса есть возможность пойти на данные изменения.

Если говорить об инновациях, то «Инновация – введённый в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях»[1].

Еще в середине 20 века – Йозеф Шумпетер (австрийская экономическая школа) определил, что для предпринимателей важны два фактора:

1. Организационно-хозяйственное новаторство;
2. Экономическая свобода.

С точки зрения Шумпетера, предприниматель – это хозяйствующий субъект особого рода, но не класс, функцией которого в экономике является осуществление новых комбинаций факторов производства. Именно Шумпетером был впервые введен данный термин в экономике [2].

Выделяют основные виды инноваций:

1. Технологические – получение нового, эффективного производства имеющегося изделия, продукта, техники, новые или усовершенствованные технологические процессы;
2. Процессные (Социальные) – процесс обновления сфер жизни человека в реорганизации социума (система управления, обслуживание, педагогика, организация процесса, благотворительность и т.д.);
3. Маркетинговые – реализация новых или значительно улучшенных маркетинговых стратегий и методов, которые охватывают существенные изменения в упаковке и дизайне продуктов, использование новых методов продаж и презентаций продуктов (работ, услуг), их представления и продвижения на рынки сбыта, формирование новых ценовых стратегий;
4. Продуктовые – изготовление продуктов с новыми полезными свойствами;
5. Организационные – совершенствование системы управления.

Перечислим основные функции, которые выполняют инновации в рамках развития экономики и общества. Инновации способствуют: экономическому росту страны в долгосрочной перспективе; созданию новых отраслей экономики; стимулированию конкуренции и повышению конкурентоспособности; получению коммерческой выгоды; увеличению доли рынка, завоеванию новых сегментов рынка, расширению круга потенциальных поку-

пателей, стабилизации и закреплению положения на рынке; повышению качества производимой продукции, удовлетворению потребностей человека и т.д.

В современных условиях, правительства различных стран инвестируют огромные средства в инновационную деятельность, например Германия на научные исследования и разработки направила около 2,7 % ВВП, США – 2,8 %, Япония – около 3,5 %, страны с переходной экономикой тратят значительно меньше: Белоруссия – 0,74 % ВВП, Россия – 1,04 % [4]. Однако в условиях кризиса мировой экономики на первый план выходит задача повышения эффективности использования средств, выделяемых предприятиям и научным коллективам.

Исследование ситуации относительно инновационного развития провел Клуб директоров по науке и инновациям (iR&DClub) при поддержке ОАО «Российская венчурная компания».

Согласно результатам исследования, в настоящий момент 22 % компаний не видят связи между инновациями и успехом компании, а 26 % полагают, что именно инновации – ключ к успеху. При этом 62 % организаций намерены увеличить инвестиции в инновации. Одной из важнейших составляющих успеха компании развитие инноваций считают 60 % частных компаний и только 9 % госкомпаний.

Для развития инноваций более половины среди опрошенных предприятий проводят совместные исследования с университетами и научными организациями (77 %), конкурсы инноваций внутри компании (63 %), исследования отрасли для уточнения тенденций ее развития (57 %), сбор предложений по улучшению процессов в компании (53 %).

Конкурирующие на рынке компании проводят конкурс инноваций на 20 % чаще.

При всей своей привлекательности инновации в малом бизнесе на современном этапе имеют серьезные проблемы:

1. Недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов;
2. Минимальная востребованность малого инновационного бизнеса. Следствие низкой конкуренции. Конкуренция отсутствует из-за отсутствия мотивации у предпринимателей.
3. Кадровая проблема. Здесь отмечается смена поколений. Опытные кадры уходят, а у молодых не хватает опыта в данном направлении.
4. Финансовые механизмы инновационной деятельности. Заключается в недостатке собственных средств, высокой стоимости нововведений, недостаток финансовой поддержки со стороны государства. Не менее важной проблемой финансового характера является инфляция. В последнее время заметны улучшения в этом отношении, однако на инновационном бизнесе сильно сказывается любое изменение.

5. Высокий экономический риск;
6. Неразвитость рынка технологий;
7. Низкий потенциал нововведений;
8. Низкий инновационный потенциал предприятия и другие.

Для того, чтобы решить данные проблемы, необходимо определить пути решения самых важных из них.

Для решения проблемы отсутствия правовой основы, необходимо разработать законодательную базу, включающую в себя определение понятий «инновация» и «инновационная деятельность».

Чтобы справиться с минимальной востребованностью малого инновационного бизнеса, необходимо создать конкуренцию, которая возможна лишь при хороших финансовых стимулах. Создание схемы мотивации организаций.

Решение кадровой проблемы заключается в создании условий, ситуаций, максимально развивающих творческую активность персонала или кадровый потенциал.

Для решения проблемы финансовых механизмов инновационной деятельности, следует к таким способам, как кредитование, поиск частных инвесторов, разработка новых венчурных программ финансирования, а также поддержка Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Для решения проблемы неблагоприятного экономического фона необходимо улучшение общих экономических условий для развития малого бизнеса. Это будет способствовать росту количества и качества инновационного бизнеса.

Развитие современного производства должно базироваться на решениях в области технологии, техники, экономических и организационных методов хозяйствования.

Таким образом, эффективная деятельность малых предприятий в условиях рынка во многом зависит от их способности к инновационному развитию.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» N 254-ФЗ от 21 июля 2011 года.
2. Базилевич В.Д. История экономических учений. – К.: Знания, 2006. – Т. 2. – 575 с.
3. Милославский И. Новизна с последствиями.
4. Расходы на НИОКР (в % от ВВП). Данные Всемирного банка за 2008 г.

ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА

© Савинова Н.Н.*

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

В работе изложены основные черты энергосбережения и ресурсосбережения, проанализированы проблемы такого направления инновационной деятельности, как ресурсосбережение и энергосбережение в Российской Федерации, проанализированы направления развития энергосбережения и ресурсосбережения в газовой промышленности РФ.

Ключевые слова: инновационный потенциал, энергосбережение, ресурсосбережение.

О трудностях в развитии инновационной деятельности в нашей стране сказано уже немало. В нашей стране культура инновационной деятельности находится на начальном этапе своего развития, и, к сожалению, почти о каждом из участников можно сказать, что они часто неадекватно понимают свои истинные интересы.

Проблема снижения энергетических затрат, проблема энергосбережения становится все более актуальной в мировом аспекте. Эта проблема для российской экономики особенно актуальна, так как в России энергоёмкость промышленного производства и социальных услуг во много раз превышает общемировые показатели.

Любая деятельность человека связана с проблемой эффективности. В основе этого понятия лежит ограниченность ресурсов, желание экономить время, получать как можно больше продукции из доступных ресурсов.

Инновационный путь развития нефтегазового сектора сопряжен с крупными долгосрочными инвестициями не только в добычу углеводородов, но и в развитие новой высокотехнологичной инфраструктуры и наукоемкого сектора экономики.

На основе законодательного «фундамента» должны быть разработаны и реализованы специальные комплексы мероприятий в трех основных сферах регулирования, охватывающих: процессы недропользования; развитие национального рынка инновационных ресурсов; инвестиционную деятельность.

Сегодня инновации становятся решающим фактором обеспечения долговременных конкурентных преимуществ отечественных промышленных предприятий, что особенно актуально для предприятий, осуществляющих переработку сырьевых ресурсов и характеризующихся в настоящее время достаточно низкими показателями эффективности инновационной деятельности по отношению к другим отраслям промышленности.

Развитие инновации в нефтегазовом секторе в нашей стране «зажато» двумя дефицитами: дефицитом инвестиций и дефицитом новых технологий.

* Магистрант кафедры Экономики и организации производства.

Для российских нефтегазовых компаний в области инноваций отмечаются следующие неблагоприятные тенденции.

1. Используемое в отрасли оборудование устарело и зачастую неэкономично (уровень износа основных фондов в нефтедобыче более 50 %, в нефтепереработке – 40 %, в химическом производстве – около 45 %).
2. Отмечается низкий объем финансирования НИОКР.
3. Выделяется низкая доля затрат на инновации в общем объеме отгруженной продукции. Доля затрат на НИОКР не превышает 1 % от их выручки.
4. Заметна низкая доля инновационной продукции нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий в общем объеме отгруженной продукции.
5. Уровень производительности нефтегазового сектора РФ, в том числе вследствие более низкого технологического уровня, составляет около 35 % от уровня производительности США.
6. Инновационный потенциал российской науки и системы нефтегазового образования используется в недостаточной степени, при этом данные сферы до сих пор сохранили высокий уровень фундаментальных научных исследований и качество подготовки специалистов для нефтегазового комплекса.

Заметим, что все выше перечисленные «неблагоприятные тенденции» ведут к повышенному потреблению энергетических ресурсов, что заставляет задуматься о необходимости сбережения и экономии ресурсов.

Энергосбережение и ресурсосбережение является одной из самых серьезных задач XXI века. Россия не только располагает всеми необходимыми природными ресурсами и интеллектуальным потенциалом для успешного решения своих энергетических проблем, но и объективно является ресурсной базой для европейских и азиатских государств, экспортируя нефть, нефтепродукты и природный газ в объемах, стратегически значимых для стран-импортеров.

Энергосбережение – комплекс мер по реализации правовых, организационных, научных, производственных, технических и экономических мер, направленных на эффективное (рациональное) использование (и экономное расходование) топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), при существующем полезном эффекте от их использования и на вовлечение в хозяйственный оборот возобновляемых источников энергии (закон РФ «Об энергосбережении») [1].

Одна из важнейших стратегических задач страны – сократить энергоемкости отечественной экономики на 40 % к 2020 году. Для ее реализации необходимо создание совершенной системы управления энергоэффективностью и энергосбережением.

Ресурсосбережение – это совокупность мер по экономному и эффективному использованию всех факторов производства, общее свойство которых состоит в потенциальной возможности их участия в производстве (произ-

водственные ресурсы) и в потреблении (потребительские ресурсы). Ресурсосбережение означает использование всех видов ресурсов (материальных, трудовых, природных, финансовых и других) для решения задач экономического и социального развития.

На рациональное использование материалов оказывает влияние множество взаимосвязанных факторов: технология и организация производства, свойства исходного сырья, уровень технологической дисциплины, техническая оснащенность и т.д.

Считается, что ресурсы используются эффективно, когда невозможно за счет иного их применения улучшить благосостояние хотя бы одного хозяйства, не ухудшив при этом состояния других хозяйств.

Развитие энергосбережения и энергоэффективности в нашей стране сдерживается несколькими барьерами. Недостаток мотивации определяется бюджетными ограничениями, изъятием получаемой экономии и сравнительно невысокими тарифами. В связи с этим, проблема энергосбережения стала остро актуальной в различных отраслях промышленности – определяя в немалой степени и конкурентоспособность нашей продукции, и устойчивость всей экономики, и представляет следующее.

Одно из самых простых направлений энергосбережения состоит в том, чтобы персонал исполнял свои обязанности в полном соответствии с правилами и регламентами, сориентированными на энергосбережении. Эффект начинается с усиления контроля, дисциплины, осуществления учета и целенаправленного хозяйственного управления.

Расчеты показывают, что 1 % экономии энергоресурсов в России дает прирост валового внутреннего продукта на 0,35 %. Вызвано это тем, что затраты на осуществление мероприятий по экономии топливно-энергетических ресурсов в промышленности, коммунальном хозяйстве в 2-3 раза ниже по сравнению с капитальными вложениями, необходимыми для эквивалентного прироста их производства в виде природного газа, нефти, каменного угля [3].

Энергосбережение позволит растянуть на более продолжительное время ограниченные запасы высококачественных видов топлива, находящихся в земле. Оно также позволяет зарезервировать часть запасов ископаемого топлива для неэнергетических нужд: производство лекарств, смазочных и других материалов.

Рассмотрим направления энергосбережения и ресурсосбережения на примере нефтегазовой промышленности.

Россия – крупнейший в мире производитель и экспортер углеводородов (УВ) (нефти, нефтепродуктов, конденсата, природного и углеводородных газов) как по энергетической ценности, так и в денежном выражении.

Нефтегазовый комплекс – важный элемент российской экономики, формирующий в последние годы 45-50 % доходов федерального бюджета, и глобальной системы энергообеспечения, обеспечивающий свыше 16 % производства УВ и около 10 % всей первичной энергии в мире.

На протяжении последних двух десятилетий происходит устойчивое сокращение доли России в мировой добыче газа, что указывает на более медленное развитие российской газовой отрасли, чем в других газодобывающих странах.

В 2010 г. в результате снижения внутреннего и внешнего спроса добыча газа снизилась на 12,5 % и составила 582 млрд. м³. Другие крупные производители газа в мире – США, Канада, Иран, Норвегия, Алжир, Катар главные поставщики газа на мировой рынок – Россия, Канада, Норвегия, Алжир и Катар.

Экспорт газа из России в последние годы составляет 190-200 млрд. м³ (более 33 % международных поставок сетевого газа и 24 % всех экспортно-импортных поставок газа в мире); доходы от экспорта углеводородов составляют 250-310 млрд. долл., или 60-65 % всего экспорта товаров из России, в том числе поступления от экспорта газа – 50-70 млрд. долл. [4].

Россия – одна из немногих стран мира, полностью удовлетворяющая свои потребности в газе за счет собственных ресурсов.

Главной газодобывающей компанией России является ОАО «Газпром». Области, контролируемые «Газпромом» и его официально аффилированными структурами, выделены цветом. Ресурсная база «Газпрома» составляет 63 % всех запасов газа в России, включая большинство месторождений, разрабатываемых в настоящее время.

Нефтегазовый сектор экономики отличается повышенной ресурсоемкостью. При этом потребляются различные виды ресурсов, как возобновляемых, так и невозможных (исчезающих). Следует обратить внимание на то, что и в мировой нефтегазодобывающей промышленности в настоящее время большое внимание уделяется экономии всех видов природных ресурсов и, прежде всего, невозобновляемых.

Внедрение мер стимулирующего характера в отношении политики ресурсосбережения в настоящее время сдерживается большой зависимостью рентабельности нефтегазодобывающих предприятий от конъюнктуры мировых цен, т.к. это во многом снижает их действенность. Это приводит к различным подходам в формировании ресурсоэффективных стратегий добычающими компаниями.

Подход к энергосбережению должен носить комплексный характер и не ограничиваться внедрением отдельных локальных мероприятий. Например, на нефтегазодобывающих предприятиях возможно внедрение целевого комплекса программ, направленных на совершенствование техники и технологии, повышение надежности оборудования с целью экономного расхода энергоресурсов.

По прогнозам экспертов в ближайшие годы будет наблюдаться снижение темпов прироста объемов добычи в 2-3 раза, что связано в первую очередь с ухудшением минерально-сырьевой базы, структуры запасов, возрастанием доли трудно извлекаемых запасов и освоением низкорентабельных

месторождений. Благоприятная конъюнктура мирового рынка нефти на сегодняшний день позволяет нефтяным компаниям по-прежнему получать сверхприбыль от своей деятельности, обеспечивать стабильное финансовое положение и не ощущать всей остроты проблемы [2].

В этих условиях нефтегазодобывающим компаниям необходимо акцентировать внимание на инновационных технологиях и исследованиях, которые позволили бы в условиях дефицита природной нефти в будущем так же эффективно функционировать и развиваться. Эта проблема характерна не только для России и отечественного рынка нефти, но и для глобальной мировой энергосистемы в целом.

Список литературы:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон Российской Федерации от 23 ноября 2009 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» // Российская газета. – 2009. – № 50.

2. Ананенков А.Г. Газовая промышленность России на реке XX и XXI веков: некоторые итоги и перспективы / А.Г. Ананенков, А.М. Мастепанов. – М.: Газоил-пресс, 2010. – 304 с.: ил. – Библиогр.: с. 293-298.

3. Мастепанов А.М. Топливо-энергетический комплекс России на реке веков: состояние, проблемы и перспективы развития: справ.-аналит. сб. в 2 т. / А.М. Мастепанов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Энергия, 2009.

4. Филиппская Н.Ю. Проблемы укрепления конкурентоспособности газовой промышленности России в условиях глобализации мирового хозяйства / Н.Ю. Филиппская // Финансы и кредит. – 2010. – № 7. – С. 64-67.

ИННОВАЦИИ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ: ИССЛЕДОВАНИЕ СВЯЗЕЙ

© Тихоненко К.П.*, Меркушова Н.И.♦

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

В статье рассматривается взаимосвязь проектного управления и инновационного менеджмента. Исследуются и анализируются такие показатели, как индекс инновационности и индекс управления, а в качестве примера и подтверждения верности исследования приводится опыт подобных разработок других стран мира.

Ключевые слова: инновация, проект, управление, взаимосвязи, индекс инновационности, индекс управления проектами, сертификация.

* Студент кафедры «Менеджмент».

♦ Доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук.

В наши дни любая деятельность это своеобразный проект, требующий грамотной реализации. Но стандартные типичные проекты не имеют никакой смысловой нагрузки, поэтому особо важную роль играют инновационные проекты.

Инновации, как правило, рассматриваются в качестве результата развития технологий, это понятие постоянно расширяется. Инновации – это воплощенный в реальность новый или модернизированный продукт, процесс, услуга, новшество, способствующее улучшению деятельности.

Так как современность диктует постоянное необходимое условие поддержания конкурентоспособности организаций, то они вынуждены осуществлять принудительное внедрение инновационной деятельности во все сферы бизнеса и это, само по себе, является ключевым аспектом достижения необходимой конкурентоспособности предприятия. Инновации как таковые не обязательно должны быть стремительными, масштабными и одновременными взрывами активности организации. Зачастую это постепенные посредственные перемены, которые основываются на постоянной работе сотрудников, грамотном взаимодействии с клиентами и знании основ конкурентной борьбы. Инновации – это не обязательно технологические изменения, которые могут повлиять на взаимоотношения с клиентами за небольшие материальные вложения. Примером таких инноваций может быть: предоставление новых услуг или создание новых товаров, модернизация уже имеющихся, внедрение новых идей развития бизнеса. Эти инновации по сути своей являются проектами, которые необходимо реализовывать и доводить до логического завершения. Если принимать во внимание эти условия, то становится ясно что грамотное управление – жизненно необходимое условие для инноваций. Вместе с тем стандартные управленческие методы могут существенно помешать внедрению инноваций, так как предусматривают использование формальных и традиционных способов управления проектами, которые могут застопорить творческое начало и саму суть инновационного внедрения. Согласно классификации Руководства Осло существует 4 типа инноваций: продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые [2].

Чтобы понять уровень взаимосвязи между управлением проектами и инновациями логично за единицу исследования взять страну и проверить, являются ли страны, применяющие на практике управление проектами, стоящими на ступень выше в инновационной деятельности.

Наилучший доступный показатель уровня интенсивности применения управления проектами в странах мира – это сертификация по управлению проектами. Нужно понимать, что обучение профессии управления проектами и сертификация в этой сфере – две разные вещи. Сертификация – это подтверждение практически применяемой компетенции на практике. Если в стране имеет место широкое и активное применение управленческих решений в проектах, то, скорее всего, это свидетельствует о большом количестве выданных сертификатов в сфере управления проектами.

В мире функционируют две уважаемые и признанные организации, сертифицирующие специалистов проектной деятельности – Институт управления проектами (PMI) и Международная ассоциация управления проектами (IPMA). Совместно они выдали сертификаты более чем 400 тыс. специалистов проектной деятельности [3].

Всего число специалистов, сертифицированных PMI и IPMA:

PMI:

- Program Management Professional (PgMP) – 511;
- Project Management Professional (PMP) – 412503;
- PMI-Risk Management Professional (PMI-RMP) – 588;
- PMI Scheduling Professional (PMI-SP) – 408;
- Certified Associate in Project Management (CAPM) – 13272.

IPMA:

- Уровень А. Certified Projects Director (CPD) – 340;
- Уровень В. Certified Senior Project Manager (CPM) – 7100;
- Уровень С. Certified Project Manager – (SMP) – 32300;
- Уровень D. Certified Project Management Associate (CPMA) – 90750.

Сертификация PMP является абсолютным мировым лидером. В России количество сертифицированных специалистов значительно уступает ведущим странам. Среди членов Московского отделения PMI, согласно его сайту, находится 227 PMP. Всего в России чуть больше 800 PMP. В Китае же, например, на конец 2009 года было 29414 PMP, это второй показатель после США [3].

Анализируя данные можно получить представление о географической интеграции сертифицированных специалистов относительно каждой конкретной страны. Лидирующие позиции занимают Северная Америка, а именно США и Канада, потом идет Европа. При чем, интересно, что в Северной Америке лидирующие положения занимают сертификаты, выданные PMI, а в Европе IPMA. Что касается таких стран, как Бразилия, Китай и Индия, то в силу немногочисленности населения, они находятся в конце списка сертифицированности [1].

По данным Международной ассоциации управления проектами (IPMA), использование современной методологии и инструментария управления проектами позволяет экономить порядка 20-30 % времени и около 15-20 % средств, затрачиваемых на осуществление проектов и программ.

Чтобы понять уровень инновационности каждой отдельной страны, нужно использовать показатель – Европейский индекс инновационности (European Innovation Scorecard, EIS). Это всемирно известный инструмент, который помогает оценить и, что самое важное сравнить, инновационность 37 государств. В последнем обзоре список возглавили Швеция и Швейцария, а замыкали его – Румыния и Турция.

Анализ статистических данных показывает, что рост уровня проектного управления способствует росту уровня инновационности. Исследователи в

данном вопросе давно нашли общее мнение. Так как управление проектами – это способы, методы, концепции, позволяющие грамотно, а самое главное эффективно управлять изменениями, а само по себе слово «изменение» – это синоним слова «инновация». Следовательно вывод, что связь между проектным управлением и инновационной деятельностью прямая и эти показатели тесно взаимосвязаны. Анализ активности стран в сфере сертификации проектного управления – это еще одно доказательство того, что один показатель вытекает из другого и они не могут существовать независимо.

Однако, если рассматривать наивысший уровень проектного управления, то интенсивность инноваций идет на спад. Но этому феномену есть вполне логичное объяснение. Инновация – это практическое использование и применение существующих традиционных знаний, и, одновременно, поиск новых, ранее неизведанных решений. Формализованные системы и способы управления проектами значительно упрощают первое, но создают преграды для второго. Со временем, бывают случаи когда нужно отказаться от чего то хорошего, поскольку оно создает преграды в той или иной сфере деятельности проектного управления.

Лондонская экономическая школа и Стэнфордский университет недавно проводили исследования и так же пришли к выводу. Что существует непосредственная связь между стандартами управления и фактическим уровнем производительности страны. Управленческий индекс, который они использовали в своем исследовании включал информацию по кадровой политике, набору персонала, бизнес-решения и операции, способам мотивации сотрудников и постановки задач сопоставимо с целями. Они пришли к выводу, что постановка целей и задач – является ключевым моментом в управлении проектами.

Таким образом, если мы принимаем за действительность, что конкурентоспособность государства зависит от уровня производительности, который в первую очередь опирается на количество инноваций в различных сферах, то осознание роли управления проектами, как фундаментального звена должно измениться колоссально. Возможность страны к созданию и, что самое важное, к стабильному развитию инновационных проектов, напрямую зависит от уровня развития профессиональной деятельности специалистов в области управления проектами, их уровня образования и подтверждения квалификации на уровне международной сертификации. Поскольку любой инновационный проект – это новшество не имеющее аналогов и его реализация предполагает от управленца знаний и умений значительно отличающихся от стереотипного мышления среднестатистического менеджера по проектам. А сертификация – это именно тот инструмент, дающий необходимые навыки для работы, как с инновациями, так и в условиях кризисных ситуаций, требующих своевременного реагирования.

Список литературы:

1. Харгадон Эндрю. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний = How Breakthroughs Happen. The Surprising Truth About How Companies Innovate. – М.: Вильямс, 2007. – 304 с.
2. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу инновационных данных. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. – М., 2010. – 107 с.
3. Официальный сайт Института управления проектами (PMI) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmi.ru> (дата обращения: 26.11.2013).

ИННОВАЦИИ – ПРОБЛЕМА ИЛИ ПУТЬ РЕШЕНИЯ?

© **Хорольская О.В.**^{*}

Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики» – Санкт-Петербург,
г. Санкт-Петербург

В данной статье рассмотрены проблемы предприятия на пути принятия решения о том, стоит ли вводить инновацию на рынок. Выделяются приоритетные направления решения, которые позволяют определить возможности перераспределения ресурсов предприятия для будущих достижений: получения прибыли и снижения рисков.

Ключевые слова: инновация, стратегия, диверсификация, матрица.

AURES HOMINUM NOVITATE LAETANTUR –
новость (новизна) радует уши людей.

Эта статья посвящена решению вопроса: инновация – это проблема или путь решения проблемы?

В предпринимательстве инновация выступает как коммерческое использование экономических или технологических новшеств [1, с. 132].

В современном мире постоянно развивающихся технологий, среди крупных предприятий развитых стран проходит так называемая нескончаемая «гонка перевооружения» или, проще говоря, соревнование «кто и когда успеет придумать что-то новое?».

Циклы инновационного продукта в эпоху постоянных технологических открытий сокращаются. Если раньше эпохальные циклы, которые в своем исследовании вывел Николай Дмитриевич Кондратьев, длились 50 лет, то сейчас весь мир активно вовлечен в технологическое развитие и постоянно появляется то, о чём люди еще недавно не могли и мечтать [2, с. 9].

^{*} Аспирант.

Крупные корпорации – такие, как Microsoft и Apple, тратят значительную часть своих ресурсов на Research and Development (НИОКР), потому что знают, что, только производя новый продукт, могут успеть извлечь сверхприбыль на коротком отрезке времени, так как в ближайшем будущем продукт поступит в массовое производство и конкуренты выпустят что-то крайне похожее. На современном рынке нельзя терять ни минуты.

Еще Йозеф Шумпетер говорил о том, что существуют 2 вида предпринимателей – новаторы и те, кто идет за ними. Не каждому дано быть «вожаком стаи», поэтому обязательно должны быть предприниматели – новаторы, которые поведут за собой «толпу», и те, которые пойдут в своем развитии за ними [3, с. 23-24].

Поэтому каждое предприятие должно выбрать правильную стратегию в целом и, в частности, в инновационной деятельности.

Все инновационные мероприятия, которые проводятся на предприятии, должны вписываться в стратегию компании. Ведь комплекс инновационных мер способствует достижению поставленных предприятием целей. Так как стратегический менеджмент занимается распределением и перераспределением ресурсов, то, благодаря правильно выбранной стратегии, предприятие может высвободить ресурсы, которые на данном этапе не являются для него ликвидными, и направить уже свободные средства на развитие инноваций, т.е. на затраты на НИОКР [4, с. 20].

Экономист Игорь Ансофф создал матрицу, при помощи которой можно определить будущую стратегию предприятия, исходя из продукта и расширения рынка.

Таблица 1

Матрица Игоря Ансоффа

	Неизменная продукция	Новая продукция
Неизменные рынки	Стратегия проникновения на рынок	Стратегия создания новой продукции (диверсификация, «связанная с потребностями»)
Новые рынки	Стратегия поиска новых рынков (интернационализация)	Стратегия конгломератной диверсификации

Так как это статья посвящена инновациям, то в данной призме рассматриваем только стратегии, связанные с производством новой продукции, т.е. стратегию диверсификации, «связанной с потребностями» и стратегию конгломератной диверсификации.

Диверсификация – расширение ассортимента или изменение вида продукции, производимой предприятием, фирмой, освоение новых видов технологий с целью повышения эффективности производства, получения экономической выгоды, предотвращения банкротства [1, с. 89].

1. Стратегия создания новой продукции (диверсификация, «связанная с потребностями») подразумевает освоение предприятием новой технологии

для того, чтобы остаться на данном рынке [5, с. 192]. Например, разработка новых технологий для добычи нефти и прочих видов топлива, чтобы предприятия, занимающиеся нефтепереработкой, могли и дальше оставаться на рынке. Данная стратегия предполагает высокий уровень прибыли за счёт уже имеющегося у фирмы опыта продаж в рамках данного рынка [6, с. 70].

2. Конгломератная диверсификация – стратегия, при которой фирма выходит на новый для себя рынок с инновационным продуктом (технологией). Обычно это связано с покупкой новой компании [5, с. 194]. Данная стратегия предполагает прибыль, а, возможно, и сверхприбыль, но при этом является высокорискованной [6, с. 70].

И та, и другая, рассмотренные стратегии требуют немалых затрат на НИОКР. Два вида диверсификации помогают в раскрытии для предприятия вопроса о том, стоит ли ему покупать новую фирму, при этом выходя на новый для него рынок или опираться на внутренние источники и осуществлять инновации посредством развития производства и уровня компетенций персонала в рамках компании. Как это ни парадоксально, диверсификация, «связанная с потребностями», при которой предприятие остается на уже хорошо знакомом ему рынке, может требовать больших затрат и усилий для создания нового продукта, чем та, при которой предприятие выходит на новый для него рынок с новым продуктом.

Кроме того, новая технология на несменном рынке может привести к выводу конкурентов, которые еще не могут дойти до данных нововведений [5, с. 192-193]. Как в 20 веке развитие сетей супермаркетов почти полностью вывело из строя семейные лавки, так и покупки по интернету в свое время могут поглотить супермаркеты.

Существует еще одна стратегия, связанная с производством новой продукции.

3. Создание стратегического альянса – стратегия, противоположная диверсификации, направленная на понижение рисков, рост прибыли и использование возможностей для создания новой продукции – например, при НИОКР, и не только [7, с. 50].

Перед решением о том, стоит ли производить инновационный продукт, необходимо изучить рынок данного продукта при помощи различных маркетинговых и финансовых инструментов и узнать, насколько возможно удерживать свои позиции на рынке, если конкуренты введут еще более инновационный продукт.

Современный мир идет к тому, чтобы полностью автоматизировать все производство. Более инновационный продукт пользуется большим спросом у покупателей, ведь сейчас обязательно быть на «гребне технологий».

На сегодняшний день наличие компьютера у учащегося начальной школы крупного города России является нормой, а 15 лет назад редкостью было наличие подобной техники хотя бы у одного из членов семьи.

В 20 веке были сделаны эпохальные открытия – компьютер, телефон, интернет и многие другие, однако сейчас посредством постоянно осуществляющихся базисных инноваций эти устройства становятся все более технологичными. На рынке значительно упали позиции компании Nokia, еще совсем недавно бывшей лидером продаж телефонов [8, с. 32-33].

Тут дело и в маркетинге инноваций – в правильной стратегии компании не только относительно затрат на разработки в сфере НИОКР, но и в решении о том, в какой «обертке» будет преподнесена данная инновация. Сейчас мало того, чтобы выпустить самый технологичный продукт. Если у него не будет соответствующего оформления и завлекающей рекламной компании – то оценить его смогут лишь истинные ценители технологических нововведений.

Мы живем в эпоху «потребительства», где, каждый индивид считает нужным потратить свои средства на те технологии, обладание которыми сделает его счастливым. И, если вспомнить пирамиду А. Маслоу, то к одной из высших потребностей человека относится общественное признание. Мы можем получить последнее за купленный продукт лишь в случае признания данного продукта общественно полезным всеми остальными членами общества.

Приняв во внимание все вышесказанное, можно перейти к Матрице Бостонской консультативной группы, которая показывает, как различные виды предприятий могут определить свою стратегию в соответствии с ростом спроса на их продукцию и долей рынка по сравнению с долей ведущего конкурента. Т.е. если матрица Игоря Ансоффа рассматривает стратегию фирмы при вводе новой продукции на рынок, то при помощи Матрицы Бостонской консультативной группы представляется возможным осуществить выбор стратегии для предприятия, которое уже функционирует на рынке с инновационной продукцией.



Рис. 1. Матрица Бостонской консультативной группы

При помощи данной матрицы происходит принятие решения о планируемых позициях на рынке и распределение средств между данными стратегическими зонами хозяйствования (СЗХ). Соответственно, основная масса средств должна вкладываться в СЗХ «звезды», потому что у них наблю-

дается наиболее высокий рост объема спроса вместе с крупной долей рынка. Но, также при различных обстоятельствах возможно и перераспределение части средств на СЗХ «дойные коровы» и СЗХ «дикие кошки». Последние являются самым неопределенным рынком, потому что при правильном планировании он может превратиться в СЗХ «звезды», и, соответственно, при неправильно выбранной стратегии в СЗХ «собаки». Предприятию следует пытаться полностью прекратить финансирование СЗХ «Собаки», так как на нее приходится лишь малая часть рынка и рост спроса является низким [9, с. 35-37].

Предприятие, внедряя технологию, должно определять следующие критерии: 1) связанные со стратегией компании; 2) маркетинговые; 3) финансовые; 4) производственные.

В данной в статье были предложены стратегии развития, которые применяются на зарубежных предприятиях, когда последние собираются ввести на рынок инновационный продукт. Наиболее предпочтительными из них являются стратегии диверсификации, и, наоборот, альянса. Выбор стоит осуществлять в зависимости от того, какая из этих стратегий поможет снизить риски и повысить будущую прибыль предприятия при вводе нового продукта на рынок. Также предприятию стоит рассмотреть стратегическую зону хозяйствования, в которой находится его инновационный продукт, и уже далее сделать вывод о том, стоит вкладывать в него дополнительные средства или нет.

Стратегии, рассмотренные в работе, уже сейчас выборочно применяются на предприятиях в России. Рекомендуется планировать внедрение инноваций с применением матриц Игоря Ансоффа и Бостонской консультационной группы в массовую эксплуатацию для получения более полного анализа при решении вопроса о том, является инновация проблемой или способом решения. Не планируя инновации – планируешь неудачу.

Список литературы:

1. Фомина А.В. Циклы Кондратьева в экономике России: монография. – М.: Международный фонд Н.Д. Кондратьева, 2005. – 146 с.
2. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: учебное пособие. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 384 с.
3. Чечурина М.Н. Новые подходы к инновационному менеджменту // Вестник МГТУ. – 1998. – Т. 1, № 1. – С. 117-124.
4. Гацалов М.М. Современный экономический словарь-справочник. – Ухта: УГТУ, 2002. – 371 с.
5. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с.
6. Гольдштейн Г.Я. Стратегические аспекты управления НИОКР: монография. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 244 с.

7. Гольдштейн Г.Я. Стратегический менеджмент: Конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1995. – 71с.

8. Павлов С.И. Apple versus Coca Cola: в 2012 году стремление обеспечить людям доступ в информационный океан ценится почти так же высоко, как желание утолить их физиологическую жажду // CAD/CAM/CAE Observer. – 2013. – № 2. – С. 29-36.

9. Ансофф И. Стратегическое управление. – М: Экономика, 1989. – 264 с.

Секция 5

МАРКЕТИНГ В РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ТОВАРНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Алексахина Ю.В.*, Крайнова Т.Л.♦

Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ),
г. Москва

В статье рассмотрен инструмент формирования товарной стратегии промышленного предприятия – таблица стратегических групп изделий, с помощью которого можно дать рекомендации по выбору структурно-целевой стратегии предприятия.

Ключевые слова: товарная стратегия, стратегическая группа изделий, устойчивость спроса, эластичность спроса, номенклатура.

Рассмотрим более детально формирование вариантов товарной стратегии предприятия. На первом этапе ее разработки целесообразно проанализировать выпускаемую номенклатуру и сформировать укрупненные («стратегические») номенклатурные группы. Для некоторых предприятий это не требует никаких усилий, для других (с развитой однородной номенклатурой) представляет определенные трудности.

Группировка изделий при анализе стратегических решений основывается на объединении изделий, которые взаимозаменяемы в следующем смысле: исключение из производственной программы данного изделия либо не повлияет на стратегический потенциал предприятия, либо это влияние может быть скомпенсировано за счет увеличения производства других изделий данной группы. Такие «стратегические номенклатурные группы» можно в контексте разработки стратегии рассматривать как отдельные «групповые» изделия. Так же, как и при формировании обычных номенклатурных групп, сама методика группировки может основываться на трех видах классификации изделий по близости (сходству) технологии производства, способов потребления, технологического передела.

Одним из инструментов формирования вариантов номенклатурно-рыночной стратегии может выступать таблица стратегических групп изделий, содержащая по каждому групповому изделию следующие показатели:

- наименование;
- характеристики уровня спроса по различным категориям потребителей;
- оценку устойчивости спроса по группам потребителей (от 0 до 5 баллов);

* Заведующий кафедрой Экономики и управления в химической и нефтехимической промышленности, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Доцент кафедры Промышленного менеджмента и логистики, кандидат экономических наук.

- оценку возможного объема спроса при различных уровнях цен по группам потребителей;
- оценку возможного объема спроса при различных уровнях затрат на продвижение товара и стимулирование спроса;
- основные виды дефицитного сырья и материалов, необходимых для производства изделия;
- оценку устойчивости уровня снабжения по данному виду сырья (от 0 до 5 баллов);
- оценку распределения возможного уровня снабжения по цене на сырье и затратам на стимулирование поставщиков;
- показатели себестоимости (в зависимости от цен на ресурсы), рентабельности, прибыльности изделия;
- оценку прогрессивности данного изделия по вкладу в технико-технологический потенциал предприятия;
- оценку «трудности» освоения изделия (если оно не освоено) (от 0 до 5 баллов).

Стратегические решения в части номенклатурной стратегии заключаются в выборе одного из следующих вариантов: сохранение производящихся в настоящее время номенклатурных групп; расширение перечня групп; сужение перечня групп; исключение / включение групп в производственную программу. Основными факторами, влияющими на выбор типа специализации (диверсификации) предприятия, являются: устойчивость спроса на данный вид продукции; эластичность спроса по объему предложения; эластичность спроса по цене; возможность устойчивого обеспечения производства сырьем, материалами, электроэнергией; эластичность цены поставляемых предприятию ресурсов по объему потребности; эластичность поставок по цене оплаты сырья, материалов, энергии; острота конкурентной борьбы на рынке данного товара; финансовое положение предприятия.

В зависимости от результатов анализа ситуации по указанным показателям можно сформулировать некоторые рекомендации по выбору вариантов номенклатурной стратегии.

При одинаково устойчивом спросе на основные номенклатурные группы выпускаемой продукции и устойчивости поставок сырья, материалов, запасных частей к оборудованию единственным неопределенным моментом может быть конкуренция. Если острая конкуренция отсутствует, то целесообразно расширять производство, сохраняя структуру номенклатурных групп. Если спрос или поставки для одних номенклатурных групп имеют тенденцию к колебаниям, а для других – устойчивы, целесообразно в ходе расширения производства произвести номенклатурный сдвиг в сторону сокращения числа стратегических номенклатурных групп за счет неустойчивых. Тем самым осуществляется переход к более специализированному типу производства. Если же при равномерно устойчивых спросе и поставках

имеет место острая конкуренция, целесообразно, сохраняя структуру выпуска, сосредоточить внимание на снижении издержек производства, а также горизонтальной интеграции.

Наиболее часто встречающиеся типы сочетания условий (они обозначены порядковыми номерами от 1 до 9) и соответствующие этим типам сочетаний рекомендации даны в табл. 1.

Таблица 1

Рекомендации по выбору структурно-ценовой стратегии предприятия

Устойчивость спроса	Эластичность спроса по предложению	Эластичность спроса по цене	Устойчивость поставок	Эластичность поставок по спросу	Эластичность поставок по цене	Острота конкуренции	Финансовое положение	Рекомендации
+	-	=	+	-	=	-	-	Расширять производство, сохраняя структуру выпуска
+	+	+	+	-	-	=	=	Расширять производство, сохраняя структуру выпуска, снижать издержки и цену
+	+	+	+	+	-	-	=	Сохранять объем, структуру и цену продукции, накапливать средства для технологического скачка
+	-	=	-	=	+	+	+	Диверсифицировать производство, укрепляя вертикальную интеграцию «вниз»
+	=	-	-	=	+	-	-	Сохранять структуру и объем производства, увеличивать цену
+	+	=	-	+	=	-	+	Резко увеличивать масштабы выпуска
-	+	-	-	=	=	+	-	Менять структуру выпуска, диверсифицировать производство
-	-	-	=	=	=	-	-	Кардинально менять специализацию
-	-	-	=	=	=	-	+	Кардинально менять специализацию, переходить к освоению передовой технологии

Примечания: + наличие указанного в заголовке графы условия; – отсутствие этого условия; = независимость рекомендации от выполнения или невыполнения данного условия.

Приведенный в этой таблице перечень сочетаний условий, определяющих ситуацию принятия номенклатурно-стратегического решения, не является исчерпывающим. Кроме того, различные показатели ситуации играют неодинаковую роль в принятии решения. Основные характеризуют устойчивость спроса и поставок продукции, а также степень остроты конкуренции в данном секторе рынка. Такие показатели, как эластичность спроса по предложению (т.е. зависимость объема спроса от объема произведенной продукции, которая для давно производимых товаров предполагается убывающей: чем больше товара на рынке, тем меньше спрос на него), эластичность спроса по цене (также убывающая зависимость спроса от увеличения цены на единицу товара) и аналогичные показатели поставок сырья и мате-

риалов (возрастающая зависимость от цены, убывающая зависимость удовлетворения потребности в сырье от объема заказа), служат для уточнения перечня мер, рекомендуемых для нормализации снабжения производства и сбыта продукции предприятия.

С помощью табл. 1 определяются наиболее целесообразные направления номенклатурно-объемной политики предприятия. Анализ потенциала предприятия дает возможность выбрать в русле этих направлений практически реализуемые мероприятия для вывода предприятия на желаемые номенклатурно-рыночные позиции.

Какое положение предприятия на рынке следует считать желательным, определяется следующими целевыми критериями:

1. выпускаемая предприятием продукция пользуется устойчивым спросом на рынке (жизненный цикл спроса не находится в завершающей фазе);
2. технологии, в которых применяется продукция предприятия, обладают высоким потенциалом роста, находятся в начале или середине своего жизненного цикла;
3. доля предприятия в доступных и традиционных для него секторах рынка имеет тенденцию к увеличению;
4. качественные параметры выпускаемых изделий отвечают лучшим образцам, а также обладают потенциалом для улучшения;
5. основные технологические процессы, играющие ключевую роль в производстве продукции на предприятии, находятся в начальной или средней фазе жизненного цикла и непрерывно совершенствуются;
6. предприятие имеет стабильные интеграционные (квазиинтеграционные) связи с основными (и альтернативными) поставщиками предметов труда.

Основные варианты номенклатурно-рыночной стратегии предприятия, формируются из ряда элементарных мероприятий:

- сохранения или изменения перечня стратегических номенклатурных групп;
- сохранения или изменения пропорций этих групп в общем объеме выпуска;
- сохранения или изменения объема производства;
- сохранения или изменения состава стратегических рыночных зон хозяйствования;
- сохранения или изменения пропорций оперирования на различных секторах рынка.

Расширение номенклатуры стратегических товарных групп может происходить только в тех сферах, которые допускаются технико-технологическим потенциалом предприятия, освоенными на нем технологическими процессами.

С каждым вариантом номенклатурно-рыночной стратегии предприятия должен быть связан план мероприятий по ее реализации. Он включает две основные части – внутренние мероприятия по подготовке производства и освоению (для новых изделий) и внешние мероприятия по подготовке рынка и поставщиков необходимых видов сырья и материалов.

Наряду с определением номенклатурных групп производимых изделий товарная стратегия предприятия охватывает важнейшие решения в таких сферах, как определение ассортимента продукции (совокупность типоразмеров в рамках каждого из номенклатурных типов), стратегии обновления продукции, выбора масштаба производства и желаемого уровня качества выпускаемой продукции.

Список литературы:

1. Алексахина Ю.В. Развитие предпринимательской среды организации // Экономика, социология и право в современном мире: проблемы и поиски решений. – 16-я Международная научно-практическая конференция, г. Пятигорск, 14-15 марта 2013 г. – Пятигорск: Издательство МАФТ, 2013.
2. Завгородняя А.А., Ямпольская Д.О. Маркетинговое планирование. – СПб.: Питер, 2002.
3. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии / Пер. с англ.; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2003.
4. Крайнова Т.Л. Особенности разработки и реализации товарной стратегии на промышленном предприятии // Вестник МГОУ. – 2009. – № 1.

МОБИЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ – РАЗДРАЖИТЕЛЬ ИЛИ СПОСОБ ПРОДАЖИ?

© Крохин К.А.*, Зарезина Ю.Г.♦

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

В данной статье рассмотрены основные преимущества и недостатки мобильного маркетинга в России. Приведены приемы мобильного маркетинга, как законного так и незаконного. Предложены способы развития данного вида рекламы.

Вопрос быть мобильному маркетингу (далее ММ) или нет снят уже давно. Свое начало данный вид рекламы и продвижения товара берет с начала 2000-х и стал выполнять не только свои прямые функции, но и стал средст-

* Студент.

♦ Студент.

вом заработка. Популярность ММ обрела глобальный характер и активно используется на Российском рынке. Объем рынка ММ в России, по оценкам J'son & Partners Consulting, составил в 2012 году 114 млн. долл., а к 2015 году рынок вырастет более чем в 2 раза, достигнув 404 млн. долл. [2, с. 18].

С технической точки зрения, мобильный маркетинг реализуется посредством адресной рассылки рекламно-информационного контента на мобильные телефоны представителей целевой аудитории. Мобильный маркетинг позволяет осуществлять популяризацию и широкое распространение различного рода услуг, брендов, товаров, идей, информации, имеющей значение для представителей определенной целевой аудитории.

Но в России ММ очень часто обретает вид самостоятельного бизнеса. ММ еще есть куда расти и он по-настоящему взорвет маркетинговый рынок тогда, когда сможет влиять на все 4 классические составляющие маркетинг-микса: создавать продукт, формировать цену, распределять и продвигать [3].

Развитие рынка мобильной рекламы и маркетинга в России определяется проникновением сотовой связи, технологическими особенностями каналов доставки информации и их пропускной способностью, а также рынком мобильных устройств и их возможностями. Сегодня мы наблюдаем стремительный рост рынка смартфонов, а это важнейшая составляющая ММ и сейчас у каждого есть мобильный телефон и практически каждый пользователь сталкивался с различными видами мобильного маркетинга. Это и SMS-рассылка, и маркетинг товаров и услуг посредством мобильных игр и рекламы в мобильном Интернете. При перечислении приемов ММ и возникает главный недостаток данного вида рекламы: ориентация преимущественно на молодежную аудиторию с доходом средним и выше среднего, так как именно эта аудитория является подавляющим большинством пользователей смартфонов, позволяющих использовать методы маркетинга, отличные от SMS-рассылки.

Преимущества ММ очень много и все они не поддаются сомнению. Компании могут легко интегрировать ММ в свои уже созданные рекламные компании. Также реклама поступает на личный мобильный телефон, что сводит к минимуму потери при распространении информации, и делает продукт более узнаваемым, так как послания предназначаются только для одного человека. Тем самым эффективность мобильных рекламных кампаний гораздо выше других видов рекламы. Возможно, это связано с новизной, к которой у потребителей еще не выработался своеобразный иммунитет.

Самым распространенным из вышеуказанных способов продвижения товаров является SMS-рассылка. Тут скрываются «подводные камни», свойственные российскому рынку. Рассылка может быть осуществлена несколькими путями: законными и незаконными. Законный путь – это рассылка с согласия адресата или после его непосредственной просьбы. Здесь все выглядит безоблачным: потребитель делает запрос на рекламу или оставляет

свой номер с согласием на получение интересной ему рекламы – рекламодатель ее распространяет. Но есть и незаконный путь – это спам-рассылка. В Европе навязчивая реклама с помощью спама уголовно наказуема, в России такого пока нет, а согласно ст. 18 Закона «О рекламе», рассылка СМС возможна только «при условии предварительного согласия абонента ... на получение рекламы». Нарушение этого пункта карается штрафом от 100 до 500 тысяч рублей [1]. Поэтому на Российском рынке мобильного маркетинга существует еще один недостаток – навязчивость.

В мобильном маркетинге, как в любом виде маркетинге очень важной составляющей является психология. А навязчивая спам-реклама противоречит правилам психологии ММ. Конечно же она не должна быть назойливой и просроченной. Необходимы ее персонифицированность и возможность легко отписаться. И только при соблюдении этих условий будет достигаться одна из основных целей маркетинга – получение дохода. Таким образом, ММ – это прекрасная возможность выделить из всей аудитории только необходимую и показать рекламу только ей, а рекламные сообщения доставляются клиентам, которые дали согласие на их получение, тогда и инвестиции в рекламу очень быстро окупятся за счет четкого таргетинга.

В каких областях применять ММ вопрос также серьезный. Где-то это будет уместно и интересно потребителю, а где-то может его и отпугнуть. В проведенном интернет-опросе среди 21 респондента было выявлено, что наиболее эффективен ММ в банковской сфере, с помощью которого может быть предоставлена информация об услугах цифрового банкинга. За этот вариант проголосовало 16 человек. Реклама брони и продажи авиабилетов через мобильные устройства кажется эффективным примером 10 отвечающим. Самыми низкоэффективными примерами ММ, по мнению опрошенных, является информация об услугах по страхованию и экстренных вызовах через мобильные приложения.

В этом и заключается развитие ММ. Ему должны способствовать рекламодатели, соблюдая закон и принципы честности и корректности, потребители, сообщая о незаконной рассылке в УФАС, а также антимонопольные службы, ведущие контроль за рекламной деятельностью различных компаний и агентств.

Таким образом, сфера применения мобильного маркетинга чрезвычайно широка. Мобильный маркетинг – это просто, беззатратно и не требует больших усилий. Теперь необходимо объединить усилия всех сторон этого процесса и тогда мобильный маркетинг станет приятным и полезным источником информации для потребителей и отличным способом заработка и сбыта продукта для производителей. Также, мобильный маркетинг открывает новые возможности для предпринимательской деятельности, он использует новейшие достижения техники, позволяет вывести маркетинговую стратегию предприятия на новый уровень и достигать поставленных целей. Ко-

нечно, проблема на сегодня состоит и в распределении SMS сообщений в зависимости от возраста, социального положения и степени толерантности той или иной группы людей. Но, в общем, это направление очень перспективно, поскольку развитие технологий движется быстрыми темпами, меняется восприятие людей и их реакция на то или иное событие.

Список литературы:

1. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N 38-ФЗ.
2. J'son & Partners Consulting – международная консалтинговая компания.
3. Журнал «Новости маркетинга».



Секция 6

***ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО
ПОТЕНЦИАЛА***

ПРОБЛЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ГРАЖДАНСКИХ СЛУЖАЩИХ УЛЬЯНОВСКОЙ ОБЛАСТИ

© Герасимова О.Ю.*

Ульяновский филиал Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации,
г. Ульяновск

В статье рассматриваются основные проблемы профессионального развития государственных гражданских служащих Ульяновской области. В период реформирования и развития государственной службы недостаточный уровень квалификации персонала является сдерживающим фактором эффективной работы государственных органов власти.

Ключевые слова: проблема, обучение, профессиональное развитие, государственная служба.

В условиях, когда в России уже в главном определены приоритеты развития нашего общества, основные пути реформирования государственной службы, стратегические направления государственной кадровой политики, среди неотложных задач на первый план выдвигается кадровое обеспечение социально-экономических преобразований, развитие и рациональное использование кадрового потенциала страны.

В настоящее время работа по реформированию системы управления персоналом государственной службы весьма значительна: принимаются новые нормативно-правовые акты, проводится подготовка, переподготовка и повышение квалификации государственных служащих, качественно меняются функции кадровых служб государственных органов. Но, к сожалению, все эти меры коснулись лишь небольшой части государственных служащих.

Вопрос профессионального развития государственных служащих является одним из ключевых в системе государственной службы и кадровой политики. В условиях кардинального реформирования системы государственного управления Российской Федерации требование профессионального развития и образования государственных служащих становится особенно актуальным. Для того, чтобы эффективно управлять изменениями в различных областях общественной жизни, служащие должны иметь специальный уровень профессиональной, деловой и моральной подготовки.

В настоящее время подготовка квалифицированных профессиональных управленческих кадров и её научно-методическое обеспечение является важным направлением государственной политики Российской Федерации. Возрастает потребность общества в подготовленных, квалифицированных кад-

* Преподаватель кафедры Государственного и муниципального управления, аспирант.

рах, специалистах нового поколения, способных решать самые сложные задачи в сложных и противоречивых социально-экономических, социокультурных, политических условиях. Для того, чтобы эффективно управлять изменениями в различных областях общественной жизни, необходимо иметь профессионально подготовленный персонал и именно от их профессиональных знаний и практического опыта будет зависеть уровень государственно-го управления.

Серьезной проблемой является то, что система подготовки, профессиональной переподготовки и повышения квалификации государственных служащих практически во всех субъектах Российской Федерации не сформирована. Тем не менее, вопросы совершенствования системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации государственных служащих, рассматриваемые в свете реализации очередного этапа реформирования государственной службы, являются актуальными и важными.

Еще к одной проблеме, касающейся уровня подготовки государственной службы следует отнести существенный дефицит высококвалифицированных специалистов, особенно по таким направлениям деятельности, как: внутриорганизационное (аппаратное) управление, управление развитием территорий, региональный маркетинг и региональная логистика, статистика и социально-экономическое прогнозирование, управление персоналом (на системной основе) и ряд других [3, с. 89].

Таким образом, профессиональное развитие государственных служащих представляет собой важный элемент прохождения государственной службы и решающий фактор повышения уровня квалификации и профессионального мастерства работников государственного аппарата.

Профессиональная подготовка для государственной службы осуществляется на основании договора на обучение. Она осуществляется в образовательных учреждениях высшего профессионального образования в соответствии с федеральным законом. Ответственность за организацию и проведение профессиональной подготовки гражданских служащих, обновление их теоретических и практических знаний, умений и навыков возлагается на руководителей государственных органов.

Дополнительное профессиональное образование гражданского служащего осуществляется в течение всего периода прохождения им гражданской службы.

Основанием для направления гражданского служащего на профессиональную переподготовку, повышение квалификации или стажировку являются:

1. назначение гражданского служащего на иную должность гражданской службы в порядке должностного роста на конкурсной основе;
2. включение гражданского служащего в кадровый резерв на конкурсной основе;
3. результаты аттестации гражданского служащего [1].

Требование Федерального закона «О государственной гражданской службе Российской Федерации» № 79 определяет, что повышение квалификации гражданского служащего должно осуществляться по мере необходимости, но не реже одного раза в три года. Вместе с тем, потребность в получении дополнительного профессионального образования на 2013 г. зачастую обеспечена финансированием далеко не в полной мере. Например, финансирование на 2013 год по обучению государственных гражданских служащих субъектов Федерации составляет лишь 69 % от имеющейся потребности.

В Указе Президента РФ от 10.03.2009 г. № 261 «О федеральной программе «Реформирование государственной службы Российской Федерации (2009-2013 годы)» отмечалось наличие серьезных недостатков в области подготовки кадров для государственной службы и профессионального развития государственных служащих. А также то, что образовательные учреждения в целом не обеспечивают необходимый уровень подготовки государственных служащих. Президент Российской Федерации в этой связи указал в качестве одной из основных задач реформирования государственной службы – реализацию программ подготовки кадров [2].

В целом образовательный уровень ГГС Ульяновской области достаточно высокий. Высшее образование имеют 92,5 % служащих, но из них имеют профильное образование 59,71 % и непрофильное 40,29 %. Два высших образования имеют 3,4 % служащих. Однако вызывает тревогу тот факт, что высшее образование по управленческим специализациям очень низок, всего 10,7 % специалистов. Настораживает число ГГС имеющих непрофильное образование. В рамках программы реформирования и развития государственной службы данная тенденция явно может иметь негативные последствия, так как проводить реформу должны профессионалы.

Средний возраст государственных служащих Ульяновской области 39 лет. Средний стаж работы 9 лет. Основу кадров составляют служащие с общим стажем работы от 5 до 10 лет.

Уровень текучести кадров на государственной гражданской службе Ульяновской области превышает допустимый и составляет в среднем 20 % при норме 5 %. Основными причинами текучести персонала в организации можно назвать проблемы:

- неэффективная процедура отбора и оценки кандидатов;
- ненормированный рабочий день;
- для некоторых категорий сотрудников отсутствие возможности для продвижения, карьерного роста;
- функции работников значительно шире, чем прописаны в должностных регламентах
- неадекватные меры по введению в должность, практически не ведется работа по адаптации персонала;
- демотивирующее воздействие ухода одного из сотрудников на остающихся служащих;

- не всегда справедливая структура доплат и премий;
- жесткое руководство.

Необходимо отметить то, что обучение служащих происходит с отрывом от производства. Проанализировав систему обучения на государственной гражданской службе Ульяновской области выявили следующие недостатки:

- недостаточное финансирование на обучение ГГС;
- невнимание к работе по выявлению потребности в обучении;
- большие затраты на обучение;
- недостаточное количество обученных служащих;
- отсутствие оценки обучения.

На современном этапе разработана программа регулярной переподготовки и повышения квалификации государственных служащих, но последствия реализации этой программы неоднозначны. С одной стороны, признаётся объективная необходимость повышения образовательного и квалификационного уровня чиновников, с другой стороны, временное отвлечение на учёбу приводит к обострению затруднений в работе различных органов государственной власти. Следовательно возникает ряд затруднений, связанных с противодействием и негативным отношением к обучению с отрывом от работы со стороны руководителей и коллег.

Серьезной проблемой так же является удержание работников, прошедших обучение. Инвестируя деньги в обучение персонала, организация тем самым увеличивает стоимость самого важного своего капитала – людей. Но при этом сталкиваются с тем, что, потратив большие деньги на обучение, они через какое-то время могут не досчитаться значительной части обученных работников – они уходят в более перспективные для карьерного роста фирмы. В этом случае винить следует не конкурентов, переманивающих обученный персонал, а самих себя за то, что результаты обучения не были восстановлены, за то, что обученный персонал не поощрялся за достижение более высокого уровня квалификации. Это снижает не только отдачу, которую организация может получить от своего персонала в результате обучения, но и мотивацию работников к обучению.

Снижение риска потери работников, обучающихся либо повышающих свою квалификацию за счет организации предполагает не только создание благоприятных условий для обучающихся, не только верное определение содержания обучения и выбор средств, которые наилучшим образом позволяют решить эти задачи, но и максимально полное использование важнейших принципов, обеспечивающих высокую эффективность учебной деятельности. Среди важнейших принципов, реализация которых обеспечивает успех обучения, можно в первую очередь выделить следующие:

- обеспечение слушателей полной и своевременной обратной связью об эффективности их обучения;
- практическая отработка получаемых знаний и навыков;
- перенос приобретенных знаний и навыков в рабочие условия;

- востребованность результатов обучения;
- формирование и поддержание высокой мотивации к обучению;
- учет исходного уровня знаний обучающихся.

Система обучения и повышения квалификации работников будет эффективной лишь в том случае, если она тесно связана с важнейшими направлениями работы к управлению персоналом системой стимулирования труда (оплата труда, премии, льготы, моральные стимулы и др.), работой с резервом на руководящие должности, программами развития персонала и др.

Выгоды, получаемые организацией в результате обучения персонала, выражаются в следующем:

- обучение работников позволяет организации более успешно решать проблемы, связанные с новыми направлениями деятельности, и поддерживать необходимый уровень конкурентоспособности;
- повышение приверженности персонала своей организации, снижение текучести кадров;
- повышение способности персонала адаптироваться к изменяющимся социально-экономическим условиям;
- обучение позволяет поддерживать и распространять среди сотрудников основные ценности и приоритеты организационной культуры, пропагандировать новые подходы и нормы поведения, призванные поддерживать организационную стратегию.

Список литературы:

1. Федеральный Закон от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
2. Указ Президента Российской Федерации от 19 ноября 2002 года № 1336 «О федеральной программе «Реформирование государственной службы Российской Федерации».
3. Пимкин С.Н. Моральный износ управления в России. Мифы и реальность / С.Н. Пимкин, М.В. Лукин, В.М. Нестеров. – СПб.: «Питер», 2010. – С. 100.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ

© Ким К.Р.*

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

В данной статье рассматривается понятие человеческого потенциала, прослежена динамика индекса его измерения и составляющих индекса

* Студент.

развития человеческого потенциала, подробно проанализирована проблема здравоохранения, перечислены и предложены меры для решения проблем в этой области.

Ключевые слова: человеческий потенциал, индекс развития человеческого потенциала, продолжительность жизни, ВВП на душу населения, уровень образования, проблемы развития России.

В последние годы научное мировое сообщество уделяет все большее внимание такому фактору социально-экономического развития и перехода к инновационной экономики любой страны мира, как развитие человеческого потенциала. С течением времени доля человеческого потенциала в структуре национального богатства стран значительно возросла. Этим и объясняется такое пристальное внимание со стороны мировых научных сообществ и государств.

Единого определения человеческого потенциала пока нет. Существуют различные точки зрения по поводу определения данного термина. В моем видении человеческий потенциал – это совокупность всех возможных проявлений (возможностей, способностей) человека, влияющих на эффективность жизнедеятельности человека и способствующих развитию национальной экономики.

Российская национальная экономика также во многом зависит от развития человеческого потенциала. Министерство иностранных дел РФ совместно с Программой развития Организации объединенных наций, начиная с 1995 года, подготавливают и презентуют доклады о человеческом развитии в РФ. Так, презентация последнего 16-го доклада состоялась 21 мая 2013 года в Аналитическом центре при Правительстве Российской Федерации. В Докладе 2013 года рассмотрены задачи перехода России к устойчивому развитию с учетом социальных, экологических и экономических факторов. В 10 главах представлены новые подходы к развитию образования и науки, улучшению здоровья, разработке модели «зеленой» экономики и индикаторов устойчивости. Особое внимание уделено совершенствованию энергетической, климатической и региональной политик, роли гражданского общества и бизнеса в переходе к устойчивому развитию.

Для оценки уровня развития человеческого потенциала рассчитывается индекс развития человеческого потенциала. Данный индекс был впервые введен в 1990 г. ООН. Он является интегральным показателем, рассчитываемым ежегодно для межстранового сравнения человеческого потенциала и уровня жизни, здравоохранения, образования как главных характеристик человеческого потенциала. При расчете индекса учитываются следующие показатели: ВВП на душу населения, индекс дохода, ожидаемая продолжительность жизни, индекс долголетия, грамотность, доля учащихся в возрасте 7-24 лет, индекс образования. Он рассчитывается ежегодно Программой развития ООН совместно с группой независимых международных экспер-

тов, использующих в своей работе, наряду с аналитическими разработками, статистические данные национальных институтов и международных организаций. Индекс человеческого развития (Human Development Index, HDI) был разработан пакистанским экономистом Махбубом уль-Хаком (Mahbub ul-Haq) в 1990 году и более 20 лет используется ООН как альтернативный показатель общественного прогресса, в противоположность чисто экономическим оценкам. Исходная идея исследования заключалась в следующем: общественное развитие следует оценивать не только по национальному доходу, как это долго практиковалось, но также по достижениям в области здоровья и образования, которые поддаются измерению в большинстве государств.

Развитие человеческого потенциала зависит от трех факторов:

1. Уровня жизни населения;
2. Ожидаемой продолжительности жизни как главного индикатора здоровья;
3. Уровня образования.

Эти три измерения стандартизируются в виде числовых значений от 0 до 1, среднее геометрическое которых представляет собой совокупный показатель ИЧР в диапазоне от 0 до 1. Затем государства ранжируются на основе этого показателя (см. ниже табл. 1 [1]). Все страны в рейтинге классифицируются четырьмя категориями:

1. Страны с очень высоким уровнем ИЧР.
2. Страны с высоким уровнем ИЧР.
3. Страны со средним уровнем ИЧР.
4. Страны с низким уровнем ИЧР.

Таблица 1

**Индекс человеческого развития России
в сравнении с другими странами 2013 г.**

Место	Страна	ИЧР
1	Норвегия	0,955
54	Кувейт	0,790
55	Россия	0,788
56	Румыния	0,786
57	Саудовская Аравия	0,782

Источник: Центр гуманитарных технологий. Комплексное исследование. Индекс развития человеческого потенциала.

Индекс развития человеческого потенциала в 2013 году в России равен 0,788. Россия остается в списке стран с высоким уровнем ИРЧП, оказавшись рядом с такими странами, как Кувейт, Румыния и Саудовская Аравия. Для более подробного анализа уровня индекса ИЧР России стоит рассмотреть 4 составляющих ИЧР: ожидаемая продолжительность жизни, доля гра-

мотного населения (% в возрасте 15 лет и старше), показатель доступности начального, среднего и высшего образования и ВВП на душу населения (табл. 2 [1]).

Таблица 2

Основные показатели ИЧР России в сравнении с другими странами

ИЧР	Ожидаемая продолжительность жизни, годы	Индекс уровня образования	ВВП на душу населения (млн. долл.)
1. Норвегия (0,955)	1. Япония (83,6)	1. Новая Зеландия (1,00)	1. Соединенные штаты Америки (15 684 800)
54. Кувейт (0,790)	123. Бангладеш (69,2)	48. Фиджи (0,79)	7. Бразилия (2 252 664)
55. Россия (0,788)	124. Россия (69,1)	49. Россия (0,78)	8. Россия (2 014 775)
56. Румыния (0,786)	125. Непал (69,1)	50. Гренада (0,78)	9. Италия (2 013 263)
57. Саудовская Аравия (0,782)	126. Филиппины (69,0)	51. Хорватия (0,78)	10. Индия (1 841 717)

Источник: Центр гуманитарных технологий. Комплексное исследование. Индекс развития человеческого потенциала.

Как мы видим из табл. 3, Россия отстает от развитых стран, главным образом, из-за уровня продолжительности жизни (124 место). Индекс уровня образования в России отличается незначительно, а вот по уровню ВВП на душу населения Россия занимает место в первой десятке развитых стран (8 место).

Проследив динамику ИРЧП России с 2009 года, Россия значительно поднялась в мировом рейтинге по индексу ИРЧП (табл. 3 [1]).

Таблица 3

Динамика уровня ИЧР в России с 2009 год

Год	Место	ИЧР
2009	65	0,719
2010	65	0,719
2011	66	0,755
2013	55	0,788

Источник: Центр гуманитарных технологий. Комплексное исследование. Индекс развития человеческого потенциала.

Слабым звеном России на протяжении всего времени остается здоровье нации.

В результате проведенных исследований были выявлены факторы, для которых обнаружена корреляционная связь с продолжительностью жизни. К их числу относятся следующие показатели:

1. уровень и качество жизни;
2. удельный вес убыточных предприятий и организаций в их общем числе;
3. уровень благоустройства жилья;
4. величина прожиточного минимума пенсионеров;

5. прожиточный минимум всего населения;
6. соотношение величины пенсий и прожиточного минимума пенсионеров;
7. доля доходов от предпринимательской деятельности;
8. уровень преступности;
9. дискомфортность природных условий;
10. структура и характер питания.

Проблемы, влияющие на здоровье российской нации:

1. Высокая смертность в результате убийств и несчастных случаев;
2. Увеличение регистрации больных, страдающих психическими расстройствами;
3. Проблемы с алкоголизмом, разрастающейся наркоманией и связанными с ними последствиями;
4. Увеличение смертности в результате сердечно-сосудистых заболеваний;
5. Большое количество смертей от инфекционных и паразитарных заболеваний;
6. Высокая заболеваемость туберкулезом и СПИДом.

Для решения вышеперечисленных проблем государством проводится демографическая политика, которая включает в себя следующие мероприятия [2]:

1. снижение смертности населения, прежде всего высокой смертности мужчин в трудоспособном возрасте от внешних причин, в том числе:
2. сохранение и укрепление здоровья населения, увеличение роли профилактики заболеваний и формирование здорового образа жизни;
3. повышение уровня рождаемости (в том числе за счет рождения в семьях второго и последующих детей);
4. управление миграционными процессами в целях снижения дефицита трудовых ресурсов в соответствии с потребностями экономики;
5. обеспечение защиты от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

Результатом данных мер должно стать сокращение к 2020 году количества погибших в результате чрезвычайных ситуаций различного характера по отношению к 2006 году на 20-22 процента, пострадавших – на 18-20 процентов.

Система здравоохранения пока еще не обеспечивает достаточность государственных гарантий медицинской помощи, ее доступность и высокое качество.

В последние годы государством сделаны существенные инвестиции в здравоохранение. Однако они не позволили значительно улучшить ситуацию, поскольку не сопровождались масштабными и высокоэффективными организационными и финансово-экономическими мероприятиями. Отставание уровня развития здравоохранения от уровня развитых стран значительно сильнее, чем во многих других ключевых отраслях экономики.

Чтобы улучшить ситуацию с состоянием здоровья граждан, необходимо обеспечить качественный прорыв в системе здравоохранения. Отрасли нужны инновационные разработки в сфере профилактики, диагностики и лечения заболеваний (включая восстановительное), эффективная система подготовки и переподготовки медицинских кадров, современные высокотехнологичные информационные системы.

Основной целью государственной политики в области здравоохранения на период до 2020 года является формирование системы, обеспечивающей доступность медицинской помощи и повышение эффективности медицинских услуг, объемы, виды и качество которых должны соответствовать уровню заболеваемости и потребностям населения, передовым достижениям медицинской науки.

Решение проблем в области здравоохранения страны помогут улучшить уровень человеческого потенциала в стране и подняться России на более высокие позиции в мировом рейтинге. Не следует забывать, что также существуют проблемы, связанные с благосостоянием и уровнем образования нации, которые требуют принятия каких-то мер и решений.

Уровень человеческого потенциала страны – это основной показатель уровня развития государства.

Список литературы:

1. Центр гуманитарных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru> (дата обращения: 22.12.2013).
2. Федеральный портал PROTOWN.RU [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://protown.ru> (дата обращения: 23.12.2013)
3. Василенко Т.А. Современные проблемы развития человеческого потенциала в России [Электронный ресурс] // Вестник Московского государственного гуманитарного университета им. М.А. Шолохова. История и политология. – 2011. – № 3. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennye-problemy-razvitiya-chelovecheskogo-potentsiala-v-rossii> (дата обращения: 30.12.2013).

Секция 7

***СОВРЕМЕННЫЕ
ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ТЕХНОЛОГИИ
В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ***

ВИРТУАЛЬНАЯ ТОРГОВАЯ СИСТЕМА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

© Мольдерф М.С.*

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва

В статье представлено описание виртуальной торговой системы, имитирующей торги на фондовом рынке, как инструмента повышения финансовой грамотности населения и, в первую очередь, молодежи. Данная система может быть использована как симулятор торговли на рынке ценных бумаг, способный повысить качество финансового образования и финансового просвещения.

Ключевые слова: финансовая грамотность, торговая система, симулятор биржи, финансовое просвещение, финансовое образование, розничный инвестор, трейдинг.

В наши дни тема финансовой грамотности населения становится все более востребованной, ведь общий уровень финансовой грамотности в стране во многом влияет на её экономическое развитие. Низкий уровень финансовых знаний диктует отрицательные последствия, как для потребителей финансовых услуг, так и для государства, частных компаний и общества в целом [1]. В связи с этим, разработка и внедрение программ по повышению финансовой грамотности населения, и широкая просветительская работа являются важными направлениями государственной политики развитых стран, поскольку высокий уровень знаний в области экономики и финансов, как и умение их использовать, способствуют социальной и экономической стабильности в стране. Ведь сегодня лишь незначительная часть граждан России может уверенно ориентироваться во всем многообразии финансовых продуктов на цели инвестирования свободного капитала [2].

Решение вопроса осведомленности молодых людей о финансовых инструментах фондового рынка призван, отчасти, взять на себя образовательный проект StarMoney – виртуальная биржа, где каждый желающий совершенно бесплатно может в приближенных к реальным условиям торговать на рынке ценных бумаг, т.к. программа представляет собой адаптированный аналог реального биржевого терминала. Следует отметить непосредственную причастность автора статьи к разработке и оптимизации данной торговой системы.

Сам терминал состоит из множества настраиваемых блоков – панели финансовых инструментов, виртуального графика, портфеля инвестора, архивов заявок и совершенных сделок, новостей и чата (рис. 1).

* Студент. Научный руководитель: Золотарюк А.В., доцент, кандидат технических наук.

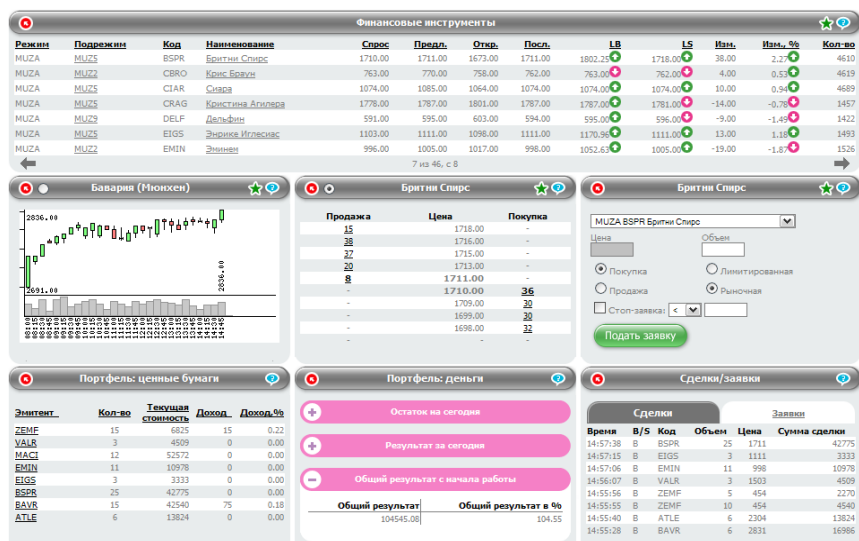


Рис. 1. Фрагмент окна виртуальной торговой системы

Виртуальные торги ведутся с 8:00 до 24:00 часов по Московскому времени, в ходе которых можно покупать и продавать виртуальные акции отечественных и зарубежных музыкальных исполнителей, футбольных команд в среде, которая с точки зрения финансовых вычислений полностью имитирует реальные торги. Количество бумаг изначально определяется пользователем, затем может быть изменено путем совершения операции покупки или продажи. По умолчанию за операцию берется брокерская комиссия в процентах от объема сделки [3].

Однако известно, что на реальном рынке объемы торгов колоссальны, количество участников насчитывает миллионы, как и средства на их счетах. На искусственно созданном рынке поддержание подобного объема оказывается попросту невозможным, и в этой связи требуется искусственное поддержание ликвидности специально созданным роботом маркет-мейкером.

Программное обеспечение, заложенное в данный терминал, предполагает совершение роботом действий по выставлению целой очереди заявок на покупку или продажу, которые и формируют биржевой стакан. При этом, формируемая цена следует единому тренду, механически заданному для каждого финансового инструмента по произвольному алгоритму (рис. 2).

На заранее заданный тренд оказывает влияние с определенным коэффициентом множество заложенных в систему факторов, таких как: ежедневно публикуемые новости, рейтинги реальных информационных агентств, сами действия игроков, а также результаты матчей для акций футбольных эмитентов.

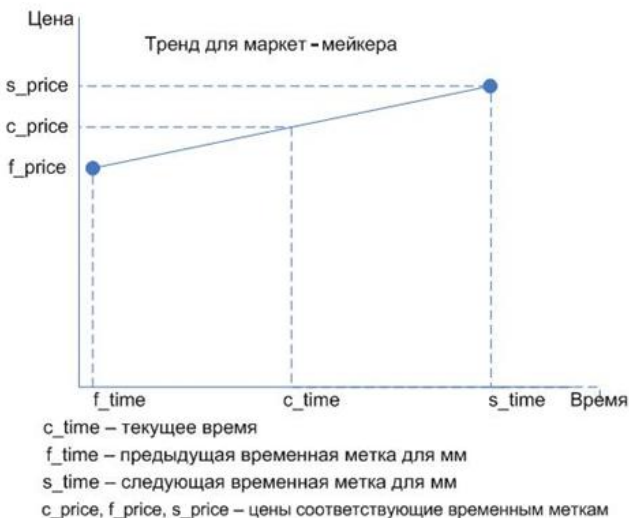


Рис. 2. Построение трендов для маркет-мейкеров

На сайте проекта [4] ежедневно обновляются свежие новости, проголосав за которые можно напрямую повлиять на цену эмитента. Кроме того, рейтинги музыкальных СМИ позволяют молодым инвесторам не прогадать с выбором объекта для вложений и быть в курсе положения их любимых звезд на аллее славы. Используя афишу как календарь основных событий в мире спорта и музыки, также можно прогнозировать поведение цен на многие дни вперед.

Одной из качественных особенностей виртуальной торговли виртуальными акциями футбольных клубов является начисление дивидендов (в виде выплаты виртуальных бонусов) за футбольные виртуальные ценные бумаги. Трейдеру выплачиваются определенные суммы (дивиденды) по тем ценным бумагам, которые он держит, после того как становятся известными результаты сыгранного матча с участием этих клубов / эмитентов.

Как заключение, стоит отметить, что искусственно созданная программная среда, имитирующая реальный фондовый рынок, позволяет пользователю обрести полезные практические знания и умения в сфере портфельного инвестирования на рынке ценных бумаг. Такая взаимосвязь положительно сказывается на возможности введения интерактивного элемента в финансовое просвещение граждан России.

Список литературы:

1. Ломтатидзе О.В. Проблема защиты прав частного инвестора в системе регулирования финансового рынка // Финансы и кредит. – 2011. – № 2. – С. 50-55.

2. Fingramota.org – сайт экспертного совета по защите прав потребителей Банка России

3. Золотарюк А.В., Кузнецов Г.М. Создание и ведение портфеля ценных бумаг [Электронный ресурс] // Новые информационные технологии в образовании: Доклады и выступления участников восьмой международной научно-практической конференции «Использование программных продуктов «1С» в инновационной деятельности учебных заведений» 29-30 января 2008 г. / Под общ. ред. проф. Д.В. Чистова. Ч. 1. – М.: 2008. – С. 296-301. – Режим доступа: <http://www.1c.ru/rus/partners/training/edu/theses/?y=2008&s=6&t=104>.

4. Trades.starmoney.ru – виртуальная торговая система (торговый терминал) StarMoney.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ИНФОРМАЦИОННЫХ РИСКОВ

© Юнкерова Ю.И.*

Белгородский государственный национальный
исследовательский университет, г. Белгород

В статье рассматриваются программные комплексы и технологии управления информационными рисками. Целостность взгляда на методологию управления информационными рисками основана на том, что данный инструментарий дает возможность оценить существующий уровень информационных рисков в отечественных компаниях. Наиболее используемыми методами оценки управления информационными рисками выступают следующие системы анализа информационных рисков: Octave, Oracle Crystal Ball, CRAMM, CORAS, RiskWatch, ГРИФ.

Ключевые слова: информационная безопасность, системы анализа, информационные риски, метод, международные стандарты, системы оценки.

В настоящее время в бизнесе активно используются информационные технологии, а сама информация является важнейшим объектом деловых отношений. В связи с этим возник новый класс рисков, присущих деятельности организаций, – риски, связанные с нарушением информационной безопасности (информационные риски).

Наибольшую сложность при управлении информационными рисками организации представляет выбор методики, по которой оценивается риск. С одной стороны, не существует программного комплекса, который бы удовлетворял по всем параметрам, с другой – руководство организации зачастую

* Аспирант кафедры Экономики и управления на предприятии.

не желает выделять на это достаточное количество времени и денег, так как не видит в этом практической пользы.

Информационные технологии совершенствуются с каждым днем, что вызывает необходимость повышения качества управления информационными рисками. Неизбежно устаревают одни методики, другие – возникают и совершенствуются, в связи с чем очень важно работать по максимально актуальной на данный момент. На рынке программ оценивания информационных рисков формируется несколько лидеров, заслоняя собой редко обновляющиеся или неэффективные аналоги, а у самих методик появляются отличия, на которых и основаны все достоинства и недостатки программных комплексов [3].

Так как вычислительная сеть используется в большом количестве организаций, актуальность проблемы информационной безопасности велика [1]. Рассмотрим и сравним основные системы анализа информационных рисков: Octave, Oracle Crystal Ball, CRAMM, CORAS, RiskWatch, ГРИФ.

OCTAVE. Методология разработана в Институте программной инженерии при Университете Карнеги-Меллона в США. Название расшифровывается как «Operationally Critical Threat, Asset, and Vulnerability Evaluation», то есть «Оценка критичных угроз, активов и уязвимостей».

При работе с этой системой происходит активное участие владельцев информации в процессе определения наиболее незащищённых информационных массивов и наиболее вероятных рисков. Методология основана на последовательности специально организованных внутренних семинаров, а оценка рисков производится в три этапа, перед которыми предлагается согласовать график семинаров, распланировать действия участников и назначить им роли.

Первый этап заключается в разработке профилей угроз, соответствующих сети данной организации, а также законодательной базе. На втором этапе происходит анализ уязвимостей систем предприятия по отношению к угрозам, профили которых были составлены на первом этапе. И, наконец, третий этап включает в себя оценивание рисков информационной безопасности, заключающееся в установлении вероятности или степени причинения ущерба в случае осуществления угроз при действующих уязвимостях. По окончании производится принятие решений по обработке рисков.

Oracle Crystal Ball. Это приложение к Microsoft Excel для моделирования бизнес-процессов, установления рисков, прогнозирования неопределённых данных и оптимизации результатов. Методика позволяет использовать данные по продажам, на основании чего может быть составлен прогноз. Crystal Ball обеспечивает возможность моделирования и имитации для осуществления «What-If» анализа. Немаловажным преимуществами являются простота в использовании и наглядность выходных данных.

CRAMM. Был разработан в 1985 году в Великобритании Центральным агентством по компьютерам и телекоммуникациям (ССТА) и является

одной из первых методик оценки рисков в рамках информационный безопасности. Название расшифровывается как CSTA Risk Analysis & Management Method [5].

Программное обеспечение является настраиваемым для различных сфер деятельности приложением с использованием встроенных профилей: коммерческий, гражданское государственное учреждение, финансовый сектор и прочее. При анализе рисков происходит идентификация и вычисление уровней рисков на основе оценок, которые были присвоены элементам модели угроз. На выходе получается профиль контрмер, благодаря которому производится контроль рисков.

Исследование безопасности информации проводится в четыре этапа: идентификация и оценка ресурсов, оценивание угроз и уязвимостей, анализ рисков и управление рисками.

CORAS. Разработан в рамках программы Information Society Technologies. Основывается на адаптации, уточнении и комбинировании следующих методов анализа рисков: цепи Маркова, FMECA, Event-Tree-Analysis и Haz-Op. В системе используется технология UML, а базируется она на австралийском / новозеландском стандарте AS/NZS 4360: 1999 Risk Management и ISO/IEC 17799-1: 2000 Code of Practice for Information Security Management [9].

В данной методологии информационные системы представлены как сложный комплекс, учитывающий как используемые технологии, так и человеческий фактор. Правила методологии реализованы в виде Java и Windows приложений.

RiskWatch. Разработана одноимённой американской компанией и включает средства как для информационной безопасности, так и для физических методов защиты. В качестве критериев оценки используются оценка возврата от инвестиций и предсказание годовых потерь. Методика состоит из четырёх этапов. На первом определяют предмет исследования, то есть состав системы в общих чертах, элементы можно выбрать уже из заготовленного списка [6]. На втором этапе вводят данные, подробно описывают ресурсы сети, отвечают на вопросы для выявления уязвимостей. На третьем этапе рассчитывается профиль рисков, выбираются меры по обеспечению безопасности, для чего устанавливают связи между ресурсами, вводят количественную оценку. На четвёртом этапе генерируется отчёт.

ГРИФ. Данный программный комплекс выделяется на рынке российских продуктов в сфере информационной безопасности. Анализируется уровень защиты всех ресурсов организации, оценивается возможный ущерб, предоставляется возможность выбора контрмер для обеспечения эффективного управления рисками [6].

Проведение полного анализа происходит в несколько этапов, на которых менеджеру предлагается ввести список ресурсов компании, виды информации, ущерб по каждой группе информации, доступ пользователей к

ресурсам, средства защиты и ответить на ряд вопросов, предложенных системой. Несмотря на сложность внутренних алгоритмов, программа проста в использовании, и на выходе предлагается наглядный и полный отчёт.

Рассмотренные лидирующие методологии позволяют достаточно ёмко оценить весь ассортимент предлагаемых средств оценки рисков в информационном поле по причине их повсеместного использования. Все они хорошо справляются с оценкой и управлением рисков, но имеют свои недостатки, связанные с мониторингом [8]. Ни в одной системе не предполагается расчёт оптимального баланса способов управления, не производится обработка остаточных рисков, не даётся указаний по дальнейшим анализам рисков в сети, не учитывается непостоянство факторов риска.

Выделим конкретные критерии в рассмотренных программах, которые важно учитывать при выборе методики управления информационными рисками.

Критерию «Простота в использовании» не соответствуют лишь CRAMM и RiskWatch, для успешной и продуктивной работы с которыми необходимо обучение либо привлечение экспертов. К тому же CRAMM предполагает большие сроки для анализа. Остальные рассмотренные комплексы данных проблем не проявляют.

Методология OCTAVE является гибкой, организации могут использовать ряд критериев для адаптации программы под свои нужды. Также данный комплекс может нести информативную функцию благодаря встроенной программе повышения квалификации сотрудников. OCTAVE не использует количественную оценку рисков, но качественная оценка довольно легко описывает количественное отношение.

Важным критерием при выборе методики является наличие «What-If» анализа, то есть оценки ситуации при использовании профиля защиты. Это позволяет предприятию заглянуть вперёд и оценить возможные выгоды при использовании специальных средств и действий по защите информации. Такую оценку дают лишь Crystal Ball и RiskWatch [7].

В методологии CRAMM отсутствуют: интеграция способов управления и описания назначения этих способов; перерасчёт максимально допустимых величин рисков; реагирование на инциденты. При работе с рисками CRAMM использует только методы их снижения, а такие способы управления рисками, как «обход» или «принятие», не затрагиваются.

Одним из преимуществ для предприятий с ограниченными финансовыми возможностями является бесплатность использования. Таким критерием обладают лишь CORAS и OCTAVE, первый из которых не требует значительных ресурсов при применении.

В отличие от CRAMM программа RiskWatch более ориентирована на количественную оценку. С недавних пор она имеет русскую локализацию, что является несомненным плюсом на российском рынке. RiskWatch позво-

ляет производить анализ только на программно-техническом уровне, но не учитывает административных факторов, а значит, получаемая оценка не является полной и не учитывает комплексный подход к безопасности.

Программный комплекс ГРИФ является сильной отечественной разработкой, что является несомненным преимуществом для русскоязычных компаний. Но в этой методологии отсутствует возможность сравнения отчётов на различных стадиях внедрения мер по обеспечению защищённости.

Если требуется оценить риски одноразово, то уместно применить методологию CORAS, а в случае периодического использования целесообразнее система CRAMM. OCTAVE будет актуальной в крупных организациях, где постоянная оценка рисков является неотъемлемой частью работы.

По целому ряду критериев невозможно установить превосходство того или иного средства оценки рисков, но каждое предприятие определяет для себя приоритетные направления, по которым и выбирает методику [2]. В идеале необходимо получить не только удовлетворительные результаты оценивания, но и удобный в использовании программный комплекс, который бы являлся инструментом при таком оценивании. Естественно желание получить ясные результаты исследования, а также рекомендации по снижению рисков. Инструмент обязан проследить связь между рисками и причинами, приводящими к этим рискам.

Описанные выше программы достаточно популярны среди организаций, причиной чего является целый ряд достоинств каждой методологии, но даже несмотря на это, невозможно выделить какую-то одну из них. Это можно объяснить тем, что достоинства каждой программы выделяются по совершенно разным критериям, и каждая организация выбирает средство под свои нужды [9]. Но это же говорит и о том, что у каждого комплекса есть и свои недостатки. Поэтому проблема актуальна до сих пор: нет универсальной методологии, которая бы решила все нужды. А наличие таковой важно, так как до сих пор некоторые руководители не понимают важность работ по оценке рисков в их сетях, в том числе и по причине неполного совершенства фигурируемых на рынке программ.

Список литературы:

1. Астахов А.М. Аудит безопасности информационных систем // Конфидент. – 2003. – № 2. – С. 90-96.
2. Балашов П.А., Кислое Р.И., Безгузиков В.П. Оценка рисков информационной безопасности на основе нечеткой логики // Безопасность компьютерных систем. Конфидент. – 2003. – № 5. – С. 56-59.
3. Егорова Е.Е. Системный подход оценки риска // Управление риском. – 2008. – № 2. – С. 12-13.
4. Клейнер Г.Б. Предприятия в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность / Г.Б. Клейнер, В.П. Тамбовцев, Р.М. Качалов; под общей ред. С.А. Панова. – М.: ОАО Экономика, 1997. – С. 193.

5. CRAMM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cramm.com/overview/expert.htm/>
6. ГРИФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dsec.ru/products/grif/overview/start>.
7. Оголюк А.А., Щеглов А.В. Технология и программный комплекс защиты рабочих станций. – М.: Изд-во Финансы и статистика, 2007. – 280 с.
8. Турский А., Панов С. Защита информации при взаимодействии корпоративных сетей в Internet // Конфидент. Защита информации. – 2008. – № 5. – С. 38-43.
9. Шпак В.Ф. Методологические основы обеспечения информационной безопасности объекта // Конфидент. Защита информации. – 2000. – № 1. – С. 75-86.

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

Секция 8

***ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
КАЧЕСТВОМ***

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ УСЛУГ

© Харченко А.А.*, Гавриш В.В.♦

Сибирский федеральный университет, г. Красноярск

В статье рассматривается влияние корпоративной культуры на качество предоставляемых услуг. Дана оценка связи между развитостью отдельных элементов корпоративной культуры и уровнем качества услуг.

Ключевые слова: корпоративная культура, элементы корпоративной культуры, качество.

Корпоративная культура, являясь частью кадровой политики, оказывает влияние на другие процессы управления, такие как маркетинг, производство, закупки и управление качеством. Она охватывает все направления деятельности организации. Управление корпоративной культурой – один из инструментов достижения стратегических целей организации. Понимание руководителем важности этого инструмента позволяет повысить качество предоставляемых услуг (выпускаемой продукции), а следовательно, и эффективность деятельности организации в целом.

По мнению многих специалистов, к элементам корпоративной культуры можно отнести:

- корпоративные ценности;
- символы;
- ритуалы, традиции, мероприятия;
- нормы и правила поведения сотрудников;
- нормы и стандарты внутреннего взаимодействия;
- стандарты взаимодействия с клиентами, кредиторами, контрагентами и другими заинтересованными лицами;
- стиль управления, сложившийся в организации;
- идеологию в форме сложившейся системы идей и убеждений;
- коммуникации (качество передачи информации, структура неформальных связей и информационных потоков);
- знание, понимание и принятие сотрудниками стратегических целей и ценностей компании;
- все виды ответственности сотрудников и менеджмента за результаты своей деятельности, эффективное управление собственностью, рост деловой репутации и т.п.;

* Магистрант кафедры Управления человеческими ресурсами.

♦ Доцент кафедры Управления человеческими ресурсами.

- отношение сотрудников и руководства к постановке целей, изменениям, нововведениям;
- приверженность сотрудников к компании [1].

Каждый из перечисленных элементов корпоративной культуры прямо или опосредованно оказывает влияние на качество услуг, оказываемых организацией. Остановимся более подробно лишь на некоторых из них.

На наш взгляд, наиболее существенным в данном контексте элементом являются корпоративные ценности. В общем смысле, корпоративные ценности представляют собой социально значимые процессы, явления и предметы, которые направлены на удовлетворение различных потребностей работников организации. Именно ценности во многом детерминируют поведение личности в организации.

Ценности организации декларируются ее руководителем. В том случае, когда эти ценности разделяются большим количеством работников, они становятся фактором повышения сплоченности коллектива, образуют корпоративную систему. Для повышения качества предоставляемых услуг необходимо, чтобы в центре этой системы были такие ценности, как профессиональная компетентность, социальная ответственность за свои действия, дисциплина. Вряд ли возможно привести какой-либо обобщенный перечень корпоративных ценностей, поскольку корпоративная культура почти всегда является оригинальной смесью ценностей отношений, норм, привычек, традиций, форм поведения и ритуалов, присущих только данной организации. Стремление к общим ценностям способно объединять людей в группы, создавая мощную силу в достижении поставленных целей. Этот аспект ценностей широко используется в организациях, поскольку позволяет направлять активность людей на достижение поставленных целей.

Необходимо отметить, что около 90 % высоко прибыльных западных компаний имеют специальные подразделения, отвечающие за организацию процесса передачи и внедрения организационных ценностей; в 65 % существуют специальные программы увязки организационных ценностей с мерами по повышению эффективности; 58 % создали целевые курсы подготовки персонала для принятия таких ценностей [2].

Другим, тесно связанным с ценностями, элементом корпоративной культуры, влияющим на качество услуг, является знание, понимание и принятие сотрудниками стратегических целей организации. Этот элемент отражает то, насколько сотрудники разделяют цели организации, видят ее перспективы, чувствуют себя командой, работающей в одном направлении, а также демонстрирует качество стратегии, правильность постановки целей.

В ситуации, когда работники не понимают цели деятельности либо высока разобщенность подразделений (каждое ориентировано на свои цели), качество услуг, как правило, снижается.

В этой связи большое значение имеет четко сформированная стратегия, а также правильное информирование о ней работников. Кроме того, страте-

гические цели должны быть связаны с показателями эффективности каждого работника. Например, если целью является повышение качества услуг, в системе мотивации, кроме показателей количества клиентов, должны быть также показатели, которые говорят о качестве их обслуживания.

Большое значение для повышения качества услуг имеют ритуалы, традиции и правила. Ритуалы являются видимыми проявлениями корпоративной культуры. Они служат средством наглядной демонстрации ценностных ориентаций организации и напоминают работникам о стандартах поведения, нормах взаимоотношений в коллективе.

Кроме того, жизнь любой организации подчиняется системе формальных и неформальных правил. Примером установленных формальных правил являются правила внутреннего трудового распорядка. Неформальные правила касаются сферы общения с коллегами, отношений между подчиненными и руководителями, одежды и т.п. Нормы, культивируемые руководством, передаются и закрепляются через определенные ритуалы. С позиции вопроса о повышении качества услуг, подобными ритуалами являются торжественное награждение добившихся рекордных показателей сотрудников, лучших работников месяца, поощрение работников, внесших рационализаторские предложения и т.п. [3].

Следующий элемент корпоративной культуры – коммуникации – подразумевает под собой способы и качество распространяемой информации в организации. С помощью процесса организационных коммуникаций руководители развивают систему предоставления информации большому числу людей и отдельным индивидуумам внутри организации а также институтам за ее пределами . Они служат необходимым инструментом в координации деятельности подразделений организации , позволяют получать необходимую информацию на всех уровнях управления.

Для повышения качества предоставляемых услуг организациями используются такие инструменты как информационные стенды и корпоративные издания, которые являются формами опосредованного общения с клиентами.

Таким образом, развитая корпоративная культура приводит к тому, что персонал не нуждается в определенной программе, системе действий, наставлениях и подробных инструкциях. Более того, чем выше уровень корпоративной культуры, тем сильнее ее элементы влияют на качество оказываемых услуг (производимой продукции), так как эти элементы являются инструментами, позволяющими ориентировать все подразделения организации на общие цели.

Список литературы:

1. Козлова Н.П. Роль корпоративной культуры в формировании деловой репутации компании // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2011. – № 24.

2. Холден Дж. Найджел. Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

3. Журавлева Е.А. Методы диагностики корпоративной культуры предприятия // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Инженерные исследования. – 2007. – № 1.

Секция 9

***УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ
И БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ,
АНАЛИЗ И АУДИТ***

ФИНАНСОВАЯ СТРУКТУРА И ЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

© Ляхова О.Д., Ивакина И.И.*

Сибирский государственный технологический университет, г. Красноярск

В данной статье рассматриваются различия в определении организационной, финансовой и структуры управления экономического субъекта. Так же раскрывается значение финансовой структуры для внедрения системы управленческого учета и приводится алгоритм разработки финансовой структуры для розничной торговой организации.

Ключевые слова: управленческий учет, финансовая структура, организационная структура, центр финансовой ответственности.

В теории менеджмента принято выделять несколько подходов к определению организации, но на современном этапе наиболее распространен системный подход к определению организации. Системный подход – это метод, в основе которого лежит рассмотрение объектов как систем в целостности выявленных в нем многообразных типов связей. Данный подход при изучении объекта предполагает выделение в нем отдельных элементов, внутренние и внешние связи, которые оказывают наибольшее влияние на результаты функционирования рассматриваемого объекта. Каждому элементу системы присуща определенная цель, однако, цели всех взаимосвязанных элементов подчинены достижению общей цели системы.

Организация как система включает в себя следующие такие элементы, как финансы, производство, маркетинг и сбыт, персонал (человеческие ресурсы), информация.

Данные элементы являются основными объектами управления, от них зависит эффективность функционирования всей системы как единого целого.

В соответствии с системным подходом организацию можно рассматривать как совокупность структурных элементов, выделенных по какому-либо признаку и соединенных между собой различными связями. Структура организации всегда индивидуальна для каждой отдельной компании в связи со спецификой ее деятельности. Однако для успешного ведения бизнеса экономический субъект должен отличаться гибкой структурой, подстраивающейся под изменения экономической действительности.

Общая структура организации предполагает обособление структурных подразделений, которые идентифицируются в зависимости от выполняемых ими специфических задач, например, производственных, сбытовых, финансовых, управленческих и других. Выделение подразделений в организации может осуществляться двумя способами: а) путем их группировки по располагаемым ими ресурсам; б) по конечным результатам их деятельности.

* Доцент, к.п.н.

На эффективность структуры организации влияет множество факторов. Необходимо учитывать, каким образом организованы подразделения экономического субъекта, и отвечает ли способ их организации поставленным перед ними задачами. Поставленные перед структурными подразделениями должны соотноситься с общей целью компании, ее миссией.

На успешность развития бизнеса также оказывает влияние организация управленческой деятельности. Логичность построения связей, слаженность работы менеджеров в принятии управленческих решений и их реализации в деятельности экономического субъекта, в конечном счете, будет влиять на результаты его деятельности.

Для того чтобы каждый сотрудник компании понимал свою роль, мог наиболее эффективно выполнять свои задачи и наиболее оперативно и продуктивно взаимодействовал с другими работниками, руководству экономического субъекта следует разработать и внедрить систему регламентных документов, которые будут координировать работу сотрудников и мотивировать их.

Необходимо различать производственную, финансовую и организационную структуру управления.

Под производственной структурой понимаются организационные единицы, взаимосвязанные и взаимодействующие между собой центры потребления, распределения и передачи материальных, денежных, информационных и иных ресурсов. Говоря о производственной структуре организации, подразумевают ее цехи, отделы, участки и так далее.

Организационная структура управления представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязей между звеньями организации и ее отдельными сотрудниками, деятельность которых направлена на решение управленческих задач экономического субъекта в процессе его деятельности. Для эффективного взаимодействия элементов аппарата управления и работников организации необходимо четкое построение связей между ними. Такие связи могут быть горизонтальными, когда подразумевается взаимодействие на одном уровне управления, и вертикальными, предполагающими отношения на разных уровнях иерархической структуры экономического субъекта. Взаимодействие между элементами структуры управления может быть направлено на решение и исполнение какого-либо управленческого решения, тогда будет иметь место линейное взаимодействие руководителей, полностью отвечающих за результаты деятельности компании. Когда коммуникации совершаются по поводу каких-либо задач или функций управления, имеют место функциональные связи.

Финансовая структура – совокупность центров финансового учета компании и связей между ними. Построение финансовой структуры является важным условием для внедрения системы управленческого учета в организации. Финансовая структура характеризуется следующими признаками. Во-первых, принципом ее построения являются экономические и финансовые связи, а доходы и затраты группируются по определенному признаку и могут охватывать

все центры ответственности. Во-вторых, главенствующую роль при взаимодействии сотрудников играет выполнение поставленной перед центром ответственности задачи и достижение намеченного уровня целевых показателей. В-третьих, внимание уделяется только объективным факторам, относящимся к экономической действительности и способствующим развитию бизнеса.

Рассмотрим процесс построения финансовой структуры для организации розничной торговли. Алгоритм построения финансовой структуры включает в себя несколько этапов. На первом этапе необходимо распределить организационные звенья по типам ЦФО. Произвести распределение нужно таким образом, чтобы были охвачены все структурные подразделения. При распределении какие-то подразделения могут быть объединены в один ЦФО, а какие-то, наоборот, распадаются на несколько центров финансовой ответственности.

Выделяют следующие основные центры финансовой ответственности:

1. Центр инвестиций (ЦИ) – руководитель данного центра отвечает за отдачу инвестиционных вложений.
2. Центр прибыли (ЦП) – характеризуется тем, что его руководитель отвечает за конечный финансовый результат, который получит экономический субъект.
3. Центр дохода (ЦД) – руководитель этого ЦФО несет ответственность за полученные им доходы, но не отчитывается за понесенные центром расходы
4. Центр затрат, руководитель которого, напротив, ответственен только за регулируемые им затраты, а доходы не входят в сферу его влияния [3].

Второй этап – выделение типов центров финансовой ответственности. Для того чтобы присвоить тип центра финансовой ответственности каждому организационному звену розничной торговой организации, можно рассмотреть ее деятельность с точки зрения протекающих бизнес-процессов. Бизнес-процесс – это логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который потребляет ресурсы, создает ценность и выдает результат.

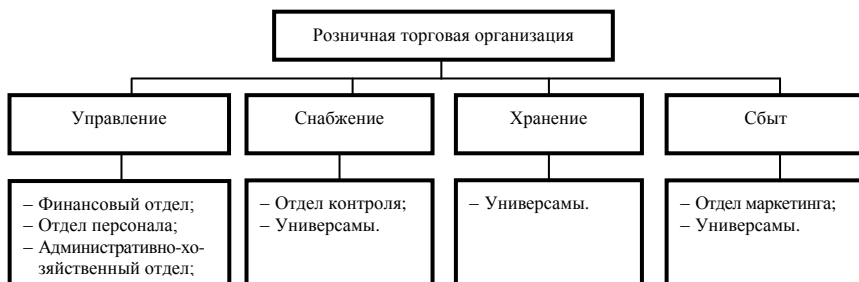


Рис. 1. Структура розничной торговой сети универсамов исходя из бизнес-процессов

Деятельность торговой организации предполагает следующие основные процессы: а) управление; б) снабжение; в) хранение; г) сбыт (реализация).

В соответствии с данным подходом можно построить структуру торговой организации розничной торговли, представляющей собой сеть универсамов, которая представлена на рис. 1.

В соответствии с данным подходом можно разработать структуру каждого универсама, которая представлена на рис. 2.

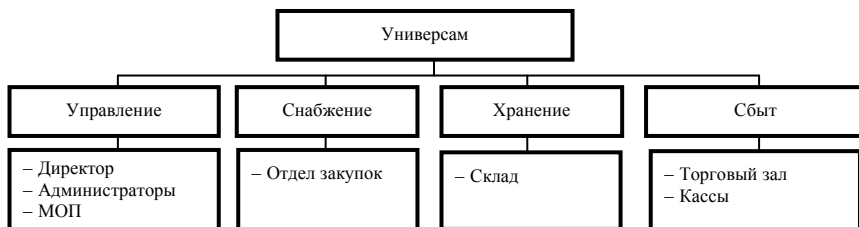


Рис. 2. Структура универсама исходя из бизнес-процессов

Два предыдущих этапа были подготовительными, на третьем этапе происходит собственно построение финансовой структуры экономического субъекта. Финансовая структура розничной торговой сети может быть представлена следующим образом (табл. 1).

Таблица 1

Финансовая структура розничной торговой сети универсамов

Уровень	Наименование ЦФО	Тип ЦФО
1	Торговая организация	ЦИ, ЦП
2	Управление	ЦЗ
21	Директор	
22	Коммерческий отдел	
23	Финансовый отдел	
24	Отдел персонала	
25	АХО	
3	Коммерция	ЦМД
31.1	Отдел контроля	
31.2	Отдел маркетинга	
31.3	Универсам 1	
31.n	Универсам n	ЦЗ
32	Снабжение	
32.1	Отдел закупок 1	
32.n	Отдел закупок n	ЦЗ
33	Хранение	
33.1	Склад 1	
33.n	Склад n	ЦД
34	Реализация	
34.1.1	Торговый зал 1	
34.1.2	Касса 1	
34.2.n	Торговый зал n	
34.2.n	Касса n	

Центру финансовой ответственности присвоен тип «центр маржинального дохода» (ЦМД), так как его руководитель отвечает за прибыльность торговой деятельности своего центра, но не отвечает за результаты деятельности всей торговой организации как экономического субъекта.

В заключении необходимо отметить, что построение финансовой структуры является трудоемким и творческим процессом, в котором должны принимать участие все высшие руководители экономического субъекта. Финансовая структура должна быть не просто схемой на бумаге, а реально действующим механизмом. Каждый руководитель должен понимать задачи, поставленные перед ним, грамотно использовать все инструменты их достижения в рамках присвоенных ему полномочий, четко знать связи взаимодействия с другими центрами. Только в этом случае разработка финансовой структуры будет действительна и эффективна для данного субъекта экономики.

Список литературы:

1. Кочнев А. Как построить финансовую структуру [Электронный ресурс] / А. Кочнев. – Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/finances/section_43/article_3440.
2. Добровольский Е. Бюджетирование: шаг за шагом [Текст] / Е. Добровольский, Б. Карабанов, П. Боровков и др. – 2-е изд., доп. – СПб.: Питер, 2013. – 480 с.: ил. – (Серия «Технология вашего успеха»).
3. Слинков Д.Г. Управленческий учет: постановка и применение [Текст] / Д.Г. Слинков. – СПб.: Питер, 2010. – 304 с.: ил. – (Серия «Практика менеджмента»).

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СТАДИЙ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

© Ткачев Н.В.*, Семькина Л.В.♦

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

Развитие венчурного предпринимательства в России является одним из приоритетных направлений государственной инновационной политики, необходимым условием активизации инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности российской экономики.

* Студент кафедры Экономики.

♦ Студент кафедры Экономики.

Венчурное предпринимательство происходит от английского слова «venture» – рискованное предприятие или начинание. По нашему мнению под венчурным предпринимательством стоит понимать предпринимательство, сопряженное с повышенным коммерческим риском в силу того, что оно реализуется в инновационных сферах, в высокотехнологичных отраслях.

Практика венчурного предпринимательства в разных странах показала что, венчурное предприятие переживает различные стадии развития. Существует 5 основных стадий (этапов), иногда первую их них делят еще на две:

- посевная стадия (семенная);
- начальная стадия (стартап);
- ранняя стадия;
- стадия расширения;
- реструктуризация;
- поздняя стадия.

Финансирование молодых венчурных предприятий осуществляется, как правило, поэтапно, причем разные этапы финансируются разными венчурными инвесторами [2].

При анализе объемов инвестиций по стадиям данную классификацию разделяют на два более крупных этапа. Первый – это ранняя стадия, к которой относят «посевную», «начальную» и «раннюю» стадии развития компании, на которых необходимы средства для становления компании. Второй – это поздняя стадия, к которой относят стадии «реструктуризации», «расширения» и «позднюю стадию», на которых требуются средства для расширения объемов производства и сбыта.

Рассмотрим динамику финансирования различных стадий венчурных предприятий на опыте зарубежных стран (рис. 1):

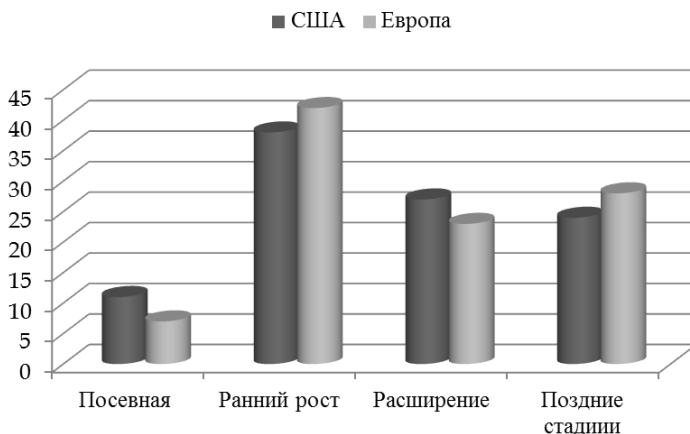


Рис. 1. Динамика финансирования зарубежных стран

Так, например в 2011 г на посевную стадию в США было направленно 11 % инвестиций, на стадию раннего роста – 38 % на стадию расширения 27 % и на позднюю стадию – 24 %. Таким образом, на посевную и раннюю стадии развития венчурного предприятия приходится около половины венчурного капитала.

В Европе в 2011г 48 % процентов венчурного капитала приходилось на посевную и раннюю стадии, 52 % на стадии расширение и позднюю стадии. В отличии от США в Европе значительно меньше объемы венчурных инвестиций приходятся на посевную стадию – 7 %, США – 11 %. При этом на ранней стадии европейские венчурные инвестиции на 3 % превышают объемы финансирования США.

В России распределение инвестиций кардинально отличается от мировых трендов венчурной индустрии. Рассмотрим распределение венчурного капитала по основным стадиям развития венчурных предприятий (рис. 2) [3]:

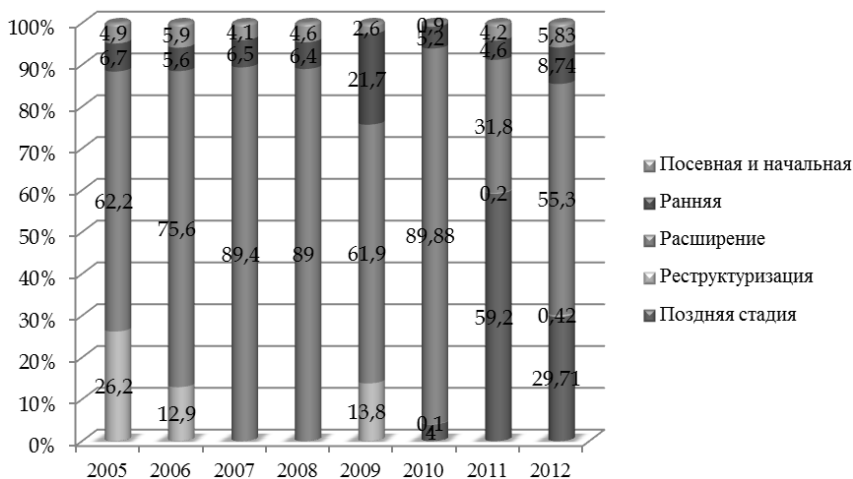


Рис. 2. Основные стадии развития венчурных предприятий

Как видно из данных, финансированию посевной и начальной стадии уделяется меньше всего внимания, хотя именно на данных стадиях оно особо необходимо и актуально. К 2011 году уменьшились процентные показатели, характеризующие инвестиции в предприятия на посевной и начальной стадии. Так к 2011 году на эти стадии затрачивается всего 4,19 % всех инвестиций, что на 0,42 % меньше чем в докризисном 2008 году.

На стадии раннего инвестирования инновационных проектов так же видно уменьшение количества инвестиций. В 2011 году они составляют 4,64 %, а в 2008 6,38 %, то есть к 2011 году инвестиции на ранней стадии уменьшились на 1,74 %.

Наибольшее количество инвестиций в 2011 году приходится на поздние стадии – 59,16 % и стадию расширения – 31,79 %. Стоит отметить, что до 2010 года инвестиции в инновационные предприятия на данных стадиях были незначительны, т.к. механизм финансирования работал не так слаженно, и большинство инвестируемых фирм были еще слишком молоды.

И так к 2011 году венчурное предпринимательство оправилось от кризиса 2008 года, приток инвестиций в 2011 году – (3082,76 млрд. долл.) увеличился почти в два раза в сравнении с докризисным 2008 (1472,41 млрд. долл.).

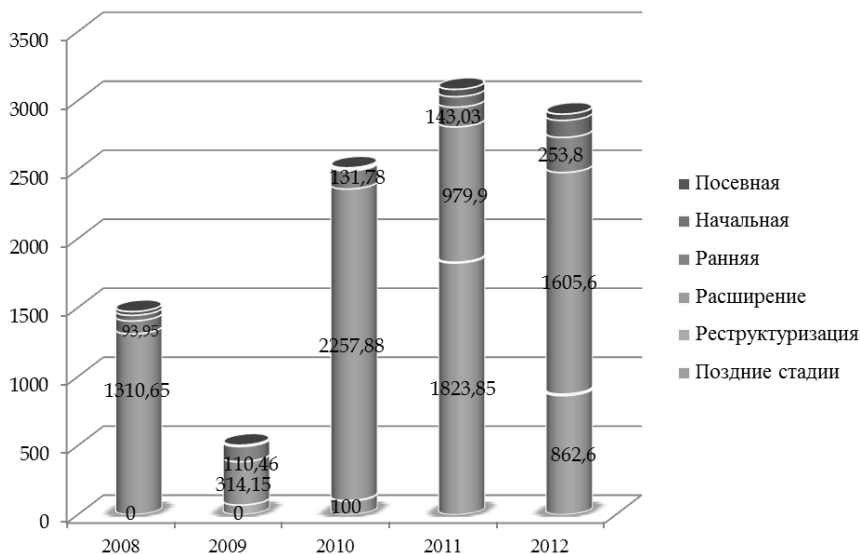


Рис. 3. Приток инвестиций с 2008 по 2012 г.

Отдельное внимание следует уделить динамике инвестирования с 2011-2012 гг. Увеличение инвестиций отмечается почти на всех стадиях развития предприятия, кроме поздних стадий. Мы можем наблюдать прирост инвестиций на 1,64 % на посевной и начальной стадии, около 4,1 % на стадии раннего развития и 23,51 % на стадии расширения. В свою очередь процент инвестиций на поздней стадии уменьшился на 29,4 %. Эксперты отмечают, что более ранний выход из капитала позволяет венчурным фондам вернуть средства инвесторам, создать положительную историю и организовать новые фонды [4].

Из этого графика видно, что к 2011 году венчурное предпринимательство оправилось от кризиса 2008 года, приток инвестиций в 2011 году – (3082,76 млрд. долл.) увеличился почти в два раза в сравнении с докризисным 2008 (1472,41 млрд. долл.).

Как следствие данных изменений, количество общих инвестиций во все стадии развития уменьшилось с 3082,76 млн. долл. в 2011 году, до 2903,4 млн. долл. в 2012 году. Данный спад эксперты объясняют сложностями, возникающими при выходе из капитала. Так же эксперты отмечают, что данный спад можно считать результатом снижения в 2011 году числа венчурных фондов на 13 % с 323 до 280, а также их стоимости на 31 % до 29 млрд. долл.

К причинам кардинальных различий инвестирования венчурного предпринимательства по стадиям в Российской экономике и в экономике зарубежных стран можно отнести, последствие мирового финансового кризиса. Инвесторы продолжают остерегаться финансировать ранние стадии инновационных проектов. Предпочитая им не такие доходные, но зато менее рискованные стадии развития венчурных предприятий. Еще одна важная причина это низкая готовность инновационных компаний и проектов к взаимодействию с профессиональными инвесторами и фондами ранней стадии, недостаточная квалификация менеджмента предприятий.

Так же стоит учесть слабость инфраструктуры венчурного предпринимательства, низкую ликвидность венчурных инвестиций, отсутствие экономических стимулов для привлечения венчурных инвестиций в рисковые предприятия. В России до сих пор нет четко сформулированных законов относительно венчурного предпринимательства, лишь отдельные нормативные акты прямо или косвенно регулирующие его.

Список литературы:

1. Родионов И.И. Венчурный капитал и прямые инвестиции в инновационной экономике: [курс лекций]. – М.: Российская ассоциация прямого и венчурного инвестирования, Роснано, Тренинг центр «РАВИ», 2011. – 76 с.
2. Стадии развития инновационной венчурной компании, этапы венчурного инвестирования [Электронный ресурс] // Прогрессивный менеджмент. – Режим доступа: <http://www.progressive-management.com.ua> (дата обращения: 28.05.2013)
3. Обзор рынка. Прямые и венчурные инвестиции в России 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rvca.ru/upload/files/lib/RVCA_yearbook_2012_Russian_PE_and_VC_market_review_2011_rus.pdf (дата обращения: 27.05.2013).
4. Аналитика РВК. Обзор первых двух кварталов 2012 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analitics/docs/MoneyTree_9months2012_rus_web.pdf.

Секция 10

***ФИНАНСОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ
РАЗВИТИЕМ
ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ***

НОВЫЙ МЕТОД АМОРТИЗАЦИИ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВЕЛИЧИНЫ РЕАЛЬНОГО ИЗНОСА ОСНОВНЫХ ФОНДОВ

© Бикметова З.М.*

Башкирский государственный университет, г. Уфа

В статье предложена методика использования комбинированного метода амортизации, при применении которого величина амортизационных отчислений со второго года возрастает, использование данного метода в управленческом учете, позволит определить реальный износ основных фондов с учетом морального устаревания.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, комбинированный метод, реальный износ, моральный износ, основные фонды.

Общеизвестным является факт, что ускоренные методы амортизации, наиболее выгодные с инвестиционной точки зрения, позволяющие списать большую часть актива в первоначальный период его эксплуатации, в этот же период увеличивают себестоимость продукции и соответственно оказывают негативное влияние на показатели прибыли и рентабельности предприятия [1].

Таким образом, одним из спорных моментов проводимой на предприятиях амортизационной политики является выбор метода амортизации. Данное обстоятельство позволило предложить возможность применение комбинированного метода исчисления амортизации, заключающегося в том, что в первый год эксплуатации объекта основных средств величина амортизационных отчислений равна величине аналогичной линейному методу амортизации; в последующие годы происходит увеличение величины амортизационных отчислений с последующим снижением к концу срока использования объекта. Необходимо отметить, что применение комбинированного метода не разрешено действующим законодательством и приводится с целью ознакомления с возможностью дальнейшего применения. Годовая сумма амортизационных отчислений комбинированного метода рассчитывается по формуле:

$$An = \frac{S - AO}{\left(\sqrt[n]{T - n}\right) + 1} \quad (1)$$

где An – годовая сумма амортизации;

S – первоначальная сумма инвестиций;

AO – сумма накопленных амортизационных отчислений;

T – срок эксплуатации объекта;

n – порядковый номер года [2].

* Старший преподаватель кафедры Экономики и менеджмента.

Согласно предложенной формуле приведем пример расчета суммы амортизационных отчислений при величине инвестиций 5 000 д.е. и сроке использования объекта 5 лет. За первый год сумма амортизационных отчислений при сроке эксплуатации объекта 5 лет будет равна:

$$A_1 = \frac{5000 - 0}{(5 - 1) + 1} = 1000 \text{ д.е.},$$

за второй год будет равна:

$$A_2 = \frac{5000 - 1000}{(\sqrt[2]{5 - 2}) + 1} = 1465 \text{ д.е.},$$

за третий год будет равна:

$$A_3 = \frac{5000 - 2465}{(\sqrt[3]{5 - 3}) + 1} = 1122 \text{ д.е.},$$

за четвертый год будет равна:

$$A_4 = \frac{5000 - 3587}{(\sqrt[4]{5 - 4}) + 1} = 706,5 \text{ д.е.},$$

за пятый год будет равна:

$$A_5 = \frac{5000 - 4293,5}{(0) + 1} = 706,5 \text{ д.е.}$$

Согласно разработанной формуле рассчитанная величина амортизационных отчислений при сумме инвестиций 5 000 д.е. и срок использования объекта 5 и 7 лет, и при сумме инвестиций 10 000 д.е. и сроке использования 10 и 15 лет представлена на рис. 1.

Согласно рисунку, величина амортизационных отчислений в первый год соответствует величине амортизационных отчислений линейного метода исчисления амортизации, далее, в первую половину срока эксплуатации объекта основных средств происходит увеличение сумм амортизационных отчислений идентично ускоренным методам амортизации, и, наконец, в конце периода происходит постепенное снижение величины амортизации. Наибольшая стоимость списывается в первую половину срока эксплуатации объекта основных средств, когда основные фонды наиболее активно эксплуатируются, пока еще морально и физически не изношены и готовы приносить предприятию максимально допустимый доход. Но можно заметить, что в первый год эксплуатации объекта основных средств сумма еще не значительна, именно, тогда когда предприятие еще не «оправилось» от

инвестиционного вложения, прибыль от приобретенного оборудования еще не достаточно выражена и предприятие не может позволить себе в начальный период денежные оттоки в виде больших сумм амортизационных отчислений без понижения прибыли и рентабельности.

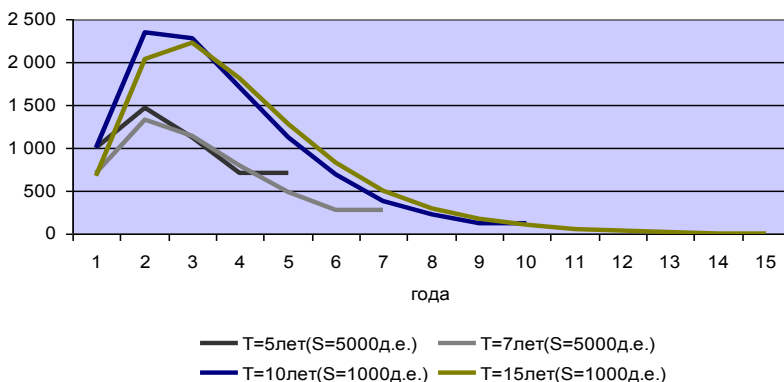


Рис. 1. Величина амортизационных отчислений при комбинированном методе исчисления амортизации

Данный метод позволит предприятию не только не ухудшить финансовое состояние в первый год, но и увеличить инвестиционный потенциал, путем значительного увеличения сумм амортизационных отчислений. Для обоснования данного утверждения дисконтированную величину амортизационных отчислений вычислим по формуле:

$$ДАО = \sum_{n=1}^T \frac{АО}{(1 + E)^n} \tag{2}$$

где $АО$ – амортизационные отчисления,
 E – норма дисконта (0,13),
 T – срок использования,
 n – расчетный шаг.

Рассчитанные данные, с использованием различных способов амортизации по совокупному объему амортизационные отчислений по выше приведенным примерам с учетом дисконтирования приведены в табл. 1.

Как видно из данных таблицы, наибольшее увеличение сумм амортизационных отчислений комбинированного метода наблюдается по мере увеличения срока эксплуатации основных средств. Другими словами инвестиционный эффект при применении комбинированного метода исчисления амортизации наблюдается при сроках использования объекта основных средств более 5 лет. Таким образом, при применении комбинированного метода пред-

приятными может быть предоставлена возможность накопления большей величины амортизационных отчислений, необходимых для инвестирования.

Таблица 1

Дисконтированная величина амортизационных отчислений

Методы исчисления амортизации	S = 5000д.е.		S = 10000д.е.	
	T = 5 лет	T = 7 лет	T = 10 лет	T = 15 лет
1. Линейный	3523	3157	5434	4309
2. Нелинейный	3838	3502	6207	5210
3. Уменьшаемого остатка	3623	3296	6195	4964
4. По сумме чисел лет	3809	3539	6305	5470
5. Комбинированный	3635	3453	6627	6346

Общеизвестным является тот факт, что наряду с физическим износом основных фондов преобладающим становится и моральный износ. Так предложенный комбинированный метод амортизации, возможно использовать в управленческом учете, для определения величины морального износа. Чтобы оставаться конкурентоспособными на рынке и выпускать качественную продукцию в условиях необходимости повышения инновационной и инвестиционной активности потребность в инвестициях в новое оборудование становится приоритетной задачей хозяйствующих субъектов. Особенностью современного производства является сокращение жизненного цикла товара и соответственно жизненного цикла технологии, т.е. моральное устаревание товара приводит и к моральному износу оборудования. Определение жизненного цикла товара специфично для каждого вида продукции, как и определение морального износа оборудования. На наш взгляд, комбинированный метод амортизации позволяет, максимально сблизить уровень физического и морального износа и увязать их с жизненным циклом товара. Так на рис. 2 показана величина амортизационных отчислений начисленных на объект основных средств стоимостью 10 000 д.е. и сроком эксплуатации 10 лет при использовании комбинированного метода и отмечен примерный уровень морального износа оборудования.

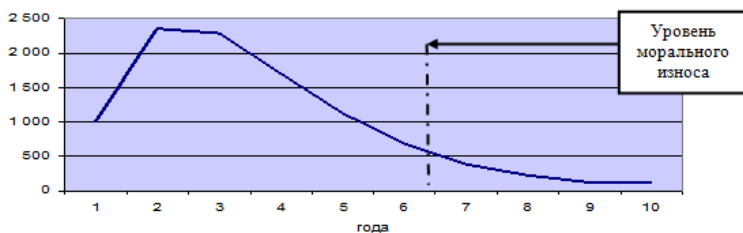


Рис. 2. Величина амортизационных отчислений при комбинированном методе исчисления амортизации и примерный уровень морального износа основных средств

При среднем возрасте активной части основных средств равной 10 годам, физический износ к концу 6 года при линейном методе составит 60 %, при комбинированном методе 91 % и степень морального износа предположительно будет равна 100 %. Таким образом, комбинированный метод позволит максимально сблизить уровень физического и морального износа основных фондов, но в то же время оставаться в рамках законодательно установленных сроков использования объектов основных средств. Сегодня ситуация на многих отечественных предприятиях такова, что все чаще возникает потребность не просто в замене изношенного оборудования на аналогичное, а в приобретении более совершенного или абсолютно нового оборудования.

Преимущественное использование линейного метода амортизации большинства предприятий, как единственного метода, отличающегося простотой и используемого как в налоговом, так и в управленческом учете тормозит возможность активизации инвестиционной деятельности. Предприятиям необходимо иметь возможность более широкого выбора метода исчисления амортизации и для простоты расчетов они должны быть стандартизированы в налоговом и управленческом учете. В последнее время наблюдается тенденция убыстрения не столько физического, сколько морального износа средств на предприятиях, то следует обратить внимание на ускоренное списание и обновление основного капитала.

Список литературы:

1. Барткова Н.Н. Оценка влияния амортизационной политики на денежные потоки предприятия [Электронный ресурс] / Н.Н. Браткова, Э.Б. Саакова. – Режим доступа: <http://www.elibrary.ru> (дата обращения: 01.05.2012).
2. Бикметова З.М. Разработка и обоснование применения комбинированного метода исчисления амортизации [Электронный ресурс] / З.М. Бикметова // Управление экономическими системами. – 2012. – № 9(45). – № гос. рег. статьи: 0421200034. – Режим доступа: <http://www.uecs.ru>.

ДИНАМИКА ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА ВО ВЬЕТНАМЕ В 2006-2012 ГОДЫ ПОД ВЛИЯНИЕМ МЕР ПРАВИТЕЛЬСТВА СТРАНЫ

© Ван Тхиен Хао*

Российский университет дружбы народов, г. Москва

В статье анализированы и оценены госдолг и управление госдолгом во Вьетнаме под влиянием политики правительства в период 2006-2012. Результаты исследования показали, что под воздействием эконо-

* Магистрант.

мического мера, административно-правового, госдолг Вьетнама остается в безопасных пределах, доля внешнего долга снизилась за последние годы, структура кредитов банков становится более разнообразными и гибкими. Однако, на самом деле многие актуальные вопросы ещё не решаются: полномочия Агентства накладываются друг на друга и фрагментарный характер, кредиты неэффективно используются, исключение долга предприятий из состава госдолга ставит экономику под высокую угрозу, пределы безопасного госдолга во Вьетнаме выше, чем в других странах региона и мира.

Ключевые слова: госдолг, внешний долг, дефицит бюджета, закон по управлению госдолгом.

После происшедших долговых кризисов в европейских государствах таких, как Греция, Испания, особенно в последнее время, приостановление операций правительства США из-за продолжающихся разногласий между двумя палатами конгресса по бюджету проблема госдолга привлекает к себе особое внимание властей всех стран мира. Можно сказать, что госдолг в большой степени воздействует на социально-экономическое развитие, поэтому неэффективное управление госдолгом ведет к долговому кризису, что отрицательно влияет на экономику страны. Для государств, у которых есть проблема с госдолгом, кризис, происшедший в европейских странах в начале 2010 года, считается предупреждением о необходимости внедрять эффективные меры в управлении госдолгом. Итак, источником госдолга надо управлять, чтобы эффективно мобилизовать, распределять и использовать кредиты. Политика управления госдолгом является важной частью бюджетной политики стран мира, в том числе и Вьетнама.

Появление Закона об управлении госдолгом в 2010 году во Вьетнаме ознаменовало важный поворотный момент в управлении государственным долгом во Вьетнаме. В период 2006 – 2012 гг. госдолг (в основном внешний долг) Вьетнама значительно быстро повышается, в 2006 году государственный долг составляет 43,1 % к ВВП. Тем не менее, к 31.12.2012 долг увеличился на 55,7 % к ВВП [4, с. 23]. В настоящее время если даже Вьетнам неэффективно управляет долгом, то появление долгового кризиса не исключается. Правительство предусматривает госдолг на 2015 г. примерно 60-65 % к ВВП [10, с. 12]. По мнению экспертов Экономического Комитета Национального Собрания, такие цифры слишком большие и превышают пределы безопасности. Правительство и другие государственные органы пока рассматривают опыт других государств, чтобы найти подходящие меры в целях управления госдолгом. Поэтому исследование на тему *«Динамика государственного долга во Вьетнаме за период 2006-2012 гг. под влиянием мер Правительства страны»* является актуальным.

Динамика государственного долга во Вьетнаме за период 2006-2012 гг.

Поскольку имеется высокий спрос на инвестиции в процессе развития услуг индустриализации и модернизации страны и прочее негативных колебаний в мировой экономики, а также внутренний спрос вызвано государственным расходом имеет тенденцию к росту. В период 2006-2012 гг., наблюдалась тенденция увеличения госдолга Вьетнама: к концу 2006 года госдолг составляет около 25,4 млрд. долл. составили 43,1 % от ВВП. Тем не менее, 31.12.2012 долг увеличился до более чем 68 млрд. долларов (почти в 3 раза) составили 55,7 % от ВВП [6, с. 8]. Однако, если внешний долг корпоративного сектора (в основном в государственной собственности предприятия), не гарантированный государством долг в банковской системе государственного предпринимательского сектора, задолженности по облигациям, не гарантированных правительством других государственных предприятий, выростут, то государственный долг Вьетнам может достигнуть 95 % ВВП, что значительно превышает порог безопасности (65 % ВВП [9, с. 5]), угрозы устойчивости государственного долга Вьетнама [2, с. 12].

По сравнению с 2006 г. в 2012 год госдолг в расчете на 1 человека увеличился на 301,51 долл. в год и составил 765,87 долл. на человека в год. Если сравнивать с аналогичными показателями в других странах, например, 817,22 долл. (в Китае), 808,52 долл. (Индонезия), 4,626.4 долл. (Малайзия), 1,195.29 долл. (Филиппины), 2,261.78 долл. (Таиланд), то эта цифра не высока [8, с. 7]. Однако, душевые показатели госдолга Вьетнама на период 2006-2012 гг. увеличились более чем в 2 раза за 6 лет. Это указывает на возрастающую нагрузку госдолга страны на население.

По состоянию на 31.12.2012 структура долгов: государственные долги составили 77,6 %, гарантированные государственные долги – 20,9 % и местные государственные долги – 1,5 %. Государственный долг составляет значительную долю в общей структуре долга, потому что дефицит бюджета высокий и длится в течение многих лет в то время как среднегодовой экономический рост, как правило, не высокий. Средний дефицит бюджета в период 2010-2012 гг. составляет 5 % от ВВП, особенно дефицит бюджета 9 % ВВП в 2009 году [1, с. 6].

Таблица 1

Государственный долг во Вьетнаме за период 2006-2012 гг.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Госдолг (млн. долл.)	25393.97	31171.50	36363.93	43120.00	55121.37	61212.60	68451.64
Внешний долг (млн. долл.)	18500.48	22304.94	24461.52	34673.81	42210.06	48665.19	50509.20
Госдолг на чел на год (долл.)	301.51	365.98	422.78	496.68	628.40	691.34	765.87
Госдолг к ВВП (%)	43,1	45.00	44,3	48,5	55,5	52,2	55,7
Внешний долг к ВВП (%)	31,4	32,2	29,8	39,00	42,5	41,5	41,1
Изменение Госдолга (%)	18.84	22.75	16.66	18.58	27.83	11.05	11.83

В структуре государственного долга Вьетнама внешний долг всегда составлял значительную долю (на него приходится более 70 % в общей струк-

туре долга), при этом наблюдается тенденция ее увеличения. В 2008 году в связи с влиянием мирового финансового кризиса, внешняя задолженность значительно сократилась (с 32,2 % ВВП в 2007 году до 29,8 % ВВП в 2008 году). После восстановления мировой экономики, внешняя задолженность страны значительно увеличилась – 39 % ВВП в 2009 году и 42,5 % ВВП в 2010 году. Как видно, внешний долг Вьетнама в структуре общего долга сократился, так как финансовые рынки в мире имеют волатильность. Тем не менее, по отношению к ВВП, внешний долг за последние 3 года несколько снизился: с 42,5 % ВВП в 2010 году до 41,5 % ВВП в 2011 г. и в 2012 г. объем внешнего долга к ВВП составляет 41,1 % [6, с. 10]. Это согласуется со стратегией развития средне и долгосрочных кредитов и займов правительства. Вполне возможно, что внешний долг к ВВП Вьетнама находится в безопасном диапазоне (менее 50 % [9, с. 5]).

Большая доля внешнего долга в структуре долга Вьетнама делает экономику сильно зависимой от мировой экономики, а также определяет потенциальные риски и процентные ставки. Внешний долг Вьетнама в основном исходит от кредиты ОПР. Согласно Министерству финансов страны, госдолг составлял 74,67 % ОПР в 2009 году. Многие кредиты ОПР являются давними кредиты с льготным процентным ставками.

В последние годы, структура внешнего долга правительства Вьетнама в разных валютах является относительно стабильным и диверсифицированной структурой. Если рассматривать в разрезе валют по состоянию на декабрь 2012 года, то иностранного долга правительства Вьетнама в основном состоит из сильных валют, таких как JPY (38,25 %), SDR (26,64 %), USD (22,95 %) и EUR (9,22 %). Обязательства в иностранной валюте другой составляли лишь очень небольшой процент (менее 2,94 %) [6, с. 23]. В теории это может быть ограничено валютным риском, уменьшением давление на иностранные обязательства или погашения задолженности правительства. Однако на самом деле эта структура также является потенциальным риском колебания на мировых финансовых рынках.

Государственный долг определили во многом место Вьетнама в кредитной рейтинге страны с 2005 года. По данным агентства кредитных рейтингов – Moody's, Standard & Poor's (S&P) и Fitch Ratings, то кредитный рейтинг Вьетнама в период 2005-2007 гг. является Ba3 (BB), в период 2007-2011 гг. из-за кризиса и общего экономического спада в мировой экономике, кредитный рейтинг упал до уровней B1 (B+), а в период 2011-2012 гг. экономический рост постепенно восстанавливается, возможно предотвращении инфляции, поэтому кредитный рейтинг Вьетнама был повышен до Ba3 (BB) уровня. Рейтинг страны оценочным образом показывает состояния национальной платежеспособности страны и уровни ее национального престижа. Если рейтинг высокий, то Вьетнам может легче занимать деньги на международных рынках с низким процентным ставкам.

В настоящее время государственный долг Вьетнама – стабилен, по оценке организации Moody's, S&P, Fitch. Если сравнивать с другими странами в регионе, таких как Индонезия (национальный кредитный рейтинг является Ba2 (BB-)), Филиппины (национальный кредитный рейтинг является Ba3 (BB-)), то кредитный рейтинг во Вьетнаме ((национальный кредитный рейтинг является Ba3 (BB)) выше чем в других странах.

Оценка государственных мер правительства во Вьетнаме по воздействию на государственный долг за период 2006-2012 гг.

Для управления государственным долгом во Вьетнаме в период 2006-2012 гг. предпринимались экономические и административно-правовые меры:

– *Экономические меры.*

Заемные операции и значительное финансирование в государственном бюджете для инвестиций и развития, успешно справляясь с долговыми проблемами с 1993-2000 гг. (90 % ВВП) [12, с. 5] страны достаточно безопасно с новыми условиями кредитования. В 2006 году соотношение государственного долга (в том числе государственный долг, государственные гарантии долга и местного государственного долга) 43,1 % ВВП в 2010 году, годолаг достиг 55,5 % ВВП, 2011 достиг 52,2 % от ВВП, в 2012 году государственный долг достиг 55,7 % ВВП.

Масштабы государственных облигаций на первичном рынке резко увеличились. Общий объем государственных облигаций, гарантированных правительством облигации и векселя выданные в течение года правительством составили около 10 млрд. долл., выпуск государственных облигаций – в размере до 5,75 млрд. долл. (увеличение – почти на 85 % по сравнению с 2011) [2, с. 8].

В дополнение к выпуску облигаций для привлечения капитала, по данным Всемирного банка, с 1994 по 2012 год было реализовано 45 проектов в рамках в форме государственно-частного партнерства (ГЧП) с общим объемом капитальных обязательств в размере 8,3 млрд. [3, с. 15].

Что касается обязательства по возврату на период 2006-2012 гг., правительственные погашения очень высоки (от 2,3 млрд. долл. / 2006 – 6,7 млрд. долл. / 2012). Средняя ставка по государственным долгам бюджетного счета доходов около 15 % [1, с. 6].

В последние годы эффективное использование кредитов постепенно улучшилась, в частности путем ICOR: наблюдается снижение с 6,7 % в период 2008-2010 годов до 5,53 % в период 2011-2013 годов [6, с. 14]. ICOR значительно снизились из-за рубежа, а также повышения эффективности использования займов и содействия возвращению капитала.

– *Административно-правовой.*

В целом, правовые документы, регулирующие функционирование внешнего долга относительно полные и равномерные по содержанию. Правовые документы смогли показать инновационные изменения в правительствен-

ной управлении долгом, в соответствии с законом о государственном бюджете 2002 года и одновременно обновление концепции и методология современного управления долгом. Нормативно-правовая база и институты для управления государственным долгом в нашей стране наблюдается значительный прогресс по сравнению с общим профессиональным руководством юридического управления долгом и Указом 79/2012/ND-CP, выданный управлением государственного долга.

Роль основных институтов, таких как парламент, правительство, премьер-министра, министерства финансов, министерства планирования и инвестиций, государственные банки и пр. были четко определены из конкретных областей процессов управления долгом. В частности, закон предусматривает то, что Министерство финансов играет ключевую роль и обязанности в процессе эффективного управления долгом. Это позволяет преодолеть те неудачные ошибки предыдущих лет. Можно сказать что создание департамента управления долгом при Министерстве Финансов является важным поворотом в институциональном управлении, приблизив Вьетнам к общим международным институциональным стандартам.

Разработка показателей для оценки, мониторинга долга в помощи и проводятся во Вьетнаме постепенно в соответствии с международной практикой. Кроме того, под руководством правительства, финансовая прозрачность информации в виде информационных бюллетеней публикуется средствами массовой информации, чтобы обеспечить своевременный обзор государственного долга. В настоящее время по финансовой ситуации будут будут публиковать два информационных бюллетеня долга.

Меры по регулированию государственным долгом во Вьетнаме за период 2006-2012 гг. получили результатов:

Во-первых, в течение длительного времени, дефицит бюджета Вьетнама высок, в период 2006-2012 гг. дефицит бюджета превзошел в среднем 5 %-ный барьер. Государственный долг в тот период был необходим для удовлетворения спроса, а также следовало компенсировать дефицит и сбалансировать развития бюджета.

Во-вторых, в соответствии со стратегией управления долгом в среднесрочной и долгосрочной перспективе, государственный долг Вьетнама находится в безопасных пределах. По состоянию на 31.12.2012 государственного долга Вьетнама в ВВП составляет 55,7 % (менее безопасный уровень управления составляет 65 % от ВВП [9, с. 5]), отношение внешнего долга к ВВП составляет 41,1 % (менее безопасный уровень управления составляет 50 % от ВВП [9, с. 5]).

В-третьих, иностранные кредиты – это в основном средние и долгосрочные кредиты с низкими процентными ставками и на длинных отсрочках.

В-четвертых, разнообразие структуры кредита, особенно в последние годы обменного курса Вьетнама и доллара относительно стабильная.

В-пятых, внешнего долга снизилась в последние годы, с 42,5 % в 2010 году, затем снизилась до 41,5 % в 2011 году и 41,1 % в 2012 году. Это согласуется с стратегическими управлениями средне- и долгосрочной задолженности правительства Вьетнама с целью избежать неблагоприятных воздействий на рыночную экономику, когда случаются негативные изменения в мировой экономике и в сфере валютных курсов [9, с. 12].

В-шестых, форма привлечения капитала становится все более разнообразной и более гибкой. Кроме дополнительных капиталов в помощи, и выпуска облигаций иностранными кредитами международных финансовых институтов, разработаны формы мобилизации инвестиционного капитала и иного развития. Не говоря уже о форме государственно-частного партнерства (ГЧП), к концу 2012 года в общей сложности 45 проектов были проведены с общим объемом инвестиций 8,3 млрд. долларов США. Особенно в период с 2010 по 2012, общий объем иностранных инвестиций в форме государственно-частного партнерства (ГЧП) составляет 4,8 млрд. долл. США [3, с. 15].

В-седьмых, введение Закона об Управлении государственным долгом (который был действителен с 01.01.2010) можно считать поворотным моментом в управлении и использовании государственного долга. Закон также запущен указом правительства об управлении государственным долгом, которые имеют четко определенные роли и обязанности каждого отдела в стратегической планировании и управлениями государственным долгом определенным образом и это очевидно.

Тем не менее, многие актуальные вопросы ещё не решаются, как:

Во-первых, нынешний мир не имеет общих стандартов на счет безопасности для государственного долга, однако в зоне евро, наибольший Европейский долг, которое применяются для всех стран, в блоке составляет менее 60 % ВВП, и в соответствии с рекомендациями Азиатского банка развития (АБР) государственного долга Вьетнама должны оставаться ниже 50 % от порога ВВП [11, с. 27].

Во-вторых, по программам государственных инвестиций, государственный долг Вьетнама передается через инвестиционные проекты, направленные на улучшение инфраструктуры, которые создают основу для устойчивого экономического развития. Тем не менее, использование долга во Вьетнаме не является эффективным. Механизмы, используемый для управления средствами не синхронизированы, недалеко от планирования, оценки проектов, встречные фонды снизили эффективность государственных инвестиций. Кроме того, коррупция в государственных инвестиций по-прежнему имеют значительное место (в большинство проектов от 5 % до 20 % от общей стоимости крупных проектов), это определило значительное падение в ОПР на юге Вьетнама в последние годы [7, с. 12].

В-третьих, рынок облигаций был задуман и разработан, однако в основном важен внутренний выпуск облигаций и отсутствие ликвидности. Вы-

пуск облигаций с целью перемещения долга затормозил поток капитала, таким образом перестал стимулировать экономическое развитие.

В-четвертых, понятие государственного долга Вьетнама не включает в себя долг государственных предприятий, которые не ценят масштаб государственного долга Вьетнама, а также механизмы для предупреждений ограничены, на примере случай группы судостроительной промышленности (Vinashin) Вьетнама, тогда банкротство повлияло на долги – 4 млрд. долларов США: это отличный урок для Вьетнама.

В-пятых, полномочия Агентства накладываются друг на друга и фрагментарный характер. Например, на уровне министерств: право управления долгом принадлежит министерству финансов. Оно должно отвечать за управление государственным долгом на все этапы: развития цели, мобилизацию ориентаций, управление и пользование кредитами и управления долгом. На самом деле Министерство планирования и инвестиций несёт ответственность за мобилизацию и использование капитал. Несогласованность в работе двух министерств сильно препятствует процессам мобилизации, управления, использования и возвращение капитала.

В-шестых, Вьетнам находится в процессе индустриализации – для модернизации страны необходимо огромная потребность в капитале, но, вероятно, не хватает бюджета, таким образом, вынуждены были сделать так, что правительство должно было оказывать давление на рост государственного долга.

В целом государственный долг во Вьетнаме в последние годы по-прежнему ниже порога безопасности, что отвечает требованиям компенсации дефицит бюджета и инвестирования в экономическое и социальное развитие. Но в будущем, при том что индекс госдолга имеет тенденцию к увеличению в связи с увеличением капиталовложений для экономического развития, это вызывает тревогу. Иностранные коэффициенты долга имеет тенденцию к снижению в течение последних лет, это хороший знак для безопасности долгов Вьетнама.

Реализация экономической политики и законодательства, направленных на управление долгом принесут в будущем положительные результаты, но кроме этого, есть и другие проблемы, которые должны быть преодолены. Для устойчивый в плане развития экономики Вьетнама необходимо сокращение государственного долга до уровня ниже 50 % от ВВП, а также дальнейшее укреплению системы управления с эффективным использованием кредита.

Список литературы:

1. Будущее общественного Вьетнаме долга, тенденции и проблемы, Тхиен Ань Туан До (11/04/2013). – (на вьетнамском языке).
2. Государственный долг Вьетнама может достичь 95 % ВВП, Нгок Лан, журнал: Сай Гон экономические времена (22/11/2013). – (на вьетнамском языке).

3. Данным Всемирного банка (ВБ) по инвестициям в форме государственно-частного партнерства в Азиатско-Тихоокеанском. – (на вьетнамском языке).
4. Доклад Министерства финансов Вьетнама на конференции по обзору госдолга Вьетнама во время 2006-2012, ориентации заимствований и погашения госдолга до 2020 году (07/10/2013). – (на вьетнамском языке).
5. Закон управление государственным долгом Вьетнама, Закон №: 29/2009/QН12, выше 17/06/2009 и начал действовать с 2010 года – (на вьетнамском языке).
6. Министерство финансов Вьетнама, внешний долг № 7 (2010); Бюллетень государственных долгов № 1, № 2 (2012). – (на вьетнамском языке).
7. ОПР, ПИИ: Государственный долг и коррупция во Вьетнаме, Лам Ван Ве, Журнал экономического развития (02/10/2013). – (на вьетнамском языке).
8. Поддержание постоянного госдолга во Вьетнаме, Нгуен Тхи Нью Нгуен, журнал: Экономика 24 часа (13/02/2013). – (на вьетнамском языке).
9. Решение № 958/QD-ТТg 27/7/2012 премьер-министра Вьетнама по стратегии государственного долга и национальной внешней задолженности на 2011-2020 годы и видение до 2030 года. – (на вьетнамском языке).
10. Согласно докладу Экономического комитета Национального собрания Вьетнама в 3-й сессии, Национального собрания Вьетнама 13-го созыва (21/06/2013). – (на вьетнамском языке).
11. Статус государственного долга и управления государственным долгом во Вьетнаме, Хоанг Нгок Нанг Хонг – Департамент по вопросам управления долгом и внешнего финансирования (Министерство финансов Вьетнама), журнал: журнал финансов Вьетнама (17/09/2013). – (на вьетнамском языке).
12. Управление государственным долгом во Вьетнаме с 2006 по настоящее время, Фам Нгуен, журнал развитию и интеграции, № 11, июль 2013 года. – (на вьетнамском языке).

ДЕНЕЖНЫЕ СБЕРЕЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ И БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

© Галимова А.Ш.*, Ганцева Д.В.♦

Башкирский государственный университет, г. Уфа

В статье рассматриваются понятия денежных сбережений населения, их роль в политике доходов населения. На примере данных госстатисти-

* Доцент кафедры Социологии труда и экономики предпринимательства, кандидат экономических наук.

♦ Студент Экономического факультета.

стики показана структура сбережений населения. Взаимосвязь с деятельностью банков. На примере деятельности Мастер-банка и других банков, и результатов отзыва их лицензий ЦБ приводится примерный прогноз действий населения в сфере своих сбережений.

Ключевые слова: денежные сбережения населения, личные накопления, банковские продукты, банк, лицензия банка, отзыв лицензии банка.

Уровень жизни населения зависит от того какими денежными доходами оно располагает и какая их часть направляется на индивидуальные налоги, а оставшаяся часть на личное потребление и личные сбережения. Часть дохода, оставшаяся после уплаты налогов, которая не потребляется, а вкладывается в страховые полисы, облигации, направляется на банковские счета и вкладывается в другие финансовые активы, называется личными сбережениями.

Обычно к сбережениям относят денежные и финансовые сбережения. Сбережения населения, как экономическое явление, имеют двойственную сущность: являются важнейшим показателем уровня жизни и представляют собой ценный ресурс экономического развития, источник инвестирования и кредитования хозяйства. При этом независимо от многообразия причин для сбережений, преследуются две цели – либо защита доходов, либо спекуляция. Население делает сбережения, чтобы обеспечить, обезопасить себя в непредвиденных жизненных ситуациях (длительная тяжелая болезнь, инвалидность, потеря работы и другое). Однако сбережения могут использоваться и для биржевых игр, спекуляции. Для этого на покупку акций и других ценных бумаг, повышение номинальной стоимости которых приносит порой ощутимый доход, направляется часть сбережений. Но здесь возможны риски и потеря сбережений.

Возможность делать сбережения зависит от размеров доходов. Часть населения с низким доходом порой потребляет больше, чем позволяет доход. Это происходит за счет кредитов, займов, т.е. за счет будущих сбережений, когда они смогут накопить, если у них повысятся доходы. Заемными средствами пользуются также собственники фирм, предприятий, другие предприниматели. Это необходимо для расширения оборота средств в их деятельности. Использование займов, кредитов – это получение жизненных благ в долг. Выплата долгов не относится к денежным сбережениям, т.к. в цепочке образования денежных сбережений сначала должно быть накопление денег или сохранение части денег в определенный период, а затем уже удовлетворение той потребности, которая заставила человека делать сбережения. Выплата же долга в эту схему не вписывается так, как она происходит после удовлетворения потребности.

Для успешного экономического развития Россия сегодня остро нуждается в инвестициях. Сбережения населения являются одним из таких важнейших потенциальных источников, также они являются одним из основных показателей уровня жизни, непосредственно связанных с потреблением, доходами и расходами населения [3].

По данным госстатистики в РФ при общем росте накоплений населения в ноябре 2013 г. по сравнению с ноябрем 2012 г. на 3042,4 млрд. руб. структура накоплений изменилась незначительно. Основная доля приходится на вклады и треть всех накоплений на остатки наличных денег и ценные бумаги в пропорции 2 к 1. Наличные деньги на руках у населения относят к неорганизованным сбережениям. Организованными сбережениями являются сбережения во вкладах и ценных бумагах. Одновременно они представляют источник инвестиций.

Если рассматривать динамику доходов и расходов населения России [6] за 2010-2011 г.г. каждая статья практически связана с деятельностью банков. Это – использование банковских карт при получении зарплаты, расчеты с использованием банковских карт за товары и услуги, вклады и проценты по депозитам, продажа и покупка акций, получение дивидендов, приобретение государственных и других ценных бумаг, получение доходов по государственным и другим ценным бумагам, кредиты и другие банковские продукты и операции. Миссия банков в современном мире – это организация денежного оборота и кредитных отношений, выполнение огромного числа разнообразных банковских операций, необходимых для дальнейшего развития общества. Данные государственной статистики за 2010-2011 г.г. свидетельствуют, что доля сбережений в сумме денежных расходов и сбережений в России снизилась с 7,9 % до 5,3 %. Наблюдалось снижение сумм вкладов в Сбербанк и в коммерческие банки. Однако выросли суммы средств на приобретение государственных и других ценных бумаг, приобретение иностранной валюты.

Так как любая деятельность в России должна быть лицензирована, то и банки должны иметь лицензию на свою деятельность. Это требование ст. 12 ФЗ №295-1 от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности» (с изменениями и дополнениями) [1]. В настоящее время в России осуществляют свою деятельность, как государственные банки, так и коммерческие банки. Следует отметить, что коммерческие банки занимают сектор средних и мелких банков. Проблема в том, что по ряду объективных условий государственные банки оказываются в более выигрышном положении по сравнению с коммерческими банками, потому что они могут привлекать ресурсы дешевле. А коммерческим банкам приходится быть более эффективными или находить ниши, не интересные государственным банкам. Это общая системная проблема банковского сектора России. Регулятором банковской деятельности является Центральный Банк России.

Естественно, что клиенты заинтересованы в эффективной работе банков. Часто коммерческие банки привлекают клиентов более высокими процентами по вкладам, чем государственные. Но и клиенты имеют высокую степень риска, связанную, если можно так сказать, частично с нелегальной деятельностью банков. Отзыв лицензий у банков часто ведет к на-

рушению платежно-расчетных отношений с другими банками и снижению качества национальной платежной системы. Конечно, если это касается ряда крупных или средних банков. Очевидно, что ЦБ помимо борьбы с обналичиванием, занимается и укреплением устойчивости платежно-расчетной системы. При этом процесс формирования теневых (латентных) сбережений аналогичен процессу формирования сбережений в официальной экономике, за тем исключением, что в теневой экономике нет налогов. Часть теневых сбережений участвует в формировании сбережений в официальной экономике. Эта часть сбережений приобретает законный вид путем различных механизмов легализации. Например, денежные средства вкладываются в банки. Учитывая это, необходимо в первую очередь обеспечить всеобъемлющий надзор в отношении банков и небанковских финансовых учреждений в целях недопущения и выявления всех форм отмывания денег [4]. Поэтому ЦБ использует и расширяет свои возможности по отзыву лицензий у банков. Сейчас десять оснований для этого описаны в статье 20 закона «О банках и банковской деятельности». Одним из оснований является нарушение банками требований статьи 6 и почти всей статьи 7 «противоотмывочного» закона. К примерам подобных случаев можно отнести отзыв ЦБ России лицензии у Мастер-банка. Этому способствовали две причины: отрицательный капитал банка, который составлял порядка 2 млрд. руб. и обналичивание средств, полученных от нелегальных операций, в объеме примерно 200 млрд. руб. Среди клиентов Мастер-Банка находились крупные корпоративные клиенты (авиаперевозчики, автодилеры, гостиничные комплексы, государственные и муниципальные предприятия, более пятидесяти магазинов, супермаркетов и оптовиков, среди них – ЦУМ, «Елисеевский», сеть «Vosco» и «Утконос», а также зарплатные клиенты (по сообщению самого банка, числились крупные государственные СМИ: «РИА Новости», ВГТРК, «Первый канал» и Межгосударственная телерадиокомпания «Мир»). Мастер-банк работал с физическими лицами и в последнее время широко рекламировал свои продукты и услуги.

Негативные последствия отзыва лицензии для клиентов Мастер-банка сформировались в виде:

- прекращения обслуживания в банкоматах карт сторонних банков – его процессинговый центр был одним из крупнейших в стране (Мастер-банк обслуживал более сотни банков и имел порядка 3000 банкоматов);
- сокращения, в первое время, выручки торговых точек, которым услуги по обслуживанию банковских карт (эквайринг) предоставлял Мастер-банк;
- ослабления доверия к банковской системе в целом.

Отзыв лицензий у достаточно крупных коммерческих банков ведет к продолжению процесса огосударствления банковской системы, который тор-

мозит экономическое развитие страны. Иными словами, следует ожидать перетока средств и частных вкладчиков, и юридических лиц на счета крупнейших банков.

Произошедшее, очевидно, заставит клиентов внимательнее относиться к выбору банков. Следует ожидать у клиентов склонность к госбанкам, хотя с точки зрения макроэкономической ситуации это приведет к изменению структуры банковского рынка и снизит уровень конкуренции банков. Государство помогало государственным банкам и будет им помогать.

Отзыв лицензии Мастер-банка может также оказать негативное влияние на рынок облигаций федерального займа, так как Агентству по страхованию вкладов, чтобы выполнить перед вкладчиками банка свои обязательства, возможно, придется часть средств Фонда страхования вкладов вывести из облигаций.

За прошедшие пять лет ЦБ отозвал лицензии у 119 банков. Соответственно, клиенты банков должны постоянно соотносить свои риски, и решать в каких банках им выгоднее или надежнее хранить свои сбережения. За период с 1991 по 2013 г.г. отозваны лицензии у 16 банков Башкирии [7]. Это такие банки, как ООО «Коммерческий банк социальной защиты населения «Соцкредитбанк», ДАИР, Инзер, Башкирия, Башэнергобанк и др. У одного из них – у банка Караидель лицензия аннулирована 02.04.1997 в связи с решением участников коммерческого банка о его реорганизации. Банк был присоединен к коммерческому банку «Социнвестбанк». Причины отзыва лицензий у остальных банков были практически стандартны: отозвать лицензию в связи с неисполнением банком федеральных законов, которые регулируют банковскую деятельность, нарушением нормативных актов ЦБ, неспособностью удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и обеспечить уплату обязательных платежей.

Данные случаи выявляют структурную слабость средних российских банков. ЦБ, как регулятор, решает выявленные проблемы, принимая решения при недостаточности у банков собственного капитала, обнаружении сомнительных, теневых банковских операций. В настоящее время отдельные аналитики склонны думать, что возможно Центробанком начинается серьезная чистка банковской системы. А это значит, следует ожидать смещения предпочтения вкладчиков в пользу крупнейших банков, которые, спонсорам АСВ по прежним выплатам.

Итак, на практике, сбережения населения активно вовлекаются в экономику и выступают как инвестиции. Население, являясь основным участником сберегательного процесса, определяет ряд потребностей, на удовлетворение которых необходимо производить сбережения. На основе этих потребностей финансово-кредитная система государства, большей частью в виде банков, формирует набор услуг по превращению этих сбережений в инвестиции [4]. В связи с этим, главными потребителями банковских услуг яв-

ляются население и ряд предпринимателей, а также различные предприятия и организации. Сбережения населения являются основным стимулом повышения инвестиционной привлекательности. Они сохраняют лидирующие позиции на российском рынке банковских услуг. Поэтому банки стремятся к совершенствованию своей клиентской политики, продумывают и создают гибкую эффективную систему взаимодействия с клиентами.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 02 декабря 1990 N 395-1 «О банках и банковской деятельности» // Собрание законодательства РФ. – 05.02.1996. – N 6. – Ст. 492.
2. Михеев В.Н., Двойников А.Н. Потребление, сбережение и сберегательное дело в России // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 4.
3. Развитие финансовой системы в условиях кризиса.– Коллективная монография, посвященная 100-летию Башкирского государственного университета / Под ред. проф. Ф.С. Исхаковой. – Уфа: РИЦ Башгосуниверситета, 2009. – 164 с.
4. Галимова А.Ш. Сберегательное поведение населения //Современные проблемы экономики труда и предпринимательства. Сборник научных статей / Под ред. Ф.У. Мухаметлатьпова. – Уфа: РИЦ Башгосуниверситета. – 167 с.
5. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: «ЭКЗАМЕН», 2009. – 736 с.
6. www.gks.ru.
7. www.banki.ru.

Секция 11

***ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОПРОМА В ПЕРИОД КРИЗИСА

© Гранкина В.Л. *, Маслова А.Н.

Московский государственный машиностроительный университет (МАМИ),
г. Москва

В данной статье рассмотрены существующие на данный момент проблемы в развитии автомобилестроительной отрасли, как в сфере технологий и производства, так и в сфере реализации и конкуренции. Проанализировано состояние автомобильной промышленности в период кризиса.

Ключевые слова: автомобильная промышленность России, производство автомобилей, мировой финансовый кризис.

Автомобильная промышленность в России является ведущей отраслью машиностроения, которая имеет значительное влияние на развитие экономики страны. Положение автомобильной промышленности в России больше характеризуется, как неоднозначное. С одной стороны происходит рост продаж на рынке, который вызван покупательской способностью, а с другой постоянно сокращается доля российских автомобилей на рынке. Отечественная автомобильная техника в значительной мере отстает от современных требований по надежности, комфорту, безопасности, техническому уровню и экологии.

Единственным конкурентным преимуществом отечественных автомобилей оставалась цена, но, к сожалению, на сегодняшний день и этот фактор изжил себя, так как стоимость известного отечественного автомобиля ВАЗ 2110, например, сравнялась с ценой корейских автомобилей. Поскольку существует много претензий от потребителей в сторону качества продукции отечественного автопрома, то автомобильную промышленность можно смело отнести к числу проблемных отраслей российской экономики.

Многие полагают, что существующая автомобильная промышленность, с существующим на данный момент качеством производства и уровнем обслуживания, элементарно не нужна в Российской Федерации. К сожалению такой позиции, придерживается наибольшая часть населения нашей страны.

Существует большое количество проблем на данный момент в развитии автомобилестроительной отрасли, как в сфере технологий, качества, производства, реализации и конкуренции. Это касается производства, как и легковых автомобилей, так и автобусов, грузовиков, и запасных частей (комплектующих). Отставание автомобильной промышленности в России огромное,

* Старший преподаватель кафедры «Менеджмент».

оно составляет десятки лет. Проблема не в том существовать российской автомобильной промышленности или не существовать, а в том, как сделать её не просто конкурентоспособной на внутреннем рынке, а способной занять лидирующие сегменты мирового рынка автомобилей.

Одной из основных проблем, которые сдерживают дальнейшее развитие отечественной автомобильной промышленности, является недостаточное инвестирование потенциальных инвесторов из зарубежных автомобильных компаний. Именно это, значительно определяет отставание российской автомобильной промышленности от требований по техническому уровню.

Для того что бы развивать автомобилестроительную отрасль нужно реально осознать текущие проблемы и здраво видеть перспективы развития этой отрасли. Для того что бы представить развитое «будущее» экономики нашей страны, нужно углубиться в «настоящее» зарубежных стран которые находятся на ступень выше в экономическом развитии.

Так же проблемы развития отечественного автопрома глубоко связаны с качеством продукции, с низким уровнем обновления капитала, низкой производительностью труда, и как итог низким качеством отечественных автомобилей. Ослабление конкурентной позиции российских автомобилей выражается в снижении цен с ценами на иностранные аналоги автомобилей.

Автомобильная промышленность в очень не простом положении находится в настоящее время, она находится на перепутье, так как решения, принимаемые сейчас, могут изменить сущность автомобилестроительной промышленности на десятки лет вперед. Необходимо анализировать текущее состояние отрасли, спрогнозировать последствия всевозможных угроз для отечественной промышленности. Не менее важно, следует, тщательно определить роль автомобильной отрасли не только на сегодняшний момент, но и на будущее развитие экономики России.

Только на основе перечисленных факторов прогноза можно формировать обоснованную позицию государства и разрабатывать долгосрочную стратегию развития автомобильной промышленности в России. Автомобилестроение находится на такой стадии, где существует острая нехватка модернизации, по результатам научных исследований показан недостаток прямых инвестиций, и наличие слабой базы для рыночного апгрейда российской экономики.

Автопром занимает особое место в экономике России. Автопром – тот самый мультипликатор промышленности, который тянет за собой развитие электротехники, электроники, металлургии, химии, нефтехимии, текстильной отрасли и так далее – всего более 40 смежных отраслей. Более $\frac{1}{3}$ всего металла, производимого в России, потребляется именно отечественными автостроителями.

По мнению ряда отечественных специалистов, чтобы производство современных автомобилей в России стало предпочтительней импорта, следует изменить базовые ставки пошлин, причем не обязательно на готовую продукцию.

Одна из основных проблем российского автопрома – низкое качество автомобилей. По мнению специалистов, отставание отечественных технологий по отдельным узлам и агрегатам от мирового уровня достигает 8-12 лет, поэтому необходимы серьезные решения в области модернизации отрасли автомобильных компонентов. Главными потребителями российских авто компонентов остаются «АвтоВАЗ», «Иж-Авто», «ГАЗ» и «УАЗ».

Уровень локализации производства автомобилей с иностранными брендами еще очень низок. Например, на «Автоторе» и «ТАГАЗе» доля российских комплектующих не более 5 %. На сборочном предприятии Ford Motor Company она составляет 25 %, однако у российских производителей закупаются самые простые детали, не способные серьезно повлиять на себестоимость автомобиля.

В целом же российские автопроизводители осознают, что для достижения реальной конкурентоспособности им необходимо, прежде всего, повысить качество автомобильных компонентов и сборки. В частности, планы более широкого использования импортных комплектующих, а также увеличение уровня локализации производства автомобилей с иностранными брендами, несомненно, будут способствовать сближению автомобилей и выпущенных в России иномарок по цене и качеству.

Российская автомобильная промышленность пережила тяжелые времена в период кризиса, на то время существовала острая нехватка оборотных средств.

Наибольшая часть мировых автоконцернов попали в тяжелое положение, и изменить это могло только государство. Государство предпринимает многочисленные меры для поддержки отечественного автопрома, такие как субсидии, повышение квот и обеспечение субсидиями перевозок автомобилей, создание программы авто утилизации. Существует мнение, что для поддержки автопрома, государство обременяет автомобилистов увеличением транспортного налога, втрое увеличивает пошлину за регистрацию автомобиля. Ко всему этому цена на отечественные автомобили существенно возрастает.

Мировой кризис показал все изъяны и недостатки, присутствующие в отечественном автопроме. Мировой автомобильный рынок насыщен конкурентами. Сильнейшую конкуренцию отечественному АвтоВАЗу может составить американский GM, немецкие концерны, азиатская Toyota. Тем более в условиях кризиса составлять им конкуренцию стало ещё сложнее. В связи с кризисом продажи автомобилей «ВАЗа» мгновенно упали.

У российских граждан, и так было недоверие к российскому автопрому, и покупали отечественные автомобили либо патриоты, либо люди с невысоким достатком.

Российская автомобильная промышленность представлена в производстве легковых автомобилей, легковых коммерческих автомобилей, грузовых и автобусов и др. Всего в автомобильной отрасли действует 400 предприятий.

В настоящее время автомобильная промышленность РФ создаёт 1 % валового внутреннего продукта (ВВП), обеспечивая 400 тыс. рабочих мест.

Таблица 1

Оценка текущих и прогнозных макроэкономических параметров развития автомобилестроения в России

	Параметры	2008	2009 оценка	2020 прогноз	Источник данных
Макроэкономические:					
1	ВВП (с учетом индекса дефляции), млрд. руб.	33274	38743	63 366	Минэкономразвития России
2	Численность населения, млн. чел	142,0	141,9	134,17	Росстат
3	Численность трудоспособного населения, млн. чел	68,5	66,4	67,9	Минэкономразвития России
4	Доля автомобильной промышленности в ВВП, %	0,98 %	0,57 %	2,38 %	Минэкономразвития России
5	Количество занятых в автомобильной промышленности от общего числа трудоспособного населения, %	0,7 %	0,6 %	0,6 %	Минэкономразвития России
Рынок и производство:					
Объем внутреннего рынка, тыс. шт.					
6	В целом	3202,3	1557,4	4166,6	Минпромторг России
7	Легковые автомобили	2801	1400	3600	Минпромторг России
8	Легкие коммерческие автомобили	210	102	350	Минпромторг России
9	Грузовые а/м	171	44	190	Минпромторг России
10	Автобусы	20,3	11,4	26,6	Минпромторг России
Внутреннее производство, тыс. шт.					
11	В целом	1793,6	723,6	3745	
12	Легковые автомобили	1469,4	596,9	3150	Минпромторг России, Росстат
13	Легкие коммерческие автомобили	196,5	75,0	280	Минпромторг России
14	Грузовые а/м	103,7	40,1	280	Минпромторг России
15	Автобусы	24,0	11,6	35	Минпромторг России

В России на 2008 год, максимальный возможный выпуск продукции составил 2603 тыс. шт. в год. Наибольшее увеличение произошло в производстве автобусов.

Приведённая статистика свидетельствует, что с одной стороны имеющиеся мощности не могут полноценно обеспечить потребности внутреннего рынка, а с другой остаются не дозагруженными.

Изменение производственных мощностей в автомобильной промышленности приведены в табл. 2.

Важнейшая отрасль экономики автомобильной промышленности пострадала больше всех в период кризиса. В 2009 году производство легковых автомобилей сократилось на 60 % по сравнению с 2008 годом. Изготовление отечественных легковых автомобилей на период 2009 года составило 317 тыс. штук, иностранных автомобилей на 2009 год 280 тыс. штук, а выпуск предприятиями в режиме промышленной сборки составил 192 тыс. штук.

Таблица 2

**Изменение производственных мощностей
в автомобильной промышленности**

Наименование производства	Мощность на начало 2010 г. года	Мощность на начало 2011 года	% изменения мощности в 2010 г.	Среднегодовая мощность, действовавшая в 2008 году	Выпуск продукции в 2010 году	Использование среднегодовой мощности в 2010 году, %
Автомобили грузовые (включая шасси), тыс. шт.	435,7	517,7	118,8 %	480,8	262	4,7
Автобусы (включая шасси), тыс. шт.	55,7	80,2	143,9 %	72,7	40,3	55,5
Автомоб. легковые, тыс. шт.	1837,99	1979,6	107,7 %	1957,9	1437,97	73,4

Объем выпускаемой продукции легкового автомобиля на 2009 год составил 91 тыс. шт., грузовых иностранных автомобилей 7,5 тыс. шт., это составляет 8 % от общего производства грузовых автомобилей. Общий объем продукции 79,6 млрд. руб.

Объем выпускаемой продукции автобусов составлял 35 тыс. шт., на 2009 год, иностранных марок 4,5 тыс. штук. Общий объем продукции по автобусам 12,6 млрд. рублей.

Общий объем отгрузки автомобильной продукции собственного производства в 2009 году составил 489,5 млрд. руб.

Список литературы:

1. Автомобильный рынок России 2009. Ежегодное справочное издание / Автостат. – М., 2009.
2. Брызгалов А.И. Автомобильная промышленность России: Проблемы и перспективы развития. – М.: Мир, 2004. – 114 с.
3. Удалов С.В. Локализация сборки легковых иномарок в России – итоги и перспективы / Аналитическое Агентство АВТОСТАТ. Материалы «РОС-АВТОФОРУМ 2009». – М.: ГУ ВШЭ, 2009.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© Заврачева А.М.*

Мурманский государственный технический университет, г. Мурманск

В данной статье рассматривается понятие финансовой устойчивости, а также методы и основные подходы к оценке финансовой устойчивости организации.

* Магистрант кафедры Финансов, бухгалтерского учета и управления экономическими системами.

Ключевые слова: финансовая устойчивость организации, подходы, методы, модели, традиционный подход, ресурсный подход, стохастический анализ.

В современных условиях хозяйствования перед каждым инвестором стоит вопрос о наиболее эффективном с экономической точки зрения вложении имеющихся средств. Главной задачей при этом является возможность извлечения максимальной выгоды при минимальном риске потери вложений.

Функционирование организаций в условиях рыночной экономики связано с возникновением различного рода предпринимательских рисков – производственных, маркетинговых, финансовых и др. Поэтому для нормального ведения деятельности важна адекватная информация о реальном положении объектов, а так же перспективах их дальнейшего развития. Такая информация может быть получена в результате проведения экономического анализа, который так же включает в себя анализ и прогнозирование финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта.

В первую очередь необходимо остановиться на самом понятии устойчивости. Следует указать тот факт, что среди экономистов существуют различные точки зрения по вопросу определения данного понятия, так как эта категория формируется под воздействием множества факторов. Однако в большинстве своем в работах как отечественных, так и зарубежных авторов под финансовой устойчивостью понимается оптимальное соотношение между видами активов организации и источниками их финансирования. Таким образом, финансовую устойчивость можно рассматривать как систему взаимосвязанных элементов, включающих: условия для успешного функционирования экономического субъекта; характеристику финансовых ресурсов; особый вид анализа финансово-экономического состояния субъекта [4].

Важным вопросом является выявление системы различных факторов, влияющих на финансовую устойчивость организации. Обычно выделяют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним относят независимые от деятельности организации факторы: общеэкономические, рыночные, природные и прочие. Внутренние же факторы зависят от деятельности организации. Это операционные факторы, инвестиционные, финансовые. По мнению большинства экономистов для реального сектора экономики наиболее важными являются внутренние факторы [5].

Существует несколько подходов к оценке финансовой устойчивости организации: традиционный; ресурсный; ресурсно-управленческий; основанный на использовании стохастического анализа; основанный на использовании теории нечетких множеств; основанный на использовании других специальных методов и моделей расчета.

К традиционному относят подход, использующий показатели, характеризующие активы организации, источники их формирования и другие стороны финансово-хозяйственной деятельности без группировки по опреде-

ленному признаку. Наиболее полно традиционный подход представлен в нормативных методиках. В Методических рекомендациях по реформе предприятий, утвержденных приказом Министерства экономического развития РФ [1], рекомендуются определенные значения для основных финансовых коэффициентов. Однако их размерность зависит от конкретного вида экономической деятельности.

В экономически развитых странах существует дифференциация значений по отраслям, а так же в зависимости от особенностей форм расчета, структуры запасов и т.д. Однако данный метод несовершенен, так как расчет показателей основан на данных баланса, а он составляется на конкретную дату, а, следовательно, и значения коэффициентов отражают положение именно на эту дату. Кроме того, использование различных методов для рейтинговой оценки приводит к неоднозначным результатам.

При ресурсном подходе ресурсы рассматриваются в качестве факторов производства, которые привлекаются для достижения результата. Выделяют материальные, финансовые, трудовые, информационные, интеллектуальные и другие ресурсы. Их качественные и количественные характеристики определяют себестоимость, выручку и прибыль.

Принцип обзримости позволяет избегать использования большого числа показателей при оценке деятельности и прогнозировании развития организации. Показатели могут быть из различных по экономическому содержанию и назначению групп, но «их назначение – характеристика типа «экономическое развитие производства» в соответствии со структурой и динамикой показателей, характеризующих использование ресурсов [6].

Методология экономического анализа с использованием ресурсного подхода позволяет связать эффективность использования ресурсов с типом экономического развития, видом финансовой устойчивости, этапами на стадии «производство» жизненного цикла организаций, уровнем кредитоспособности, кредитным риском, связанным с использованием ресурсов, и итоговой оценкой финансового состояния организаций [2].

Ресурсно-управленческий подход так же как ресурсный и традиционный подходы реализуется в рамках коэффициентного метода. От качества управления организацией зависит эффективность используемых ресурсов. Это положение используется в ресурсно-управленческом подходе, в отличие от традиционного и ресурсного. Плохой менеджмент в организации может привести к кризисной ситуации. В связи с этим наращивание экономического потенциала невозможно без следующего условия: темп роста управленческих расходов на объем выпуска продукции не должен превышать темп роста удельного расхода ресурсов для выпуска этого же объема продукции [6]:

$$\frac{d\Pi^p}{dt} > \frac{dN^p}{dt} > \frac{dS'}{dt} \text{ при } \frac{dS^{mp}}{dt} \leq \frac{dS^{np}}{dt}$$

где $\frac{dS^{ynp}}{dt}$ – темп роста управленческих расходов;
 $\frac{dS^{np}}{dt}$ – темп роста прямых затрат на ресурсы.

Ресурсно-факторный подход к управлению финансовой устойчивостью фирмы предполагает выделение финансовых условий, выступающих источниками финансовых ресурсов, которые преобразуются в «финансовые запасы», а затем в факторы производства, проходя далее следующие стадии: формирование затрат, выручки, прибыли; капитализация активов; инвестиции; формирование богатства, обуславливающее изменение финансовых условий. Это показывает непрерывность движения финансовых ресурсов и характер финансовых отношений на каждой стадии их трансформации.

В результате финансового анализа деятельности организации можно получить систему показателей, помогающих выделить недостатки в деятельности организации, а так же характеризующих финансовую устойчивость. При этом одни показатели могут быть вполне удовлетворительными, а другие находиться в критической зоне. Это затрудняет прогнозирование финансовой устойчивости.

В этом случае можно обратиться к сопоставлению показателей нескольких аналогичных организаций, обанкротившихся и избежавших банкротства. Однако в России найти в каждом случае подходящий аналог для сравнения весьма затруднительно, а часто и невозможно. Существенно повысить надежность прогнозов финансовой устойчивости можно с помощью методов многофакторного стохастического анализа.

Данный метод основан на составлении функциональных моделей на основе корреляционной межфакторной зависимости.

Если существующую между различными количественными факторами взаимосвязь невозможно выразить, как функциональную зависимость, то для определения уровня этой взаимосвязи используется корреляционный анализ.

Вместе с корреляционным анализом используется дисперсионный анализ. Он позволяет определить однородность количественных данных относительно распределения около среднего уровня с помощью среднеквадратического отклонения и коэффициента вариации, которые исчисляют для каждого факторного и результирующего показателей.

Дискриминантный анализ основан на статистической оценке значимости построенной модели зависимости. Для обоснования использования построенных моделей рассчитывают показатели значимости коэффициентов составленных моделей, самого уравнения связи, а также показатель точности составленной модели – средняя ошибка аппроксимации.

Результаты стохастического факторного анализа позволяют, помимо определения влияния каждого из факторов на результат, планировать и прогнозировать величину показателей, включенных в построенную модель, и рассчитывать резервы улучшения финансового состояния хозяйствующего субъекта [3].

Использование численных значений зарубежных критериев для многофакторных моделей не имеет практической значимости для российских организаций, так как эти модели строятся на основе дискриминантного анализа по статистическим данным корпораций отдельных стран, имеющих свои особенности рыночной экономики, что было доказано в работе И.Е. Рисина, Ю.И. Трещевского. На примере конкретной организации была проведена оценка вероятности банкротства с использованием моделей Альтмана, Лиса, Таффлера, Сайфуллина и Кадыкова, Зайцевой. Результаты показали противоречивость прогнозных оценок [6].

Для анализа и оценки финансовой устойчивости также используются теория нечетких множеств, так как нечеткая логика является одной из наиболее успешных современных технологий в сфере оценки сложных систем управления организацией. В этом подходе определяется степень вероятности набора показателей, для каждого из которых строятся границы нечетких подмножеств. Производится оценка текущего уровня анализируемого показателя, строится классификация уровня показателя по подмножествам (аналогично классификации финансовой устойчивости) и определяются числа, с помощью которых следует производить оценку финансовой устойчивости.

Использование теории нечетких множеств, а также других специальных методов требует специальных математических знаний. Исследования в этом направлении активно проводятся в настоящее время.

Список литературы:

1. Об утверждении методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций) [Текст]: приказ М-ва экономики РФ от 1 окт. 1997 г. № 118 // Экономика и жизнь – 1997. – С. 49-52.
2. Бабичева Н.Э. Методологические положения анализа финансового состояния организации на основе ресурсного подхода / Н.Э. Бабичева // Экономический анализ: теория и практика – 2011. – № 44. – С. 29-35.
3. Бурцев А.Л. Современные методы и приемы анализа и прогнозирования финансовой устойчивости / А.Л. Бурцев // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – №1. – С. 83-92.
4. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике: учеб. пособие / А.В. Грачев. – 3-е изд. – М.: Дело и сервис, 2010. – 397 с.
5. Имангулов В.Р. Система показателей финансовой устойчивости организации и анализ действующих методик их определения / В.Р. Имангулов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 5. – С. 94-100.

6. Любушин Н.П. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организации / Н.П. Любушин // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 1. – С. 3-11.

КОНЦЕПЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

© Зимненко И.А.*

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

В статье представлены основные направления контроллинга. Рассмотрены различные концепции контроллинга отражающие его развитие.

Ключевые слова: контроллинг, методы, функции контроллинга, концепции контроллинга, управление предприятием.

Рассматривая контроллинг на промышленном предприятии как объект экономического исследования, следует подчеркнуть, что, несмотря на существование множества трактовок понятия «контроллинг», в научном мире принято выделять две общепризнанные научные школы контроллинга: американскую и западно-европейскую.

Американская школа контроллинга тесно связана с практикой управления, т.е. собственник диктует свои условия, более ориентирован на требования рынка и потребности клиентов и предполагает, что контроллинг включает в себя следующие составные элементы:

- планирование;
- информационный менеджмент и отчетность;
- специальные экономические задачи;
- внутренний учет;
- финансовый учет;
- налоги и страхование;
- информационные технологии;
- внутреннюю ревизию.

В США первоначально контроллеры занимались финансово-экономическими вопросами и проведением ревизий. Это объяснялось особенностями американского корпоративного законодательства, которое представлено только двумя управляющими органами – Общее собрание акционеров (Common Meeting Shareholder) и Совет директоров (Board of Directors). Полномочия Совета директоров распространялись как на управление организацией, так и

* Доцент кафедры «Экономика и управление на металлургическом предприятии» Высшей школы экономики и менеджмента.

на контроль ее деятельности. С 1944 г. создан исследовательский институт, который в настоящее время носит название «Financial Executives Research Foundation»

Немецкая школа контроллинга пыталась изначально создать теоретически целостную систему экономического управления и выделила в составе контроллинга следующие элементы:

- планирование;
- информационный менеджмент и отчетность;
- специальные экономические задачи;
- внутренний учет.

При этом среди представителей немецкой школы, к которым следует отнести Й. Вебера, Т. Райхмана, Х.-Ю. Кюппера, Э. Майера, П.К. Хомбурга, П. Хорвата, А. Дайле, Х.Й. Фольмута, Д. Хана, Р. Манна, П.Р. Прайслера, В. Оссадника и других, нет единой точки зрения на понятие и сущность контроллинга.

В России интерес к контроллингу начал проявляться в самом начале 90-х годов XX века, когда в экономике окончательно закрепились как юридические, так и фактически рыночные принципы хозяйствования.

К основным предпосылкам возрастания интереса к контроллингу в нашей стране можно отметить следующие:

1. Смена модели управления организационным развитием и становление рыночной экономики, приводящее к росту конкуренции, нестабильности внешней среды.
2. Глобализация, информатизация, рыночная экспансия зарубежного капитала сокращают этапы развития экономики, поэтому необходимы уже апробированные концепции.
3. Длительное функционирование в условиях командной экономики, применяющих плановое ведение хозяйственной деятельности, повлияло на специфику российских научных школ управления, поэтому актуальными являются зарубежные модели, требующие адаптации.

Необходимо отметить, что истоки российской теории и практики контроллинга лежат исключительно в области западных научных школ. Это тот редкий случай, когда по конкретному зарождающемуся научному направлению отсутствовал до 90-х годов, какой-либо отечественный практический опыт или научные разработки. В этих специфических условиях развитие научного исследования также носит особый характер. Во-первых, отсутствие отечественной школы является в известной мере, отрицательным фактором, так как в силу инерции труднее воспринимаются непривычные идеи и концепции. При изучении литературы зарубежных авторов, не всегда можно использовать терминологию в достоверной форме. Во-вторых, в современных условиях в недостаточной мере представлены условия для освоения и внедрения метода контроллинга в нашей стране.

Тем не менее, в отечественной научной литературе сложились трактовки, понятия контроллинга, зачастую отличающиеся от зарубежных.

Основной причиной внедрения контроллинга в практику хозяйственной деятельности российских предприятий является необходимость дальнейшего развития системы управления в соответствии с повышенными требованиями к управлению предприятием.

За годы становления контроллинга можно выделить ряд концепций, отражающих его развитие и дополняющих друг друга.

Первая концепция, разработанная в 80-е годы XX века, рассматривает контроллинг как совокупность организационных мероприятий по совершенствованию документооборота в рамках управленческого учета. Для этого подхода характерны аналогии в процессе принятия решений, реализация управления на основе прецедентов, учет конкретной ситуации, поскольку управленческий учет имеет ярко выраженный прикладной характер, требует инструментов и алгоритмов учета и распределения затрат, технологии бюджетирования и прочие. Ее недостаток заключается в том, данная концепция ограничена текущими экономическими показателями. В этом случае цели, задачи и методы контроллинга сводятся к системе управления затратами и управленческому учету, и не затрагивают другие функции управления.

Вторая концепция, сформировавшаяся в конце 80-х годов XX века, задает приоритет управленческой информационной системе. Различие между первой и второй концепциями кроется в уровнях принятия решений. В первой концепции приоритет отдается оперативным решениям. При этом информационной основой служат количественные данные бухгалтерского финансового и управленческого учета. Во второй концепции информационная база принятия решений расширяется за счет данных функциональных областей, уровень принятия решений приближается к более широкому толкованию использования информационной базы. Сторонники второй концепции опираются в своих рассуждениях на количественные теории менеджмента, считая основанием для принятия решений обработанные данные информационной базы. Ее критики не отрицают необходимости создания единого информационного пространства, но в то же время они отмечают усложнение информационных потоков в системах учета (финансового, управленческого, маркетингового), приводящие к возрастанию сложности и трудоемкости задачи формирования целостной информационной системы. Кроме того можно отметить, что различие потребностей менеджеров в информации вносит неясность и размытость в постановку задачи и тому же, информационное обеспечение не является самоцелью, а зависит от целей предприятия.

Третья концепция, возникшая в начале 90-х годов XX века, рассматривает контроллинг как совокупность двух функций управления: планирование и контроль. Ее недостатками являются ограниченность задачами внутреннего учета, игнорирование влияния внешней среды, неэффективность управления

по отклонениям в условиях быстрых изменений внешней среды. Применение контроллинга без других функций теряет смысл управления.

Четвертая концепция, выработанная в середине 90-х годов XX века, подчеркивает координирующую роль контроллинга и базируется на теории принятия решений. Инструментами контроллинга считаются модели и методы принятия решений. Недостатком является то, что при сведении контроллинга к функциям координации и регулирования в системе управления, существенно затрудняется выявление собственного предмета и методов контроллинга.

Пятая концепция, получившая развитие в конце 90-х годов XX века, опирается на системообразующую роль контроллинга. В ее основе лежит системный подход, что предопределяет основной инструмент контроллинга – анализ. В рамках рассматриваемой концепции системного подхода к управлению управлением роль контроллинга заключается в построении «метамодели» управления. К недостатку пятой концепции можно отнести то, что понятия системы управления и контроллинга очень сложно разграничить. Достоинством является возможность выявления собственных предмета и методов, поскольку предыдущие концепции контроллинга вели к подмене подсистем (первая – контроллинга учетом затрат, вторая – контроллинга управлением прибылью, третья – контроллинга бюджетированием, четвертая – контроллинга технологией менеджмента). Данная концепция снижает степень неопределенности и дезориентации на уровне предприятия.

Шестая концепция, появившаяся в начале XXI века, дает характеристику контроллинга как функции поддержки принятия управленческих решений. При этом особое внимание уделяется координации процесса принятия решения и, собственно, лица принимающего решение. Эта концепция основывается на такой системе управления, которая ориентируется на координацию и регулирование процесса принятия решений... В отличие от предыдущей концепции, основывающейся на структурировании деятельности организации и построении менеджмента организации, данная концепция формализует процесс принятия решений, структурирует систему полученной информации.

Проанализировав историю развития концепций контроллинга до настоящего времени, пришли к следующему выводу, что: наиболее актуальной и наиболее объективной концепцией контроллинга является последняя концепция, которая представляет контроллинг как достаточно важную составляющую процесса управления промышленным предприятием. Соответственно, представляется логичным рассматривать контроллинг на промышленном предприятии как процесс, состоящий из серии непрерывных взаимосвязанных действий, управленческих функций, а именно функций контроллинга на промышленном предприятии.

Таким образом в настоящее время основное внимание должно уделяться последней концепции контроллинга, которая позволит рассматривать контроллинг как составляющей процесса управления промышленным предприятием.

Список литературы:

1. Зискель К.А. Концепция контроллинга: интернациональный аспект // Современные аспекты экономики. – 2007. – № 10 (123).
2. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих. – М.: «Финансы и статистика», 2002.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 702 с.
4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананьина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 279 с.
5. Контроллинг: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Иванова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 336 с.: ил.
6. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 675 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СОСТАВЛЯЮЩИХ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© Командровская В.Е.*

Национальный авиационный университет, Украина, г. Киев

Исследование посвящено изучению существующих подходов к определению сущности инновационного потенциала предприятия, определению его составляющих элементов, выявлению недостатков существующих подходов. Предложено авторское видение составляющих инновационного потенциала, обосновано необходимость учитывать потенциал отношений при оценке его уровня.

Ключевые слова: инновация, инновационное развитие, инновационный потенциал, потенциал отношений.

Современный этап развития экономики в Украине характеризуется нестабильностью экономического развития, осложненной влиянием политической обстановки в стране, кризисных явлений в мировой экономике, интеграционных процессов, в том числе, вступления Украины во Всемирную организацию торговли и стремлением вхождения в Европейское сообщество. В этих условиях все большее значение приобретает инновационное развитие страны, эффективность которого во многом зависит от наличия высокого инновационного потенциала, как отдельных предприятий, так и эконо-

* Доцент кафедры Экономики, кандидат экономических наук, доцент.

мики в целом, так как отечественные предприятия вынуждены постоянно искать новые, более эффективные методы хозяйствования, выявлять резервы развития, находить новые рынки сбыта собственной продукции, а также постоянно работать над разработкой и внедрением разнообразных инноваций, которые смогут обеспечить выживание предприятия в условиях обостряющейся конкуренции. Обязательным условием разработки и внедрения эффективных инноваций в практическую деятельность предприятия является наличие инновационного потенциала и поиск оптимальных форм и методов управления им.

Проблеме изучения инновационной деятельности предприятий уделяется довольно много внимания в существующей литературе, причем рассматриваются как общетеоретические вопросы, так и особенности применения этого понятия в разных народнохозяйственных отраслях. Исследованию сущности и составляющих инновационного потенциала предприятия также уделено много внимания. Основы теории инноваций были заложены Н. Кондратьевым, Й. Шумпетером. Вопросы изучения составляющих инновационного потенциала посвящены работы таких ученых как Э.А. Божко, В.Н. Гавва, Н.М. Гарматий, А.В. Гринева, К.В. Ивановой, Н.С. Краснокутской, А.С. Федонина, И.Н. Репина, А.И. Олексюк и др.

Однако исследования показывают, что на сегодняшний день не существует единого подхода до определения составляющих элементов инновационного потенциала, что усложняет проблему дальнейшей оценки его уровня, исследования динамики и тенденций данного показателя. Это свидетельствует о необходимости более детального рассмотрения данного вопроса.

Исследования существующих подходов к определению инновационного потенциала показало относительно единое мнение исследователей относительно того, что инновационный потенциал комплексно характеризует возможность любого предприятия осуществлять инновационную деятельность. Но несмотря на значительное количество исследований указанной проблемы, до сих пор существуют противоречия по вопросам определения содержания и структуры инновационного потенциала. Иногда понятие инновационного потенциала отождествляют с понятиями интеллектуального, творческого или научно-технического потенциала.

В связи с этим целью данного исследования является исследование сущности существующих подходов к определению сущности и составляющих инновационного потенциала и разработка собственного подхода до его рассмотрения.

На сегодняшний день далеко не все отечественные субъекты хозяйствования даже при наличии мощного инновационного потенциала способны эффективно его использовать. Одной из причин указанного состояния можно считать отсутствие комплексных исследований проблем формирования, оценки и эффективности использования инновационного потенциала пред-

приятия. Кроме того, сложность определения инновационного потенциала предприятия предопределяется наличием разных точек зрения со стороны отечественных и зарубежных специалистов относительно понимания указанного термина.

Анализ литературных источников [1-9] позволяет утверждать, что существуют разные подходы к толкованию понятия инновационный потенциал. При этом большинство ученых использует ресурсный подход, который рассматривает инновационный потенциал как совокупность ресурсов, необходимых для осуществления инноваций.

Так, в общем виде под инновационным потенциалом чаще всего понимают совокупность всех имеющихся материальных и нематериальных активов предприятия, которые используются в процессе осуществления инновационной деятельности [4]. По мнению автора, инновационный потенциал составляют ресурсы, которые дают возможность обеспечить достижение конкурентных преимуществ предприятия с использованием инноваций:

- материальные (материально-технические) – техническая база и оборотные активы инновационной деятельности;
- финансовые – разнообразные средства, необходимые для выполнения инновационных процессов (собственные, кредитные, бюджетные, инвестиционные),
- кадровые – работники, которые способны разрабатывать и эффективно реализовывать новые идеи;
- информационные – совокупность разных видов научной информации, компьютерные системы, система защиты информации, научно-техническая литература, научно-техническая документация и т.п.;
- организационные – имеющаяся организационная культура, концепция управления предприятием, организационная структура управления, формы организации и управления инновационной деятельностью.

Однако, по нашему мнению, ресурсный подход к определению сущности инновационного потенциала является несколько ограниченным, так как ресурсы являются лишь факторами, необходимыми для осуществления инновационной деятельности, которые во многом определяют возможность самостоятельной разработки и внедрения инноваций. Однако они не учитывают возможности использования устойчивых отношений и контактов с потенциальными партнерами, которые могут помочь компенсировать нехватку какого то из видов ресурсов. В частности, при отсутствии достаточных финансовых ресурсов, предприятие может использовать определенные связи и отношения с кредитными организациями или другими возможными партнерами-инвесторами для привлечения внешних финансовых ресурсов для разработки инноваций, разделения рисков инновационных проектов.

Тем не менее, если рассматривать инновационный потенциал лишь как совокупность ресурсов, целиком логически будет утверждать, что чем боль-

ше ресурсов в наличии, тем больше будет потенциал. Но в реальных условиях большое предприятие с значительными ресурсами довольно часто имеет намного меньший инновационный потенциал, чем, например, небольшой коллектив новаторов или маленькое венчурное предприятие.

В [6] авторы считают целесообразным выделять следующие основные составляющие инновационного потенциала: институциональную (управленческо-организационную), качественную (ресурсную), целевую, инвестиционно-финансовую и результативную.

Институциональная определяется авторами как субъекты инновационной деятельности, которые обеспечивают внутренние процессы инновационной деятельности (изобретение и производство нового продукта), непосредственное внедрение новых технологий, взаимосвязь объекта исследования (предприятия) как с наукой, так и с рынком, который потребляет готовый продукт, а также методами, средствами организации управления инновационным процессом.

Качественная (ресурсная) составляющая определяется совокупностью материально-технических и интеллектуальных ресурсов и возможностей предприятия [5].

Целевая составляющая содержит в себе показатели рыночных возможностей предприятия на основе разработанной стратегии и тактики деятельности, а также векторы направления имеющихся и потенциальных элементов его потенциала.

Инвестиционно-финансовая – такая структурная составляющая инновационного потенциала, которая показывает и обеспечивает обратное влияние и связь всех элементов инновационного потенциала на формирование материальных и нематериальных активов, приближение затрат на инновационную деятельность к оптимальным показателям, получение максимальной отдачи от инновационной деятельности и т.п. [3].

Результативная составляющая – это реальный фактический инновационный продукт, полученный в инновационном процессе, то есть достигнутый уровень потенциала.

С нашей точки зрения, более целесообразным является рассмотрение инновационного потенциала предприятия с точки зрения возможностей реального использования ресурсов предприятия на практике, то есть с целью реализации конкретных инновационных проектов. В этой связи более правильной представляется точка зрения, изложенная в [1], утверждающая, что «инновационный потенциал организации – это мера ее готовности выполнять задачи, которые обеспечивают достижение поставленной инновационной цели». Инновационный потенциал предприятия определяет возможности и глубину инновационных преобразований, в зависимости от его величины и качественного состояния определяется охват определенных стадий инновационного цикла.

В этом случае, инновационный потенциал мы предлагаем рассматривать как совокупность ресурсов и отношений с партнерами и контактными организациями, которые используются в процессе осуществления инновационной деятельности. То есть в числе составляющих инновационного потенциала предлагается рассматривать также и потенциал отношений – имеющиеся и потенциальные устойчивые связи с контактными аудиториями и партнерами, которые можно использовать для достижения инновационных целей организации.

Таким образом, рассмотрение потенциала отношений как одного из основных составляющих инновационного потенциала организации, является необходимым условием оценки возможностей инновационного развития предприятия, возможностей использования инновационных ресурсов и реализации инновационных проектов.

Список литературы:

1. Андрианов Д.С. Сущность и структура инновационного потенциала организации [Электронный ресурс] / Д.С. Андрианов / Академия управления «ТИСБИ». – Режим доступа: <http://www.tisbi.ru/science/ vestnik/2006/is-sue4/Econom2.html>.

2. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: [навч. посіб.] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.

3. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12-17.

4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Н.С. Краснокутська. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

5. Ландик В. Управление инновационным потенциалом предприятия в условиях переходной экономики: проблемы и опыт / В. Ландик // Экономист. – 2001. – № 12. – С. 52-57.

6. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

7. Кавчиш О.П. Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / О.П. Кавчиш, Н.П. Круш. – К.: Економічний вісник КНЕУУ «КПІ», 2009. – Режим доступу: <http://economy.kpi.ua/ru/node/315>.

8. Иванова К.В. Технологія оцінки гармонійності складових інноваційного потенціалу підприємств [Текст] / К.В. Иванова, Я.А. Громова // Вісник Хмельницького нац. ун. – 2009. – № 6, Т. 3. – С. 233-237.

9. Гарматій Н.М. Сутність інноваційного капіталу та необхідність його застосування в галузі телекомунікацій / Н.М. Гарматій // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 42-46.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ

© Коробков С.Н.*

Казанский национальный исследовательский
технологический университет, г. Казань

Автор раскрывает особенности процессов управления производственной инфраструктурой в отечественной экономике, уделяя наибольшее внимание противоречиям во взаимоотношениях между федеральными, региональными и муниципальными структурами управления, разрешение которых автор видит в реализации целевых программ.

Ключевые слова: производственная инфраструктура, целевые федеральные и региональные программы, модели управления, дефекты системы управления, модели ГЧП с доминированием государственного мониторинга.

В современных условиях управление отечественной инфраструктурой имеет выраженный спорадический характер. Более того, основным дефектом всего процесса управления является то, что он носит регулирующий, а не управленческий характер, основными инструментами которого являются административно-командные методы управления. Кроме того, ведомственный характер регулирования инфраструктуры, заключающийся в регулировании ее отдельных отраслей соответствующими обособленными министерствами и ведомствами, которые между собой практически никак не связаны ни общими программами, ни общими управленческими структурами. Сегодня одни и те же объекты инфраструктуры управляются, например, Министерством транспорта, Министерством энергетики и Министерством информатизации и связи одновременно, что приводит к хаосу, резкому снижению эффективности мер регулирующего воздействия и, зачастую, прямому ущербу объектам инфраструктуры.

Так, по мнению Л.М. Альбитера, современная модель управления объектами инфраструктуры строится на использовании противоречий во взаимоотношениях между федеральными, региональными и муниципальными структурами управления [1]. В этой связи, критически анализируя точку зрения автора, можно выделить, как нам представляется, следующие дефекты управления производственной инфраструктурой как вследствие игнорирования закономерностей ее становления и развития:

- отсутствие сформированной концепции управления производственной инфраструктурой на национальном уровне, что не позволяет сформировать стратегию и тактику построения системы управления, выработать ее инструменты и методы;

* Аспирант кафедры Экономики и управления на предприятии пищевой промышленности.

- отсутствие институционально сформированных организационно-экономических инструментов и методов управления производственной инфраструктурой;
- ограниченные возможности использования механизма государственно-частного партнерства как одного из наиболее эффективных, по опыту зарубежных стран, инструментов управления производственной инфраструктурой;
- высокий уровень остаточного давления административных инструментов и методов управления производственной инфраструктурой, что существенно тормозит использование рыночного инструментария в тех областях, где его эффективность наиболее высока;
- институциональный, финансовый и управленческий дисбаланс между федеральными и региональными уровнями власти, что существенно затрудняет реализацию федеральных целевых программ в области развития производственной инфраструктуры федерального и регионального значения;
- отсутствие институционально закрепленных и официально надежных соответствующими полномочиями государственных (федеральных) структур, осуществляющих прямое регулирование процессами развития, функционирования, обеспечения безопасности и снижения риска в сфере производственной инфраструктуры, что позволило бы разработать единую техническую, экономическую, финансовую политики в отношении развития производственной инфраструктуры, создать единую информационную систему анализа и прогнозирования развития, как отдельных элементов инфраструктуры, так и инфраструктуры в целом, осуществлять координацию функционирования отдельных элементов производственной инфраструктуры в целях решения федеральных и региональных задач, а также обеспечить пропорциональное развитие всех подсистем федеральной и региональной инфраструктуры.

Вместе с тем, невозможно согласиться с точкой зрения Л.М. Альбитера, что, якобы, решать все проблемы «управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса можно только на основе учета регионального аспекта или через объективное понимание закономерностей и принципов регионального менеджмента» [1]. Как нам представляется, концепция управления объектами производственной инфраструктуры, относящимися к объектам естественной монополии (магистральный транспорт, железные дороги, автомагистрали, электроэнергетика и электрические сети и т.д.) должна строиться на доминировании федеральных инструментов управления, мониторинга и регулирования, что полностью отвечает функциям государственного управления объектами подобного рода.

Данная позиция, изложенная выше, несколько не противоречит и основным постулатам стратегического менеджмента, изложенным в трудах

А.Н. Алисова, М.А. Бахрушиной, В.К. Беляева, О.С. Виханского, В.Ф. Ершова, В.В. Кистанова, Г.А. Краюхина, Н.А. Кужевой, С.А. Поповаи ряда других, которые применительно к управлению производственной инфраструктурой промышленного комплекса выделяют такие общие принципы как системности, экономичности, эффективности, приоритетности, совместимости, обоснованности, ситуативности, непрерывности, ориентации, селективности [2].

Однако мы не предполагаем подробно останавливаться на этих общеизвестных и хорошо разработанных методах, в предпримем попытку акцентировать внимание на наиболее адекватных специфике управления производственной инфраструктурой. Тем более, что, например, метод экономичности применительно к объектам энергоснабжения практически неприемлем, так как возможности электросетей постоянно должны соответствовать «пиковой» (максимальной) возможности их потребления, что значительно повышает уровень затрат на их содержание. Поэтому к специфическим методам управления производственной инфраструктурой представляется необходимым отнести следующие:

- активизация инструментов и методов государственно-частного партнерства при регулировании взаимоотношений между федеральной, региональной и внутрипроизводственной инфраструктурой;
- оптимизация распределения финансовых, информационных и кадровых ресурсов между параметрами роста основного производства и объектов производственной инфраструктуры;
- активизация использования метода аутсорсинга при передаче ряда производственных услуг сторонним специализированным инфраструктурным организациям;
- метод устойчивого управляемого развития, базирующийся на акцентировании в процессе управления производственной инфраструктурой на базовых отраслях, имеющих жизненно важное значение для производственного комплекса или региона;
- методы теории катастроф, касающиеся минимизации потерь, связанных с перерывами в функционировании производственной инфраструктуры промышленного комплекса и обеспечении его экономической и технологической безопасности.

Как справедливо отмечает И.В. Гилязудинова, указанные методы и инструменты подчеркивают значимость использования стратегического подхода к управлению производственной инфраструктурой промышленного комплекса, поскольку стратегический подход позволяет комплексно структурировать пространство производственного процесса и регламентировать его потоки, что, несомненно, важно для эффективного функционирования исследуемого комплекса. Поэтому можно с уверенностью утверждать, что игнорирование положений стратегического подхода к управлению производственной инфраструктурой промышленного комплекса может привести

к нерациональному использованию ресурсов, дисбалансу в структуре промышленного производства объектов промышленного комплекса, что в краткосрочной перспективе может привести к неправильному пониманию направления его развития, а в долгосрочной перспективе может вызвать центробежные тенденции среди предприятий в составе промышленного комплекса [3].

Как показывает отечественная практика наиболее эффективным инструментом управления производственной инфраструктурой, как на федеральном, так и на региональном уровнях, являются федеральные и региональные целевые комплексные программы инфраструктурного развития.

Анализ ряда глубоких исследований в сфере транспортной инфраструктуры, к которым необходимо отнести труды В.И. Якунина, В.Л. Макарова, А.Р. Бахтизина, С.С. Сулакшина, показывает, что одна из главных причин неудовлетворительного состояния в сфере управления транспортным комплексом заключалась в ошибочной стратегии и тактике реформирования отрасли, которые в начале 1990-х гг. проводились в жизнь без тщательной научной проработки и технико-экономических обоснований, учета национальных особенностей российской экономики, геополитических и геоэкономических интересов страны и ее исторический опыт.

Так, по мнению В.И. Якунина, управление транспортной системой в основном базировалось на методах «проб и ошибок», безоглядного копирования зарубежных моделей развития, которые зачастую оказывались для России не приемлемыми.

Важнейшим программным документом, определяющим транспортную политику управления на долгосрочный период, стала «Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2020 г.», которая явилась логическим продолжением и конкретизацией принятой в 2001 г. Федеральной целевой программы «Модернизация транспортной системы России (2002-2010)» № 848. Главной особенностью этой ФЦП является ее ориентация преимущественно на внебюджетные источники финансирования, когда из общего объема инвестиций по подпрограмме «Железнодорожный транспорт» в размере свыше 1540 млрд. рублей, на долю внебюджетных источников приходится почти 1444 млрд. рублей (94 %), 95 млрд. рублей на долю бюджетов субъектов Федерации и только 1 млрд. рублей на долю федерального бюджета.

Указанная ФЦП включает подпрограммы, связанные с развитием автомобильного транспорта, модернизацией, обновлением и улучшением структуры парка автотранспортных средств, включая обновление парка с использованием лизинга, развитием производственно-технической и транспортно-сервисной инфраструктуры, создание терминальной системы и информационно-телекоммуникационного обеспечения перевозок грузов и пассажиров, финансированием трубопроводных транспортных мегапроектов [4].

Таким образом, современная модель управления производственной инфраструктурой с объективной необходимостью требует перехода от модели ориентации на зарубежные модели и частные иностранные инвестиции к сбалансированной смешанной модели ГЧП с доминированием государственного мониторинга и участия частного сектора в проектировании, строительстве инфраструктурных объектов и частичного управления ими. Это означает более активное участие в процессе Внешэкономбанка, Европейского банка реконструкции и развития, Европейского инвестиционного банка, агентств экспортных кредитов по финансированию закупок оборудования и услуг. Такая модель, мнению В.Б. Кондратьева, прежде всего, опирается на внутренние источники финансирования (частный бизнес, пенсионные фонды, банки развития), национальные и местные инжиниринговые и строительные компании, в которой иностранные участники играют существенную, но не ведущую роль [5].

Кроме того, все более проявляет себя тенденция, связанная с преемственностью государственным менеджментом в сфере инфраструктуры инструментов и методов, используемых и доказавших свою высокую эффективность в коммерческом секторе. Вместе с тем, известные ограничения, связанные с факторами естественной монополии, рационализации и ограниченности рыночных механизмов управления и ценообразования в отраслях инфраструктуры, далеко не всегда приемлемы в сфере государственного регулирования деятельности объектов инфраструктуры.

Однако процесс адаптации или трансформации системы государственного и муниципального управления инфраструктурой от традиционных командно-административных к экономическим методам управления все более набирает силу. Постепенно разрушается монополия государственных и муниципальных учреждений по предоставлению услуг производственной инфраструктуры, строительству дорог, оказанию коммунальных услуг, обслуживанию сетей связи и многим другим.

Таким образом, необходимо преодолеть искусственные границы, разделяющие менеджмент в коммерческих и государственных организациях управления объектами производственной инфраструктуры. Для этого необходимо более широко освещать достижения современного менеджмента в рамках программ обучения и повышения квалификации муниципальных служащих. Одновременно целесообразно на постоянной и системной основе выработать рекомендации для местных органов власти и распространять передовой опыт управления на всех уровнях государственного управления, в том числе на региональном и муниципальном уровне.

Список литературы:

1. Альбитер Л.М. Методология управления производственной инфраструктурой промышленного комплекса: дис. ... докт. эконом. наук. – Москва, 2012.

2. Беляев В.К., Ершов В.Ф., Краюхин Г.А. Производственный менеджмент / Под ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: СПбГИЭУ, 2011.

3. Гилязутдинова И.В., Горелова Е.Н. Влияние организационно-экономических преобразований на инновационную активность в сфере производственной инфраструктуры // Вестник Казанского технологического университета. – 2009. – № 5. – С. 123-131.

4. Якунин В.И., Макаров В.Л., Бахтизин А.Р., Сулакшин С.С. Государственная инвестиционная политика на транспорте и ее экономические последствия // Вестник РАН. – 2007. – Т. 77, № 6.

5. Кондратьев В.Б. Инфраструктура как фактор экономического роста [Электронный ресурс] // Сайт Фонда исторической перспективы. – 2010. – Режим доступа: www.perspektivy.info.

СУЩНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

© Петровец Г.А.*

Челябинский государственный университет, г. Челябинск

В данной научной статье рассматривается организационная структура, и ее роль в теории управления промышленным предприятием. Проанализированы характерные особенности взаимодействия человека и организационной структуры предприятия. Выявлена необходимость совершенствования организационной структуры предприятия в зависимости от внешних и внутренних факторов функционирования.

Ключевые слова: организационная структура, промышленные предприятия, управление.

В переходной экономике России постепенно создаются экономические предпосылки для развития промышленных предприятий с различными формами собственности.

Следует отметить, что в современной литературе по экономической теории много внимания уделяется самому понятию промышленности и оценке ее влияния на экономику. Так, классик современной микроэкономической теории А. Маршалл, говоря о главной черте рыночной экономики, обращает внимание на «свободу производства и предпринимательства» [5, с. 44]. Кантильон Р. обратил внимание на феномен промышленного предпринимательства как явления нового времени, сменившее феодальное средневековье и доказал, что в дополнение к земельным собственникам и наемникам разного ро-

* Магистрант.

да появились люди, которые на свой страх и риск устремились к рыночному обмену с целью извлечения прибыли в производственной сфере [5, с. 47].

Через сто лет после Кантильона появилась теоретическая концепция Ж.Б. Сэя, в основе которой лежат такие экономические понятия, как капитал, земля, труд, факторы производства, комбинация факторов [7, с. 41]. Само предпринимательство трактовалось как оперирование факторами производства. Это означает, что факторы производства извлекаются в одном месте, где они дают малый доход, затем перемещаются, и новая их комбинация в другом месте дает больший доход.

Австрийский ученый И. Шумпетер связывал само понятие предпринимательства с нововведениями [4, с. 203]. В соответствии с этой концепцией результат деятельности предпринимателя приводит к изменениям в материальном содержании, формах и способах труда. Именно влияние на ускорение экономических процессов является специфическим свойством предпринимателя.

В литературе предлагаются различные подходы к исследованию экономической среды предпринимательства в сфере промышленного производства. Так, А. Хоскинг выделяет семь элементов, прямо или косвенно влияющих на развитие предпринимательства в сфере промышленного производства [11, с. 31]:

1. экономическая обстановка;
2. политическая ситуация;
3. правовая среда;
4. социально-культурная среда;
5. технологическая среда;
6. физическая или географическая среда;
7. институциональная организационно-техническая среда, включающая всю совокупность институтов от рекламных агентств до банков, с помощью которых бизнес ведет свои дела.

Данная классификация предполагает со стороны промышленника учет и реакцию на обстоятельства каждой сферы.

Один из классиков менеджмента П. Друкер подчеркивал, что управление хозяйственными образованиями промышленности является специфическим видом деятельности, направленной на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятия и общества, реализацию этих изменений [12, с. 112].

В 40-х годах XX века в экономической науке предметом исследования были отношения предпринимателя и менеджера. Тогда была провозглашена так называемая «менеджеральная революция». Такой интерес к отношениям предпринимателя и менеджера обусловлен тем, что завершился процесс отделения собственности от непосредственного контроля за ней, а органи-

зационно-управленческая сфера обособилась в относительно самостоятельную по отношению к содержанию деятельности [10, с. 601]. Отметим, что выделение самостоятельной значимости организации в успехе дела приобрело всеобщее признание в 50-60-е годы.

Все это имеет непосредственное отношение и к проблемам промышленного комплекса как наиболее значимой сферы государственных и общественных интересов. В этой связи большое значение приобретает исследование организационных структур управления хозяйственными образованиями промышленности.

Организационная структура определяет состав, соподчиненность, взаимодействие и распределение функций по подразделениям и органам управления [8, с. 132].

Организационная структура управления в классическом понимании определяет следующие три характеристики организации:

- совокупность всех подразделений, служб и отдельных сотрудников фирмы;
- вертикальные и горизонтальные связи между ними;
- уровни иерархии, занимаемые ими (т.е. соподчиненность элементов организации).

Под организационной структурой управления хозяйственными образованиями промышленности следует понимать деление промышленного предприятия по видам деятельности, закрепленными за его отдельными элементами.

В теории организации сформировалась определенная терминология, позволяющая характеризовать сложный и многоплановый процесс взаимодействия человека и организационного окружения [9, с. 29].

В соответствии со своими ролями сотрудники распределены внутри промышленного предприятия по иерархии, что означает их упорядоченность по важности задач, которые они призваны решать, по степени их самостоятельности (т.е. права без участия вышестоящих сотрудников предприятия принимать какие-либо решения).

Также в соответствии с ролью человека в организации сформировались понятия верхнего (высшего), среднего и низового звеньев (или уровней) управления [4, с. 95].

1. Управляющие верхнего звена управления – это, так называемые, топ-менеджеры, которые осуществляют управление деятельностью всего предприятия или занимают ключевые посты в различных видах его деятельности.

2. Управляющие среднего звена (уровня) управления, как правило, осуществляют следующие основные функции:

- детализация и дальнейшая передача на более низкие уровни управленческих задач управляющих высшего уровня управления;
- координация деятельности различных служб предприятия;
- выполнение различных оперативных задач и т.п.;

3. Управляющие низового уровня (звена) управления осуществляют оперативное управление деятельностью конечных исполнителей работ.

Вся совокупность конечных исполнителей работ (рабочие, рядовые служащие, рядовые торговые агенты и пр.) называется исполнительным уровнем. В Японском менеджменте этот уровень уже давно активно вовлекается в процесс управления предприятием, как правило, в виде групповых форм работы (например, знаменитые кружки качества). Подобные методы организации деятельности промышленного предприятия в последнее время находят активную поддержку в европейском и американском менеджменте [6, с. 158].

В менеджменте под цепочкой управления понимают последовательность структурных единиц, расположенных одна за другой вдоль информационного канала, образуемого с помощью информационных связей между элементами организационной.

Элемент организационной структуры управления, который нельзя раздробить ни по каким признакам, носит название структурной единицы (или структурного элемента) [1, с. 75]. Так структурной единицей может быть, например: Генеральный директор, Главный бухгалтер, Бухгалтер, Кассир, Рабочий, – то есть, любой сотрудник предприятия.

Несколько структурных единиц, находящихся на одном иерархическом уровне и подчиняющихся одному руководителю, образуют структурный блок [1, с. 78]. С позиции стратегического менеджмента рекомендуется различать два вида структурных блоков:

1. если структурными единицами, входящими в структурный блок, являются менеджеры высшего, среднего или низшего уровня управления, то он называется стратегическим центром хозяйствования;
2. если в блок входят сотрудники исполнительного уровня, то они образуют бригаду.

Это разграничение очень важно, так как стратегические центры хозяйствования и бригады имеют значительные различия по своим функциональным возможностям и по заложенному управленческому потенциалу.

Одна или несколько структурных единиц, входящих в одну структуру, призванную осуществлять четко очерченный круг функций и не поддающуюся дальнейшему дроблению, образуют службу. В реальной практике службы могут носить названия секторов, отделов и пр. Например, Отдел продаж, если его нельзя раздробить, к примеру, на Сектор оптовых продаж и Сектор розничных продаж, является службой, в противном случае, службами являются сектора, а Отдел продаж – структурным подразделением. Следовательно, совокупность двух и более служб образует структурное подразделение, которые можно охарактеризовать, как структурно-обособленный элемент организации. Примером структурного подразделения может быть филиал промышленного предприятия или формальный коллектив из некоторой

части сотрудников, осуществляющий реализацию одного из направлений деятельности промышленного предприятия.

Процесс дробления промышленного предприятия на отдельные структурные подразделения, службы и структурные единицы носит название департаментализации. Данный процесс имеет значение при принятии решений менеджерами различного уровня для достижения целей предприятия. Иными словами, этот термин используется в исследовании процесса организационного обособления, который отличается по природе, целям и принципам от процесса создания рабочих групп или групповой работы [1, с. 80]. При этом группирование работ идет вокруг ресурсов или результата [2, с. 57].

Все вышеизложенное обуславливает актуальность совершенствования организационных структур управления хозяйственными образованиями промышленности. Современная парадигма управления предполагает, что организация должна быть способна изменять свою структуру управления, подстраиваться под внутренние и внешние условия функционирования [3, с. 12].

Список литературы:

1. Глухов В.В. Основы менеджмента: уч.-справ. пособие – СПб.: Специальная Литература, 2000. – 327 с.
2. Ильенкова С.Д., Кузнецов В.И. Основы менеджмента: уч.-практ. пос. – М.: МЭСИ, 2003. – 179 с.
3. Кадзума Татеиси. Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнеса. – М.: Московский бизнес, 1990. – 222 с.
4. Казанцев А.К., Подлесных В.И., Серова Л.С. Практический менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 367 с.
5. Кузнецов А.Ю., Подлесных В.И. Основы менеджмента. – СПб.: ОЛБИС, 2001. – 191 с.
6. Ноздряева Р.Б., Синецкий Б.И., Кармышев В.В. Организация и управление внешнеэкономической деятельностью. – X модуль – М.: ИНФРА-М, 1999. – 404 с.
7. Румянцева З.П., Саломатин Н.А. Менеджмент организации: уч. пос. – М.: ИНФРА-М, 1995. – 429 с.
8. Справочник-словарь менеджера / Под ред. М.Г. Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 468 с.
9. Старобинский Э.Е. Как управлять персоналом? – 2-е издание. – М.: Бизнес-школа ИНТЕЛ-СИНТЕЗ, 1998. – 240 с.
10. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатиной. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 669 с.
11. Уткин Э.А. Курс менеджмента / Э.А. Уткин. – М.: ЗЕРЦАЛО, 1999. – 432 с.
12. Ansoff I. Corporate Strategy. – Penguin, 1968. – P. 99.

СОДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА В РЕШЕНИИ ЖИЛИЩНОЙ ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЫХ СЕМЕЙ РОССИИ

© Скороходов Е.Л.*

Амурский государственный университет, г. Благовещенск

В статье рассматривается одна из форм государственной поддержки молодежи в решении жилищного вопроса, представленная подпрограммой «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы. Анализируется эффективность ее реализации и проблемы, с которыми сталкиваются молодые семьи – участники подпрограммы.

Ключевые слова: молодежь, обеспечение жильем, господдержка.

Жилищная проблема молодых семей – одна из приоритетных, но в то же время сложных задач, стоящих перед органами государственной власти, как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации. Актуальность данной проблемы определяется тем, что от качества жизни молодых семей, и в большей степени от их жилищной обеспеченности и благоустроенности в значительной степени зависит демографическая ситуация региона в частности и страны в целом. Многие авторы отмечают что, в России и мире стабильно сохраняется тенденция снижения рождаемости и старения населения, в результате предстоящие демографические изменения неизбежно будут иметь многочисленные социальные и экономические последствия [1]. Без решения жилищной проблемы молодежи, демографический кризис современной России будет затяжным и все более глубоким.

К институциональным способам решения жилищных проблем молодежи следует отнести приоритетный национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и действующие в его рамках программы государственной поддержки молодых семей. Одна из форм господдержки данной категории граждан представлена в виде подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы.

В 2013 году реализация мероприятий данной подпрограммы осуществлялась на территориях 78 субъектов Российской Федерации. Почти 18 млрд. рублей было выделено из бюджетов трех уровней на ее реализацию. Средства субсидии на улучшение жилищных условий получают более 25 тысяч молодых семей [2].

Интерес к подпрограмме растет. Но, лишь небольшой части молодых семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий, удается воспользо-

* Аспирант кафедры Финансов.

ваться указанной мерой государственной поддержки (менее 10 % от числа нуждающихся).

Проблемы организационно-правового (технического) характера в некоторых случаях обусловлены незначительными на первый взгляд недочетом в существующем законодательстве, но могут стать серьезным препятствием на пути молодых семей к собственному жилью.

Итак, с чем же может столкнуться молодежь при попытке получить субсидию на приобретение жилья в рамках подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011-2015 годы.

Во-первых, отметим, молодая семья должна осознавать, что сумма субсидии, которую она получит, по условиям подпрограммы составляет не более 35 % от расчетной стоимости жилья. При этом верхний предел расчетной стоимости жилья зависит от норматива стоимости одного квадратного метра жилья устанавливаемого Минстроем РФ. К примеру, в Амурской области на четвертый квартал 2013 года Минстроем РФ утверждена стоимость 39345 рублей за квадратный метр жилья, что почти в два раза меньше рыночной стоимости жилья, которая составляет 62522 рублей [3].

Ограничивая условиями подпрограммы верхний предел расчетной стоимости жилья, молодая семья по факту получает субсидию, покрывающую не более 20 % от рыночной стоимости жилья, оставшиеся 80 % ложатся на плечи молодых семей. Многие семьи, подтвердив свои доходы в части, превышающей размер предоставляемой социальной выплаты, не в состоянии приобрести жилье даже с использованием средств субсидии.

В результате, анализируя опыт реализации программных мероприятий на территории Амурской области, заметим, что 30 % молодых семей получив долгожданное свидетельство, не могут его реализовать.

В качестве решения данной проблемы, считаем необходимым, прописать в условиях подпрограммы возможность расчета субсидии по среднерыночной стоимости по муниципальному образованию, но без ограничения нормативной стоимости жилья, установленного Минстроем РФ.

Во-вторых, молодые семьи, получившие свидетельство о праве на получение социальных выплат, могут направить средства субсидии строго в соответствии с условиями установленными подпрограммой. Но направления использования средств полученной молодой семьей социальной выплаты, четко прописанные в пункте втором подпрограммы, по нашему мнению, не в полной мере охватывают все возможные варианты предложение жилья на рынке. В соответствии с правилами предоставления молодым семьям социальных выплат, средства полученной субсидии могут быть использованы:

- а) для оплаты цены договора купли-продажи жилого помещения;
- б) для оплаты цены договора строительного подряда на строительство индивидуального жилого дома;

- в) для осуществления последнего платежа в счет уплаты паевого взноса в полном размере, в случае если молодая семья или один из супругов в молодой семье является членом жилищного, жилищно-строительного, жилищного накопительного кооператива, после уплаты которого жилое помещение переходит в собственность этой молодой семьи;
- г) для уплаты первоначального взноса при получении жилищного кредита, в том числе ипотечного, или жилищного займа на приобретение жилого помещения или строительство индивидуального жилого дома;
- д) для оплаты договора с уполномоченной организацией на приобретение в интересах молодой семьи жилого помещения экономкласса на первичном рынке жилья, в том числе на оплату цены договора купли-продажи жилого помещения (в случаях, когда это предусмотрено договором) и (или) оплату услуг указанной организации;
- е) для погашения основной суммы долга и уплаты процентов по жилищным кредитам, в том числе ипотечным, или жилищным займам на приобретение жилого помещения или строительство индивидуального жилого дома, полученным до 1 января 2011 г, за исключением иных процентов, штрафов, комиссий и пеней за просрочку исполнения обязательств по этим кредитам или займам [4].

Данный перечень не охватывает всех жизненных ситуаций, что существенно снижает эффективность реализации подпрограммы и освоения бюджетных средств, так как ограничения в допустимых направлениях использования средств социальной выплаты могут послужить причиной невозможности реализовать полученное молодой семьей свидетельство в установленный срок.

По нашему мнению, следует расширить перечень возможных направлений использования субсидии. К примеру, позволить молодым семьям использовать субсидию при приобретении жилья путем участия в долевом строительстве. В данном случае существенную поддержку получают строительные организации региона, ускорятся темпы строительства и ввода нового жилья в эксплуатацию, что приведет к снижению рыночной стоимости жилья в субъекте РФ.

Так же, считаем необходимым, убрать ограничение, установленное в подпункте «е» в части даты оформленного кредита (до 01.01.2011). Наличие альтернативы направить субсидию на погашение ипотечного кредита вне зависимости от даты его оформления позволит молодым семьям уже сейчас улучшить жилищные условия, не дожидаясь средств социальной выплаты.

Комплексный анализ данного правового акта позволяет констатировать, что выполнение пункта «е» может стать для молодых семей невозможным в связи с коллизиями в законодательстве.

К примеру, многие молодые семьи, в период длительного (в среднем до 5 лет) ожидания своей очереди на получение государственной поддержки, смогли приобрести себе жилье при помощи ипотечного жилищного кредита, оформленного до 01.01.11. В таком случае молодая семья в зависимости от площади купленной квартиры могла утратить статус «нуждающейся в улучшении жилищных условий».

В соответствии с действующими правилами предоставления молодым семьям социальных выплат на приобретение (строительство) жилья и их использования, участницей подпрограммы может быть только молодая семья признанная нуждающейся в жилом помещении, что определяется в соответствии с Жилищным Кодексом РФ преимущественно по обеспеченности общей площадью жилого помещения на одного члена семьи менее учетной нормы.

Следовательно, молодая семья может являться участницей подпрограммы при наличии в собственности приобретенного с помощью ипотечного кредита (полученного до 01.01.2011) жилого помещения, общая площадь которого менее учетной нормы на одного члена семьи, и направить средства полученной субсидии на погашение основной суммы долга по данному кредиту.

Однако, внесение в Постановление пункта «е» через полгода после начала реализации подпрограммы, обусловило возникновение законодательных коллизий, которые исполнителями данной подпрограммы в субъектах Российской Федерации и органах местного самоуправления, а также различными контролирующими органами трактуются по-разному.

Так, в соответствии с п. 32 Правил предоставления молодым семьям социальных выплат и их использования, общая площадь приобретаемого жилого помещения в расчете на каждого члена молодой семьи, учтенного при расчете размера социальной выплаты, не может быть меньше учетной нормы общей площади жилого помещения, установленной органами местного самоуправления в целях принятия граждан на учет в качестве нуждающихся в жилых помещениях.

Молодая семья, получив возможность направить средства социальной выплаты на погашение ипотечного (жилищного) кредита в соответствии с условиями подпрограммы, этим же документом такой возможности лишена.

Хотелось бы отметить, что некоторые руководители органов местного самоуправления, возможно понимая нелепость противоречащих норм, все же принимали решение оплатить свидетельство молодой семье в данной ситуации. На что незамедлительно реагировали различные контролирующие органы (прокуратура, росфиннадзор и др.) вынося представление главам городов и районов о необходимости устранения выявленного нарушения по факту нецелевого использования бюджетных средств.

В большинстве муниципальных образований, руководители отказывали молодым семьям в оплате свидетельств, ссылаясь на необходимость приоб-

речения семьей жилья площадью достаточной для того чтобы снять семью с учета в качестве нуждающихся в улучшении жилищных условий.

На основании вышеизложенного, в целях повышения качества и эффективности решения жилищной проблемы молодых семей и устранения противоречия норм, считаем, что необходимо внести в действующую подпрограмму соответствующие изменения либо пояснения, которые исключат множественность вариантов толкования пунктов подпрограммы, повысят размер предоставляемой семьям социальной выплаты, а также расширят возможности использования молодыми семьями средств полученной субсидии [5].

Список литературы:

1. Кудрин А., Гурвич Е. Старение населения и угроза бюджетного кризиса // Вопросы экономики. – 2012. – № 3.
2. Официальный сайт Минстроя РФ [Электронный ресурс]. – М., 2013. – Режим доступа: <http://www.gosstroy.gov.ru>.
3. Постановление Правительства РФ от 17 декабря 2010 г. № 1050 // СЗ РФ. – 2011. – № 5. – Ст. 739.
4. Официальный сайт Амурстата [Электронный ресурс]. – Благовещенск, 2013. – Режим доступа: <http://amurstat.gks.ru>.
5. Скороходов Е.Л. Проблемы реализации государственной поддержки молодых семей в решении жилищного вопроса // Экономические науки. – 2013. – № 6 (103).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА АУТСОРСИНГА В ПРОЦЕССЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КЛАСТЕРА

© Степанов М.А.*

Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

Рассматриваются особенности кластеризации промышленности, специфика аутсорсинга бизнес процессов в условиях функционирования производственного кластера, механизм принятия решения о переводе отдельных функций на аутсорсинг, риски, возникающие при этом.

Ключевые слова: производственный кластер, бизнес процессы, аутсорсинг, механизм принятия решений, риск.

Кластерные формы организации промышленных предприятий являются наиболее проработанными и распространенными в мировой практике способами производственной самоорганизации [1].

* Студент кафедры Экономики, менеджмента и организации производства. Научный руководитель: Евдокимова Е.Н., доцент кафедры Экономики, менеджмента и организации производства РГРТУ, кандидат экономических наук, доцент.

Производственный кластер – сконцентрированные по географическому признаку группы взаимозависимых компаний, специализированных поставщиков, фирм в родственных, а также связанных с их деятельностью организаций, конкурирующих но при этом ведущих совместную работу [2] – сеть поставщиков и потребителей, связанная цепочкой формирования добавленной стоимости и локализованная на определенной территории.

Производственный кластер можно рассматривать как структурную единицу промышленного комплекса наравне с самостоятельными предприятиями различных отраслей и предприятиями, являющимися производственными элементами корпораций. Если предприятия, принадлежащие корпорациям, включаются в корпоративные процессы интеграции и специализации, то в системе промышленных кластеров заложен механизм территориальной и отраслевой кооперации отдельных предприятий, независимо от форм собственности, с частичным включением корпоративных производств.

Важными задачами формирования и развития производственных кластеров являются: сохранение и повышение конкурентоспособности производимой входящими в кластер предприятиями продукции, повышение прибыльности этих организаций, оптимизации и эффективности использования производственных мощностей и ресурсов. На решение этих задач помимо специфики взаимодействия предприятий внутри кластера, направлен поиск управленческих решений – руководство встроенной в промышленный кластер организации ищет пути оптимизации расходов, повышения качества и результативности работы организации в целом и отдельных функциональных служб. Для достижения этих целей может использоваться механизм аутсорсинга.

Аутсорсинг – элемент стратегии предприятия, при котором на определенный срок сторонней организации передается функция производства отдельных составляющих своей продукции или операции по обеспечению производства.

Выделяют следующие причины аутсорсинга [3]:

1. отказ от непрофильных видов деятельности и концентрация на основных направлениях;
2. повышение качества производимой продукции / обслуживания производства;
3. оптимизация финансовых потоков организации, сокращение затрат, повышение эффективности использования капитала.

Особенности внедрения аутсорсинга в процессе формирования производственных кластеров во многом определяются спецификой внутрикластерного взаимодействия: происходит выстраивание цепочек создания однотипной или технологически схожей продукции при одновременном действии механизмов конкуренции, кооперации, горизонтальной и вертикальной интеграции. Производства одного технологического уровня в определенной степени взаимозаменяемы, что придает данной структуре гибкость,

нелинейность и способствует оптимизации использования производственных мощностей предприятий, одновременно с этим предъявляя высокие требования к качеству основного производства (или иного вида деятельности) при сохранении уровня цен.

По мере развития кластера появляется все больше возможностей передачи на аутсорсинг тех или иных функций предприятия (табл. 1), кроме того возможно создание специальных аутсорсинговых фирм для обслуживания сложившихся внутри кластера сложных интегрированных производственных структур, взаимосвязанности обеспечения производства.

Таким образом, можно выделить следующие виды аутсорсинга [4]:

- производственный аутсорсинг – предприятие отдает часть цепочки производственного процесса сторонней компании. При осуществлении этого вида аутсорсинга передача может осуществляться не только специализированной компании, но и другому предприятию со сходным технологическим процессом и недозагруженными мощностями. Главное преимущество – производственная кооперация и разгрузка собственных мощностей предприятия, возможность использования капитала в других сферах с более высокой эффективностью.
- аутсорсинг аналитических и консультационных бизнес процессов и ИТ аутсорсинг – передача функций по обеспечению различных непрофильных сфер деятельности предприятия специализирующимся в данных областях организациям.
- аутсорсинг прочих обеспечивающих процессов.

Таблица 1

Функции предприятия, которые могут быть выведены на аутсорсинг

Сфера реализации	Функция применения аутсорсинга
Производство и инфраструктура	Производство комплектующих, отдельных узлов, оснастки. Энергетическое хозяйство. Транспортное обеспечение. Ремонтные работы. Промышленное строительство.
Аналитические, экспертные услуги, консалтинг	Научное обеспечение развития предприятий, НИОКР. Юридические услуги и правовое обеспечение. Аудиторские услуги. Биржевая деятельность. Аналитика и экспертные услуги. Маркетинг, реклама. Бухгалтерский учет. Информационные технологии. Обучение персонала.
Прочие обеспечивающие процессы	Охрана, ЧОП. Организация общепита. Временный малоквалифицированный рабочий труд (прим. погрузка/разгрузка)

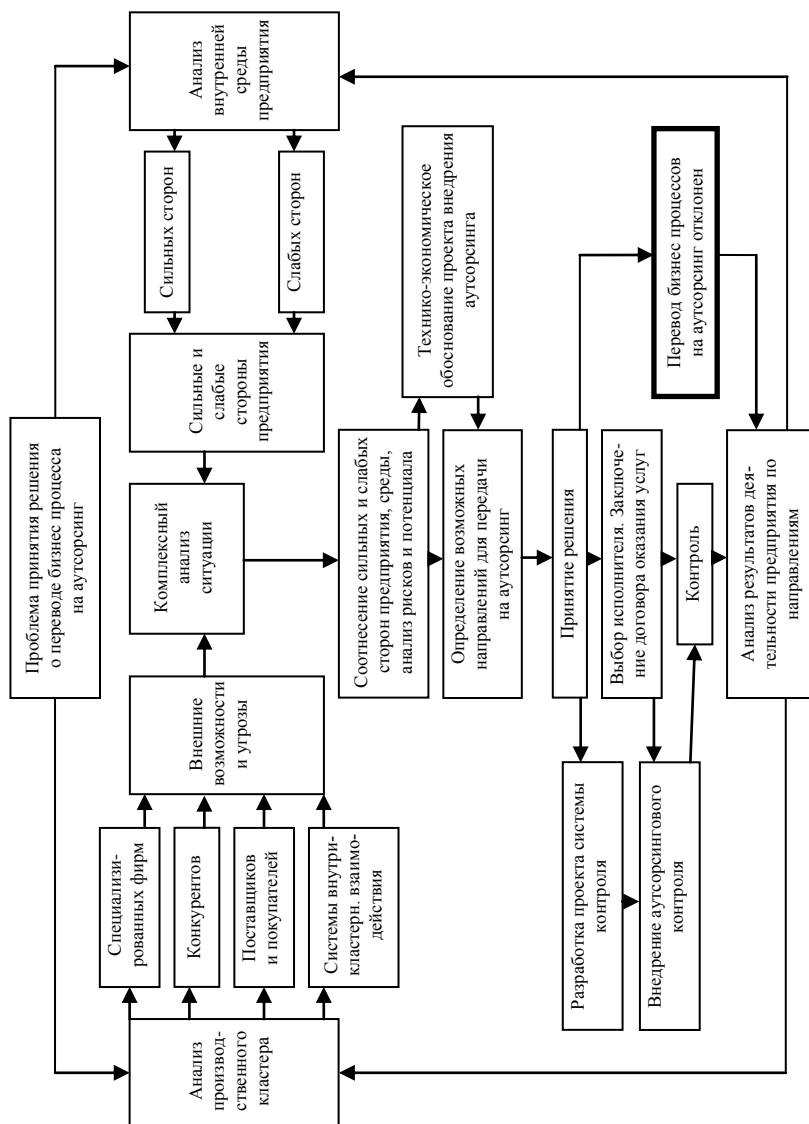


Рис. 1. Механизм принятия решений о переводе бизнес-процессов предприятия на аутсорсинг

При принятии решения о выводе тех или иных функций предприятия на аутсорсинг (рис. 1) важно не только проведение технико-экономического обоснования проекта внедрения аутсорсинга, расчет эффективности и экономии, но и проведение стратегического анализа сильных и слабых сторон предприятия, системы технологического и договорного взаимодействия внутри кластера, потенциала развития предприятия, кластера, перспектив углубления специализации и расширения кооперирования производства.

Кроме того, необходимо, как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе учитывать ряд рисков.

Существенное значение имеет угроза информационной безопасности организации – утечка информации (в т.ч. относящейся к коммерческой тайне), несанкционированное использование баз данных и др.

При этом компания-аутсорсер получает доступ к части документации и конфиденциальных данных предприятия, может осуществлять аутсорсинг тех же функций у предприятия-конкурента, что также является рисковым фактором.

Вторым наиболее вероятным риском является несоответствие заявленного аутсорсинговой организацией качества исполнения функциональных обязанностей фактическому исполнению. К данной категории также можно отнести риск усложнения работ и отклонения в технологической цепочке создания ценности, провал внедрения проектов [5], когда для реализации планов требуется существенно больше ресурсов, а договорная ответственность не может предусмотреть компенсации всех понесенных убытков и недополученных прибылей.

Поскольку основными причинами использования аутсорсинга являются потребности в повышении качества, при снижении издержек предприятия, то экономическая оценка рациональности применения аутсорсинга может быть произведена следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n (C_a + C_k + C_m)_i \times (1+r) < \sum_{i=1}^n (C_{np} + I)_i \quad (1)$$

- где C_a – затраты на аутсорсинг по договору с организацией-исполнителем;
 C_k – затраты на контроль аутсорсинговой деятельности;
 C_m – транзакционные издержки;
 C_{np} – собственные затраты предприятия на осуществление функциональных процессов без использования аутсорсинга;
 I – средства, которые необходимо вложить в развития функциональных подразделений предприятия для достижения ими прогнозных значений результативности использования аутсорсинга.
 r – показатель, учитывающий аутсорсинговые риски.
 n – количество функциональных процессов для передачи на аутсорсинг.

Существенным преимуществом применения аутсорсинга в процессе функционирования производственного кластера являются пониженные риски совместной деятельности предприятий, вследствие сложившихся горизонтальных и вертикальных производственных структур, отраслевых и технологических взаимодействий, устойчивых договорных связей.

Важным фактором формирования кластера является анализ системы кластерного аутсорсинга. Сформированный таким образом кластер будет наиболее полно соответствовать критерию конкурентоспособности (как на уровне отдельного предприятия, так и кластера в целом). Это связано, прежде всего, с повышением уровня разделения труда и углублением специализации производств, что в конечном итоге дает снижение экономических рисков, повышение качества изготавливаемой продукции и обслуживания производства, повышение эффективности использования фондов, рационализацию использования мощностей, способствует развитию инновационных и научно-технических связей внутри кластера, повышению отдачи инвестиций.

Список литературы:

1. Гусев Ю. О принципах кластеризации экономики России // Экономические стратегии. – 2007. – № 3. – С. 50-51.
2. Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 608 с.
3. Проблемы минимизации рисков при аутсорсинге информационных услуг / В.В. Высоцкий // Вестник НТУ «ХПИ». – Харьков: НТУ «ХПИ», 2010. – № 31. – С. 58-64.
4. Аутсорсинговые услуги: понятия и виды, тенденции и прогнозы [Электронный ресурс] / И.Д. Юцковская / Департамент финансового консалтинга. – Режим доступа: www.fbk.ru, свободный.
5. Дворцева В. Плюсы и минусы аутсорсинга. Риски сторон [Электронный ресурс] // «Управление персоналом». – 2008. – № 8. – Режим доступа: www.top-personal.ru, свободный.

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XVI Международной научно-практической конференции
«ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ»

Подписано в печать 31.12.2013. Формат 84×60X1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!