

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

ежемесячный научный журнал



10
2013
Часть II

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Ежемесячный научный журнал

№ 10 (57) / 2013

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе eLibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметова Галия Дуфаровна, *доктор филологических наук*

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, *доктор педагогических наук*

Иванова Юлия Валентиновна, *доктор философских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Ответственный редактор: Кайнова Галина Анатольевна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Художник: Евгений Шишков

Верстка: Павел Бурьянов

На обложке изображен Вильгельм фон Гумбольдт — немецкий филолог, философ, языковед, дипломат.

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; http://www.moluch.ru/.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии «Конверс», г. Казань, ул. Сары Садыковой, д. 61

СОДЕРЖАНИЕ

МЕДИЦИНА

Максютова А.Ф., Зайцева О.Е., Биккинина Г.М., Рахманова Р.Т., Баянова И.Л., Файзуллина Е.П.

Исследование терапевтической эффективности нитратов у больных хронической сердечной недостаточностью ишемического генеза в сочетании с хронической обструктивной болезнью легких 241

Саблин И.Д., Ступак В.С., Чепелянская М.В., Лось А.Н., Пузырев И.Б., Изосимов А.М.

К вопросу об организации процедуры каскадной плазмофильтрации: совмещение качества и эффективности медицинских услуг 244

ГЕОГРАФИЯ

Атаев З.В.

Агрохозяйственная оптимизация ландшафтов Предгорного Дагестана 247

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Максимов И.В., Курчаева Е.Е., Манжесов В.И., Лысенко Ю.В., Лютикова А.О.

Разработка функциональных мясных изделий с использованием комплексных добавок пребиотически-сорбционной направленности 251

Маматов Ф.М., Мирзаев Б.С., Кодиров У.И.

Почвозащитные энергоресурсосберегающие технологии и многофункциональный агрегат для обработки и подготовки почвы к посеву 256

Маматов Ф.М., Тоштемиров С.Ж.

Новая технология и агрегат для подготовки почвы к посеву хлопчатника на гребнях 259

Маматов Ф.М., Чуянов Д.Ш., Мирзаев Б.С., Эргашев Г.Х.

Почвозащитная технология и агрегат для подготовки почвы к посеву бахчевых культур 261

Мирзаев Б.С., Маматов Ф.М.

Противоэрозионные влагосберегающие технологии и технические средства обработки почвы в условиях Узбекистана 263

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Барбасова Д.М.

Наставничество в современной корпоративной среде 265

Батаев А.В.

Тенденции и перспективы развития рынка информационных технологий в банковском секторе России 268

Безуглая Е.В.

Значение социальной инфраструктуры для социально-экономического развития региона 272

Бердникова Л.Ф.

Понятие и роль производственного потенциала в стратегическом развитии организации 274

Бехешти С.А.

Факторы, определяющие структурную устойчивость туристического рынка на основе ценообразования 276

Бехешти С.А.

Методологические подходы к моделированию смешанного стратегического маркетинга в туризме 282

Бехешти С.А. Факторы, определяющие структурную устойчивость туристического рынка на примере таджикского туризма 286	Акашева В.В., Левушкина Н.В. Нормативно-правовое регулирование и оценка новых систем оплаты труда в бюджетных учреждениях 330
Бикмухаметова Р.Б. Теоретические аспекты управления пассивами коммерческого банка 291	Левушкина С.В. Трансформация и возможность повышения качества экономического роста малого и среднего бизнеса в кризисных условиях..... 333
Боков С.И., Бокова М.С. Ключевые принципы, отражающие особенности процесса оперативного контроллинга 294	Леонтьев Е.Д. Модель деятельности малого предприятия связи 337
Вергара Э.Х. Роль социального пакета как инструмента стимулирования труда персонала современной компании 296	Максимов Н.Н. Теоретические основы инновационной деятельности 340
Герасимчук З.В., Билык О.С. Анализ эколого-экономических конкурентных преимуществ регионов Украины..... 298	Максимов Н.Н. Основные принципы и задачи инновационной деятельности организаций в современных условиях..... 344
Губанова Е.Е. О переходе на «программный» бюджет 300	Максимов Н.Н. Способы вовлечения молодых работников в разработку мероприятий по улучшению деятельности организации 347
Дукаева М.Ш. Развитие экономики сельских территорий 303	Маматов Б.С. Анализ развития национальной системы бухгалтерского учета в Кыргызской Республике в соответствии с МСФО 350
Жарков А.А. Субъектная структура рынка жилой недвижимости 305	Мамедова Н.А. Оценка предпосылок и перспективы развития контрактной системы в сфере закупок в Российской Федерации..... 353
Заркович А.В. Теоретические аспекты концепции региональных инновационных систем 308	Марков Д.А. Организационная культура как фактор повышения эффективности управления персоналом 356
Ивлева Г.И. Актуальность рынка пластиковых карт в современной банковской системе 311	Матей М.И. Риски энергосбытовых компаний в современных условиях 357
Коварда В.В., Безуглая Е.В. Экономико-математическое моделирование оценки развития региональной социальной инфраструктуры..... 314	Мехрани Г.Ш. Исследование процесса постепенного совершенствования новой системы и определение денежных средств на основе деятельности АВС в достижении наилучшей стратегии в управлении денежной массой 361
Коварда В.В., Левков А.И. Экологические проблемы электроэнергетики в условиях реализации концепции устойчивого развития 317	Набиуллина Л.А. Бюджетные риски: понятие и актуальность..... 366
Кутафьева Л.В. Сущность, содержание и понятие риска в предпринимательской деятельности..... 319	Николаева А.А. Особенности организации службы маркетинга на строительном предприятии, понятие стратегического и операционного управления маркетингом..... 369
Кутафьева Л.В. Приемы и методы управления предпринимательскими рисками 322	
Кутафьева Л.В. Классификация банковских рисков 324	
Кутафьева Л.В. Оценка риска предприятия на основе показателей финансовой отчетности 326	

Орешникова О.В., Шумак Ж.Г. К вопросу о повышении конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса.... 372	Тарасова Н.Е. К вопросу о противоречивом влиянии финансовой глобализации 396
Пивоваров А.Д. Повышение работоспособности систем диспетчерского управления автотранспортных предприятий 374	Тарасова Н.Е. Сущность и особенности глобализации на современном этапе развития экономики 398
Поликарпова М.Г. Статистический анализ диверсификации интеграционной активности в экономике России..... 377	Уралбаева Г.У. Развитие дошкольного образования в Республике Узбекистан 401
Самоховец М.П. Льготное потребительское кредитование как фактор развития реального сектора экономики 379	Федотова А.А. Налоговые методы регулирования рынка недвижимости 403
Саргсян С.М. Региональные коммерческие банки на рынке услуг населению: практика Тюменской области 382	Федотова А.А. Государственные ипотечные агентства: российский и мировой опыт создания и развития 405
Свешникова О.Н. Совершенствование нормативно- законодательной базы как условие развития страхового рынка России 385	Филиппова М.Г. Производственная инфраструктура организации как двигатель в формировании кластера 408
Семкина Н.С. Сочинский государственный университет в период реформирования системы высшего образования: исследования в области экономики и менеджмента 390	Шаринова Г.А., Емельяненко М.П. Финансовый механизм в системе управления финансами 410
Склярченко С.А. Дисциплина «Менеджмент и маркетинг» для неэкономических направлений подготовки от специалитета к магистратуре 394	Шустов А.А. Роль инновационной деятельности в конкурентной борьбе предприятия 412
	Шустов А.А. Оценка эффективности инновационных проектов и их финансирования в общей стратегии фирмы..... 417

МЕДИЦИНА

Исследование терапевтической эффективности нитратов у больных хронической сердечной недостаточностью ишемического генеза в сочетании с хронической обструктивной болезнью легких

Максютова Альфия Фагимовна, кандидат медицинских наук, ассистент;
Зайцева Ольга Евгеньевна, кандидат медицинских наук, доцент;
Биккинина Гузель Минираисовна, доктор медицинских наук;
Рахманова Римма Талгатовна, кандидат медицинских наук, доцент;
Баянова Ирина Леонидовна, кандидат медицинских наук, врач;
Файзуллина Елена Павловна, заведующая отделением
Башкирский государственный медицинский университет, клиника БГМУ (г. Уфа)

Актуальность. Сочетание ишемической болезни сердца (ИБС) и хронической обструктивной болезни легких (ХОБЛ) представляет значимую медицинскую и социальную проблему. В клинической практике оба этих заболевания встречаются одновременно у 62 % больных в старшей возрастной группе и имеют общие патогенетические факторы [1]. Обязательным компонентом патогенеза ИБС и ХОБЛ является эндотелиальная дисфункция (ЭД), обусловленная гипоксемией, курением, нарушением углеводного и липидного обмена [2,3,4]. Под ЭД понимают дисбаланс между эндотелиальными факторами релаксации, такими как, оксид азота (NO), эндотелиальный фактор гиперполяризации, простагландин, С-тип натрийуретического пептида и вазоконстрикторными медиаторами: эндотелин, супероксид-анион, тромбоксан А₂, простагландин F₂, ингибитор активатора тканевого плазминогена. Ведущим фактором релаксации является оксид азота (NO), который образуется в эндотелиальных клетках из аминокислоты аргинина под действием фермента NO-синтазы (NOS). NOS уникальна по своему составу и включает большое число кофакторов: флаavin мононуклеотид, флаavin динуклеотид, тиолатсвязывающий гем, кальций и кальмодулин [5,6]. NO-синтазный механизм образования оксида азота протекает в присутствии кислорода. Поэтому при таких патологических состояниях, как ИБС и ХОБЛ, активность NO-синтазного механизма снижается и повышается активность нитритредуктазных систем с образованием нитритных и нитратных ионов, оказывающих токсическое действие на организм в целом. NO, кроме вазодилатирующих свойств, обладает ангиопротективными эффектами, подавляет пролиферацию гладкомышечных клеток, агрегацию и адгезию тромбоцитов, оказывает антиатерогенное и противовоспалительное действие.

NO, являющийся простейшим химическим соединением с коротким временем жизни, играет огромную многоплановую роль в поддержании системного сосудистого гомеостаза. Уже более века нитраты применяются в медицине [7,8]. На сегодняшний день они остаются одними из основных лекарственных средств антиангинальной терапии при ИБС. Нитраты увеличивают дилатацию вен и артериол, устраняют спазм коронарных артерий, расширяют субэпикардальные артерии, перераспределяют кровоток, усиливая перфузию ишемизированных зон миокарда, снижают давление заклинивания в легочных капиллярах, легочное венозное давление, давление в правом предсердии, пред- и постнагрузку. На клеточном уровне вазодилатирующий эффект органических нитратов реализуется за счет их метаболической трансформации в NO.

В настоящее время доступны три формы препаратов из группы нитратов: нитроглицерин, изосорбида динитрат и изосорбид-5-мононитрат. Согласно рекомендациям Российского общества кардиологов при стенокардии напряжения II ФК нитраты назначают прерывисто, перед предполагаемыми физическими нагрузками [9,10]. Наряду с лекарственными формами короткого действия можно использовать пролонгированные формы. При стенокардии III ФК нитраты принимают постоянно в течение дня — асимметричный прием с безнитратным периодом в 5–6 часов. С этой целью используют современные 5-мононитраты пролонгированного действия.

Цель исследования: изучение клинической эффективности изосорбида-5-мононитрата (моночинкве) у пациентов со стабильной стенокардией напряжения в сочетании с ХОБЛ, его влияние на показатели ишемии миокарда, внутрисердечной гемодинамики, ремоделирования и переносимость физической нагрузки.

Таблица 1. Клиническая характеристика пациентов ($M \pm m$)

Показатель	Количество
Число больных	38
Мужчины	20
Женщины	18
Средний возраст, лет	64,5±2,8
Стенокардия II ФК	26 (68,4 %)
Стенокардия III ФК	12 (31,6 %)
Средний ФК стенокардии	2,5±0,7
ХОБЛ GOLD II 50 % ≤ ОФВ ₁ < 80 %, чел	28 (73,7 %)
ХОБЛ GOLD III 30 % ≤ ОФВ ₁ < 50 %, чел	10 (26,3 %)
Средний ФК ХСН	2,3±0,3

Материалы и методы. Обследовано 38 больных (20 мужчин и 18 женщин) в возрасте от 49 до 74 лет, средний возраст 64,5±2,8 года (табл. 1).

У всех пациентов была диагностирована стабильная стенокардия напряжения II-III ФК согласно Канадской классификации и ХОБЛ среднего и тяжелого течения в соответствии с GOLD (2012) [11]. 30 (78,9 %) пациентов перенесли инфаркт миокарда давностью от 4 до 8 лет. У всех больных диагностирована ХСН I-III ФК по классификации NYHA. 32 (84,2 %) больных были курильщиками. Базисная терапия соответствовала стандартам лечения (эналаприл, небиволол, диуретики, антихолинэргические препараты, ингаляционные глюкокортикостероиды). Всем больным был назначен изосорбид-5-мононитрат в дозе 20–40 мг в сутки в течение 4–5 недель.

Клиническая эффективность терапии изучалась на основании динамики ФК ХСН. Толерантность к физической нагрузке определялась тестом шестиминутной ходьбы (ТШК). Исследование параметров внутрисердечной гемодинамики, ремоделирования ЛЖ и ПЖ осуществлялось Эхо-КГ методом на аппарате Aloca Prosound (Япония), с использованием двухмерной (В-режим), одномерной (М-режим) ЭхоКГ и доплерографии. Определялись размер левого предсердия (ЛП), конечно-диастолический размер (КДР) левого желудочка (ЛЖ), конечно-систолический размер (КСР) ЛЖ, индекс конечно — диастолического объема (ИКДО) ЛЖ, индекс конечно-систолического объема (ИКСО) ЛЖ.

Оценка функции внешнего дыхания (ФВД) проводилась на спирометре открытого типа Диамант-С (Санкт-Петербург), работающего с компьютерной программой по стандартной методике. Определялись жизненная емкость легких (ЖЕЛ), объем форсированного выдоха за 1-ю секунду (ОФВ₁), форсированная ЖЕЛ (ФЖЕЛ), отношение ОФВ₁/ФЖЕЛ. Бронходилатационный тест считался обратимым при приросте ОФВ₁ более 15 % или более 200 мл.

Для оценки эпизодов безболевого ишемии миокарда (ББИМ) проводилось суточное мониторирование (СМ) ЭКГ с использованием портативного регистратора ЭКГ (осциллометрическим методом) Cardioscan (США).

Определялись количество и продолжительность эпизодов ББИМ. В качестве признаков ББИМ использовали депрессию или подъем сегмента ST ишемического типа на 1 мм и более через 0,08 с после точки j продолжительностью не менее 1 мин. Статистическая обработка данных проводилась с помощью пакета программ «STATISTICA» (StatSoft, США).

Результаты и обсуждение. Изосорбид-5-мононитрат хорошо переносился больными, не вызывал побочных эффектов (головной боли); случаев отказа от приема препарата не было. За период наблюдения у пациентов улучшилось клиническое течение заболевания, увеличилась толерантность к физической нагрузке, уменьшился средний ФК ХСН (табл. 2).

Число приступов стенокардии и потребность в сублингвальном приеме нитроглицерина в неделю снизилось на 60,5 % и 73,7 % соответственно.

По данным СМ ЭКГ эпизоды ББИМ исходно определялись у 24 (63,2 %) больных. В результате проводимой терапии отмечалось достоверное уменьшение как количества, так и продолжительности эпизодов ББИМ на 52,6 % и 60,5 % соответственно.

Анализ результатов ЭХО-КГ показал (таблица 2), что у больных ИБС в сочетании с ХОБЛ наблюдались процессы ремоделирования обоих желудочков, отмечалась легочная гипертензия, снижение сократительной функции левого желудочка (ЛЖ).

В результате лечения наметилась тенденция к уменьшению размеров ЛЖ (КДР снизился на 3,4 %, КСР — на 4,1 %), ПЖ — на 6,3 %, улучшалась систолическая функция ЛЖ (на 10,1 %, $p < 0,05$), снижалось среднее давление в легочной артерии (на 22,6 %, $p < 0,05$). ИКСО ЛЖ снизился в результате лечения на 11 % (с 69,4±6,1 до 61,8±4,1 мл/м², $p < 0,05$). Полученные данные свидетельствуют о дополнительном вазодилатирующем эффекте изосорбида-5-мононитрата, снижении общего легочного сопротивления и улучшении микроциркуляции.

У наблюдаемых больных исходно были снижены максимальные объемные скорости выдоха (табл. 3), что указывает на обструкцию как центральной, так и периферической системы дыхательных путей.

Таблица 2. Показатели гемодинамики и толерантности к физической нагрузке у больных ИБС с ХОБЛ до и после лечения ($M \pm m$)

Показатель	До лечения	После лечения
ЛП, см	4,15±0,16	4,0±0,15
КДР ЛЖ, см	5,8±0,4	5,6±0,3
КСР ЛЖ, см	4,9±0,2	4,7±0,1
ИКДО ЛЖ, (мл/м ²)	115,1±7,8	102,6±8,2
ИКСО ЛЖ, (мл/м ²)	69,4±6,1	61,8±4,1*
ФВ ЛЖ, %	44,7±0,5	49,2±0,6*
ПЖ, см	3,2±0,03	3,0±0,02
Ср ДЛА, мм рт ст	25,6±0,9	19,8±1,2*
Средний ФК ХСН (НУНА)	2,3±0,3	1,8±0,2*
ТШХ, м	310±32	405±29*

Примечание: * — $p < 0,05$ — достоверность изменений относительно исходных значений

Таблица 3. Показатели функции внешнего дыхания у больных ИБС с ХОБЛ до и после лечения ($M \pm m$)

Показатель	Исходно	После лечения
ОФВ ₁ (% от должных величин)	55,2±4,9	60,3±2,2*
ОФВ ₁ /ФЖЕЛ (% от должных величин)	60,3±4,2	63,2±3,1
ЖЕЛ (% от должных величин)	71,8±3,9	75,4±3,6*

Примечание: * — $p < 0,05$ — достоверность изменений относительно исходных значений.

Также наблюдалось снижение ЖЕЛ, что, возможно, обусловлено рестриктивными процессами в легких. После лечения наблюдалось улучшение показателей ФВД. Позитивные изменения внутрисердечной гемодинамики и ФВД привели к улучшению клинического состояния, повышению толерантности к физической нагрузке, так ТШХ увеличился на 30,6 % (с 310±32 до 405±29 м, $p < 0,05$); средний ФК ХСН снизился на 21,7 % ($p < 0,05$).

Выводы. Применение изосорбид-5-мононитрата у больных ИБС в сочетании с ХОБЛ имело терапевтическую эффективность: отмечалось антиишемическое действие, улучшались показатели внутрисердечной гемодинамики, функции внешнего дыхания, повышалась толерантность к физической нагрузке. Снижение ФК ХСН и повышение ФВ являются прогностически благоприятными факторами у пациентов ИБС в сочетании с ХОБЛ.

Литература:

1. Карпов Р.С., Дудко В. А., Кляшев С. М. Сердце — легкие: патогенез, клиника, функциональная диагностика и лечение сочетанных форм ишемической болезни сердца и хронических обструктивных болезней легких. — Томск: STT, 2004. — 606.
2. Евдокимова А. Г. Изосорбид-5-мононитрат у больных с кардиопульмональной патологией. Справочник поликлинического врача. 2008; 3:28–31.
3. Петрищев Н. Н. Дисфункция эндотелия. Причины и механизмы фармакологической коррекции — Санкт-Петербург. — 2003. — 180 с.
4. Ignarro LJ, Lipton H, Edwards JC et al. Mechanism of vascular smooth muscle relaxation by organic nitrates, nitrites, nitroprusside and nitric oxide: evidence for the involvement of S-nitrosothiols as active intermediates. J Pharmacol Exp Ther 1981; 218 (3):739–749.
5. Ивашкин В. Т., Драпкина О. М. Клиническое значение оксида азота и белков теплового шока. — М.: ГЭОТАР-Медиа, 2001. — 88 с.
6. Kibbe M, Billiar T, Tzeng E. Inducible nitric oxide synthase and vascular injury. Cardiovasc Res. 1999;43 (3): 650–657.
7. Мазур Н. А. Ишемическая болезнь сердца, дисфункция эндотелия и роль нитратов в лечении больных. Болезни сердца и сосудов. 2006;1:25–32.
8. Евдокимова А. Г., Коваленко Е. В., Евдокимов В. В. Эффективность применения нитратов у больных хронической сердечной недостаточностью ишемического генеза в сочетании с хронической обструктивной болезнью легких. Сердечная недостаточность. 2012; Т.13, № 2 (70):83–86.

9. Гиляревский С. З. Применение нитратов при сердечно-сосудистых заболеваниях: границы доказанного и реальная практика. Сердце. 2004;3 (3):150–155.
10. Национальные клинические рекомендации. Сборник. Под ред. Оганова Р. Г., 3-е издание. — М.: Изд-во «Силиция-Полиграф», 2010. — 592 с.
11. Глобальная стратегия диагностики, лечения и профилактики ХОБЛ (пересмотр 2011), 2012. Пер. с англ. под ред. А. С. Белевского. — М.: Российское респираторное общество, 2012. — 80 с.

К вопросу об организации процедуры каскадной плазмофильтрации: совмещение качества и эффективности медицинских услуг

Саблин Иван Дмитриевич, ассистент

Дальневосточный государственный медицинский университет (г. Хабаровск)

Ступак Валерий Семенович, доктор медицинских наук, главный врач;

Чепелянская Мария Владимировна, врач отделения анестезиологии и реанимации для женщин

Перинатальный центр (г. Хабаровск)

Лось Андрей Николаевич, заведующий отделением анестезиологии и реанимации;

Пузырев Игорь Борисович, врач отделения анестезиологии и реанимации

Городская клиническая больница № 10 (г. Хабаровск)

Изосимов Алексей Михайлович, врач отделения анестезиологии и реанимации

Федеральный центр сердечно-сосудистой хирургии (г. Хабаровск)

Каскадная плазмофильтрация (КП) — процедура экстракорпоральной детоксикации, в процессе которой на первом этапе происходит разделение крови пациента на плазму и клетки, а на втором полученная плазма проходит через фильтр, избирательно задерживающий ряд молекул из плазмы. Очищенная таким образом плазма смешивается с клетками крови и возвращается пациенту. Процесс разделения, фильтрации и возвращения происходит непрерывно, как, например, при гемодиализе, а перетекание компонентов крови из одного фильтра в другой формирует впечатление своеобразного многоуровневого водопада, в связи с чем процедура и называется «каскадной» [1, с. 444].

КП начала внедряться в лечебный процесс в Российской Федерации с 2004 года, когда были зарегистрированы фильтры и кровяные системы, в акушерстве и гинекологии — с 2005. Одним из пионеров КП в этой области является Перинатальный центр г. Хабаровска, сотрудники которого накопили достаточный опыт при назначении, проведении и оценке эффективности данного вида лечения. Это позволяет делать наличие специализированного отделения гравитационной хирургии крови и трансфузиологии с собственными процедурными мощностями. Организация качественной и эффективной медицинской помощи пациентам с использованием КП — одна из первых проблем, вставших перед сотрудниками отделения при внедрении процедуры в лечебный процесс.

Дело в том, что при проведении КП требуется решить ряд задач, характерных только для этой процедуры. Наиболее сложной является обеспечение сосудистого доступа. Необходимо поддерживать достаточно большие скорости

кровотока для эффективной фильтрации плазмы, иначе КП может затянуться на очень длительное время. Самое легкое решение — установка центрального венозного катетера (ЦВК) для забора крови и периферического для возврата. Однако в этом случае врач должен произвести пункцию и катетеризацию центральной вены, что подразумевает не только сложную и зачастую болезненную операцию, но и вероятность осложнений, таких как пневмоторакс, пункция артерии, повреждение нервного пучка, сепсис и других. Также нужен и контроль стояния катетера, что не всегда можно сделать обычным способом, т. е. рентгенографически (например, в акушерстве), а привлечение специалиста по ультразвуковой диагностике удорожает процедуру. Таким образом ЦВК — метод выбора в тех ситуациях, когда он установлен уже заранее и для других целей, при этом больной, как правило, находится в отделении интенсивной терапии. Это совсем малая часть пациентов.

Большинство КП производится через периферический сосудистый доступ, через фистульные иглы [2, с.245]. Использование периферических катетеров у пациентов не оправдано вследствие того, что они плохо обеспечивают в течение длительного времени необходимую скорость кровотока. Через фистульную иглу можно добиться 90–120 мл\мин, а это уже достаточная скорость. Важно иметь в виду, что если при установке иглы возникают какие-либо проблемы, то они неизбежно проявят себя на процедуре. Периферический доступ осуществляется через подкожные вены на локтевых сгибах обеих рук (забор и возврат крови), при этом прокол насквозь вены хотя бы на одной из рук может свести на нет все усилия



Рис. 1. Вид процедурного кабинета

врачей по лечению с использованием КП. Осложняется ситуация и тем, что у пациента периферические вены и до процедуры могут быть не слишком подходящими — тонкие, плохо выраженные не позволят произвести пункцию, предыдущие неаккуратные пункции (пациент получает инфузионную терапию капельными системами) легко вызывают развитие флебита, гематом. Опыт проведения КП говорит о том, что выполнять установку фистульных игл нужно доверять самым опытным специалистам, поскольку от этого зависит очень многое.

Напрямую с вопросом адекватного сосудистого доступа стоит этапность проведения процедуры. Сборка и промывка кровяных линий достаточно долгие сами по себе, и составляют около 40 минут (5 минут сборка и 35 промывка). Если собрать и подготовить аппарат, а потом неудачно пунктировать вену, то процедуру приходится отменять, и если нет другого пациента, то дорогостоящий расходник выбрасывается. Поэтому в такой ситуации приходится вначале обеспечивать сосудистый доступ, а потом готовить аппаратуру. Это удлиняет время нахождения пациента в процедурной, при этом последнему все время предстоит находиться в вынужденном положении ввиду стояния фистул. Конечно, это неудобно для больного.

Весь вышеописанный процесс связан в целом со временем процедуры. Обычная цель КП — обработка двух объемов циркулирующей плазмы, что составляет 4–6 литров плазмы. Аппарат сконструирован таким образом, что при прохождении крови через первый фильтр из нее выделяется одна треть жидкой составляющей, т. е. необходимо прокрутить 12–18 литров крови. При кровотоке 90 мл/мин это занимает 2,5–3 часа, а в реальности дольше, поскольку вначале кровоток устанавливается несколько меньше, чтобы вена «привыкла», да и в процессе про-

цедуры фистула может немного затромбироваться, что снизит работоспособность. Добавив к этому времени 40 минут на сборку, мы получим минимум 4 часа. Все это время больной находится в вынужденном положении.

Чтобы решить эту задачу в процедурном кабинете используются функциональные кровати, позволяющие задавать практически любое положение тела. Функциональные кресла, применяемые при диализе или плазмаферезе, здесь не годятся. Второй важный момент — перед процедурой больному обязательно необходимо порекомендовать сходить в туалет. Далее нужно позаботиться и о том, что пациент может пропустить больничное время приема пищи и остаться голодным. В конце-концов больной может просто устать и отказаться от проведения КП в середине процедуры. Поэтому желательно отвлекать внимание от КП просмотром кинофильма, телепередач, разговором. Необходимо предусмотреть наличие телевизора в процедурной.

Отвлекать больного потребуется и на фоне проводимой антикоагуляции. Наиболее простым и широко применяемым антикоагулянтом является простой гепарин [3, с. 22]. Он быстро действует, легко контролируется, нейтрализуется протамин сульфатом. Однако длительная гепаринизация часто вызывает у пациентов неприятный вкус во рту, что раздражает пациента.

После проведения процедуры пациенту в течение суток лучше воздержаться от занятий спортом, особенно бегом, поскольку из-за низкой свертываемости возможно формирование гематом и гематрозозов. Поэтому лучше, когда КП проводится в условиях стационара — так легче контролировать выполнение рекомендации. Разумеется, совершенно исключены любые инвазивные процедуры, связанные с нарушениями кожных покровов (экстракция зубов, внутривенные и внутримышечные введения препа-

ратов). На период остаточного действия гепарина лучше от них воздержаться, а препараты можно ввести и во время КП прямо в систему кровяных линий. Пациент будет благодарен за то, что избежал ненужной пункции.

Самым сложным вопросом остается оплата КП. Стоимость процедуры очень высока, равно как и сложность. Конечно, не всегда удастся провести сеанс бесплатно, некоторые категории пациентов не имеют возможности такого лечения, например, при гепатите С. Да и выполнение КП в амбулатории вряд ли является хорошим вариантом, учитывая важность соблюдения условий в раннем периоде после окончания процедуры. Высок риск ортостатических реакций, кровотечений при травме и прочего. Однако вопрос остается открытым, возможно решение лежит в области создания отечественных фильтров... Тем не менее в целом, при наличии жестких показаний, КП возможно выполнить в рамках бесплатной медицинской помощи,

в этих условиях пациенту не придется платить из за дешевой спектр лабораторных анализов и за пребывание в стационаре.

Таков круг проблем, решение которых в комплексе позволяет сделать сеанс плазмофильтрации безопасным, эффективным и приятным как для пациента, так и для медицинского персонала. Реализация всех необходимых моментов всегда приводит к положительному результату, отступление хотя бы от части регламента оставит врача наедине с мигающим и застопоренным аппаратом, а пациента недовольным посещением клиники. А улыбающийся пациент уже чувствует себя наполовину здоровым. Создание единого протокола оказания медицинской помощи с использованием КП — тот механизм, который позволит учесть все важные элементы лечения и сделает экстракорпоральную детоксикацию эффективным, качественным и удобным инструментом терапии.

Литература:

1. Stefanutti C., Morozzi C., Perrone G., Di Giacomo S., Vivenzio A., D'Alessandri G. The lipid- and lipoprotein- [LDL-Lp (a)] apheresis techniques. Updating. *G Chir.* 2012 Nov-Dec;33 (11–12):444–9.
2. Klingel R., Mausfeld P., Fassbender C., Goehlen B. Lipidfiltration—safe and effective methodology to perform lipid-apheresis. *Transfus Apher Sci.* 2004 Jun;30 (3):245–54.
3. Sanchez A. P., Cunard R., Ward D. M. The selective therapeutic apheresis procedures. *J Clin Apher.* 2013 Feb;28 (1):20–9.

ГЕОГРАФИЯ

Агрохозяйственная оптимизация ландшафтов Предгорного Дагестана

Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор;
Дагестанский государственный педагогический университет (г. Махачкала)

Проблема рационального использования природных ресурсов и охраны природной среды имеет особое значение для малоземельной и преимущественно горной Республики Дагестан, в состав которого входит рассматриваемый нами регион, занятый предгорными ландшафтами. Предгорный Дагестан является важнейшим сельскохозяйственным районом республики, где имеются резервы повышения производства продукции на основе его интенсификации с учетом эколого-географических условий каждого хозяйства. Рациональное ведение сельского и лесного хозяйства, мелиорация земель и охрана уникальных участков природы могут быть эффективными лишь при научно обоснованном выделении и изучении объективно существующих в природе ландшафтных комплексов [1].

Актуальность выдвинутой нами проблемы связана также и со значительной обжитостью рассматриваемой территории, все большим влиянием хозяйственной деятельности на естественные ландшафты и с широкими перспективными возможностями агрохозяйственного и рекреационного освоения региона [8; 14].

Целью нашей работы явилось детальное исследование предгорных ландшафтов Дагестана для установления оптимальных путей их агрохозяйственного освоения. Для достижения намеченной цели были последовательно решены следующие задачи:

- установлены место и роль предгорных ландшафтов в горно-равнинном парадинамическом комплексе;
- проанализированы физико-географические особенности предгорных ландшафтов Дагестана и влияние отдельных факторов на пространственную ландшафтную дифференциацию с учетом воздействия на них все усиливающегося антропогенного пресса [5–7; 11–13];
- проведена типизация и классификация предгорных природно-территориальных комплексов;
- на ландшафтно-типологической основе выделены

физико-географические районы и дана их комплексная характеристика (рис. 1);

— составлена агроландшафтная карта Предгорного Дагестана;

— определены и обоснованы пути агрохозяйственной оптимизации предгорных ландшафтов [2; 3].

В основу работы легли результаты, полученные автором при полевых исследованиях предгорных ландшафтов Дагестана в течение 33 лет (1980–2013 гг.). Широко использовались также литературные и картографические источники, фондовые материалы Министерства сельского хозяйства Республики Дагестан, Госкомитета по землеустройству Республики Дагестан, республиканского филиала института «Севкавгипрозем», Института геологии и Прикаспийского института биологических ресурсов Дагестанского научного центра РАН и других организаций.

При выполнении предлагаемой работы использовались методы комплексных физико-географических исследований, в частности, методы полевых маршрутных исследований и др. Особое место уделено методу ключевых участков и физико-географическому профилированию. Для обобщения и анализа материала натурных наблюдений использовался метод ландшафтов-аналогов. Кроме того, использовались сравнительный и картографический анализы, метод математической статистики и некоторые другие приемы, комплекс которых позволяет на современном научном уровне решать вышеотмеченные задачи.

Регионом-объектом исследования выступила совокупность природно-территориальных комплексов срединной (переходной) части горно-равнинной парадинамической зоны Дагестана, отличающейся повышенной динамичностью и активным вещественно-энергетическим обменом. В эту зону входят как низкогорно-холмистые окраины гор, так и сформировавшиеся в результате взаимодействия гор и равнин пригорные (подгорные) барьерогенные ландшафты [4; 10].

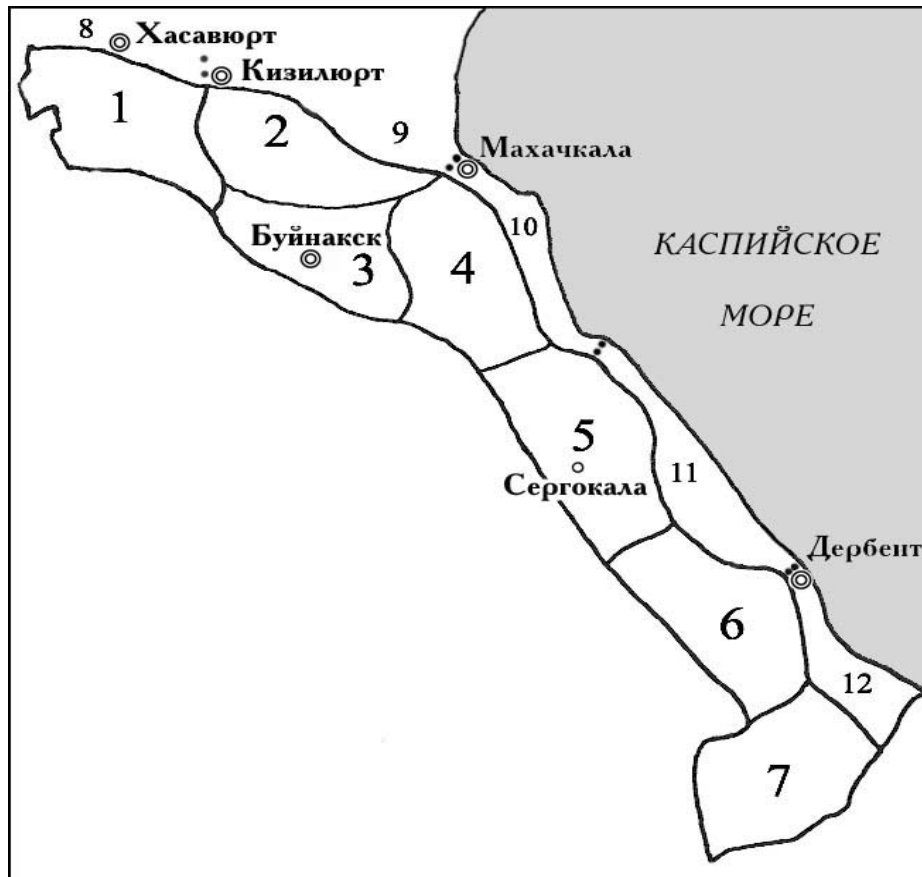


Рис. 1. Схема физико-географического районирования Предгорного Дагестана. Предгорные физико-географические районы: 1 — Дылымский лесостепной, лесной; 2 — Нараттюбинский сухостепной, лесной; 3 — Буйнакский степной, лесостепной; 4 — Кукурттау-Эльдамский лесостепной, сухостепной; 5 — Сергокалинский степной, лесостепной; 6 — Марагинский степной, лесостепной; 7 — Южно-Дагестанский степной, лесостепной, лесной. Подгорные физико-географические районы: 8 — Хасавюртовский подгорно-степной; 9 — Принараттюбинский подгорно-сухостепной; 10 — Манасский полупустынный; 11 — Избербашский полупустынный; 12 — Дербентский полупустынный, низинно-лесной.

В процессе исследования была впервые составлена ландшафтная карта и проведено физико-географическое районирование Предгорного Дагестана, дана характеристика выделенных региональных единиц, проанализированы факторы и процессы, определяющие закономерности пространственной дифференциации ландшафтных комплексов, составлена агроландшафтная карта и разработаны основные мероприятия по агрохозяйственной оптимизации предгорных ландшафтов в соответствии с их классификацией и районированием.

Далее вкратце осветим основные выводы и результаты проведенного исследования.

1. Современные ландшафты Предгорного Дагестана, особенно их низшие морфологические единицы, в результате сельскохозяйственной деятельности претерпели значительные изменения в пространственной дифференциации. На обширных площадях предгорий, где развито земледелие, естественные ландшафты полностью заменены антропогенными. Этот процесс из года в год прогрессирует.

2. Проведено исследование общей ландшафтной структуры региона. Впервые составлена ландшафтная карта и проведено физико-географическое районирование Предгорного Дагестана на ландшафтно-типологической основе, дана характеристика выделенных региональных единиц, проанализированы факторы и процессы, определяющие закономерности пространственной дифференциации ландшафтных комплексов, разработаны основные мероприятия по агрохозяйственной оптимизации предгорных ландшафтов в соответствии с их классификацией и районированием [9; 15].

3. Выявлено, что решающую роль в осложнении внутриландшафтной дифференциации предгорных территорий играют ороклиматические факторы.

4. Проведенный агроресурсный анализ ландшафтов позволил дифференцированно оценить спектр природоохранных проблем, связанных с сельскохозяйственной практикой. Для каждого агроландшафтного выдела установлен конкретный набор мероприятий по сельскохозяйственной оптимизации природопользования.

5. Изучение ландшафтов Предгорного Дагестана позволило сделать следующий ряд предложений:

а) необходимо совершенствовать классификацию и типизацию агроландшафтов Дагестана; углублять исследования внутренней их дифференциации, исходя из чего, целесообразно продолжить работы по составлению средне- и крупномасштабных геоморфологических карт республики;

б) анализируя отдельные ландшафтообразующие факторы, важно выявить характер их взаимосвязи и взаимообусловленности. Для этого, в первую очередь, следует обратиться к геофизическим и геохимическим параметрам ландшафтных комплексов, установить влияние рельефа и неотектонических движений на формирование последних. Целесообразно проводить подобные наблюдения стационарно, с привлечением современного арсенала научно-методических приемов и средств;

в) исследования влияния антропогенного фактора на формирование современных ландшафтов особую актуаль-

ность приобретают в горной, наиболее динамичной, части республики. Выявленные при этом изменения будут способствовать более детальному агроландшафтному районированию Дагестана;

г) для более правильного планирования сельского хозяйства требуется значительное усиление ландшафтных исследований территорий нового хозяйственного освоения;

д) следует расширять круг исследований агроландшафтных комплексов в аспекте охраны уникальных памятников природы и культурных ландшафтов региона.

Необходимо подчеркнуть, что к актуальным проблемам также относится дальнейшее развитие теоретико-методологических вопросов регионального ландшафтоведения, совершенствование принципов физико-географического районирования различных природных зон Республики Дагестан на базе углубленных ландшафтно-географических исследований.

Литература:

1. Абдулаев К. А., Атаев З. В., Братков В. В. Современные ландшафты горного Дагестана. Махачкала: ДГПУ, 2011. 116 с.
2. Атаев З. В. Ландшафтно-мелиоративные комплексы Предгорного Дагестана // Труды Географического общества Республики Дагестан. 1993. № 21. С. 19–23.
3. Атаев З. В. Ландшафты предгорного Дагестана и вопросы их агрохозяйственной оптимизации. Дисс... уч. ст. канд. геогр. наук. Ростов-на-Дону, 2002. 152 с.
4. Атаев З. В. Ландшафтный анализ низкогорно-предгорной полосы Северо-Восточного Кавказа // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2008. № 1. С. 59–67.
5. Атаев З. В., Братков В. В., Балгуев Т. Р., Заурбеков Ш. Ш. Оценка геоэкологических последствий современных изменений климата полупустынных ландшафтов Северного Кавказа // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2010. № 2. С. 89–94.
6. Атаев З. В., Братков В. В., Гаджимурадова З. М., Заурбеков Ш. Ш. Климатические особенности и временная структура предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2011. № 1. С. 92–96.
7. Атаев З. В., Братков В. В., Халидова Н. А. Сезонная динамика горных умеренных гумидных ландшафтов Северного Кавказа // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2011. № 2. С. 81–86.
8. Атаев З. В., Заурбеков Ш. Ш., Братков В. В. Современная селитебная освоенность ландшафтов Северо-Восточного Кавказа // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2010. № 1. С. 71–74.
9. Братков В. В., Атаев З. В., Алсабекова А. А., Сулумов С. Х. Эрозионное расчленение рельефа Северо-Восточного Кавказа как фактор рекреационного освоения территории // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2011. № 4. С. 99–103.
10. Братков В. В., Атаев З. В., Байрамкулова Б. О. Географические особенности горных умеренных семигумидных и семиаридных ландшафтов северного макросклона Большого Кавказа // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2009. № 1. С. 92–96.
11. Братков В. В., Атаев З. В., Байсиева Л. К., Гаджимурадова З. М. Влияние длительновременных климатических изменений на структуру предгорных ландшафтов Северо-Восточного Кавказа // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2013. № 1. С. 76–80.
12. Братков В. В., Гаджибеков М. И., Атаев З. В. Изменчивость климата и динамика полупустынных ландшафтов Северо-Западного Прикаспия // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2008. № 4. С. 90–99.

13. Корецкий А. В., Заурбеков Ш. Ш., Атаев З. В. Сравнительный анализ временной структуры лесостепных ландшафтов Центрального и Восточного Предкавказья // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2010. № 4. С. 105–108.
14. Мамонов А. А., Братков В. В., Атаев З. В. Оценка изменения селитебной освоенности ландшафтов контактной полосы Терско-Сулакской и Приморской низменностей Дагестана на основе данных дистанционного зондирования // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2013. № 1. С. 84–89.
15. Пайзуллаева Г. П., Атаев З. В. Природно-рекреационный потенциал низкорно-предгорных ландшафтов Дагестана // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Естественные и точные науки. 2011. № 3. С. 96–98.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Разработка функциональных мясных изделий с использованием комплексных добавок пребиотически-сорбционной направленности

Максимов Игорь Владимирович, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент;
 Курчаева Елена Евгеньевна, кандидат технических наук, доцент;
 Манжесов Владимир Иванович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор;
 Лысенко Юлия Владимировна, аспирант;
 Лютикова Алина Олеговна, студент
 Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

Мясо и вырабатываемые из него изделия представляют собой сложные дисперсионные системы, свойства которых зависят от объемного соотношения дисперсной фазы и дисперсионной среды, характера и прочности связи между дисперсионной средой и дисперсионными частицами, и от характера и прочности связи этих частиц между собой. Дисперсионные системы бывают структурированные (кровь, бульон, эмульсии и др.), неклеточного строения (колбасные фарши, студни и др.) и системы клеточного строения (животные ткани). Структурно-механические свойства коагуляционных систем (прочность, пластичность, упругость, вязкость и др.) определяются размерами и особенностями строения дисперсионных частиц, величине сил взаимодействия с молекулами дисперсной среды, степенью развития и однородностью структуры частиц [1].

Расширение ассортимента и объема производства продуктов высокой пищевой ценности с использованием местных сырьевых ресурсов в настоящее время является важным направлением государственной политики в области здорового питания.

Важным резервом является использование мяса кроликов. Кролиководство — самая скороспелая отрасль

сельского хозяйства. При правильной организации производства, разведение кроликов является рентабельным. Благодаря высокой интенсивности размножения в течение года от одной кролематки можно получить 5–8 окролов и 100 кг мяса при затратах корма 3,0÷3,6 кг на 1 кг прироста массы тела [3, 4].

По существующей классификации кроликов подразделяют на мясошкурковые (серый великан, серебристый, белый великан, вуалево-серебристый, черно-бурый, бабочка, шиншилла, венский голубой, белка), шкурковые (советский мардер, русский горностаевый, рекс) и пуховые (ангорский, белый пуховый).

При исследовании свойств мяса кролика, разработке технологий мясных продуктов экспериментальная работа велась в условиях научно-исследовательских лабораторий кафедры технологии переработки животноводческой продукции Воронежского государственного аграрного университета им. Императора Петра I и Всероссийского научно-исследовательского ветеринарного института патологии, фармакологии и терапии сельскохозяйственных животных.

При анализе общего химического состава мяса кроликов (табл. 1) выявлено, что крольчатина характери-

Таблица 1. Сравнительный состав мяса сельскохозяйственных животных

Наименование	Массовая доля, г на 100 г продукта				Соотношение жир: белок
	белок	жир	влага	зола	
Крольчатина	21,1	10,6	69,0	1,2	1:0,3
Говядина	17,0	14,0	67,0	2,0	1:0,8
Свинина полужирная	19,7	13,8	65,4	1,1	1:0,7

зуются наибольшим (21,1%) содержанием белков среди наиболее распространенных видов мясного сырья при низком содержании жиров (10,6%).

Известно, что научно обоснованное соотношение жир:белок в рационах здоровых людей находится на уровне $1 \div 0,8$ [6]. Проведенные расчеты показывают, что по этому показателю к установленным требованиям приближаются мясо говядины и цыплят-бройлеров, в то время как мясо кролика, характеризующееся сравнительно низким содержанием жира, может использоваться как низкокалорийное сырье для производства диетических продуктов.

При производстве же традиционных мясопродуктов, например, колбасных изделий, необходимо компенсировать недостаток собственных жиров введением жиродержащего сырья, что является весьма положительным технологическим свойством, в связи с тенденцией роста производства жирной свинины.

Одной из качественных характеристик пищевой ценности мяса кроликов является фракционный состав его белков. Полученные данные показали, что основной удельный вес мышечной ткани кроликов составляют высокоценные водо-, солее и щелочерастворимые белки (28,5; 63,0; 8,5% соответственно).

Повышенное содержание минеральных веществ в мясе кроликов (зольность до 1,2%) обусловлено присутствием достаточно больших количеств калия, магния и фосфора. Высокое содержание этих элементов, а также железа и йода благоприятно сказывается на биологической ценности крольчатины.

Полученная информация о химическом составе мяса кроликов позволяет обосновать целесообразность наиболее полного его использования для производства широкого спектра мясопродуктов с высокой биологической ценностью.

Помимо использования мяса кроликов, мы решили задействовать и растительные компоненты, так в результате обзора литературных источников, нами установлено, что композиции, полученные на основе продуктов переработки боярышника, животного белка и клубневых культур, обладают сбалансированным составом основных пищевых веществ и обладают пребиотически-сорбционными свойствами. В качестве сырьевых компонентов для получения функциональных композиций смесей были использованы: мука из плодов боярышника, животный белок Sargemium 95, порошок клубней топинамбура.

Были проведены исследования по влиянию соотношения рецептурных ингредиентов в составе функциональных смесей на их функционально — технологические показатели. Были использованы соотношения порошок топинамбура: животный белок: мука боярышника равных $1:1:0,3, 0,5:2:0,5, 1,5:1,5:1, 2:0,5:1,5$

Нами было установлено, что высокой водоудерживающей способностью характеризуется смесь при соотношении компонентов $0,5:2,0:0,5$, которая при взаимодействии с водой в течение 35–40 минут связывает 5,15

г влаги на 1 смеси, что связано с образованием системы полимер — вода и перераспределением влаги внутри капилляров и на поверхности.

Также установлено влияние температуры воды на ВУС композитных смесей. С увеличением температуры воды до 45°C ВУС повышается, и с дальнейшим увеличением температуры до $50\text{--}60^{\circ}\text{C}$ происходит снижение данного показателя. Увеличение ВУС связано в первую очередь с повышением активности функциональных групп высокомолекулярных ионов и увеличением толщины сольватного слоя. Однако следует отметить, что повышение температуры вызывает уменьшение водорастворимых фракций белков и переход их в растворимое состояние.

Основой эффективности любой биотехнологии является знание всех закономерностей изменений свойств применяемого сырья в ходе технологического процесса. В технологии мясных продуктов наиболее значимыми параметрами являются так называемые функционально-технологические показатели: влагосвязывающая и влагоудерживающая способность мясного сырья.

В связи с этим, на первом этапе были исследованы функционально-технологические свойства модельных фаршей с массовой долей композитных смесей в количестве $0\text{--}20\%$ при степени гидратации $1:1\text{--}1:10$. В качестве контроля выступал фарш без добавления функциональных добавок, из свинины и говядины односортной жилочки с добавлением функциональной смеси 1 «ТКБ» ($0,5:2,0:0,5$). На основе проведения серии предварительных опытов был выбран гидромодуль $1:3$. При превышении гидромодуля свыше $1:3$ происходит чрезмерное разбавление фарша, что сказывается на снижении всех функционально-технологических показателей мясных систем.

Графическая интерпретация закономерности изменения ВСС и ВУС (рис. 1) показывает, что максимальные значения величин достигаются при введении «ТКБ» в количестве $10\text{--}15\%$ в фарш взамен основного сырья и составляют $70,6\text{--}71,5\%$, $64,7\text{--}66,1\%$ соответственно.

При добавлении «ТКБ» выше $10\text{--}15\%$ значение ВСС и ВУС несколько ниже, хотя остаются на довольно высоком уровне. При добавлении композитной смеси «ТКБ» менее $10\text{--}15\%$ значение ВСС и ВУС также снижается.

Структурные компоненты при этом переходят в жидкую фазу и поглощают влагу, образуя коллоидную систему. ЖУС модельных фаршей при введении клетчатки взамен основного сырья увеличивается и составляет $70,3\text{--}70,5\%$ (рис. 1). При этом максимум отмечается в интервале $3,5\text{--}4,0\%$. Максимумы на кривых изменения ВСС, ВУС и ЖУС совпадают, что подтверждает участие биополимеров в стабилизации мясных коагуляционных систем. При этом образуется прочная, эластичная и чрезвычайно устойчивая при тепловой обработке мембрана, защищающая жировые глобулы от слипания, и даже нагревание не приводит к каким либо изменениям. Однако следует отметить, что при увеличении доли внесения «ТКБ» больше $10\text{--}15\%$ наблюдается снижение показателей ВСС, ВУС

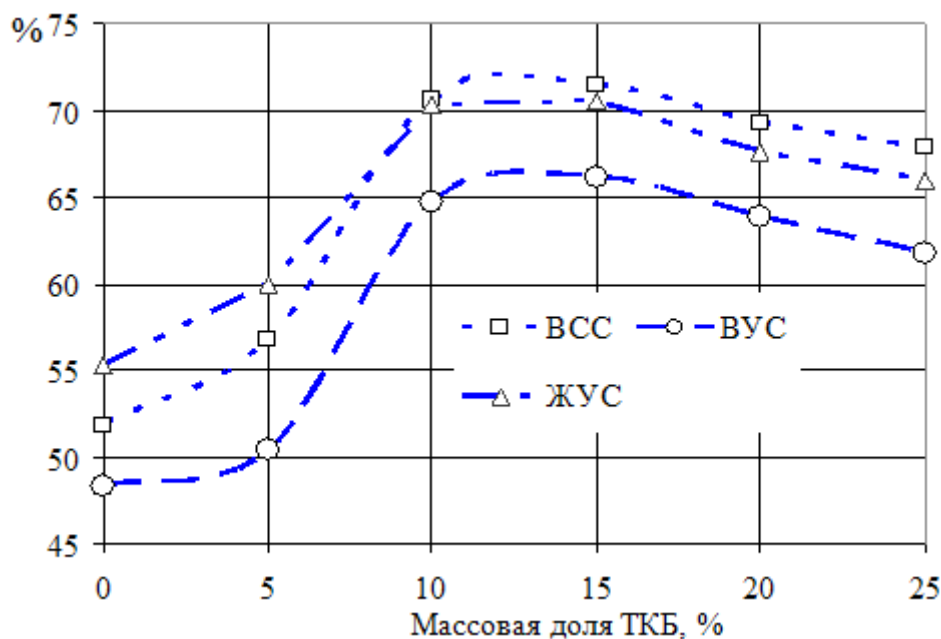


Рис. 1. Влияние массовой композитной смеси на влагосвязывающую (ВСС), влагоудерживающую (ВУС) и жирудерживающую (ЖУС) способности модельных фаршей

и ЖУС, что необходимо учитывать при практическом использовании.

Таким образом, модельные колбасные фарши с массовой долей «ТКБ» до 10–15% имеют высокие функциональные характеристики, которые превосходят аналогичные показатели контрольных образцов и в значительной степени поддаются целенаправленному регулированию.

Учитывая проведенные исследования технологического характера, а именно функциональные показатели, требования, предъявляемые к качеству данного вида мясного сырья, характеристики ингредиентов рецептуры были выбраны оптимальные дозировки внесения функциональных композитов, которые были использованы разработки комплексной добавки функционального назначения.

Для исследования взаимодействия различных рецептурных компонентов, влияющих на функционально-технологические свойства мясных фаршей, было применено математическое планирование эксперимента [6].

Основными факторами, влияющими на функционально-технологические свойства фаршей, были выбраны:

X_1 – массовая доля мяса кролика, % от массы основного мясного сырья

X_2 – массовая доля гидратированной композитной смеси, % от массы мясного сырья.

Все эти факторы совместимы и некоррелированы между собой. Пределы их изменения приведены в табл. 2.

Критерием оценки влияния различных количеств рецептурных компонентов на качество готового продукта был выбран: Y_1 – ВСС, %, Y_2 – ЖУС, %.

При обработке результатов эксперимента были применены следующие статистические критерии: проверка однородности дисперсий – критерий Кохрена, значимость коэффициентов уравнений регрессии – критерий Стьюдента, адекватность уравнений регрессии – критерий Фишера.

Программа исследования была заложена в матрицу планирования эксперимента (табл. 3).

Таблица 2. Условия планирования эксперимента

Условия планирования	Пределы изменения факторов, %	
	X_1	X_2
Основной уровень	6,00	10,00
Интервал варьирования	1,00	1,00
Верхний уровень (+1)	7,00	11,0
Нижний уровень (-1)	5,00	9,00
Верхняя «звездная» точка (+1,41)	7,68	11,68
Нижняя «звездная» точка (-1,41)	4,31	8,31

Таблица 3. Матрица планирования эксперимента

Опыты	Кодированные значения факторов		Натуральные значения факторов		Y ₁ , % ВСС	Y ₂ , % ЖУС
	X ₁	X ₂	X ₁	X ₂		
1	+	+	7,0	11,0	41,3	55,6
2	-	+	5,0	11,0	44,6	57,1
3	+	-	7,0	9,00	45,9	57,8
4	-	-	5,0	9,00	56,4	59,3
5	+1,41	0	7,41	10,0	43,5	49,5
6	-1,41	0	4,59	10,0	56,9	65,2
7	0	+1,41	6,0	11,41	55,4	66,3
8	0	-1,41	6,0	8,59	57,5	64,3
9	0	0	6,0	10,0	80,48	75,21
10	0	0	6,0	10,0	80,39	75,3
11	0	0	6,0	10,0	80,37	75,31
12	0	0	6,0	10,0	80,38	75,36
13	0	0	6,0	10,0	80,32	75,12

При обработке экспериментальных данных применяли программу «Расчет коэффициентов регрессии», а также учитывали следующие статистические критерии: Кохрена — проверка однородности дисперсий; Стьюдента — значимость коэффициентов уравнений регрессии; Фишера — адекватность уравнений.

В результате статистической обработки экспериментальных данных получено уравнение регрессии, адекватно описывающее данный процесс под влиянием исследуемых факторов:

$$Y_1 = 80,407 + 5,262X_{1-} - 2,096X_2 - 0,9X_1X_2 + 24,828X_1^2 - 18,189X_2^2$$

$$Y_2 = 75,25 + 2,802X_{1-} - 0,396X_2 + 11,158X_1^2 - 1,532X_2^2 - 8,140X_1X_2$$

Анализ уравнений регрессии позволяет выделить факторы, наиболее влияющие на процесс. На величину ВСС и ЖУС мясных фаршей наибольшее влияние оказывает дозировка порошкообразного полуфабриката ботвы столовой свеклы, и в меньшей степени дозировка животного белка. Повышенная дозировка функциональных ингредиентов оказывает отрицательное воздействие на ВСС модельных фаршей.

Таким образом, в результате реализации матрицы планирования эксперимента получена информация о влиянии факторов и построена математическая модель процесса, позволяющая рассчитать функционально-технологические свойства фаршей внутри выбранных интервалов варьирования факторов.

Задача оптимизации сформулирована следующим образом: найти такие оптимальные дозировки рецептурных компонентов, которые бы в широком диапазоне

изменения входных параметров повышали функционально-технологических показатели модельных фаршей. Общая математическая постановка задачи оптимизации представлена в виде следующей модели:

$$q = q(Y_1, Y_2) \rightarrow \text{opt}$$

$$D: Y(x_1, x_2) \xrightarrow{x \in D} \max;$$

$$X_j \in [-1,41; +1,41], \quad j = \overline{1,2}.$$

Были вычислены оптимальные значения дозировки мяса кролика к массе говядины второго сорта и композитной гидратированной смеси к массе основного мясного сырья для максимальных значений ВСС и ЖУС фаршей.

На рис. 2–3 представлено взаимное влияние факторов друг на друга.

В соответствии с поставленной задачей за рациональные значения параметров мясных фаршей приняли: $X_1 = 5,96\%$; $X_2 = 10,2\%$.

На основе полученных данных была разработана технологическая схема производства колбасного хлеба «Добрынинский». Анализ химического состава и перевариваемости готового продукта показал его высокую пищевую и биологическую ценность при одновременно высоком содержании белковых компонентов и пониженном содержании жиров. Новизна технических решений подтверждена заявкой на патент «Способ получения мясного хлеба функционального».

Таким образом, на основании проведенных исследований и математического анализа данных можно сделать вывод, что применение мяса кроликов в мясной промышленности может привести к расширению ассортимента диетических продуктов питания.

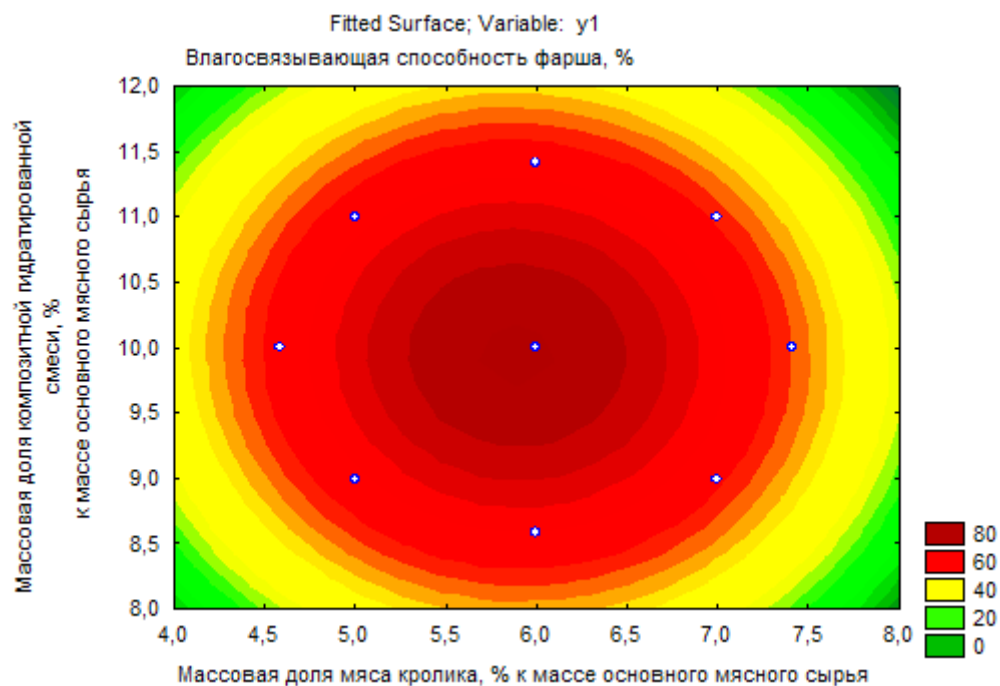


Рис. 2. Область равных значений функции желательности рассматриваемых факторов с точки зрения ВСС мясных фаршей

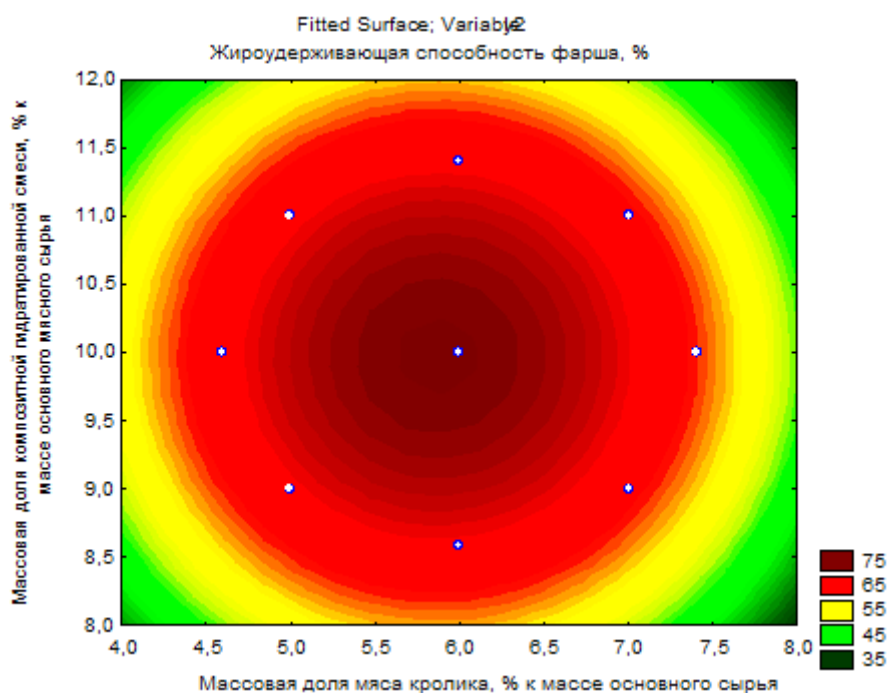


Рис. 3. Область равных значений функции желательности рассматриваемых факторов с точки зрения ЖУС мясных фаршей

Литература:

1. Рогов И. А. Химия пищи. Белки: структура, функции, роль в питании / И. А. Рогов, Л. В. Антипова, Н. И. Дунченко, Н. А. Жеребцов — М.: Колос, 2000. — 384 с.

2. Антипова Л. В. Мясо кроликов механической обвалки: свойства и перспективы использования / Л. В. Антипова, О. А. Василенко // *Материалы международной конференции молодых ученых «Биология — наука XXI века»*. — Пущино, 2004. — С. 28–31
3. Антипова Л. В. Особенности мяса кролика / Л. В. Антипова, О. А. Василенко // *Всероссийской научно-практической конференции. Тез. докл.* — Уфа, 2002. — С. 165–168.
4. Антипова Л. В. Перспективы комплексного использования ресурсов переработки кроликов / Л. В. Антипова, О. А. Василенко, С. Е. Мишин, Жилиева Ж. В. // *Известия вузов. Пищевая технология*. — 2003. — № 5–6. — С. 68–70.
5. Антипова Л. В. Совершенствование технологии переработки кроликов / Л. В. Антипова, О. А. Василенко // *Материалы второй Всероссийской дистанционной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых*. — пос. Персиановский, 2004. — С. 184.
6. Грачев Ю. П. Математические методы планирования экспериментов / Ю. П. Грачев, Ю. М. Плаксин // *М.: ДеЛи принт*, 2005. — 294 с.

Почвозащитные энергоресурсосберегающие технологии и многофункциональный агрегат для обработки и подготовки почвы к посеву

Маматов Фармон Муртозевич, доктор технических наук, профессор
Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан)

Мирзаев Бахадир Суюнович, кандидат технических наук, доцент, проректор
Ташкентский институт ирригации и мелиорации (Узбекистан)

Кодиров Учкун Илхомович, ассистент
Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан)

В настоящее время в Республике Узбекистан большое внимание уделяется совершенствованию систем земледелия и созданию новых технических средств для обработки почвы, способствующих повышению эффективного плодородия почвы при минимальных энергетических и трудовых затратах.

В республике для обработки и подготовки почвы к посеву применяются различные наборы технических средств, что приводит к значительному расширению парка сельскохозяйственных машин в фермерских хозяйствах и машинно-тракторных парках. При этом коэффициент использования существующих почвообрабатывающих машин низкий, что существенно влияет на себестоимость сельскохозяйственной продукции.

В аграрном секторе экономики Узбекистана доля фермерских и дехканских хозяйств составляет 100%. В этом аспекте разрабатываемые технологии и машины должны максимально соответствовать современным методам рационального хозяйствования фермеров. Каждая единица закупаемой или арендуемой сельскохозяйственной машины должна быть использована с максимальной отдачей.

Одной из основных причин низкого коэффициента использования почвообрабатывающих машин являются способы обработки и подготовки почвы к посеву. В настоящее время подготовка почвы к посеву и посев сельскохозяйственных культур проводится главным образом ступенчато, т. е. однооперационными машинами за не-

сколько проходов. Однооперационная технология подготовки почвы к посеву предусматривает внесение удобрений, вспашку, подготовку почвы к посеву (дискование, боронование, милование и т. д.). Затем проводится посев сельскохозяйственных культур.

На основной обработке почвы под сельскохозяйственные культуры преимущественно используются традиционные плуги общего назначения и плуги для двухъярусной вспашки. Особенность технологического процесса этих плугов, основанная на отваливании почвенных пластов в сторону, обуславливает образование на обрабатываемых полях развалных борозд и свальных гребней. Эти неровности обычно выравниваются теми же плугами, за четыре и более проходов или грейдерными ножами. В конструктивном плане основной недостаток традиционных плугов — ступенчатое расположение его рабочих органов. При таком расположении корпусов длина плуга становится зависимой от ширины захвата, причем принимает в сравнении с ней существенно большие значения. Увеличение длины плуга ведет к резкому возрастанию металлоемкости конструкции.

Таким образом, традиционные технологии агрономически и экономически не оправданы, так как снижается производительность труда, увеличиваются расходы труда и средств, происходит уплотнение почвы, затягиваются сроки подготовки почвы, интенсивно высушивается почва, что влечет за собой снижение урожайности сельскохозяйственных культур.

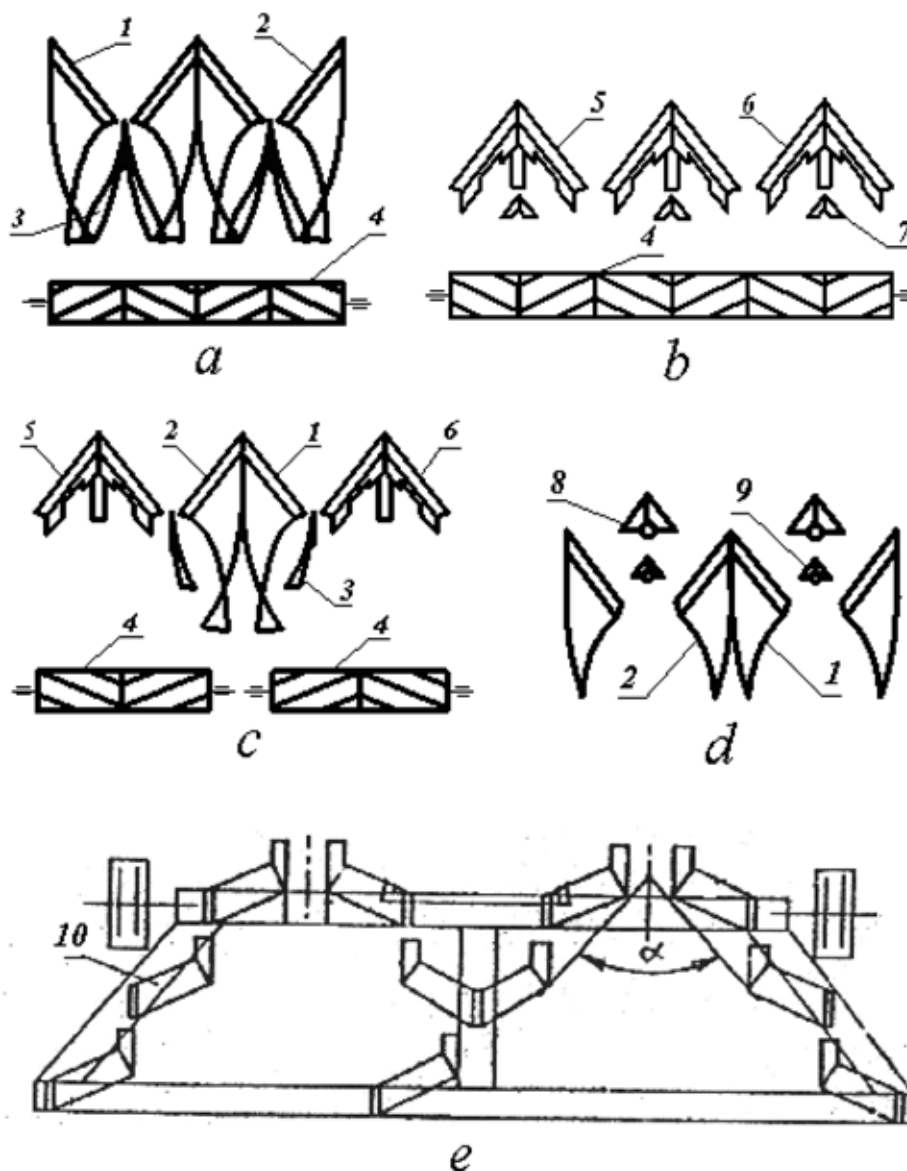


Рис. 1. Схема многофункционального почвообрабатывающего агрегата

Исходя из вышеизложенного, сельское хозяйство должно быть обеспечено такими машинами и агрегатами, отвечающими следующим требованиям: обеспечивать существенное (в 1,5–3 раза) повышение производительности труда, снижение номенклатуры машин в 1,5...2 раза и расхода топлива более 20%; энергоёмкость операций, выполняемых комбинированными агрегатами, должна быть ниже суммарной энергоёмкости операций всего комплекса однооперационных машин; затраты труда при работе комбинированных агрегатов должны быть ниже, чем при работе всего комплекса заменяемых однооперационных машин.

По нашему мнению, в полной мере этим требованиям удовлетворяет многофункциональный почвообрабатывающий агрегат.

В Каршинском инженерно-экономическом институте разработан многофункциональный агрегат на базе комбинированного фронтального плуга. Известно, что фрон-

тальные плуги отличаются от традиционных плугов малой, не зависящей от ширины захвата длиной, симметричной компактной уравновешенной конструкцией и малой материалоемкостью.

Особенностью многофункционального агрегата является установка на несущей системе машины сменных рабочих органов, обеспечивающих процессы как основной и поверхностной обработки почвы, так и обработку и подготовку почвы к посеву различных культур по новым технологиям.

Многофункциональным почвообрабатывающим агрегатом предусмотрено выполнение следующих технологий:

— гладкая безбороздная вспашка с оборотом пластов на 180° в пределах собственной борозды. Для осуществления этой технологии машина оснащается фронтально установленными право — левооборачивающими плужными корпусами 1 и 2 и заплужниками 3, осуществляющими оборот пластов в пределах собственной борозды

на 180°, а также опорно-рыхлительным выравнивающим катком 4 (рис. 1а). Крепление корпусов позволяет изменять ширину захвата корпусов и, соответственно, ширину захвата машины [1];

— безотвальная обработка, в том числе чизельная обработка почвы. При безотвальной обработке почвы машина оснащается фронтально установленными на раме безотвальными право — левооборачивающими корпусами 5 и 6 и выравнивающе-прикатывающим устройством 4 (рис. 1б), а при чизельной обработке — рыхляющими рабочими органами 10 типа «параплау» (рис. 1е) [2];

— безотвальная обработка с полосным подпахотным рыхлением почвы, подверженной ветровой и водной эрозии. Целью полосного подпахотного рыхления является защита почв от эрозии (задержание и накопление влаги), регулирование запасов влаги, разрушение плужной подошвы и разуплотнение подпахотного горизонта. При этом агрегат оснащается безотвальными право — левооборачивающими корпусами 5 и 6, глубокорыхлителями 7 и выравнивающе-прикатывающим устройством 4 (рис. 1б) [2];

— обработка и подготовка почвы к посеву овощебахчевых культур. Для осуществления этой технологии агрегат оснащается симметрично расположенными право — и левооборачивающими корпусами 1 и 2 (в виде листерного корпуса), короткими заплужниками 3, рыхлителями для мелкой обработки, установленными сбоку литерного корпуса, почвоуглубителями, комкодробителем 4 (рис. 1г) и устройством для внесения удобрений. Рыхлители 5 и 6 могут быть выполнены в виде безотвальных корпусов. Почвоуглубители выполнены типа «параплау» и установлены за корпусами (на схеме не указаны) [3];

— обработка и подготовка почвы к посеву кукурузы и хлопчатника на гребнях с одновременным внесением удобрений. Для осуществления этой технологии агрегат (рис. 1д) оснащается право — и левооборачивающими

корпусами 1 и 2 с короткими лемехами, рыхлителями 8 и глубокорыхлителями 9 с тукопроводами, установленными по оси симметрии встречно-направленных корпусов, комкодробителем, выполненным в форме выпукло-вогнутой кривой, и гребнеделателями, а также устройством для внесения удобрений (в схеме не указаны). При этом рыхлители и глубокорыхлители производят рыхление по линии формируемого гребня с одновременным локальным внесением удобрений, право — и левооборачивающие корпуса, разрезая и оборачивая пласты навстречу друг к другу, предварительно формируют гребни, затем комкодробитель разрыхляет почву, после чего гребнеделатели окончательно формируют гребни [4,5];

В 2007–2011 гг. в Кашкадарьинской области Узбекистана проведены хозяйственные испытания многофункционального почвообрабатывающего агрегата со сменными рабочими органами, изготовленного на базе фронтального плуга ПФХ-3. Агрегат показал качественную и надежную работу при отвальной обработке почвы из-под пшеницы, при подготовке почвы из-под хлопчатника к гребневому посеву с одновременным локальным внесением удобрений, при отвальной и безотвальной обработке почвы склонов и при обработке и подготовке почвы для посева бахчевых культур.

Особенностью многофункционального агрегата является возможность его агрегатирования колесными и гусеничными тракторами.

Таким образом, новый многофункциональный агрегат может выполнять приёмы обработки и подготовки почвы под разные культуры с одновременным внесением удобрений в системах почвозащитного и орошаемого земледелия в разных условиях во все периоды полевых работ. Проведённые испытания показали, что применение многофункционального комбинированного агрегата позволяет сократить затраты труда на 25...28%, топлива — 21...25% и эксплуатационные затраты — 30...35% по сравнению с существующими машинами.

Литература:

1. Эргашев И. Т. Изыскание и обоснование основных параметров комбинированного плуга для гладкой вспашки в условиях хлопкосеяния Узбекистана. Автореф. дисс. ...канд. техн. наук. — М., 1992.
2. Предварительный патент UZ 4044. Почвообрабатывающий агрегат // Маматов Ф. М. и др. — Оpubл. в Бюл. № 1, 1997.
3. Патент UZ IAP 03618. Комбинированное орудие для обработки почвы и посева // Ф. М. Маматов и др. — Оpubл. в Бюл. № 4, 2008
4. А.с. SU 1787340. Комбинированное почвообрабатывающее орудие // Ф. М. Маматов и др. — Оpubл. в Б. И. № 2, 1993.
5. Патент UZ IAP 03071. Способ подготовки почвы к севу пропашных культур на гребнях и грядах // Ф. М. Маматов и др. — Оpubл. в Бюл. № 6, 2006.

Новая технология и агрегат для подготовки почвы к посеву хлопчатника на гребнях

Маматов Фармон Муртозевич, доктор технических наук, профессор;
Тоштемиров Санжар Жуманазарович, старший научный сотрудник-исследователь
Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан)

Увеличение производства сельскохозяйственных культур и на этой основе дальнейшего повышения благосостояния населения республики Узбекистан является одной из главных задач сельского хозяйства. Решение этой задачи находится в прямой зависимости от разработки и внедрения инновационных технологий и технических средств.

В настоящее время большое внимание уделяют совершенствованию систем земледелия и созданию новых технических средств, способствующих повышению эффективного плодородия почвы при минимальных энергетических и трудовых затратах.

При этом основной проблемой является качественная подготовка почвы и посев хлопчатника и других пропашных культур на гребнях в оптимальные агротехнические сроки.

Важнейшим звеном в системе мероприятий по обеспечению высокой культуры земледелия и получению высоких урожаев хлопчатника на гребнях является способы обработки почвы и совершенства конструкции машин.

За последние годы значительно увеличилась мощность и потенциальные возможности сельскохозяйственных тракторов, однако способы обработки почвы в основном остались прежними. Подготовка почвы для возделываемых культур на гребнях проводится главным образом ступенчато, т.е. однооперационными машинами за несколько проходов, что во многих случаях агрономически ничем не оправдано.

Однооперационная технология подготовки почвы к посеву предусматривает внесение удобрений, вспашку, подготовку почвы к посеву (дискование, боронование, малование и т.д.). Затем проводится посев сельскохозяйственных культур.

Многочисленные проезды техники по обрабатываемому полю приводят к увеличению нежелательного уплотнения почвы колесами тракторов и машин, что влечет за собой снижение урожайности бахчевых культур. Такая обработка не является почвозащитной и не соответствует современным требованиям.

Таким образом, традиционные технологии агрономически и экономически ничем не оправданы, так как снижается производительность труда, увеличивается расход труда и средств, происходит уплотнение почвы, затягиваются сроки подготовки почвы, интенсивно высушивается почва, что влечет за собой снижение урожайности сельскохозяйственных культур.

Исходя из выше изложенных сельское хозяйство нуждается в новых, более прогрессивных технологиях

и средствах механизации для обработки почвы. При этом машины и агрегаты должны отвечать следующим современным требованиям: обеспечивать резкое (в 1,5–3 раза) повышение производительности труда, снижение расход топлива более 20%; энергоёмкость операций, выполняемых комбинированными агрегатами, должна быть ниже суммарной энергоёмкости операций всего комплекса однооперационных машин; затраты труда при работе комбинированных агрегатов должны быть ниже, чем при работе всего комплекса заменяемых однооперационных машин.

В Узбекском научно-исследовательском институте механизации и электрификации сельского хозяйства, Ташкентском государственном аграрном университете и Каршинском инженерно-экономическом институте проводились научные исследования по разработке технологии и машин для подготовки почвы из-под хлопчатника к посеву хлопчатника на гребнях [1,2]. Эти технологии предусматривает подготовка полей к посеву хлопчатника на гребнях путем формирования новых гребней на место существующих поливных борозд, при этом почвы старых гребней перемещаются в середину старых поливных борозд. Формирование гребня на место старых поливных борозд с перемещением почвы требует значительно большей энергии и усложняет конструкцию агрегата, что значительно увеличит металлоёмкость агрегата.

В Каршинском инженерно-экономическом институте разработана новая технология и комбинированный агрегат для подготовки почвы к посеву сельскохозяйственных культур на гребнях [3,4].

Особенностью новой технологии является то, что подготовка полей из-под хлопчатника к посеву хлопчатника на гребнях осуществляется путем формирования новых гребней вместо существующих гребней. При этом, вначале обрабатывается верхний слой гребня каждого междурядья путем оборачивания почвы гребня на 180° на свое место, затем глубоко разрыхляется нижний слой почвы и локально вносятся удобрения по линии середины каждого гребня без нарушения ее формы специальным рабочим органом с наклонной стойкой, снабженной разрыхляющими пластинами и элементами для внесения удобрений, после чего формируются гребни.

При обороте почвы гребня на 180° на свое место заделываются семена сорных растений и растительные остатки. Применение нового специального рабочего органа с наклонной стойкой способствует рыхлению почвы старого гребня без перемещения и выноса на поверхность

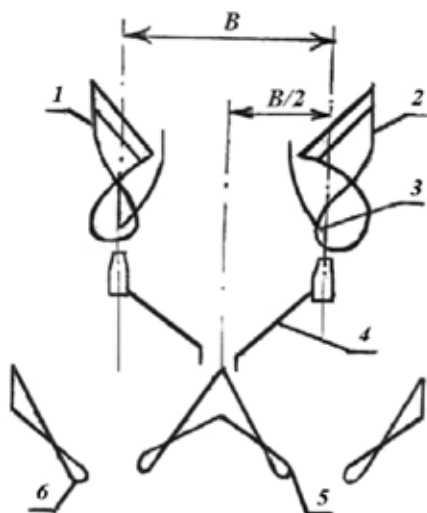


Рис. 1. Схема комбинированного агрегата для подготовки полей из-под хлопчатника к посеву на гребнях

почвенных агрегатов, в результате чего не нарушаются гребни. Одновременно этим рабочим органом локально вносятся удобрения. Технология формирования гребня вместо существующего без перемещения почвы по сравнению с существующими технологиями требует значительно меньше энергии.

Агрегат осуществляющий данную технологию содержит право- и левооборачивающие винтовые плужные корпуса 1 и 2 с заплужниками 3, глубокорыхлители с наклонными

стойками 4, снабженными рыхляющими пластинами и элементами для внесения удобрений, устройство для внесения удобрений, двухсторонние 5 и односторонние гребнеделатели 6.

Проведенные испытания показали, что использование комбинированного агрегата способствует снижению затрат труда на 25...28%, топлива — на 21...25% и эксплуатационных затрат — на 30...35% по сравнению с существующими машинами.

Литература:

1. Худойбердиев Т. С., Худоёров А. Н. Новый способ обработки почвы и техническое устройства для его реализации // Актуальные вопросы аграрной науки и образования: Материалы межд.научно-практической конференции. — Ульяновск, 2008. — с. 85–88.
2. Маматов Ф. М., Худояров Б. М., Хайдаров Э. А. Минимизация подготовки почвы из-под хлопчатника на гребнях // Научные труды ВИМ. М.: 2003. — с. 61–67.
3. Маматов Ф. М., Мирзаев Б. С. Комбинированное почвообрабатывающее орудие // Патент на полезную модель UZ FAP 00672. Официальный бюллетень. — Ташкент, 2011. — № 12.
4. Маматов Ф. М., Мирзаев Б. С. Рабочий орган безотвального почвообрабатывающего орудия // Патент на полезную модель UZ FAP 00656. Официальный бюллетень. — Ташкент, 2011. — № 11.

Почвозащитная технология и агрегат для подготовки почвы к посеву бахчевых культур

Маматов Фармон Муртозевич, доктор технических наук, профессор
Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан)

Чуянов Дустмурад Шодмонович, кандидат технических наук, доцент
Каршинский государственный университет (Узбекистан)

Мирзаев Бахадир Суюнович, кандидат технических наук, доцент, проректор
Ташкентский институт ирригации и мелиорации (Узбекистан)

Эргашев Гайрат Худоярович, ассистент
Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан)

Основной задачей сельского хозяйства Узбекистана является полное удовлетворение населения страны всеми видами продуктов питания и, в частности, бахчевыми культурами. Несмотря на увеличивающиеся урожаи бахчевых, потребности населения еще полностью не удовлетворяются. Так как Узбекистан является основным поставщиком бахчевых в Российскую Федерацию и другие ближние зарубежные страны. Основными факторами, сдерживающими дальнейшее развитие бахчеводства, являются большая трудоемкость и крайне малая механизация процессов возделывания бахчевых культур по сравнению с другими отраслями сельскохозяйственного производства.

При этом основной проблемой является качественная подготовка почвы и посев бахчевых культур в оптимальные агротехнические сроки, особенно при посеве бахчевых под зерновые.

Важнейшим звеном в системе мероприятий по обеспечению высокой культуры земледелия и получению высоких урожаев бахчевых культур является обработка почвы. Успехи в возделывании бахчевых культур во многом зависят от сроков и качества обработки почвы, а последняя, в свою очередь, — от способов ее проведения и совершенства конструкции машин.

Подготовка почвы для возделываемых бахчевых культур проводится главным образом ступенчато, т. е. однооперационными машинами за несколько проходов, что агрономически ничем не оправдано.

Многочисленные проезды техники по обрабатываемому полю приводят к увеличению нежелательного уплотнения почвы колесами тракторов и машин, что влечет за собой снижение урожайности бахчевых культур. Такая обработка не является почвозащитной и не соответствует современным требованиям. Необходимо внедрять новые, более прогрессивные технологии и средства механизации для обработки почвы.

Существующая традиционная технология и технических средств не позволяет подготовить почву к посеву бахчевых культур в оптимальные агротехнические сроки, в результате чего получается низкий урожай.

Поэтому для решения этой проблемы авторами разработана новая технология и комбинированный агрегат

для обработки и подготовки почвы к посеву бахчевых культур [1, 2]. Эта технология предусматривает совмещение следующих технологических операций: отвальную обработку почвы зоны посева семян с одновременным предварительным формированием поливной борозды, безотвальную обработку — поверхностное (мелкое) рыхление почвы поля с правой и левой стороны отвальной обработки почвы, полосное подпахотное рыхление по линии высева семян, локальное внесение удобрений, подготовку почвы к посеву по линии посева, нарезание поливной борозды

Новая технология подготовки почвы к севу бахчевых осуществляется специально разработанным комбинированным агрегатом следующим образом.

Вначале право- и левообарачивающим корпусами 1 и короткими заплужниками 6 (рисунок 1) предварительно формируются поливная борозда путем оборота пластов друг от друга, а правую и левую сторону поля мелко поверхностно разрыхляют рыхлителями 2. Глубина рыхления должна быть достаточна для полного уничтожения сорных растительностей. Ширина отвальной обработки почвы 1.0–1.1 м. Такая ширина позволяет подготовить почву междурядья для посева семян бахчевых с междурядьем 70–90 см.

При этом боковые рыхлители могут быть выполнены в виде стрелчатых лап, плоскорезов или безотвальных корпусов. Одновременно с оборотом пластов осуществляют полосное подпахотное рыхление почвоуглубителями 7 и локальное внесение удобрений. Затем рыхлительно-опорным катком 4 разрыхляет и уплотняет почву междурядья подготавливаются к посеву. При необходимости окончательно формируется поливная борозда бороздоделателем 5. Расстояние между поливными бороздами 3.4–3.6 м.

Вначале право- и левообарачивающими корпусами предварительно формируется поливная борозда путем оборота пластов друг от друга, а правую и левую сторону поля мелко разрыхляют. Глубина рыхления должна быть достаточна для полного уничтожения сорных растительностей. Ширина отвальной обработки почвы 1.0–1.1 м. Такая ширина позволяет подготовить почву междурядья для посева семян бахчевых с междурядьем 70–90 см. Од-

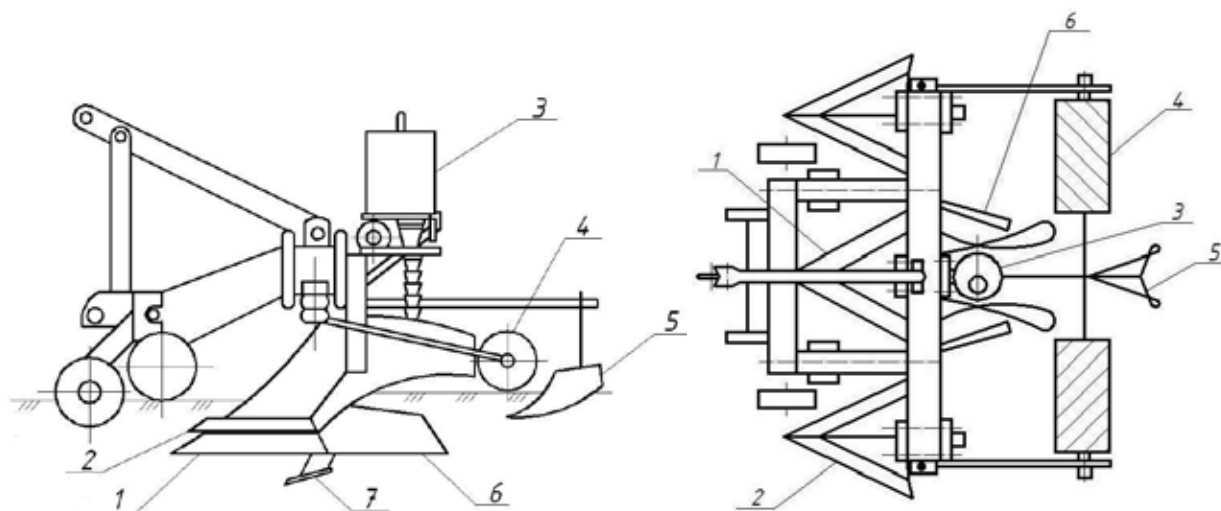


Рис. 1. Схема комбинированного агрегата: 1 — корпус, 2 — рыхлитель, 3 — туковывсевающий аппарат; 4 — каток, 5 — бороздоделатель; 6 — заплужник; 7 — почвоуглубитель

новременно с оборотом пластов осуществляют полосное подпахотное рыхление и локальное внесение удобрений. Затем разрыхляя и уплотняя почва междурядья подготавливается к посеву и осуществляется посев семян. При необходимости окончательно формируется поливная борозда специальными рабочими органами бороздоделателем до посева. Расстояние между поливными бороздами 3,4–3,6 м.

Совмещение отвальной и безотвальной обработки почвы, а также полосное подпахотное рыхление почвы способствует значительному снижению энергозатрат и сбережению почвенных влаг, препятствует возникновению водной и ветровой эрозии. Локальное внесение

удобрения одновременно с полосным подпахотным рыхлением повышает эффективность использования минеральных удобрений и урожайность.

Все это способствует сокращению количества проходов трактора, снижению общей энергоёмкости подготовки почвы к посеву и повышению производительности труда.

Проведенные испытания экспериментального образца комбинированного агрегата показали эффективность новой технологии. При применении агрегата, осуществляющего новой технологии сокращаются затраты труда на 23...25%, топлива — 22...25% и эксплуатационные затраты — 32...35% по сравнению с существующими машинами.

Литература:

1. Патент РУз № IAP 04004. Способ обработки почвы и посева /Маматов Ф. и др. //Бюл.изобр. — 2009. — № 9.
2. Патент РУз № IAP 03618. Комбинированное орудие для обработки почвы и посева/Маматов Ф. и др. //Бюл. изобр. — 2008. — № 4.

Противоэрозионные влагосберегающие технологии и технические средства обработки почвы в условиях Узбекистана

Мирзаев Бахадир Суюнович, кандидат технических наук, доцент, проректор
Ташкентский институт ирригации и мелиорации (Узбекистан)

Маматов Фармон Муртозевич, доктор технических наук, профессор
Каршинский инженерно-экономический институт (Узбекистан)

Показана необходимость разработки противоэрозионных влагосберегающих технических средств обработки почвы в условиях Узбекистана. Приведены новые технологии и технические средства обработки почвы, способствующие предотвращению водной эрозии, сохранению и накоплению влаги в пахотном слое.

Ключевые слова: водная эрозия, влагосбережение, технология, плуг-рыхлитель, параплау, склон.

Почвенно-климатические условия Узбекистана позволяют получать высококачественную растениеводческую продукцию. Однако, дефицит почвенной влаги и неустойчивый характер увлажнения сдерживают рост сельскохозяйственного производства, особенно в богарном земледелии.

Особенностью климата является малое количество выпадающих осадков, частая повторяемость продолжительных без дождевых периодов (засух) и сильных горячих ветров, систематически возникающих при низкой относительной влажности и высокой температуре воздуха. Дефицит продуктивной влаги обусловлен не только недостатком атмосферных осадков, но и нерациональным их использованием. Анализ потерь влаги и оценка возможностей реализации агроприемов по накоплению и сохранению почвенной влаги свидетельствуют о существенных резервах улучшения влагообеспеченности земледелия на основе разработки и применения более совершенных влагосберегающих технологий обработки почвы.

Следует признать, что существующая система машин для растениеводства, создававшаяся в основном для оптимальных почвенно-климатических условий, не отвечает требованиям наиболее полного накопления и сбережения почвенной влаги. В результате этого в Узбекистане более 70% посевной площади в той или иной степени подвержены водной эрозии. Водная эрозия сильно проявляется на склоновых участках с мелко обработанной почвой, особенно во время ливневых дождей.

В системе агротехнических приемов главная влагосберегающая роль отводится способам обработки почвы, которые должны обеспечивать наиболее полное аккумулярование влаги атмосферных осадков в корнеобитаемом слое и предотвращение испарения ее через обработанный слой почвы. Поэтому, для предотвращения стока воды и смыва почвы необходимо применять специальные противоэрозионные технологии обработки почвы.

Известно, что одним из эффективных влагосберегающих способов является рыхление верхнего слоя почвы с сохранением на ее поверхности стерни и других пожнивных остатков. Такой мульчированный растительными остатками, хорошо разрыхленный слой почвы

препятствует капиллярному испарению влаги из нижележащих слоев и позволяет больше сохранить остаточные запасы почвенной влаги. Влагозащитный слой в идеальном виде может быть создан почвообрабатывающей фрезой, выполняющей мелкокомковатое рыхление почвы, полное подрезание сорняков, заделку их семян, а также хорошее измельчение растительных остатков.

Наиболее реальным и достаточно эффективным способом представляется рыхление верхнего слоя почвы с измельчением растительных остатков с одновременным рыхлением пахотного слоя и прикатыванием. Сочетание этих операций может быть осуществлено комбинированным орудием (Рис. 1а), состоящим из активных рабочих органов в виде фрезы, плоскорежущих рабочих органов и установленным за ними опорно-выравнивающим катком. Последний обеспечивает дополнительное крошение, придавливание к поверхности почвы стерни, разравнивание и уплотнение взрыхленного слоя почвы. Совмещение работ катка и плоскорежущих органов улучшает устойчивость хода их при небольшом заглублении. После прохода такого комбинированного плуга-рыхлителя на поверхности почвы сохраняется 85–95% растительных остатков, которые существенно снижают испарение почвенной влаги.

Авторами разработан плуг-рыхлитель [1], снабженный разновеликими 1 и 2 рабочими органами типа «параплау» (рис. 1б). При работе рыхлителя дно обработанного поля получается ступенчатым, что позволяет задержанию и накоплению почвенных вод и устранению внутрипочвенной эрозии на склоновых землях. В зависимости от крутизны склона расстояние между нарезаемыми углублениями можно изменять расстановкой нижних рабочих органов 2 через несколько верхних рабочих органов 1.

При необходимости рабочие органы 2 с большей высотой могут быть снабжены отвалами 3 [2]. При работе такого орудия на склонах получается ступенчатое дно борозды с периодическим углублением (внутрипочвенные гребни), пересекающим уплотненную подошву и поверхностные гребни (рис. 1в). Совмещение внутрипочвенных гребней с поверхностными гребнями способствует полному задержанию и накоплению почвенных вод (особенно после ливневых осадков), что предотвращает водную эрозию.

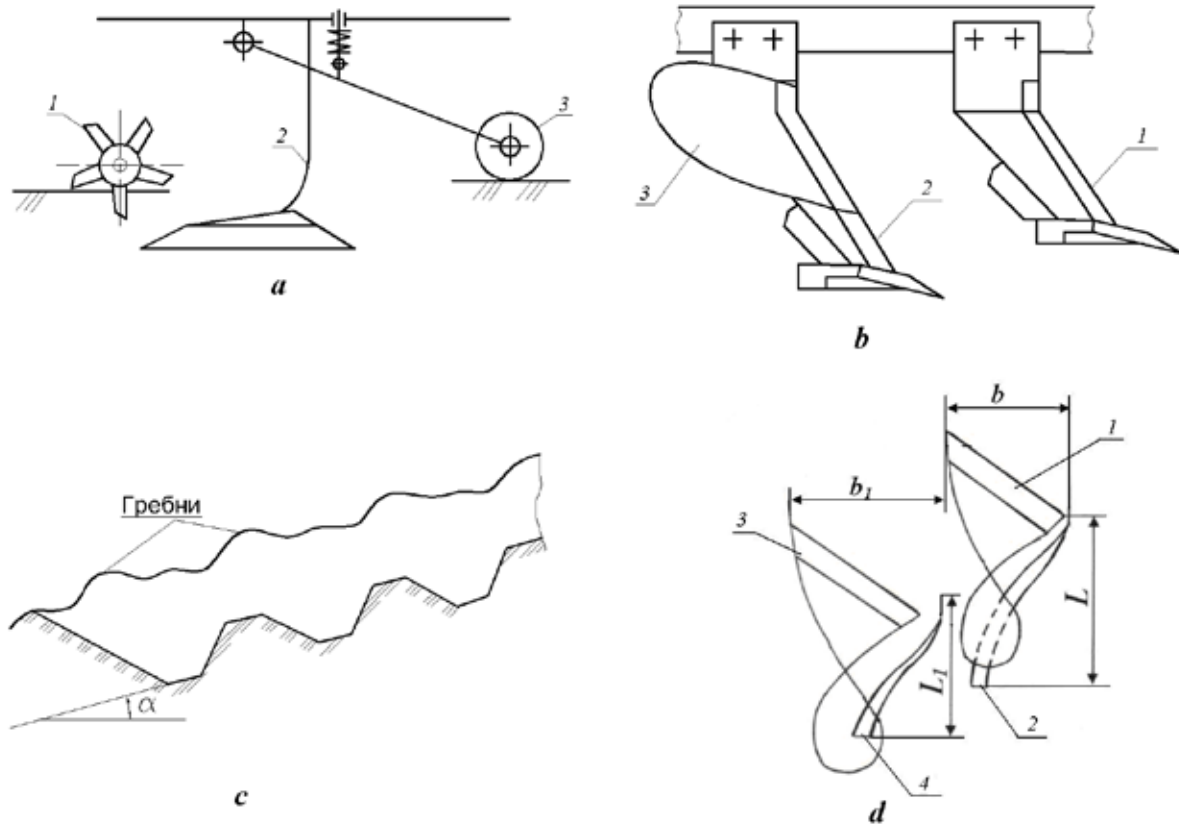


Рис. 1. Схемы орудий для осуществления влагосберегающих технологий: а) рыхлитель с активными и пассивными рабочими органами; б) двухъярусный плуг-рыхлитель с отвальными и безотвальными рабочими органами типа «параплау»; в) поперечное сечение поля, обработанного двухъярусным плугом-рыхлителем с отвальными и безотвальными рабочими органами; г) плуг для гладко-ступенчатой пахоты

В разработанном плуге для гладко-ступенчатой пахоты [3] корпуса 1 и 3 расположены со смещением относительно друг друга, на которых установлены направляющие пластины 2 и 4 с рабочими поверхностями, обращенными к винтовым лемешно-отвальным поверхностям корпусов (рис. 1, г). Четные корпуса 3 выполнены с большей высотой H_1 и шириной захвата b_1 , а нечетный корпус 1 — с меньшей высотой H и шириной захвата b . Ширина захвата четного корпуса 3 равна $b_1 = b + K(H_1 - H)$, где H — высота нечетных корпусов; H_1 — высота четных корпусов; K — коэффициент, учитывающий отношение ширины захвата корпуса к глубине обработки.

Длина направляющей пластины 4 четных корпусов 3 меньше, чем длина направляющей пластины 2 нечетных

корпусов 1 на $0,25L$, т.е. $L_1 = 0,75L$, где L — длина направляющей пластины нечетного корпуса.

При работе плуга поперек склона корпус 1 с меньшей высотой H и шириной захвата b , внедряясь в почву, отделяет пласт толщиной a_1 от дна борозды и, взаимодействия с направляющей пластиной 2, оборачивает его на 180° в собственную борозду. Затем, корпус 3 с большей высотой H_1 и шириной захвата b_1 отделяет пласт толщиной a_2 от дна борозды и, взаимодействия с короткой направляющей пластиной 4, оборачивает его на 135° . После прохода плуга образуется ступенчатое дно борозды и гребнистая поверхность пашни. Сочетание ступенчатого дна борозды с гребнистостью поверхности пашни способствует задержанию воды и исключению смыва почвы после ливневых осадков.

Литература:

1. Маматов Ф. М., Мирзаев Б. С. и др. Плуг-рыхлитель // Патент на полезную модель РУз FAP 00701. — Ташкент, Официальный бюллетень. — Ташкент, 2012. — № 3.
2. Маматов Ф. М., Мирзаев Б. С. и др. Плуг-рыхлитель // Патент на полезную модель РУз FAP 00956. Официальный бюллетень. — Ташкент, 2013. — № 1.
3. Маматов Ф. М., Мирзаев Б. С. и др. Плуг // Патент на полезную модель РУз FAP 0085. Официальный бюллетень. — Ташкент, 2013. — № 3.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Наставничество в современной корпоративной среде

Барбасова Динара Маратовна, бакалавр, управляющий директор
АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST»

В статье рассматривается процесс наставничества как один из методов управления знаниями в организации. Вначале установлено понятие знания, как нематериальный актив компании и ее конкурентное преимущество. Знания, незакрепленные письменно в корпоративных документах (опыт работников, полученный в ходе осуществления своей деятельности, корпоративная информация) присуще каждой организации и лучше всего передаются неформальным путём. В данной статье функция наставничества рассматривается как инструмент передачи знаний и опыта с целью сохранения институциональной памяти.

Знания расцениваются как нематериальный актив компании.

В различных толковых словарях представлены несколько определений понятия «знания».

Определения понятия «знания»:

1. Знание — селективная, упорядоченная, определенным способом (методом) полученная, в соответствии с какими-либо критериями (нормами) оформленная информация, имеющая социальное значение и признаваемая, в качестве именно знания, определенными социальными субъектами и обществом в целом [2];

2. Знания — проверенный практикой результат познания действительности, верное ее отражение в сознании человека [3];

3. Знание — система абстрактных объектов, доступная пониманию конкретного человека или сообщества людей. Знаниями являются не любые системы абстрактных объектов, а именно те из них, которые доступны пониманию человека [4];

С практической точки зрения важно использовать подход к трактовке знаний на основе последующих действий. В основе этого подхода лежит представление о том, что знания нельзя отделить от деятельности, и что знание того что, кто, как, когда, где и почему будет совершаться действие, является самым важнейшим ресурсом фирмы [1]. Следуя данному принципу, определим знание как комплекс приобретенных навыков и способностей, житейского и профессионального опыта, налаженных контактов с партнерами, применяемые работниками для осуществления профессиональной (производственной) деятельности.

На современном этапе, при оценке бизнеса принимается во внимание не только набор имущества (здания, со-

оружения, ТМЗ), но также учитывается совокупность нематериальных активов, способных увеличить стоимость компании в дополнение к стоимости имущественного комплекса компании.

В широком смысле слова нематериальные активы — это специфические активы, для которых характерны: 1) отсутствие осязаемой формы; 2) долгосрочность использования; 3) способность приносить доход.

Человеческий капитал, по мнению Т.Шульца это имеющийся у каждого запас знаний, навыков, мотиваций [9]. **Невозможно оценить и структурировать все мысли, протекающие в мозгу каждого работника организации, всю информацию, которой он овладел за годы трудовой деятельности, однако вполне реально оценить его способность применения своих знаний, мыслей на практике, в работе с техникой, с людьми и пр.**

Управление человеческими знаниями, навыками выходит за пределы управления персона. Суть управления знаниями заключается в организации деятельности по выявлению, отбору, хранению и распространению практических знаний в организации. Приобретение, усвоение и передача знаний — вот три главных передела на пути управленческих действий и решений.

Одним из методов, используемых в управлении знаниями, является наставничество [5].

На самом деле, внедрение наставничества в организации бесценно. Этот процесс обучения является многофункциональным: наставничество применяется в адаптации молодых специалистов, в повышении их квалификации, в формировании и воспитании профессионального специалиста, а также в передаче знаний и опыта. В свою очередь, передача опыта молодому специалисту в организации позволит сохранить корпоративную ин-

Таблица 1. Нематериальные активы компании

Интеллектуальная собственность	Патенты Авторские права Программное обеспечение Производственные секреты Ноу-хау Товарные знаки Знаки обслуживания Лицензии
Корпоративные активы	Корпоративное имя (репутация, авторитет компании) Наработанные контакты Управленческие процессы Информационные технологии
Человеческий капитал	Образование Профессиональная классификация Связанные с работой знания Связанные с работой умения

Примечание — Источник: Б. З. Мильнер, Управление знаниями в современной экономике. Москва, Институт экономики РАН, 2008, 76 с.

формацию внутри компании, тем самым значительно сэкономив время на изучение этого уже пройденного материала другим вновь принятым работником.

Глубокий интерес к наставничеству, как институту передачи опыта, сохранения и преумножения институциональной памяти возник в процессе «обновления» основного состава экономически активного населения, а также становления независимого государства, в котором наблюдаются частые преобразования и персональные перемещения в различных организациях.

Наставничество родилось вместе с человечеством, ведь история человечества — это всегда передача опыта. С древнейших времен в воспитании человека незаменимую роль играли учителя, преподаватели, старшие товарищи. Их всех можно объединить под одним словом — наставники. Применение наставничества при организации труда привело к возникновению института подмастерий, ученичества.

Для качественного внедрения наставничества очень важно учитывать психологические аспекты поведения «старшего специалиста», рассматриваемого в качестве наставника и молодого специалиста, рассматриваемого в качестве обучаемого.

В основе наставничества, в первую очередь, лежат педагогические функции, поскольку при передаче опыта на «старшего специалиста» одновременно лягут две важные задачи — обучение и воспитание. Ведь очень важно не просто пересказать свой опыт, «похвастаться» своими знаниями в определенной области, но более значимо — научить молодого специалиста правильно воспользоваться полученными знаниями.

Безрукова В. С. отмечает, что педагогика необходима всем, кто занят передачей опыта от одного поколения дру-

гому, кто усваивает этот опыт, кто организует воспитательные отношения. Педагогическое знание необходимо и самим обучающимся, осуществляющим различную шефскую работу, ведущим общественную деятельность или организующим самовоспитание, самообразование и пр. [6].

Немаловажным является и психологический аспект наставничества. В реальной жизни передача знаний происходит в естественной среде, по мере совместной деятельности. Передача опыта, обучение профессиональным навыкам непосредственно на рабочем месте, «без отрыва от производства», имеет больший эффект, нежели лекционная форма подачи. На рабочем месте, в той корпоративной среде, теоретические знания находят свое практическое применение. Тем самым, в процессе наставничества, молодой специалист, получив определенное задание, параллельно получает информацию о том, как лучше это сделать, как быстрее это сделать, как сделать это так, чтобы потом не пришлось переделывать. В конечном итоге, у руководителя не только формируется опытное подрастающее поколение работников, не только сокращается время на адаптацию, но и сохраняется институциональная память, крепнет корпоративный дух, и как результат, возрастает «стоимость компании», за счет качественного повышения человеческого капитала. «Старший специалист», видя результат своего педагогического труда, получает как моральное удовлетворения, так и материальное поощрение (в случае если в компании принято решение о материальном поощрении наставников).

Однако, при внедрении наставничества возникает очень важный нюанс, психологические особенности человека. Бизнес-тренер Н. Бондаренко выделяет четыре типа ученического поведения в организации [7]:

1. ситуация «**Не могу — не хочу**». Человек не обладает навыками, и более того не мотивирован. Для того, чтобы включить его в деятельность, необходимо сначала замотивировать его. Иначе, вы столкнетесь с непреодолимым барьером защиты;

2. ситуация «**Не могу — хочу**». Человек мотивирован, поэтому открыт к получению новых знаний, он находится в состоянии обучения. Здесь важно поэтапно построить схему работы с сотрудником. Как к чему вы будете его обучать;

3. ситуация «**Могу — хочу**». Ситуация, в которой разумно развивать горизонтальную карьеру сотрудника. Он уже обладает необходимыми знаниями и умения. Ему нужно поднимать «планку цели» и расширять зоны мастерства;

4. ситуация «**Могу — не хочу**». Человек находится в состоянии протеста, некоего саботажа. Необходимо выявить в чем причина демотивации. Возможно, необходимо наделить работу новым смыслом.

Британские психологи Питер Хани и Алан Мамфорд предложили следующую классификацию стилей обучения [8]:

1. Активист или деятель. Полностью принимает новый опыт, у него широкие взгляды, он с энтузиазмом относится ко всему новому. Для него характерна тенденция сначала действовать, а потом уже думать о последствиях. Поддерживайте его энтузиазм, но побуждайте планировать действия заранее. Предлагайте ему много интересных заданий. *Девиз: «Все в жизни нужно попробовать»;*

2. Мыслитель или наблюдатель. Любит рассматривать проблему и ситуацию с разных точек зрения, «от-

страненно». Он анализирует свой собственный опыт, произошедшие события, тщательно их продумывает и оттягивает, насколько это возможно, окончательный вывод. Перед тем, как начать действовать, он тщательно продумывает все возможные последствия и аспекты своих действий. Давайте ему время подготовиться, все осмыслить, изучить возможные альтернативы.

Девиз: «Сначала я должен это обдумать»;

3. Теоретик. Систематизирует свои наблюдения и выстраивает на их основе логичную концепцию. Он любит аналитическую работу, обожает принципы, теории, модели и систематическое мышление. Он решает проблемы шаг за шагом при помощи последовательных логических рассуждений. Дайте ему возможность все изучить и самому сделать выводы, а также возможность задавать вопросы, поставить четкие цели и предложить достаточно сложные идеи для разработки.

Девиз: «Посмотрим, как это согласуется с...»;

4. Прагматик. Всегда хочет проверить, работают ли идеи, теории, методики на практике. Прагматик — практичный, восприимчивый человек, который любит принимать решения и разрешать проблемы. Бесконечные дискуссии заставляют его нервничать. Прагматики в основном учатся в процессе деятельности, и основное внимание уделяют практике, а не теории. Дайте ему возможность продумать способы выполнения работы, потренироваться, предоставить информацию и методики работы. *Девиз: «Должен существовать способ получше».*

В зависимости от уровня подготовки нового сотрудника и сложности задачи рассмотрим несколько стилей взаимодействия «старшего специалиста» с молодым специалистом.

Метод	Преимущества	Недостатки
Инструктаж — четкие указания, предоставление алгоритма действий. Используется в стандартных ситуациях и при форс-мажоре, когда медлить нельзя	<ul style="list-style-type: none"> — Четкость, ясность инструкций; — Предсказуемость результата; — Быстрота передачи информации; — Возможность легко проверить по пунктам, как понял задачу обучаемый 	<ul style="list-style-type: none"> — Давление на обучаемого; — Низкая мотивация обучаемого, т. к. его мнения не спрашивают; — Невозможность для обучаемого научиться действовать верно в нестандартных ситуациях; — Необходимость составлять алгоритм на каждую ситуацию; — Вероятность того, что в случае неудачи обучаемый переложит ответственность на наставника
Объяснение — обоснование каждого шага алгоритма	<ul style="list-style-type: none"> — Обоснования каждого шага, повышение осознанности деятельности; — Повышение мотивации обучаемого; — Разделение ответственности между наставником и обучаемым; 	<ul style="list-style-type: none"> — Увеличение времени, проведенного наставником с обучаемым; — Вероятность того, что обучаемый может уйти от темы, задавать лишние вопросы; — Проявление нетерпения обучаемым с завышенной самооценкой; — Возможность того, что обучаемый будет оспаривать мнение наставника

Метод	Преимущества	Недостатки
Развитие — «высший пилотаж». Наставник не дает готовых ответов, он только подталкивает к решению задач, предлагает обучаемому самому додуматься до него. При этом, обучаемый должен иметь высокий уровень развития и достаточную мотивацию	<ul style="list-style-type: none"> — Повышение мотивации благодаря осознанию равноправности общения; — Понимание обучаемым смысла выполняемых операций; — Более высокое качество обучения; — Большая вероятность появления новых способов действий, новых решений; — Лучшее взаимопонимание обучаемого и наставника в дальнейшем 	<ul style="list-style-type: none"> — Увеличение времени работы наставника;

Литература:

1. Мильнер Б. З., Управление знаниями в современной экономике. Москва, Институт экономики РАН, 2008, 76 с.
2. Новейший философский словарь/Сост. А. А. Грицанов. — Мн.: Изд. В. М. Скакун, 1998. — 896 с.
3. Советский энциклопедический словарь /Научно-редакционный совет: А. М. Прохоров (пред.). — М.: Советская Энциклопедия, 1981. — 1600 с.
4. Логический словарь: ДЕФОРТ /Под ред. А. А. Инина, В. Н. Перевезева, В. В. Петрова. — М.: Мысль, 1994. — 268 с.
5. Ахтеров А. В., Лезина О. В., Федоров И. В., Учебное пособие «Управление знаниями в организации», Москва, 2010, 20 с.
6. Безрукова В. С., Педагогика. Проективная педагогика. Учебное пособие для инженерно-педагогических институтов и индустриально-педагогических техникумов, Екатеринбург, 1996. — 344 с.
7. Бондаренко Н. Ю. «Пять главных приемов наставничества. как обучать и мотивировать взрослых людей», журнал «Управление корпоративной культурой», Москва, декабрь № 4 (04) 2009, г.;
8. Honey P and Mumford A. The Manual of Learning Styles Maidenhead: Peter Honey, 1986
9. Schultz T. W. The Economic Value of Education. New York: Columbia University Press. 1963.

Тенденции и перспективы развития рынка информационных технологий в банковском секторе России

Батаев Алексей Владимирович, кандидат технических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

Развитие банковского сектора России происходит более двух десятилетий. За это время российские банки столкнулись с несколькими внутренними и мировыми кризисами. Первое десятилетие сопровождалось становлением российского банковского сектора, на которое в значительной мере повлиял дефолт 1998 года, когда многие ключевые игроки ушли с арены и ландшафт банковского сектора стал приобретать современные очертания.

За последние десять лет банки России значительно увеличили вложение денежных средств в информатизацию отрасли, существенные изменения произошли и в структуре затрат банковских учреждений (таблица 1).

Рассмотрим структуру распределения затрат в банковском секторе в абсолютном выражении (рис. 1).

За период с 2001—2004 год вложение средств в информатизацию отрасли снижалось, что, скорее всего, было

вызвано двумя причинами — с одной стороны, спадом первой волны ИТ-модернизации банковской системы, с другой стороны, уменьшением кредитных организаций в России, обусловленный дефолтом 1998 года и процессом, направленным Центробанком на укрупнение банковских организаций.

Начиная с 2005 года несмотря на физическое уменьшение банков в России, идет уверенный рост затрат, направленный на развитие информационных технологий в банковском секторе, что обусловлено второй волной информатизации. Увеличение затрат ежегодно составляет порядка 25—30 %.

В 2008 году были достигнуты самые лучшие показатели за последние десять лет, на развитие информационных технологий было затрачено порядка 33,8 млрд. рублей, но разразившийся в конце года мировой финансовый кризис

Таблица 1. Затраты банков России на информатизацию

Год	Средства, затраченные банковским сектором на информатизацию в целом, млрд. руб.	Распределение средств по видам обеспечения, %		Распределение средств по видам обеспечения, в абсолютном выражении, млрд. руб.	
		Аппаратное обеспечение	Программное обеспечение	Аппаратное обеспечение	Программное обеспечение
2001	24,2	78,6	14,2	18,0	3,5
2002	22,8	72,4	12,6	16,4	3,0
2003	16,5	62,3	13,1	10,2	2,0
2004	14,8	62,1	14,7	9,0	2,1
2005	20,4	60,1	14,8	12,0	3,1
2006	24,3	58,2	16,8	14,2	4,1
2007	30,2	56,5	18,1	17,1	5,5
2008	33,8	56,0	18,0	18,9	6,1
2009	23,0	55,0	16,0	12,6	3,7
2010	26,5	55,0	16,0	14,6	4,3

внес свои коррективы, что отразилось на темпах роста, которые по итогам года составили всего около 12 %.

В 2009 году происходит сокращение затрат на информатизацию отрасли примерно на 30 %, что обусловлено продолжавшимся мировым финансовым кризисом. В это время порядка 55 % российских банков сократили или заморозили свои ИТ-бюджеты, что не могло не сказаться на развитии банковского сектора. Основные вложения оставались за крупнейшими финансовыми организациями, как правило, непосредственно связанными с государством [1].

В 2010 году достичь докризисных показателей не удалось, несмотря на то, что 59 % банков увеличили свои ИТ-бюджеты. Общие затраты на информатизацию в банковском секторе составили около 26,5 млрд. рублей, из них

почти 33 % приходилось на долю всего двух банков Сбербанка и ВТБ 24, 7,4 и 1,0 млрд. рублей соответственно.

Структура затрат на аппаратное и программное обеспечение также претерпела свои изменения. Тенденции, связанные с общими затратами на развитие информационного сектора в банковских учреждениях и их структурой имеют общий вид, что и понятно уменьшение или увеличение общих затрат ведет к такому же изменению статей расходов. Но хотелось бы отметить, что за последние годы разрыв между затратами на аппаратное и программное обеспечение стал сокращаться. Прежде всего, это связано с тем, что банки стали в большей степени устанавливать качественное программное обеспечение, позволяющее в значительной степени снижать издержки, предоставлять новые высококачественные услуги, требу-

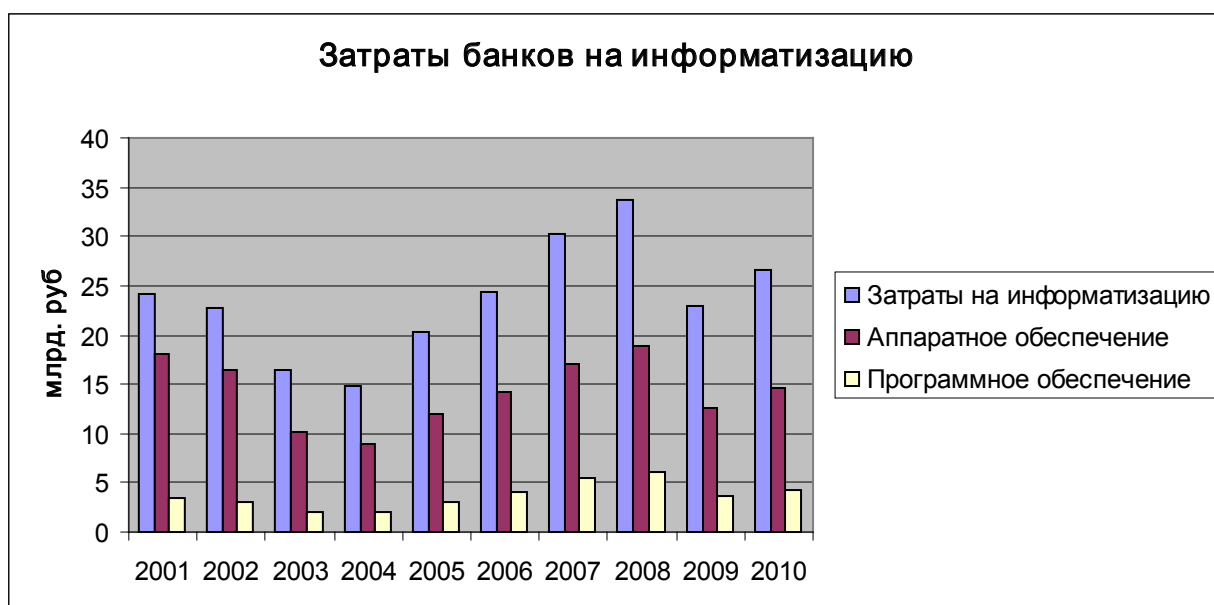


Рис. 1. Затраты банков на информатизацию

Таблица 2. Количество ИТ-компаний на отечественном рынке банковского программного обеспечения

Год	Количество крупных компаний, контролирующих рынок программного обеспечения	Часть рынка, контролируемого основными компаниями, %	Собственные разработки банков в программном обеспечении, %	Лидеры рынка
2001	9	77	16	Диасофт, R-style, ПрограмБанк, Инверсия, Кворум
2002	11	80	14	Диасофт, R-style, ПрограмБанк, Инверсия, Кворум
2003	12	82	13	Диасофт, R-style, CSBI, Инверсия, Кворум
2004	12	83	13	Диасофт, R-style, Инверсия, ЦФТ, БИС
2005	12	83	12	Диасофт, R-style, Инверсия, ЦФТ, БИС
2006	12	80	12	R-style, Диасофт, ЦФТ ИнфосистемДжет, Кворум
2007	13	83	11	R-style, Диасофт, ЦФТ ИнфосистемДжет, Кворум
2008	14	82	11	R-style, Диасофт, ЦФТ ИнфосистемДжет, Форс
2009	14	80	10	R-style, Диасофт, ЦФТ ИнфосистемДжет, Форс
2010	14	80	10	R-style, Диасофт, ЦФТ ИнфосистемДжет, Форс

ющие соответствующих программных приложений. Кроме этого сказывается значительное снижение цен на вычислительную технику, что позволяет уменьшать издержки. Тем не менее, несмотря на уменьшение затрат на аппаратное обеспечение в процентном отношении к общей структуре затрат, происходит увеличение в абсолютных величинах, что обусловлено необходимостью постоянно обновлять парк вычислительной техники и соответствовать современному уровню информационных технологий.

Развитие информационных технологий в банковском секторе России непосредственно связано с развитием отечественных ИТ-компаний, которые за последние десять лет показали успешную динамику развития (таблица 2) [2].

Рынок развития отечественного банковского программного обеспечения всегда оставался достаточно стабильным с точки зрения присутствия крупных ИТ-компаний (рис. 2), количество игроков оставалось практически всегда на одном уровне, хотя и наблюдалась тенденция к небольшому увеличению. Сегмент рынка, контролируемый крупными игроками, за все время колебался в пределах 80 %. На сегодняшний день 14 крупных компаний занимают около 80 % рынка программного обеспечения, это говорит о том, что пробиться на рынок отечественного программного обеспечения достаточно сложно. Следует отметить, что на количество ИТ-компаний, контролирующих рынок не повлиял и кризис 2008

года, несмотря на падение доходов, все игроки сохранили присутствие на российском рынке.

Состав лидеров программного обеспечения периодически менялся в зависимости от успешности ведения бизнеса. Среди отечественных ИТ-компаний лидерами по производству программного обеспечения остаются компании R-Style Soft Lab и Диасофт, которые на сегодняшний день контролируют около 41 % всего рынка (24 % и 17 % соответственно). Следует отметить, что в тройку лидеров попала компания ЦФТ, занимающая около 9 % банковского рынка программного обеспечения.

Число собственных разработок в области программного обеспечения снижалось из года в год и на сегодняшний день составляет около 10 %, дальнейшее снижение замедлилось из-за влияния финансового кризиса 2008 года, приведшего к уменьшению ИТ-бюджетов банков. Следует отметить, что тенденция на снижение собственного программного обеспечения будет продолжена, потому что банки для снижения собственных затрат должны приобретать высокопрофессиональные разработки, которые дадут больший эффект на протяжении всего периода эксплуатации, несмотря на большие первоочередные затраты.

Сегмент рынка, относящийся к ИТ-компаниям, не входящим в лидеры отечественного банковского программного обеспечения составляет на сегодняшний день около 10 %, и имеет тенденцию на увеличение, связанную с раз-

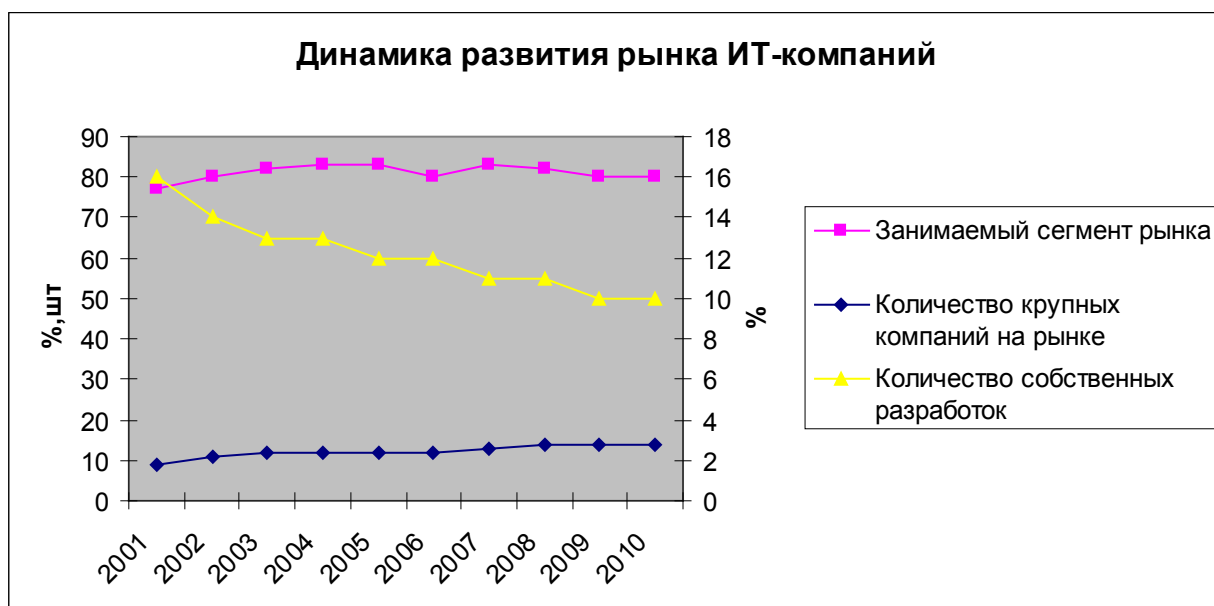


Рис. 2. Динамика развития рынка ИТ-компаний

витиём компаний на региональном уровне, а также приходом на отечественный рынок зарубежных игроков. Доля, которых в последнее время стала увеличиваться, в частности среди топ-100 российских банков зарубежные проекты составляют по разным оценкам 10–15 %. Тем не менее, следует отметить, что доля иностранных компаний на отечественном рынке программного обеспечения не превышает 5 % [3]. Это связано, прежде всего со стоимостью зарубежных разработок, именно поэтому финансовый кризис, в значительной мере внес коррективы на приобретение иностранных компонентов, а также плохой адаптированностью зарубежных систем к отечественным условиям работы российских банков.

В целом следует отметить, что развитие информационных технологий за последние десять лет в банковском

секторе шло достаточно быстрыми темпами 25–30 % в год. Кризис 2008 года существенно повлиял на развитие рынка информационных технологий, но по данным 2011 года можно сказать, что он выходит на докризисные показатели. В 2011 году 66 % банков увеличили свои ИТ-бюджеты, а суммарные расходы топ-100 российских банков составили около 26 млрд. рублей.

Среди отечественных разработчиков банковского программного обеспечения следует отметить низкий рост конкуренции, связанный с монополизацией рынка, а следовательно высокую стоимость разработок. Данная тенденция может измениться с приходом новых игроков, в частности зарубежных компаний, которые стали в большей мере проявлять интерес к отечественному рынку банковских информационных технологий.

Литература:

1. Интернет издание CNews «55 % банков в России сократили ИТ-бюджеты», 2009 г.
2. Интернет издание CNews «Банки не стали отказываться от ИТ», 2009 г.
3. Интернет-издание CNews «Бюджетные трансформации ИТ в банках», 2012 г.

Значение социальной инфраструктуры для социально-экономического развития региона

Безуглая Елена Владимировна, ассистент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье рассмотрено значение социальной инфраструктуры для региональной экономики и страны в целом. Определены основные составляющие социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, человеческие ресурсы, социальный капитал.

Инфраструктура представляется как совокупность социальных и экономических условий, обеспечивающих развитие как всего производственного процесса, так и определенного территориально-экономического образования [1–2].

Развитие социальной инфраструктуры оказывает прямое воздействие на экономические результаты деятельности человека. В системе факторов, влияющих на результативность производства, следует учитывать условия, определяемые социальной инфраструктурой. Институты социальной инфраструктуры создают предпосылки для расширенного воспроизводства рабочей силы, привлечения и закрепления квалифицированных специалистов [3–5].

В понимании социальной инфраструктуры существует, по меньшей мере, два концептуальных подхода. Представители «отраслевого» подхода рассматривают ее как совокупность отраслей, подотраслей, отдельных предприятий, организаций, учреждений, т.е. структурных элементов хозяйственной системы, создающих условия, необходимые для нормальной жизни населения, в первую очередь его трудоспособной части, и способствующих, тем самым, развитию производственной сферы. Представителей «деятельностного» подхода отличает понимание сущности социальной инфраструктуры как целостной системы элементов, направленной на формирование условий, необходимых для организации полноценного бытия человека в различных сферах и гармоничного развития личности. С точки зрения последнего, социальная инфраструктура представляет собой совокупность материально-вещественных элементов, создающих условия для пространственной и временной организации жизнедеятельности населения в контексте его потребностей, ценностных ориентаций, социальных, демографических и других особенностей. Социальная инфраструктура в этом случае рассматривается как совокупность материально-вещественных элементов, создающих условия для организации жизнедеятельности населения.

В некоторых источниках социальная инфраструктура определяется как комплекс объектов (предприятий, учреждений, организаций и сооружений), которые обеспечивают условия функционирования общественного производства и жизнедеятельности населения, формирование

физически и интеллектуально развитого, общественно активного индивида.

Можно выделить главные признаки выделения социальной инфраструктуры в отдельную подсистему хозяйственного комплекса:

— общие условия процесса общественного воспроизводства (это ее функциональное назначение);

— сложное внутреннее строение — в ней различают части, звена, объекты.

Основа разделения социальной инфраструктуры на части и звенья — общее функциональное назначение составляющих в процессе общественного воспроизводства, т.е. направленность объектов на создание условий для удовлетворения определенного круга потребностей общества, населения, производства.

В самом общем виде социальную инфраструктуру разделяют на социально-бытовую и социально-культурную части. Социально-бытовая инфраструктура направлена на создание условий для воспроизводства человека как биологического существа (через бытовую среду), удовлетворения его потребностей в надлежащих условиях жизни. Социально-культурная инфраструктура способствует воспроизводству духовных, интеллектуальных (через культурно-образовательную среду) и в значительной степени физических свойств индивида, формированию его как экономически активной личности, которая отвечает определенным требованиям общества к качеству рабочей силы.

В составе социально-бытовой инфраструктуры различают следующие компоненты: жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание населения, торговля и общественное питание, пассажирский транспорт и связь для обслуживания населения и т.д. Социально-культурная инфраструктура охватывает здравоохранение, рекреационное хозяйство, физическую культуру и спорт, социальное обеспечение, образование, культуру и искусство, культовые сооружения и т.д.

Социальная инфраструктура до недавнего времени выполняла второстепенную роль относительно базовых отраслей сферы материального производства. Возникновение элементов социальной инфраструктуры связано с развитием производительных сил и углублением общественного разделения труда, когда природные условия производственной деятельности дополнялись искусст-

венно созданными, обусловленными необходимостью в подготовительно-заключительных процессах и организации оборота произведенного продукта.

Однако сегодня социальная инфраструктура превращается в наукоемкую сферу экономики, а ряд ее составляющих — инфраструктура торговли и ресторанного хозяйства, инфраструктура связи, телевидения и радио, информационная инфраструктура — по уровню технической оснащенности превышают уровень этого показателя в обрабатывающей промышленности. Одновременно можно сказать, что образовательно-духовная составляющая социальной инфраструктуры становится производителем знаний, которые затем распространяются на все сегменты экономики, открывая перед ней новые перспективы роста, повышения качества и эффективности. Образование выступает существенным фактором, который влияет на развитие национальной экономики, обеспечивает ее конкурентоспособность.

Особенно большое значение социальной инфраструктуры в накоплении нематериальных активов (человеческих, организационных, управленческих), которые значительно дополняют инвестиции в материальный капитал, играют роль стратегического ресурса социально-экономического прогресса и конкурентоспособности. Функционирование социальной инфраструктуры способствует активизации человеческого фактора, а на этой основе — повышению эффективности общественного производства. Практика свидетельствует, что в населенных пунктах, где хорошо развита социальная инфраструктура, текучесть кадров, как правило, ниже, чем в тех поселениях, где она отсутствует [3, 6–8]. Материалы исследований указывают, что наличие социальной инфраструктуры может свести до минимума влияние негативных факторов на социально-экономическое развитие в целом, а также на состояние миграционных процессов. Духовная инфраструктура, инфраструктура культуры, информационная инфраструктура, инфраструктура быта, торговли и ресторанного хозяйства способствует рациональ-

ному использованию свободного времени, обеспечивая экономию труда, способствует восстановлению работоспособности. Жилищно-коммунальная инфраструктура существенно способствует росту эффективности производства [6].

В связи с этим, по мнению зарубежных исследователей, региональная экономическая политика должна концентрироваться вокруг финансовой помощи социальной инфраструктуре. Значительная часть таких мероприятий является чрезвычайно капиталоемкой, обеспечивает окупаемость средств в течение длительного времени, поэтому доля государственного участия в инфраструктурных программах развитых стран мира традиционно высока. Например, именно развитие социальной инфраструктуры было определено важнейшей целью основного плана экономического и социального развития Японии на 1973–77 гг. Вопросы состояния и развития социальной инфраструктуры периодически рассматриваются на заседаниях Конгресса США. По данным слушаний 99-го Конгресса США (1986 г.), в состав социальной инфраструктуры относят дороги, мосты, порты, транспорт, искусственные водоемы и водные рекреационные системы, природоохранные объекты, парки, рекреационные объекты, школы, тюрьмы, объекты здравоохранения и психиатрической помощи, здания общественного назначения и правительственных учреждений.

Как экономическая категория, социальная инфраструктура отражает производственные отношения по поводу деятельности различных объектов, направленной на создание комплекса общих условий для обеспечения экономического роста и жизнедеятельности населения страны, то есть процесса общественного воспроизводства.

Возможности социальной инфраструктуры в создании этих условий зависят от мощности ее экономического потенциала, который определяется ее современным состоянием и динамичностью, имеющимися объемами резервов и ресурсов.

Литература:

1. Коварда В. В. Роль и значение транспортной инфраструктуры для социально-экономического развития Курской области [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2012. — № 2 (Ч. 1). — с. 110–113.
2. Безуглая Е. В. Значение транспортной инфраструктуры в обеспечении устойчивого развития Курской области [Текст] / Е. В. Безуглая // Молодой ученый. — 2013. — № 9. — С. 152–154.
3. Коварда В. В. Региональный агропромышленный комплекс: структура, ресурсное обеспечение и пути перехода к долгосрочному устойчивому развитию [Текст] / В. В. Коварда // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 29 (260). — С. 59–64.
4. Коварда В. В. Влияние инфраструктуры на развитие АПК России [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // Молодой ученый. — 2013. — № 8. — С. 194–197.
5. Коварда В. В. Реабилитация инвалидов как фактор реализации социальных функций государства и преодоления дефицита трудовых ресурсов: инфраструктурный аспект [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // European social science journal (Европейский журнал социальных наук). — 2013. — № 2. — С. 285–290.
6. Коварда В. В. Ресурсное обеспечение регионального развития (на примере центрального федерального округа) [Текст] / В. В. Коварда // Интеллект. Инновации. Инвестиции. № 4 (2), 2011. — С. 50–55.

7. Минакова И. В. Ресурсное обеспечение устойчивого развития России [Текст] / И. В. Минакова, В. В. Коварда // Интеллект. Инновации. Инвестиции. № 1, 2012. — С. 88–97.
8. Минакова И. В. Проблемы ресурсного обеспечения экономического роста в регионах ЦФО [Текст] / И. В. Минакова, В. В. Коварда // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. Т. 37. — № 2, 2010. — 57–61.

Понятие и роль производственного потенциала в стратегическом развитии организации

Бердникова Лейла Фархадовна, кандидат экономических наук, доцент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Рыночные отношения современной экономики требуют от организаций поиска дополнительных ресурсов и возможностей для наиболее эффективного функционирования. С целью определения направлений стратегического развития руководителям организации необходимо понимать ее сильные и слабые стороны. В этой связи особое значение приобретает наличие и рациональное использование ее производственного потенциала.

Исследование научных работ, посвященных вопросам определения, анализа и использования производственного потенциала, показало, что в отдельных источниках литературы значительное внимание уделено экономическому потенциалу, нежели производственному. Однако, по нашему мнению, в выборе направления стратегического развития современной организации важное место занимает именно производственный потенциал. Для определения его роли в целом в деятельности предприятия, а в частности в стратегическом развитии раскроем его содержание.

В общем смысле потенциал можно представить как совокупность возможностей, запасов, ресурсов, необходимых для достижения поставленной цели.

Авторский коллектив А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий считают, что под производственным потенциалом организации, понимаются отношения, возникающие в организации для достижения максимально возможного производственного результата при наиболее эффективном использовании интеллектуального капитала, имеющейся техники, материальных ресурсов [2., с. 567].

А. Д. Шеремет [6] под производственным потенциалом понимает «максимально возможный выпуск продукции по качеству и количеству в условиях эффективного использования всех средств производства и труда, имеющихся в распоряжении предприятия».

И. И. Лукинов [3] отмечает, что производственный потенциал характеризуется как количество и качество ресурсов, которыми располагает та или иная хозяйственная система.

Н. С. Пласкова понятие производственного потенциала рассматривает двояко. С одной стороны, как реальный объем продукции, который возможно выпустить

при полном потреблении имеющихся ресурсов, то есть производственная мощность организации. С другой стороны, «как имеющиеся и потенциальные возможности производства, наличие самих факторов производства, его обеспеченность определяющими видами ресурсов» [4, с. 427–428].

В. Н. Свободин [5] отмечает, что производственный потенциал представляет собой совокупность совместно функционирующих ресурсов, обладающих способностью производить определенный объем продукции.

Следует отметить, что для реализации направлений стратегического развития предприятие должно иметь необходимые ресурсы. В этой связи, именно наличие производственного потенциала дает возможность разработки качественно новой продукции (работ, услуг), пользующейся спросом на рынке.

С целью завоевания новых рынков, привлечения потенциальных покупателей и эффективного развития организации в долгосрочной перспективе необходимо регулярно исследовать внутреннюю и внешнюю среду, своевременно диагностировать проблемы и оперативно разрабатывать пути их решения. Важно уметь адаптироваться к быстроменяющимся условиям рынка.

Каждая организация в процессе жизнедеятельности постоянно подвержена влиянию различных внешних и внутренних факторов, которые существенно воздействуют на ее как текущее, так и перспективное развитие.

Благодаря регулярному анализу определяется не только непосредственное влияние факторов, но и появляется возможность прогнозирования их проявления в будущем. Внешняя среда изменчива, при этом она может раскрывать для организации как возможности для стратегического развития, так и представлять различные риски из-за негативного влияния факторов. В связи с чем, наличие качественной, оперативной информации позволяет руководителям принимать правильные управленческие решения.

Анализ факторов внешней и внутренней среды и их влияния на производственный потенциал организации должен производиться регулярно, поскольку он обеспечивает грамотный выбор стратегии. Данные аналити-

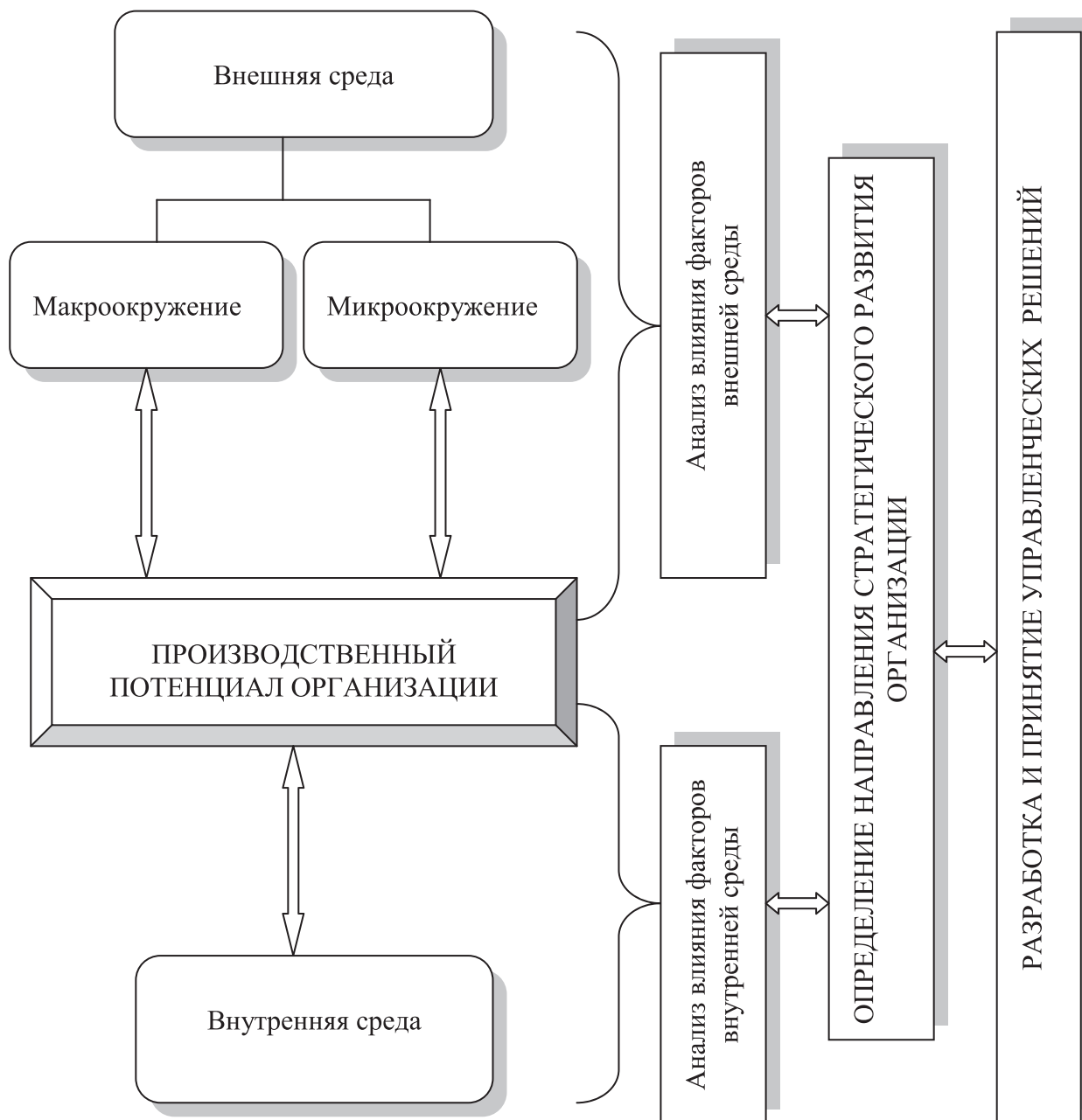


Рис. 1. Роль производственного потенциала при определении стратегического развития организации

ческие исследования позволяют выявить конкурентные преимущества, определить занимаемую долю рынка, изучить спрос покупателей и т. д.

Внешняя среда представляет собой совокупность различных факторов, находящихся за пределами предприятия и влияющих на его деятельность.

В процессе исследования внешнего окружения определяется модель поведения организации для обеспечения устойчивого ее развития в будущем. Необходимо понимать, что многие события формируют благоприятные условия и открывают возможности, однако, отдельные факторы и явления могут спровоцировать риски и повлечь трудности для реализации эффективного стратегического развития (например, инфляционные процессы, снижение

спроса на производимую продукцию, появление новых конкурентов и т. д.). Внешняя среда для предприятия является дополнительным источником ресурсов и возможностей, необходимым для поддержания, роста его производственного потенциала и успешного стратегического развития.

Необходимо отметить, что внешнюю среду принято структурировать на микро- и макроокружение.

Макроокружение представляет общие условия для деятельности предприятия во внешней среде. К основным составляющим макроокружения относятся законодательство, политическая и экономическая сферы, достижения научно-технического прогресса, социальная сфера, природные факторы и т. д.

Микроокружение характеризуется как часть внешней среды непосредственно взаимодействующей с предприятием, например, кредиторы, инвесторы, поставщики, покупатели, конкуренты и др.

Внешняя среда должна регулярно анализироваться для оперативного выявления изменений в экономике, рыночной конъюнктуре, потребительском спросе и определении их воздействия на работу предприятия, а также поиска возможностей и перспектив эффективного функционирования.

Следует отметить, что поиск внутрихозяйственных резервов, рациональное использование имеющихся ресурсов способствуют успешному развитию предприятия в перспективе. При этом существенную роль играет определение и эффективное использование его произ-

водственного потенциала.

Производственный потенциал организации характеризуется совокупностью ресурсов и возможностей, посредством которых можно производить конкурентоспособную продукцию (работы, услуги), а также повысить эффективность функционирования в долгосрочной перспективе.

Роль производственного потенциала при определении стратегического развития организации схематично представлена на рис. 1.

Мониторинг внешней и внутренней среды, исследование ее производственного потенциала и поиск путей его эффективного использования позволяют не только правильно выбрать направление стратегического развития организации, но и успешно его реализовать.

Литература:

1. Бердникова Л. Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура / Л. Ф. Бердникова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. — Тольятти: Тольяттинский государственный университет, 2011. — № 1 (15). — С. 201–203.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий. — М.: КНОРУС, 2007. — 672 с.
3. Лукинов И. И. Аграрный потенциал: исчисление и использование // Вопросы экономики. — 1988. — № 1. — С. 10–18.
4. Пласкова Н. С. Экономический анализ: учебник. — М.: Эксмо, 2009. — 704 с.
5. Свободин В. Н. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования // Вестник статистики. — 1984. — № 10. — С. 5–11.
6. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: учебник. — 2-е изд., доп. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 366 с.

Факторы, определяющие структурную устойчивость туристического рынка на основе ценообразования

Бехешти Сайед Ахмад, аспирант

Институт экономики и демографии Академии наук Республики Таджикистан (г. Душанбе)

В данной статье рассматривается вопрос ценообразование как один из важных факторов успеха любого продукта или услуги. Автор статьи считает, что цены на товары и услуги должны создавать баланс между их принятием клиентами целевых рынков и рентабельности. Между тем, подчеркивает автор, даже организации, не стремящиеся для получения прибыли, рассматривают цены на товары и услуги в качестве ключевого фактора для большего поощрения потребителей.

Ключевые слова: ценообразование, фактор, услуги, баланс, товар, потребитель.

The factors that determine the structural stability of the tourism market based pricing

Syed Ahmad Beheshti

Postgraduate Institute of Economics and Demography at the Academy of Sciences of the Republic of Tajikistan
Khomein Branch, Islamic Azad University, Iran

This article examines the pricing as an important factor in the success of any product or service. The author believes that the prices of goods and services have to create a balance between their acceptance of target markets and customers

and profitability. Meanwhile, the author stresses that even organizations that are not seeking to make a profit, considering the prices of goods and services as a key factor to encourage more consumers.

Keywords: pricing, factor services balance, the goods, the consumer.

Ценообразование является одним из важных факторов успеха любого продукта или услуги. Цены на товары и услуги должны создавать баланс между их принятием клиентами целевых рынков и рентабельности организаций. Даже организации, не стремящиеся для получения прибыли, рассматривают цены на товары и услуги в качестве ключевого фактора для большего поощрения потребителей. С частичной либерализацией цен, этот смешанный элемент туризма будет иметь особое значение в связи с экономической ситуацией страны и дисбаланса между спросом и предложением и неадекватной системой распределения, большой разницей между ценами на товары и услуги, предоставляемые различными поставщиками, считающиеся несоответствующими для привлечения туристов.

Одним из наиболее важных вопросов в области закупок являются цены на товары. Если туристы считают, что цена на товар является более чем разумная и справедливая, чем тот же на местном уровне, они могут обидеться и считать это неэтичным. Между тем, туристы сравнивают цены на товары в пунктах продажи и магазинах, поэтому следует устанавливать справедливую и одинаковую цену. Если продавец будет вести себя неэтично и проявлять мошенничество, продажа забранованных товаров, предлагать товары низкого качества, избегать замены проданного дефектного товара, то это следует рассматривать как удар на туристическую репутацию. Такой человек не интересуется долгосрочными экономическими целями, пользуясь краткосрочными выгодами наносить вред долгосрочными интересами страны.

Законы и правила страны должны поддерживать индустрию туризма и привлекать к ответственности таких людей [1, с. 44–45].

Одной из уникальных особенностей маркетинга туризма и туристической организации является разнообразие в политике туристических организаций, что может способствовать их быстрому изменению. Большинство транспортных компаний в развитых странах для конкретного направления устанавливают различные ставки, т. е. дата путешествия, место сидения на борту самолета приводят к изменениям в ценах. Отели могут также арендовать помещения по разным ценам в зависимости от сезона, дней недели и выходных, владельцев специальных кредитных карт, постоянного клиента [2, с. 135].

Существуют множество факторов, влияющих на ценовую политику в индустрии туризма. Цены в любой ситуации зависят от сочетания различных факторов. В связи с этим, можно выдвинуть несколько предложений.

Перед развитием маркетинга в развитых странах, ценообразование часто использовалось как способ получения прибыли. Рассчитывались затраты на производство товара, затем определенная сумма или процент добавлялись к нему,

чтобы вывести конечную цену. В этот период цены определялись в соответствии с потребностями производства, не брались в расчет конкурентные потребности и внешние окружающие силы. Например, отели, и транспортные компании предлагали прайс-листы, которые были постоянными в течение всего года. К сожалению, такая ситуация до сих пор сохраняется в туристической отрасли страны и при установлении ценовой конъюнктуры внешние факторы и потребности клиентов не обращается должного внимания.

В прошлом цены на товары были на удивление стабильными. В нынешней эпохе, ввиду высокой инфляции, увеличения заработной платы, повышения конкуренции и нестабильности на рынках принятие решения о ценах на туристические товары стало более сложным.

Цена является показателем характеристик продукта и отделена от характера продукта на рынке.

Как стало понятно, туристические продукты являются нематериальными и их оценка, основанная на физических свойствах, для туристов является трудным. Хотя туристические продукты, такие как гостиницы, могут иметь некоторые особенности, которые являются объективными характеристиками, такими как размер номеров, декор, местоположение и т. д. измеряется, оценки многих аспектах она более субъективна, и цена может влияет на имидж продукта. Цена продукта и его качество является способ создания конкурентных преимуществ.

Высокие цены на предметы роскоши, предназначенные для состоятельных людей, могут стать настоящей необходимостью для сохранения их уникальности. Входные цены в музей Гольфа в Шотландии были низкими и поэтому не удавалось привлечь большое количество туристов в США из-за снижения цен, потому что они считали, что музей должен был располагаться в соответствующем месте [2, 146–137].

В маркетинге отеля система классификации и классификация представляют собой параметры для определения стоимости и месторасположения. Следовательно, двух звездный отель имеет свой ценовой диапазон с учетом качества обслуживания (указанного в ее рейтинге) и цен конкурирующих отелей. С другой стороны, роскошные отели получают важную часть своей репутации от дороговизны. Следовательно, цена вместе с тремя другими элементами маркетинга считаются одним из способов принятия решений основными руководителями туристических организаций.

Факторы, влияющие на ценовую политику в сфере туризма

Следует отметить, что на индустрию туризма влияют множество факторов ценообразовательной политики от

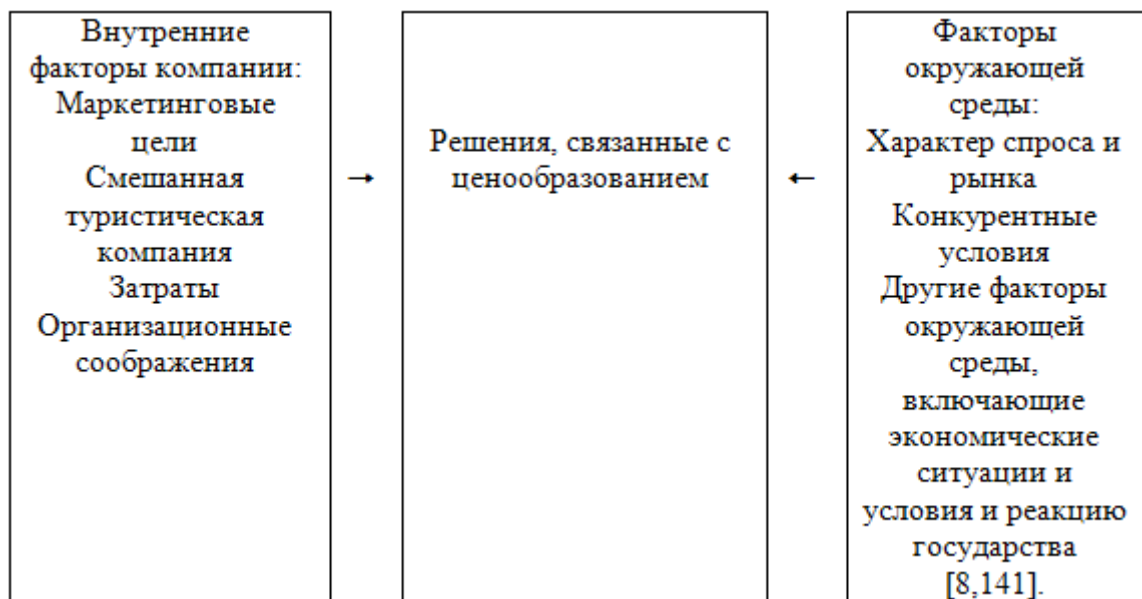


Рис 1. Факторы, влияющие на ценовые решения

многих факторов. Цены в любой ситуации зависят от комбинации различных факторов (рис. 1). В этой связи могут быть выдвинуты определенные предложения по ценообразованию.

Кривая выживания и положение целевого региона или организации также влияют на принятие решений по ценообразованию. Цены на туристические товары, которые имеют относительно короткую продолжительность жизни, должны быть определены выше до возврата инвестиций и ожидаемой прибыли. Цены продуктов с долгой продолжительностью жизни можно устанавливать ниже [3, с. 44].

Функции цены. Цены должны подвергаться оценке, принимая во внимание общие цели организации и идеалы маркетинга, следующие от него. Для организаций частного сектора такие цели, как получение доли рынка и прибыльность цели в определении цен играют важную роль. Для организаций государственного сектора, основной целью которой является предоставление бесплатных товаров и услуг для общества, прибыльность может быть менее важной темой. Тем не менее, в развивающихся странах, организации государственного сектора находятся под государственным давлением, покрывали минимальным образом свои затраты путем большей коммерческой ориентации. В связи со снижением государственных доходов началась аналогичная тенденция. Разумеется, с учетом собственности большая часть экономической деятельности государством, процесс приватизации продолжался наряду с огромными спадами и подъемами. Однако из-за административных проблем возникли также некоторые критики.

Цена может быть использована различными способами для контроля спроса потребителей для одного продукта. Эти способы заключаются в следующем:

Максимизация въезда туристов. Организации государственного сектора, которые функционируют в соответствии с уровнем услуг, заинтересованы в максимизации въездных туристов. Местный парк развлечений с публичным музеем, возможно, может максимизировать количество посетителей, но на самом деле имеют малую степень въезда туристов. Тем не менее, организации частного сектора, возможно, также пожелают посредством принятия политики низких цен максимизировать число своих клиентов и сохранять свое место на туристическом рынке. В конце 1980-х гг. основные туроператоры развивающихся стран для поддержания своей доли на рынке резко сократили свои цены.

Ограничение въезда туристов

В этом случае, для сокращения въезда туристов и его ограничения в рассматриваемом рыночном секторе используются высокие цены. В маркетинге предметов роскоши уделяется внимание «небольшим рыночным углам» (например, пятизвездочные отели, круизные суда, самолеты Конкорд, специальные туристические пакеты для бизнеса, и т.д. 2–3 — Контроль спроса с учетом времени

Для управления спросом потребителей в течение времени можно использовать цены. Когда рыночный спрос оказывается высоким, то цены могут быть увеличены, а в периоды, когда существует низкий спрос (например, зимой) цены можно снизить, чтобы создать баланс между спросом и предложением. Многие транспортные компании, по крайней мере, в сезоны меньшего спроса или в рабочие дни, когда существует низкий спрос, снижают свои цены чтобы поощрять людей к путешествиям. К сожалению, национальные туристические организации не используют эти инструменты, и, следовательно, в течение времени, большая часть туристов в течение своих поездок испытывают неудобства в удовлетворении их по-

требностей, и наоборот, в других периодах, туристические услуги возможности оказываются невостребованными. Поскольку цены на некоторые объекты в Таджикистане, такие как цены на отели, все еще находится под контролем и единообразие цен на все сезоны являются обязательными, поэтому необходимо принять соответствующие меры в этой связи заинтересованными министерствами и ведомствами.

Многие специалисты по маркетингу анализ рынков, продуктов и конкуренции называют процессом разбора и анализа существующего положения. Одной из основных целей данного анализа является определение сильных и слабых сторон отрасли целевого региона по сравнению с ближайшим конкурентом. Конкурентом является туристическая организация или целевой регион, пытающиеся удовлетворить потребности вашего целевого рынка или рынков. При анализе ситуации туризма рассматриваются туристические товары и услуги, целевые рынки и конкуренция [3, с. 435].

Планирование считается основным разделом маркетинговой стратегии. Считается, что для предложения прибыльного продукта туристическая организация должна обладать пятью соответствующими факторами, т.е. в нужное место, в нужное время, по соответствующей цене и в соответствующем количестве.

В управлении традиционным туристическим маркетингом для достижения целей, при планировании предложения особое внимание уделяется соответствию мнений потребителей, их меняющимся и последовательным потребностям. Сегодня в планировании туризма и туристическом маркетинге эта точка зрения находится в состоянии изменения. При удовлетворении потребностей и желаний целевого рынка, следует также уделять внимание экономическому, экологическому, социальному и культурному развитию местных обществ. [4, с. 167].

Выступления и статьи Всемирной конференции по устойчивому туризму, которая проходила с 24 по 29 апреля 1995 года в Канарских островах в Испании, является ярким примером процесса изменения и показателем отношений учреждений и ассоциаций туризма на мировом уровне в начале третьего тысячелетия. Общие мнения и опыт экспертов, представленных в материалах конференции, указывают на большее ответственное представление формы туризма по отношению к всеобщему человеческому наследию.

Понятно, что идут много споров во многих странах, о необходимости экономического и социального развития туризма и защиты окружающей среды. Несмотря на плохую репутацию традиционного туризма в отношении на нанесения вреда окружающей среде и культуре общин, международная чувствительность к поддержке устойчивого туризма находится зачаточном состоянии. Конечной целью является то, что окружающая среда и культурное наследия общин могут объединиться и привести к сбалансированному развитию во многих странах. В управлении устойчивым развитием туризма следует учесть воздей-

ствие туризма на окружающую среду и культурное наследие. Большинство менеджеров по туризму получают много информации о хозяйственной деятельности этого сектора. В результате, они могут быть не в состоянии признать тот факт, что каковы соответствующие процедуры в управлении устойчивым туризмом, и во многих случаях их действия могут оказать значительное негативное воздействие на окружающую среду. К сожалению, государства придают предпочтение экономическим исследованиям в развитии туризма и настоятельно не уделяют должного внимания охране окружающей среды, биологическому и культурному наследию. При проведении анализа ситуации, организация должна сравнивать свои услуги и продукты с ближайшим ее соперником. Кроме того, анализ маркетинговых программ, положения продукции и услуг, общих руководящих должностей в сфере туризма и их сравнение с региональными туристическими организациями в Иране занимают особое место. Сравнение между туристическими организациями Таджикистана и конкурентов может выявить относительные сильные и слабые стороны страны и предотвратить угрозы и критические ситуации.

Одним из ранних этапов оценки продуктов является информированность о мнениях клиентов и специалистов. Анализ «SWOT» [7] считается отправной точкой для такой работы. Этот анализ может быть выполнен в отношении организаций и каждого из их продуктов. Для проведения анализа необходимы следующие два условия.

— Этот анализ должен быть основан на данных, а не на догадках менеджеров

— Этот анализ должен быть выполнен на основе данных всех соответствующих контактов и не может быть ограничен потребителями. Например, на рынке авиакомпаний, мнения туристических компаний считаются важным элементом для анализа «SWOT», поскольку они играют роль посредников, влияющих на выбор транспортного средства туристами.

Смешанные компоненты туристических услуг и товаров. Смешанные компоненты туристических услуг и товаров включают достопримечательности, объекты, инфраструктуру, транспорт в пределах города и гостеприимство, которые будут рассмотрены ниже [3, с. 263–283].

Достопримечательности. Одним из ключевых факторов в туристической отрасли являются туристические достопримечательности. По определению, достопримечательности обладают потенциалом для привлечения клиентов на целевых рынках. Так как туристические притяжения удовлетворяют потребности и желания туристов, то задача менеджеров заключается в создании среды и возможности для наслаждения туристов своей поездкой. Другие факторы, такие как услуги, транспорт, гостиничный бизнес и т.д. предлагаются для обеспечения удовлетворенности туристов.

Рыночный спрос. Процесс принятия решений по цене товара начинается аналогично другим параметрам маркетинга с анализом клиентов. В целом, туризм с точки зрения

Таблица 1. Анализ «SWOT» в отношении Исландии в качестве целевой туристической страны

Сильные стороны	<ul style="list-style-type: none"> — наличие уникальной природной и неизвестной среды (вулканических гор, пустыней, полярной ночи, разнообразие птиц) — наличие культурных и исторических памятников — легкий доступ из аэропорта Кафлавик и наличие соответствующих жилых районов в столице Рейкьявике и Исландии — наличие репутации, опытных и ответственных туроператоров
Слабые стороны	<ul style="list-style-type: none"> — эта страна в качестве удаленного места, которое находится за пределами внимания обычных туристов, является привлекательной — эта страна один из самых дорогостоящих туристических направлений. — сезонность погоды и туристические условия обусловили, чтобы страна оказалась объектом туристического посещения только летом — отсутствие аттракционов для детей негативно влияет на семейный туризм — существуют слабые туристические инфраструктуры (нет железной дороги, некачественные сухопутные дороги) — так как до 1900 года большая часть древних памятников были уничтожены, следовательно существуют лишь небольшое количество исторических мест для посещения
Возможности	<ul style="list-style-type: none"> — превосходные возможности для рынков со специальным интересом, в том числе зеленого туризма, любителей природы и тех, кто интересуется спортом (рыбалкой, парусным спортом на реке, альпинизмом и т. д..). — возможность развития города Рейкьявика как центра по проведению конференций (бывший советский лидер Михаил Горбачев и американский президент Рональд Рейган в 1980 году участвовали в этом городе во встречах высшем уровне)
Угрозы	<ul style="list-style-type: none"> — существование других конкурирующих туристических направлений в Скандинавии — операционные расходы могут расположить Исландию по сравнению с другими конкурирующими туристическими регионами на позиции неконкурентоспособности. — сохранение проблем, связанных с выделением бюджета и предоставлением информации клиентам о целевом регионе (менее 200 тыс. человек в год посещает страну и, следовательно, дорогой рекламный бюджет является невозможным) [5, с. 119].

ценовых и доходных габаритов является гибким. Таким образом, повышение цен приведет к сокращению спроса. В то время как более низкие цены, как правило, приводит к повышению спроса. Аналогичным образом, когда доходы населения увеличиваются, увеличивается также потребление туристских продуктов. В то время, когда снижение доходов, спрос на туризм как предмет роскоши, считающийся первичными расходами, которые должны снизиться. Люди, принимая во внимание устойчивого бюджета, которых они имеют в качестве своих сбережений, планируют свои путешествия. До принятия окончательного решения они сопоставляют цены на основе брошюр внимательным образом. Другие люди до последней минуты надеются, что они могут использовать более оптимальные возможности принимать свои решения по путешествиям. Следовательно, менеджеры туристического маркетинга при принятии решении о соответствующем уровне цены, понимать способ решения по покупке туристами.

Конкуренция. На многих туристических рынках конкуренция создает серьезные ограничения для организаций. Мощность существующих ставок на рынке, вынуждает такие различные туристические организации, как туроператоры, авиакомпании, пляжные сооружения и т.д.

скоординировать с ними свои политические линии по ценообразованию.

На конкурентных туристических рынках, компании пытаются скоординировать свои цены с темпом своих конкурентов. Одним из следствий подобной ситуации является то, что туроператоры часто несколько раз в год меняют свои брошюры и корректируют цены. В маркетинге туристических направлений и на уровне конкурентоспособности цен часто зависит от таких факторов, как валютные курсы, стоимость рабочей силы и этап экономического развития, которые играют ключевую роль в целевом регионе по созданию привлечения.

Расходы. Оценка затрат на туристические продукты по сравнению с производственными продуктами является более трудным, потому что затраты будут колебаться в зависимости от количества проданных единиц товара. Причина заключается в том, что постоянные затраты на туристические продукты, такие как гостиницы и авиакомпании, очень высоки, и их переменные издержки являются ниже. Затраты на управление одного отеля с 10-ю процентами ставки наполняемости не является дешевле, чем в отеле с 70-ю процентами наполняемости. Аналогичным образом, затраты на полет пассажирского само-

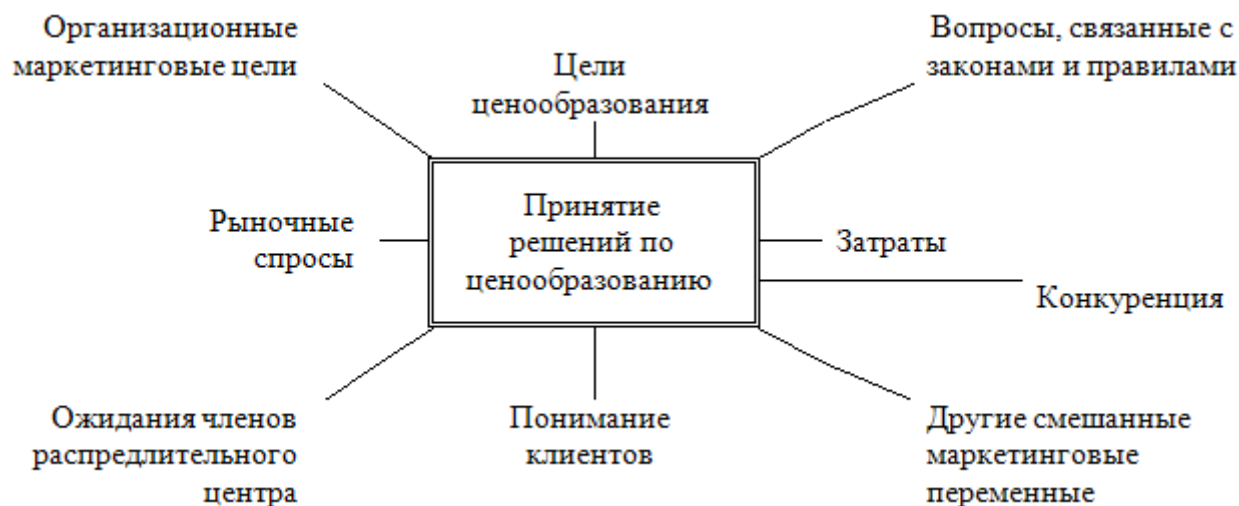


Рис. 2. Факторы, влияющие на принятие решений по ценообразованию в индустрии туризма [6, с. 170].

лета полного или полного наполовину не будет иметь существенных различий.

Однако, при ценообразовании затрат необходимо оценить следующие факторы [6, с. 141–142].

Распределение расходов. Расходы обладают различными способами распределения друг с другом. Организация, использующая посредников, таких как турагенты, должны рассматривать от 7 до 12 процентов комиссионных в ценах. Для организаций, которые продают туристическую продукцию непосредственно, затраты на рекламу и продвижение должны рассматриваться в ценах.

Расходы на исследования и развитие. В индустрии туризма предложение продуктов и услуг зависит от предоставленных услуг лиц, затраты на рабочую силу оказывают существенное влияние на конечную цену.

В дополнение к вышеуказанным факторам, такие внешние экологические тенденции, как изменения валютного курса, политических условий, вандализм, проблемы со здоровьем могут заставить организации пересмотреть свои цены и устанавливать их в соответствии с рыноч-

ными условиями. Временной промежуток между публикациями брошюры, когда цены публикуются в первый раз, предложение туристических продуктов может быть до 9 месяцев и вероятность изменения цен в этом временном промежутке будет очень высока. Для внезапного поддержания или снижения спроса часто используется снижение цен.

Таким образом, нет никаких сомнений, что туризм без ограничений, рано или поздно, ресурсы, которые должны быть сохранены для собственного выживания, истощаются. Четыре элемента, необходимые для развития туризма (конкурентоспособность, достаточная инфраструктура, хороший доступ и активный маркетинг) считаются оптимальной формулой для устойчивого развития туризма, привлекающей интерес туристов и мотивирует их. При таких обстоятельствах, при надлежащем управлении туристической отраслью и обращении к приемлемому маркетингу можно путем информирования туристов о традиционных ценностях коренных народов содействовать также культурному обогащению туристов.

Литература:

1. Алвани Мехди, Дехдашти Зохра Шахрух. Принципы и основы туризма. — Тегеран: Изд-во экономического содействия и планирования, 1994. — 44–45.
2. Bennett M. M. (Author, Editor), Seaton A. V. (Editor. Marketing Tourism Products: Concepts, issues, cases. p.135.
3. Mill and Morrison, op- cit., pp.263–283.
4. Michael M. Coltman, Tourism Marketing, (New York: Van nostrand reinhold, 1989). — С. 167.
5. Seaton and Bennett, op. cit., pp141–142.
6. Susan Horner and John Swarbrooke, Marketing tourism Hospitality and Leisure in Europe. (London: International Thomson business press, 1996). — С. 170.
7. S W O T Strenght • Weakness Opportunit threat).
8. Philip Kotler and Gary Armstrong, principles if marking, seventh edition, (prentice-hall, 1996), pp., 341.

Методологические подходы к моделированию смешанного стратегического маркетинга в туризме

Бехешти Сайед Ахмад, аспирант

Институт экономики и демографии Академии наук Республики Таджикистан (г. Душанбе)

В статье значение получения выгоды от маркетинга в туристической отрасли рассматривается широким образом. Туристы, по мнению автора статьи, сегодня являются более сложными, чем в прошлом, следовательно, организации, которые работают в этом бизнесе, должны иметь возможность ознакомиться с характеристиками и потребностями своих клиентов с тем, чтобы оптимально реагировать на удовлетворение их потребностей и наладить с ними контакты. Далее автор подчеркивает, что признавая экономическое значение туризма, в ближайшие годы маркетинговым исследованиям будет уделяться больше внимания для выявления нужд и потребностей туристов.

Ключевые слова: маркетинг, туризм, экономика, потребность, отрасль, бизнес, организации.

Methodological approaches to the modeling of mixed Strategic Marketing in Tourism

Syed Ahmad Beheshti

Postgraduate Institute of Economics and Demography at the Academy of Sciences of the Republic of Tajikistan
Khomein Branch, Islamic Azad University, Iran

In this article the importance of obtaining the benefits of marketing in the tourism industry is considered a broad way. Tourists, according to the author, today are more complex than in the past, therefore, the organizations that are working in this business should have the opportunity to learn about the characteristics and needs of their clients in order to best respond to their needs and to establish contacts take off. The author further points out that recognizing the economic importance of tourism in the coming years, market research will be given more attention to identify the needs and requirements of the tourists.

Keywords: marketing, tourism, economy, need, industry, business, or organization.

Туризм как самый массовый феномен XX века в новом столетии выступает в качестве значимого социального и политического явления, влияющего на хозяйственное устройство и экономику как отдельных регионов и стран, так и всего мира в целом. Мировой опыт и практика социально-экономической стабильности развитых стран свидетельствуют о том, что географическое положение государства, его природно-климатические ресурсы и достопримечательности становятся всеобщим благом лишь средствами туризма.

Креативные ответы на быстро меняющуюся ситуацию в мире являются необходимыми элементами успеха в отрасли туризма. Задача, стоящая перед менеджеров по маркетингу заключается в том, что виды деятельности по маркетингу не происходят самопроизвольно, наоборот, они должны включать планирование, организацию, внедрение, мониторинг и оценку. Кроме того, подобная деятельность должна последовательной, а применительно к случаю или при непоследовательности она не будет иметь необходимые результаты.

Планирование туризма представляет собой организованный процесс исследования рынка, выявление его тенденций, развитие основных целей маркетинга и поддержка

программ по смешанным программам туристического маркетинга. Все элементы комплекса маркетинга должны быть предложены взаимодополняющим друг друга и сбалансированным образом. Задачи маркетинговых менеджеров туристического маркетинга в управлении рекламными видами деятельностью взаимозависимы и должны рассматриваться в комплексе. Оптимальное управление маркетингом для успешной реализации подхода маркетинг туризма имеет большое значение. Маркетинговая деятельность должна быть основным фактором изменения в организации и, следовательно, непрерывная оценка каждого элемента смешанных элементов маркетинга имеет большое значение.

Развитие эффективной стратегии маркетинга должно быть основано в рамках последовательной концепции и политики, практических целей и планов с тем, чтобы туристические организации имели возможность оптимизировать свои возможности, ресурсы и занять свое достойное место на рынке для достижения наилучших результатов. Рациональный и систематичный выбор секторов рынка нуждается в более эффективные шаги для увеличения спроса туристических товаров. Прирост доли рынка или увеличения числа туристов недостаточно, нао-

борот, следует прилагать усилия, чтобы продажа туристических продуктов была выгодной и уделить внимание прибыльные сегменты рынка. [10]

Туристический рынок можно определить в качестве клиентов, которым нужно совершить путешествие и чтобы сделать они имеют достаточно денег, чтобы удовлетворить свои потребности. Иногда такой рынок ограничивается конкретным регионом. Например, ресторан, который действует в конкретном районе, может удовлетворять потребности, случайно оказавшихся там туристов в пище.

В другой ситуации, рынок может включать в себя страны (национальная гостиничная сеть) или несколько стран (международная авиакомпания). Информация о том, что существует рынок для предложения продукции, не упрощает понимание слова маркетинг. рынка на поставку продуктов словом маркетинга просто не существует. Большинство людей чувствуют, что у них есть необходимые знания о рынке, так как в своих путешествиях они сталкивались с ним. Они посещали различные пункты питания у придорожных ресторанчиков с низкими ценами, так и в известных ресторанах с вкусной пищей, жили в мотелях. Следует знать, что такая форма путешествий выступает в качестве рекламы, маркетинг аналогичен рекламе. Брошюра какого-либо мотеля может стать как особый вид рекламы, но не считается маркетингом.

Институт маркетинга Великобритании ввел следующее определение маркетинга [11, с.15].

Маркетинг является административной ответственностью, которая организывает и руководит всеми видами коммерческой деятельности, включая оценку и изменение покупательной способности клиентов к эффективному спрос на специальную услугу или товар или продвижения услуги и товара клиентам или конечным пользователям для получения рассматриваемой прибыли или достижения других целей компании.

Американская ассоциация маркетинга определила маркетинг следующим образом [11, с.15]: Маркетинга (Marketing Management) представляет собой процесс планирования и осуществления концепции, ценообразования и распределения деятельности по продвижению товаров, услуг и идей для создания обменов с целевыми рынками для достижения целей организации и покупателей.

Филипп Катлер, самый известный специалист в этой области, определяет маркетинг в качестве человеческой деятельности для удовлетворения потребностей и желаний посредством процесса обмена [8, с.7].

Уильям Стэнтон, профессор Университета маркетинга Колорадо США определяет маркетинг следующим образом [4, с.6].

Маркетинг представляет собой полную систему предпринимательской деятельности, которая разрабатывается для планирования, ценообразования, рекламной деятельности и распределения товаров соответствующим качеством для удовлетворения потребностей целевых рынков для достижения организационных целей.

Информация о том, что существует рынок для предложения продукции, не упрощает понимание слова маркетинг. рынка на поставку продуктов словом маркетинга просто не существует. Большинство людей чувствуют, что у них есть необходимые знания о рынке, так как в своих путешествиях они сталкивались с ним. Они посещали различные пункты питания у придорожных ресторанчиков с низкими ценами, так и в известных ресторанах с вкусной пищей, жили в мотелях. Следует знать, что такая форма путешествий выступает в качестве рекламы, маркетинг аналогичен рекламе. Брошюра какого-либо мотеля может стать как особый вид рекламы, но не считается маркетингом.

Институт маркетинга Великобритании ввел следующее определение маркетинга [9, с.17].

Маркетинг является административной ответственностью, которая организывает и руководит всеми видами коммерческой деятельности, включая оценку и изменение покупательной способности клиентов к эффективному спрос на специальную услугу или товар или продвижения услуги и товара клиентам или конечным пользователям для получения рассматриваемой прибыли или достижения других целей компании.

Американская ассоциация маркетинга определила маркетинг следующим образом [11, с.15].

Маркетинг представляет собой процесс планирования и осуществления концепции, ценообразования и распределения деятельности по продвижению товаров, услуг и идей для создания обменов с целевыми рынками для достижения целей организации и покупателей.

Филипп Катлер, самый известный специалист в этой области, определяет маркетинг в качестве человеческой деятельности для удовлетворения потребностей и желаний посредством процесса обмена [8, с.7].

Уильям Стэнтон, профессор Университета маркетинга Колорадо США определяет маркетинг следующим образом [4, с.6].

Маркетинг представляет собой полную систему предпринимательской деятельности, которая разрабатывается для планирования, ценообразования, рекламной деятельности и распределения товаров соответствующим качеством для удовлетворения потребностей целевых рынков для достижения организационных целей.

Уоррен Кейган, профессор маркетинга Университета Пейс США определяет маркетинг следующим образом [4, с.4].

Маркетинг представляет собой процесс сосредоточения ресурсов и целей организации по возможностям и потребностям окружающей среды.

Вышеперечисленные определения могут выглядеть по-разному, но все они имеют много общего, в том числе:

— маркетинг представляет собой способ управления компании с концентрацией на нужды клиентов.

— в концепции маркетинга теория удовлетворенности клиентов имеет большое значение и является также основным средством достижения целей прибыльности компании.

Другие функции управления, такие как производство, финансы, человеческие ресурсы, осуществляются маркетинговой ориентацией. С оперативной точки зрения маркетинг представляет собой манеру мышления, рассматриваемая менеджментом, и считается доминирующей идеей организации. С организационной точки зрения, задача маркетингового сектора заключается в обеспечении методов (техники и инструментов маркетинга, создает необходимые условия для принятия решений маркетинговым менеджментом. Таким образом, основной задачей маркетинга является нахождение средства для достижения целей организации.

Определение туристического менеджмента. Маркетинг как концепция, аналогично тому как применяется в отношении услуг и товаров, используется в индустрии туризма. Следовательно, туристический маркетинг и государственный маркетинг товаров и услуг не отличаются друг от друга.

Другое определение маркетинга, используемое в туристической отрасли, выглядит следующим образом:

Маркетинг представляет собой философию управления, которая рассматривает потребности туристов и на основе выполнения научных исследований, прогнозирования и выбора соответствующих продуктов и услуг, создает наибольшую выгоду для организации [7, с.419–420].

Из вышеприведенного определения вытекает, во-первых, рынок представляет собой манеру мышлений в отношении какой-либо ситуации, создающей баланс между потребностями туристов и туристическими организациями. Во-вторых, это определение рассматривает туристические исследования, которые могут помочь в выборе целевых рынков. В-третьих, концепции позиционирования и кривой жизни являются соответственными для получения уверенности в предоставлении туристических услуг и товаров, разработке надлежащих маркетинговых стратегий и соответствующих программ.

Криппендорф в своей книге по туристическому маркетингу выдвигает следующее определение в этой связи:

Маркетинг представляет собой систематическое и согласованное применение политики национальных туристических организаций и стран на местном, национальном и международном уровнях для удовлетворения потребностей определенных групп потребителей в целях получения надлежащей прибыли [2, с.24–25].

Определения, используемые для определения направления общей удовлетворенности потребительского рынка в качестве конечной целью компании было быть скоординированы.

Между тем, в отношении этого определения выдвигаются следующие разъяснения:

A — В соответствии с потребностями клиентов

Туристический маркетинг на является лишь применение систематической и скоординированной политики, но и считается управлением делами с учетом нужд потребителей. Иными словами, отправной точкой маркетинговых стратегий является следующее:

Понимание потребностей, запросов и ожиданий клиентов необходимо в целях разработке программ по удовлетворению требований и применению стратегий и правил, которые применяются по отношению целевого туристического региона.

B — Идентификация и создание связи с рынками

С точки зрения национальной организации туризма, целью всех маркетинговых сообщений туризма является идентификация целевых рынков для предложения услуг и товаров целевой туристической страны, создание хорошей системы связи с этими рынками, а также поддержание или увеличение доли на рынке. Таким образом, взаимодействие между товарами, услугами и рынком является очень важным для удовлетворения потребностей рынка. Таким образом, группы потребителей идентифицируются только через маркетинговую деятельность.

B — Ориентирование позиции туристического менеджмента

Маркетинг должен рассматриваться в качестве фактора для ориентирования взглядов туристического менеджмента с учетом политики страны или менеджмента туристических компаний.

Другое определение гласит, что: туристический маркетинг представляет собой общие стремления для выявления вещей, которых целевой регион имеет для предложения (товара), и группы людей, имеющие время, денег и любят путешествовать и развлекаться (целевые рынки), способ доступа и убеждения указанных лиц для его посещения. Маркетинг туризма включает исследования рынка и продаж и стремиться найти лучший способ по убеждению путешественников для дальнейшего пребывания и больших расходов [1, с.141].

Туристическими целевыми регионами могут быть такие города, как Гиссар и Мургаб, области — Худжандская и Хатлонская, или регион, как Северный Таджикистан, которые могут стать туристическими направлениями наподобие Греции или группы стран Азии и Ближнего Востока.

Цель туристических агентств часто должна заключаться не в привлечении наибольшего количества туристов, а самым важным является качество. Это означает, что с помощью рекламных мероприятий стремиться поощрять отдельных лиц или групп, имеющих более высокие доходы, уважающих окружающую среду и культуру стран пребывания. Статистические данные, необходимые для доступа к целевым рынкам, содержат информацию о средней продолжительности пребывания, затраты на одного человека и количество посетителей на разные сезоны года [1, с.141].

Сегодня, в Северной Америке, Южной, Центральной, Западной Европе, Центральной Азии, Южной Азии, Юго-Восточной Азии, Ближнем Востоке и Африке действуют многочисленные компании по туристическому маркетингу. Кроме того, штаты, округа, города и местные регионы различных стран также поощряют путешествия и туризм.

Другим изменением, приведшем к концентрации внимания к клиенту, являлось планирование представления экскурсионных туров.

Тур можно запланировать на основе одного из следующих трех способов [2, с.12–13].

А — Планирование туристических туров непрофессиональными лицами.

Эти типы туров осуществляются семьями с использованием частных автомобилей в целевые регионы их интереса. Эти туры очень популярны в Европе и Северной Америке и большинство внутренних и международных поездок происходит следующим образом.

Б — Планирование экскурсионных туров профессиональными лицами в немассовом виде или в соответствии с потребностями туристов

В этом типе планировании турист использует услуги профессиональных туристических услуг. Туристическая компания после обсуждения с клиентом, проектирует его тур в тур в соответствии с его потребностями и интересами. Такой тип экскурсии начиная с 1960-х годов широко использовались для дальних поездок, но теперь его популярность снизилась.

В — Планирование экскурсионных туров профессиональными лицами и с массовым производством.

Этот способ передвижения стремительно растет и расширяется. Сегодня более 50 процентов от поездок в страны, расположившиеся на Северной Атлантике, пользуются этим способом. Часто одной из основных причин развития этого способа путешествий являются низкие расходы на поездку. В зависимости от потребностей и желаний туристов целевого рынка, экскурсии организовываются в массовом виде. К сожалению, в этом способе природные ресурсы и местный колорит не являются необходимыми и, следовательно, что может стать поводом беспокойства местных жителей, их дружелюбности [6, с.300].

Новые способы планирования и реализация менеджмента туристического маркетинга. Для разработки новых способов планирования и реализация менеджмента туристического маркетинга, как правило, используются два метода [2, с.12–13].

А — Разработка туристических направлений в соответствии с потребностями и запросами. В этом способе рассматриваются потребности и интересы туристов, затем организовывается в их соответствии целевые регионы.

Б — Выбор целевых рынков, заинтересованных в предложенных туристических услугах и продуктах целевого региона. В этом методе определяются потенциальные туристы, интересующие различными аспектами товаров и услуг, предлагаемыми целевыми регионами. На основе комплексного исследования рынка определяются стимулы путешествия. Например, туристическая администрация Гавайи в Соединенных Штатах знают, что многие канадцы знают, в условиях долгой и холодной зимы заин-

тересованы в использовании солнечного климата. Таким образом, Гавайи является идеальным целевым регионом для канадских туристов.

Туристический маркетинг в качестве политической линии должны руководствоваться целями управления туризмом. В свободной рыночной экономики, достижение экономических целей во многом зависит от государственных программ.

Маркетинговые цели должны обладать следующими характеристиками [2, с.25–26]:

Реалистичность: цели, наряду с их идеалистическими и амбициозными характеристиками, должны также учитывать существующие и потенциальные человеческие, материальные, технические и финансовые ресурсы.

Универсальность: все маркетинговые цели организации или компании должны рассматриваться комплексно.

Гибкость: как только выявляется, что цели не доступны в связи с непредвиденными препятствиями, была возможность применения необходимой информации для них.

Конкретность: то есть, цели устанавливаются в определенном количественном виде, а дата их достижения также определяются с учетом стратегий.

Установление различия между целями различных организаций в государственном и частном секторе туризма: различия между целями различных организаций в государственном и частном секторе туризма, такие как турагентства, авиакомпании и сети отелей должны быть конкретизированы. Государство стремится создать благоприятный имидж туризма целевого рынка в стране. Частные туристические компании имеют цели по получению большей прибыли. Официальные организации туризма в стране должны сосредоточиться не только на своих бизнес-целях, так как политические, социальные и культурные соображения играют важную роль. С другой стороны, частные туристические компании, ориентированные на прибыль и коммерческих целях, регулируются, что, следовательно, является единственным способом формирования маркетинговую деятельности.

Таким образом, нет никаких сомнений, что туризм без ограничений, рано или поздно, ресурсы, которые должны быть сохранены для собственного выживания, истощаются. Четыре элемента, необходимые для развития туризма (конкурентоспособность, достаточная инфраструктура, хороший доступ и активный маркетинг) считаются оптимальной формулой для устойчивого развития туризма, привлекающей интерес туристов и мотивирует их. При таких обстоятельствах, при надлежащем управлении туристической отраслью и обращении к приемлемому маркетингу можно путем информирования туристов о традиционных ценностях коренных народов содействовать также культурному обогащению туристов.

Литература:

1. Donald E.Lundberg, The tourist business, 6th edition, (New York:Van Nostrasnd veinhpld, 1990). — С. 141.
2. Wahab, Crampon,and Rothfield,op-cit.,pp.12–13.
3. Warren J.keegan, Golbal Marketing management, th edition. (Prentice-hall.1999)p.4
4. William J. Stanton, Michael J.Etzel,and Bruce,J. Walker,Fundamental of marketing, 10th edition, (Mcgraw-hill inc.,1996). — С. 6.
5. The British Institute of Marketing.
6. Coltman, op.cit.. — С. 300.
7. Robert Chhristie Mill and Alastair M.Morrison, The tourism system: an ontroductory text, second edition, (Prentice-hall 1992),pp.419–420.
8. Руста Ахмад, Ванус Давер., Ибрахими Абдулхамид. Менеджмент маркетинга. — Тегеран: Самт, 1996. — С. 7.
9. Salah Wahab,L.J.,Crampon,and M. A. Rothfield, Tourism Marketing, (London: Tourism international press,1976). — С. 21.
10. Stephhen F.Witt and Luiz Moutinho, Tourism Marketing and management handbook, second edition, (Prentice-hall,1994),p XIV.
11. Philip Kotler, Tourism Marketing management:analysis,planning,implementation,and control,9th edition, (Prentice hall,1997). — С. 15.

Факторы, определяющие структурную устойчивость туристического рынка на примере таджикского туризма

Бехешти Сайед Ахмад, аспирант

Институт экономики и демографии Академии наук Республики Таджикистан (г. Душанбе)

В статье рассматриваются факторы, определяющие структурную устойчивость туристического рынка на примере таджикском туризме. По мнению автора статьи в таджикском туризме наблюдается значительное несоответствие уровня обслуживания и пакета услуг, предлагаемых потребителю, международным требованиям и стандартам. Автора подчеркивает, что этому в определенной степени способствует малочисленность гостиничных предприятий и специализированных средств размещения, число которых постоянно уменьшается.

Также наблюдается и слабая профессиональная подготовка работников (высококвалифицированные кадры) индустрии туризма. Это, в конечном итоге приводит к утечке капиталов из Таджикистана.

Экономические показатели развития таджикского туризма далеки от желаемого.

Ключевые слова: туристический рынок, индустрия, капитал, международное требование, малочисленность, экономические показатели.

The factors that determine the structural stability tourism market as an example Tajik tourism

Syed Ahmad Beheshti

Postgraduate Institute of Economics and Demography at the Academy of Sciences of the Republic of Tajikistan
Khomein Branch, Islamic Azad University, Iran

The article discusses the factors that determine the structural stability of the tourism market in the Tajik example tourism. According to the author in the Tajik tourism, there is a significant discrepancy between the level of service and a package of services offered to the consumer, the international requirements and standards. The authors emphasize that this contributes to a certain extent the small number of hotel companies and specialized accommodation facilities, the number of which is steadily decreasing.

Also observed the lack of training of workers (highly qualified) the tourism industry. This eventually leads to capital flight from Tajikistan.

Economic indicators of the Tajik tourism are far from desirable.

Keywords: *tourism market, industry, capital, international demand, scarcity, economic indicators.*

Туризм является одной из ведущих и наиболее динамичных отраслей мировой экономики. За быстрые темпы роста он признан экономическим феноменом столетия.

Во многих странах туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения, активизации внешнеторгового баланса.

Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления, культуру, и другие, т.е. выступает своеобразным катализатором социально — экономического развития. В свою очередь, на развитие туризма воздействуют различные факторы: демографические, природно-географические, социально-экономические, исторические, религиозные и политико-правовые.

Значение туризма как источника валютных поступлений, расширения международных контактов, обеспечения занятости населения постоянно растет.

По данным Всемирной туристской организации (ВТО), число прибытий в 2000 г. составило 698 млн. человек, а величина поступлений от туризма — 478 млрд. долл. США. По прогнозам экспертов ВТО, число поездок в мире к 2010 г. Может достичь 1 млрд. туристских прибытий, из которых 546 млн. придется на Центральную и Восточную Европу, включая страны СНГ и Балтии, где туризм будет развиваться опережающими темпами по сравнению с Европейским регионом в целом.

Туризм является одним из немногих динамично развивающихся видов отечественного бизнеса. Интерес предпринимателей к туризму объясняется рядом факторов.

Во-первых, для того чтобы начать заниматься туристским бизнесом, не требуется больших инвестиций.

Во-вторых, на туристском рынке вполне успешно взаимодействуют крупные, средние и малые (с небольшим количеством персонала) фирмы. При этом туристский бизнес позволяет быстро оборачивать капитал, а также (в сфере международного туризма) извлекать известные выгоды за счет валютных операций.

Для достижения положительного баланса между ввозимыми в страну деньгами и (въездной туризм) и вывозимыми из страны (выездной туризм) необходимо всячески поддерживать и развивать внутренний туризм с тем, чтобы деньги тратились внутри страны, а не за ее пределами. Хорошо спланированная политика национального туризма приводит в конечном итоге к выгоде для страны.

Если развитие туризма планируется недостаточно профессионально, может случиться так, что страна будет вкладывать в туризм больше, чем получать от него. Для того чтобы преуспеть в туристском бизнесе, требуются основанная на потребностях потребителя туристских услуг организация производства и реализации турпро-

дукта, хорошее знание международных правовых норм и правил, практики туристского менеджмента и маркетинга, конъюнктуры туристского рынка.

В таджикском туризме наблюдается значительное несоответствие уровня обслуживания и пакета услуг, предлагаемых потребителю, международным требованиям и стандартам.

Этому в определенной степени способствует малочисленность гостиничных предприятий и специализированных средств размещения, число которых постоянно уменьшается. Также наблюдается и слабая профессиональная подготовка работников (высоко квалифицированные кадры) индустрии туризма. Это в конечном итоге приводит к утечке капиталов из Таджикистана.

Экономические показатели развития таджикского туризма далеки от желаемого.

Важным фактором, определяющим структурную устойчивость туристического рынка Таджикистана, являются законы и нормы, принимаемые государством. Государственное регулирование туристской деятельности в данное время осуществляется нормами достаточно большого количества законов. Среди важнейших законов РТ, регулирующих предпринимательскую деятельность, в том числе и в сфере туристской деятельности, следует назвать Законы РТ «О Государственной защите и поддержке предпринимательства в Республике Таджикистан», «О защите прав потребителей», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», «Об акционерных обществах» и др. На ряду с законами государственное регулирование туристской деятельности осуществляется с помощью государственных программ и концепции развития туризма, утверждённые постановлениями правительства Таджикистана: ПП РТ от 4 августа 1997 г. № 344 «О Государственной экологической программе РТ на 1998—2008 годы»; 1111 РТ от 12 августа 1997 г. № 363 «Об утверждении Программы первоочередных мер по развитию туризма в РТ на 1997—1998 годы»; ПП РТ от 9 ноября 2000 г. № 461 «Об утверждении Комплексной Программы развития Варзобского района как зоны отдыха, санаторно-курортного лечения и туризма на 2000—2010 годы»; ПП РТ от 3 июля 2002 г. № 276 «О Комплексной программе развития Бальджуанского района как зоны международного туризма на 2002—2012 годы»; ПП РТ от 5 ноября 2002 г. № 436 «Об утверждении Стратегии Республики Таджикистан по охране здоровья населения в период до 2010 года»; ПП РТ от 3 марта 2003 г. № 84 «О Программе формирования здорового образа жизни в РТ до 2010 года»; ПП РТ от 29 декабря 2003 г. № 582 «Об утверждении Государственной Программы развития туризма в Таджикистане на 2004—2009 годы»; ПП РТ от 1 марта 2004 г. № 86 «Об утверждении Про-

граммы экономического развития РТ на период до 2015 года»; ПП РТ от 1 октября 2004 г. № 405 «Об утверждении Плана мероприятий по реализации Стратегии РТ по охране здоровья населения в период до 2010 года»; ПП РТ от 4 марта 2005 г. № 79 «Об утверждении Государственной программы по развитию особо охраняемых природных территорий на 2005–2015 годы»; ПП РТ от 2 апреля 2009 г. № 202 «Об утверждении Концепции развития туризма в РТ на 2009–2019 годы»; ПП РТ от 28 мая 2009 г. № 299 «О Государственной программе развития туризма в РТ на период 2010–2014 годов». В настоящее время реализацию государственной политики и координацию туристской деятельности в Республике Таджикистан осуществляет Комитет по делам молодежи, спорту и туризму при Правительстве Республики Таджикистан.

К полномочию данного Комитета относится:

- 1) осуществление государственной программы туризма в Таджикистане, обеспечение выполнения международных договоров и соглашений в сфере туризма;
- 2) представление интересов Республики Таджикистан в международных туристских организациях;
- 3) разработка нормативов и определение государственных стандартов обслуживания туристов в республике;
- 4) осуществление координации деятельности и нормативно-методического руководства субъектами туристской деятельности;
- 5) руководство своими представительствами за рубежом;
- 6) осуществление в установленном порядке лицензирования туристской деятельности;
- 7) определение пропорционально равных туристических квот между субъектами туристической деятельности на посещение туристско-экскурсионных объектов, входящих в Государственный кадастр туристических ресурсов, связанных с необходимостью их сохранения от разрушений;
- 8) контроль за соблюдением качества предоставляемых туристских услуг и выполнение условий лицензирования и сертификации в сфере туризма;
- 9) осуществление подготовки подбора и расстановки кадров (кроме кадров негосударственных субъектов туристической деятельности), проведение научно-исследовательских работ в сфере туризма, создание государственного кадастра туристских ресурсов;
- 10) решение иных вопросов, отнесенных к его ведению законодательством Республики Таджикистан (ст. 8 Закона РТ «О туризме»).

Основными целями государственного регулирования туристской деятельности в Республике Таджикистан являются:

- 1) обеспечение права граждан на отдых, свободу передвижения и иных прав при совершении путешествий;
- 2) охрана окружающей среды;
- 3) ежегодное определение перечня природных и историко-культурных объектов, в том числе особо охра-

няемых природных территорий, посещение которых устанавливается в соответствии с квотой;

4) развитие туристской индустрии, обеспечивающей потребности граждан при совершении путешествий;

5) развитие международных контактов в области туризма;

6) рациональное использование природного и культурного наследия.

Приоритетными направлениями государственного регулирования туристской деятельности являются поддержка и развитие внутреннего, въездного, социального и самодетельного туризма.

Государственное регулирование туристской деятельности осуществляется путем:

— создания нормативных правовых актов, направленных на совершенствование отношений в сфере туристской индустрии;

— защиты прав и интересов государства в сфере туризма;

— защиты прав и интересов туристов, обеспечения их безопасности;

— установления порядка стандартизации, сертификации и лицензирования в области туризма;

— поощрения национальных и иностранных инвестиций в развитии туристической деятельности;

— создания равных возможностей на рынке туристических услуг для субъектов предпринимательства независимо от форм собственности, содействия развитию конкуренции, обеспечения соблюдения в этой области антимонопольного законодательства;

— развития сотрудничества с зарубежными странами и международными организациями, участия в международных программах развития туризма, разработки и заключения международных двусторонних и многосторонних договоров в области туризма и определения механизма их реализации (ст. 5 Закона РТ «О туризме»).

— для стабилизации состояния баланса услуг требуются создание необходимой инфраструктуры туризма с целью увеличения притока иностранных туристов. Для этого необходимо проведение различных мероприятий по стимулированию экспорта услуг, в частности осуществление международных перевозки грузов и пассажиров преимущественно отечественным транспортом и развитие международный транзит через территорию Республики Таджикистан. Это дает возможность с одной стороны, ограничат необходимость расходования валютных средств на услуги зарубежных компаний, а с другой — повысить уровень валютных поступлений от предоставления туристических услуг;

— формирование и развитие сети молодежных туристических организаций и создание учебных центров по обучению молодежи навыкам и знаниям в области туризма, организация учебных туров в страны с успешной практикой в области туризма способствуют экономическому развитию, трудоустройству и занятости, развитию предпринимательства молодежи;

В направлении развития системы государственного регулирования и поддержки туристической деятельности необходимо реализовать следующие меры:

- дальнейшее совершенствование законодательства по вопросам упрощения визовых и регистрационных процедур;

- принимать нормативные правовые акты по вопросам стимулирования инвестирования и совершенствования системы налогообложения для развития въездного и внутреннего туризма;

- совершенствовать систему статистического учета и отчетности в сфере туризма, внедрить вспомогательный счет туризма в систему национальных счетов;

- активизировать сотрудничество в области туризма с зарубежными странами в целях расширения международной договорной базы отрасли;

- повысить качество туристических и гостиничных услуг в соответствии с требованиями установленными системой технического регулирования;

- обеспечить соответствующий уровень туристского менеджмента посредством обучения и переобучения специалистов отрасли;

- обеспечить государственную поддержку для развития туристической инфраструктуры;

- содействовать развитию частных инициатив в туристической отрасли.

При этом, в целях повышения инвестиционной привлекательности сферы туризма необходимо решить следующие вопросы:

- повышение информированности международного предпринимательского сообщества о туристических возможностях Таджикистана и в этом направлении развитие сотрудничества с зарубежными организациями, в том числе через уполномоченный орган Правительства Республики Таджикистан по привлечению инвестиций;

- содействие инвестированию международными финансовыми институтами развития проектов по строительству объектов в виде туристско-этнографических комплексов.

- принятие мер по развитию индустрии туристической сувенирной продукции.

Важным фактором устойчивого развития туризма в Таджикистане является *экологический туризм*.

Необходимость развития экологического туризма в Республике Таджикистан обусловлена, прежде всего, социально-экономическими факторами — созданием новых рабочих мест и развитием местных сообществ в отдаленных регионах. По данным экспертов Всемирной Туристической Организации, экологический туризм за последние десять лет становится наиболее популярным среди туристов и является одним из инструментов устойчивого развития заинтересованных государств.

Как показали итоги изучения туристского потенциала страны, Республика Таджикистан в силу своих географических и рельефных особенностей (93 процента территории республики занимают горные местности) имеет

большие возможности для развития экологического туризма. Его основу составляют уникальные природные условия и ландшафты, вместе с многочисленными историческими памятниками, культурного и этнического наследия народа Таджикистана в различные исторические периоды. Экономический потенциал экологического туризма в Республике Таджикистан практически неограничен, однако для его становления и развития потребуются определенные капиталовложения и целевые затраты. Создание необходимой инфраструктуры для экологического туризма позволит обеспечить доступность уникальных уголков природы для туристов. Необходимо создать условия для привлечения зарубежных, в том числе частных инвестиций для реализации инвестиционных проектов по объектам экологического туризма.

Мерами, направленными на активизацию этого процесса, являются:

- совершенствование генеральных планов национального парка и государственных природных резерватов в целях формирования инфраструктуры экологического туризма на особо охраняемых природных территориях;

- развитие международного сотрудничества республики в части экологического туризма;

- выполнение обязательств по ратифицированным Республикой Таджикистан конвенциям в части сохранения биологического разнообразия и охраны памятников всемирного природного и культурного наследия.

Выполнение вышеперечисленных рекомендаций и обеспечение специфических потребностей экологического туризма на охраняемых природных территориях, сохранение редких видов животных и растений в сочетании с самобытной культурой и традициями населения, а также постоянное расширение географии маршрутов позволяет уверенно прогнозировать успешное развитие этого направления туризма в Республике Таджикистан.

Для повышения квалификации кадров сферы туризма необходимо:

- проводить научно-практические конференции в республике и обеспечить участие представителей Республики Таджикистан в международных туристических мероприятиях по подготовке кадров и ключевым проблемам развития туристической индустрии;

- проводить обучающие семинары и курсы повышения квалификации специалистов туристической индустрии с учетом гидов туризма, в том числе для особо охраняемых территорий и национального парка;

- Содействовать обеспечению современной отраслевой литературой учебные заведения, готовящие кадры сферы.

Для информационного обеспечения туристической отрасли необходимо:

- создать единый государственный Интернет-портал с размещением необходимой информации о туристическом потенциале страны, культуре и истории Таджикистана, туристических организациях и гостиничных услугах, транспортных сетях и связи, порядке получения виз, регистрационных и административных процедурах;

— в целях формирования привлекательного туристского имиджа республики обеспечить рекламно-информационную кампанию в ведущих республиканских и региональных средствах массовой информации.

Одним из основополагающих условий развития туризма является обеспечение безопасности туристов. Обеспечение безопасности туристов декларировано в Хартии туризма, одобренной в 1985 году на VI сессии Генеральной ассамблеи Всемирной туристической организации в г. Софии (Болгария), Этическом туристическом кодексе, принятом 1 октября 1999 года в г. Сантьяго (Чили) [3].

Безопасность туриста напрямую зависит от мер принимаемых хозяйствующими субъектами сферы туризма при организации маршрутов.

Для обеспечения безопасности туристов необходимо:

— проработать вопрос осуществления специальной подготовки туристических кадров и контроля за соблюдением норм, правил по технике безопасности в деятельности хозяйствующих субъектов сферы туризма по обслуживанию туристов;

— обеспечить информирование туристов в вопросах их безопасности при организации туристических маршрутов.

Важным аспектом международного сотрудничества в сфере туризма является усиление взаимодействия со Всемирной туристической организацией.

Главными направлениями в развитии международного туризма являются расширение международных туристических связей и реализация межправительственных соглашений в сфере туризма.

При этом необходимо:

— используя имеющиеся возможности обеспечить реализацию межправительственных соглашений в области туризма;

— рассмотреть возможность открытия туристических секций при посольствах Республики Таджикистан в странах, генерирующих основные туристические потоки в республику;

— проводить работу по организации совместных туристических маршрутов в рамках приграничного сотрудничества с соседними государствами;

— развивать региональное сотрудничество с государствами Центральной Азии и другими странами региона по реализации трансграничных туристических маршрутов.

Каждая страна имеет свою собственную культуру и каждая страна может привлекать внимание туристов своей культурой. Культура тесно связана с историей.

Литература:

1. Законы РТ «О Государственной защите и поддержке предпринимательства в Республике Таджикистан», «О защите прав потребителей», «О лицензировании отдельных видов деятельности», «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», «Об акционерных обществах» и др.
2. Государственные программы и концепции развития туризма, утверждённые постановлениями правительства Таджикистана: ПП РТ от 4 августа 1997 г. № 344 «О Государственной экологической программе РТ на 1998—2008 годы»; 1111 РТ от 12 августа 1997 г. № 363 «Об утверждении Программы первоочередных мер по развитию туризма в РТ на 1997—1998 годы»; ПП РТ от 9 ноября 2000 г. № 461 «Об утверждении Комплексной

Таджикистан, с его древней историей и культурой, является страной с древней и глубокой культурой. Разумеется, культура каждой страны это не только история, но то, что сейчас происходит в стране, также может являться фактором для привлечения туристов.

Исторические памятники имеют различные формы:

А — Поля сражения и битв

Для многих людей посещение мест, связанные с боевыми действиями, имеет важное значение.

Б — Святыни

С самых древних времен паломники совершали путешествия с целью посещения храмов. Можно сказать, что в старые времена, большинство туристов составляли паломники.

В четырнадцатом веке, путешествия с целью паломничества были организованы как массовое и доходное явление, в котором участвовала большая сеть благотворительных организаций и частных лиц. Христиане отправлялись в Иерусалим и Рим, и хотя такие поездки носили религиозный характер, но рассматривались также социальные и рекреационные условия. [4, с. 38].

В — Исторические памятники

Памятники Таджикистан, как находящиеся погребёнными под массой грунта и земли, или более или менее сохранились в результате стихийных бедствий, имеют древнюю историю. В стране существуют много туристических достопримечательностей. Например, Гиссарская крепость занимает имеет для туристов особое значение.

Важным моментом относительно древних и ценных памятников является то, что история каждого из них написана и выпущена на живых языках мира. Гиды и туроператоры наряду со знанием русского и английского языков, должны также владеть полными сведениями и данными о зданиях и при необходимости предоставлять их словесное описание.

Таким образом, Республика Таджикистан, как полноправный член организации, в целях эффективного использования ее возможностей, должна активно участвовать в мероприятиях проводимых под эгидой Всемирной туристической организации. Роль этой структуры в развитии туризма и установлении сотрудничества между странами мирового туристического сообщества очень важна для всех ее членов, будучи специальным учреждением Организации Объединённых Наций. Этот фактор в свою очередь усиливает позиции организации по активному продвижению и устойчивому развитию туризма в мире.

Программы развития Варзобского района как зоны отдыха, санаторно-курортного лечения и туризма на 2000–2010 годы»; ПП РТ от 3 июля 2002 г. № 276 «О Комплексной программе развития Бальджуанского района как зоны международного туризма на 2002–2012 годы»; ПП РТ от 5 ноября 2002 г. № 436 «Об утверждении Стратегии Республики Таджикистан по охране здоровья населения в период до 2010 года»; ПП РТ от 3 марта 2003 г. № 84 «О Программе формирования здорового образа жизни в РТ до 2010 года»; ПП РТ от 29 декабря 2003 г. № 582 «Об утверждении Государственной Программы развития туризма в Таджикистане на 2004–2009 годы»; ПП РТ от 1 марта 2004 г. № 86 «Об утверждении Программы экономического развития РТ на период до 2015 года»; ПП РТ от 1 октября 2004 г. № 405 «Об утверждении Плана мероприятий по реализации Стратегии РТ по охране здоровья населения в период до 2010 года»; ПП РТ от 4 марта 2005 г. № 79 «Об утверждении Государственной программы по развитию особо охраняемых природных территорий на 2005–2015 годы»; ПП РТ от 2 апреля 2009 г. № 202 «Об утверждении Концепции развития туризма в РТ на 2009–2019 годы»; ПП РТ от 28 мая 2009 г. № 299 «О Государственной программе развития туризма в РТ на период 2010–2014 годов».

3. Сангинов Д. Ш. Государственное регулирование туристской деятельности в годы независимости в Таджикистане. <http://www.portalus.ru/modules/theoryoflaw>
4. Чак В. К. Всемирная туристическая организация. Туризм в перспективе. Пер. Али Парсиян, Сайед Мухаммад Аъраби. — Тегеран: Бюро культурного исследования, 1998. — 38.

Теоретические аспекты управления пассивами коммерческого банка

Бикмухаметова Рита Биктимировна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Управление пассивами коммерческих банков является неотъемлемой частью банковской деятельности уже на протяжении нескольких десятков лет. К проблемам управления пассивами в большей или меньшей степени относятся, например, минимизация или ограничение рисков (главным образом, процентного и ликвидности), ресурсное планирование и формирование определенной структуры баланса банка. Применение наиболее соответствующих конкретным условиям методов и инструментов управления пассивами позволяет коммерческим банкам своевременно и эффективно решать различные задачи стратегического характера.

С течением времени, в ответ на существенные изменения на финансовых рынках приоритетность задач в рамках реализации управления пассивами коммерческих банков также менялась. Как следствие изменялись концепции управления пассивами коммерческих банков, дополнялись новыми методами и инструментами.

Финансовый кризис, с которым мировая финансовая система столкнулась в 2008 году, продемонстрировал ряд принципиальных несовершенств, присущих финансовым инструментам и методам, которые применялись для управления пассивами. Данный кризис видоизменил задачи управления пассивами коммерческих банков, а также показал необходимость модификации методов и инструментов для осуществления регулирования структуры пассивов.

В этих условиях проведение пассивных операций стало одной из важнейших задач для «здорового» функционирования банков, так как аккумуляция доступных финансовых ресурсов субъектов экономической системы и их

превращение в инвестиции является основной функцией кредитных организаций. Как известно, привлеченные ресурсы являются основой, благодаря которым осуществляются активные банковские операции, и от их надежности во многом зависит устойчивость всего механизма функционирования банка.

Проблема эффективного управления пассивами коммерческих банков остается в России по-прежнему нерешенной. В настоящее время существуют серьезные проблемы в управлении капиталом, привлеченными средствами, что приводит к колебаниям ликвидности и росту банковских рисков.

Рассматривая степень и глубину теоретического осмысления заявленной научной проблемы, необходимо отметить, что в большинстве работ, опубликованных в России, вопросам оптимизации структуры пассивов коммерческого банка уделялось недостаточное внимание. Большинство авторов концентрировали свои усилия на отдельных функциональных областях работы банков, излишне детализированном описании проводимых операций. Таким образом, проблема теоретического изучения вопросов управления пассивами коммерческого банка в условиях вступления России в ВТО является для российской теории банковского дела одной из приоритетных. Рассматриваемая проблема в различной степени нашла отражение в трудах таких ученых как: Абрамова М., Александрова Л., Белоглазова Г., Зубов С., Зуев М., Ионова А., Ковалева Т., Лаврушин О., Масленченков Ю., Павлова Л., Соколинская Н., Усоскин В., Хоминич И., Шеремет А., Ширинская Е. и др.

Рассмотрим значение понятия «пассивы коммерческого банка». Пассивы или ресурсы коммерческого банка — это его собственный капитал и привлеченные на возвратной основе денежные средства юридических и физических лиц, сформированные банком в результате проведения пассивных операций, которые в совокупности используются им для осуществления активных операций.

Так, при определении структуры банковских ресурсов имеется существенное расхождение между отечественной и зарубежной экономической школами. Отечественные экономисты считают, что пассивы банка включают в себя собственные средства или собственный капитал банка, а также привлеченные и заемные средства или заемный капитал банка. Зарубежные экономисты определяют пассивы (liabilities) банка как «сумму всех требований к банку, кроме требований его владельцев». Вместе с этим, они говорят о том, что активы (assets) равны сумме собственного капитала (net worth) и пассивов. Аналогичный подход к определению пассивов используется в международных стандартах бухгалтерского учета («IAS» — International Accounting Standards).

Таким образом, если для отечественной экономической школы категория «банковские ресурсы» отождествляется с пассивами банка, то для зарубежной экономической школы категория «банковские ресурсы» является совокупностью пассивов и собственного капитала банка.

Рассмотрим понятие управление пассивами коммерческого банка в работах отечественных авторов. Коноплицкий В.А. дает следующее определение термину. Управление пассивами банка — составная часть банковского менеджмента, формирующая структуру пассивов банка. Основными задачами управления пассивами является обеспечение банка необходимыми кредитными ресурсами, слежение за обязательной прибылью средств банка. Важным средством управления пассивами является политика банка в части депозитного процента. [3].

Эриашвили Н.Д. относит управление пассивами к одному из подходов к решению проблем ликвидности коммерческого банка. Стратегия управления пассивами — это заем быстрореализуемых средств в количестве, необходимом для покрытия ожидаемого спроса на ликвидные средства. Это способ считается наиболее рискованным из-за доступности кредита и изменчивости процентных ставок [7].

Управление пассивными операциями представляет деятельность банка, связанную с привлечением финансовых средств вкладчиков и других кредиторов и определением соответствующей комбинации источников средств, необходимой для соблюдения ликвидности.

Жарковская Е.П. выделяет основные направления управления пассивами банка [2, с.201]:

— первое обусловлено совокупностью мер, принимаемых для формирования основной части пассивов, состоящей из привлеченных средств клиентов. Банк должен выработать определенную стратегию, применение которой на практике приведет к созданию жела-

емой структуры пассивов, которая будет отвечать требованиям ликвидности и платежеспособности;

— второе связано с поддержанием ликвидности через управляемые пассивы, т. е. средства, которые банк может привлечь по своей инициативе. Методы, предполагающие использование управляемых пассивов, являются некоторой альтернативой политике накопления ликвидных активов в балансе банка. Они предусматривают привлечение дополнительных средств с помощью различных финансовых инструментов для погашения обязательств в короткие сроки;

— третье заключается в управлении элементами собственного капитала банка. Необходимо своевременно проводить формирование фондов, добиваться положительного результата в финансовой деятельности банка, поскольку большой размер собственного капитала способствует повышению его финансовой устойчивости.

Скуратова Н.И. выделяет управление пассивами банка как самостоятельное направление менеджмента, в процессе которого решаются следующие задачи [5]:

— не допускать наличия в банке средств, не приносящих дохода, кроме той их части, которая обеспечивает формирование обязательных резервов;

— изыскивать необходимые кредитные ресурсы для выполнения банком соответствующих обязательств перед клиентами и развития активных операций;

— обеспечивать получение банком прибыли за счет привлечения «дешевых» ресурсов.

Каждая из этих задач имеет особые способы и приемы решения. Важное место среди них принадлежит депозитному проценту, его дифференциации в зависимости от срока вклада. Однако развитие пассивных операций банка, означающее не столько увеличение их объемов, сколько разнообразие их видов, предполагает в качестве первоосновы наличие денежного и финансового рынка, ускорение процесса приватизации собственности, устойчивости денежного оборота.

Итак, в настоящих условиях проблема формирования ресурсов приобрела исключительную актуальность для банков. Управление банковскими ресурсами, как микроэкономический фактор, оказывает прямое влияние на ликвидность, платежеспособность, масштабы деятельности и, следовательно, на размеры доходов коммерческого банка. В процессе формирования банковских ресурсов, возникает конкурентная борьба между банками, обусловленная ограниченностью финансовых ресурсов общества в краткосрочной перспективе. Поэтому банки в условиях коммерческой самостоятельности и конкуренции много сил и времени уделяют формированию собственного капитала и привлечению ресурсов.

Основные проблемы управления пассивами коммерческих банков рассмотрены также в работах Солодкова В.М., он рассматривает основные проблемы в области формирования ресурсной базы в российских банках. Во-первых, это слабость ресурсной базы, существующая с момента создания банковской системы в Российской

Федерации и выражающаяся в нехватке длинных пассивов. Во-вторых, в условиях появления долгосрочных инструментов и снижающейся инфляции возникает процентный риск, а значит, необходимость его регулирования. В-третьих, существует ряд сложностей во взаимодействии банков и вкладчиков [6].

Галимов К. Т. в своей работе выделяет основные проблемы в управлении пассивами коммерческих банков в Российской Федерации [1]:

- низкая капитализация российских банков (совокупный капитал российских банков в 10 раз меньше капитала четырех крупнейших банков в мире), качество капитала кредитных организаций России находится на низком уровне, поскольку целый ряд банков, увеличивших свой капитал, применяли и продолжают применять различные схемы фиктивного увеличения капитала, происходит снижение доли уставных фондов в структуре капитала кредитных организаций;

- низкая степень диверсификации привлеченных средств (с преобладанием депозитов физических лиц), рост доли платных ресурсов в привлеченных средствах;

- недостаток долгосрочных ресурсов (их доля менее 20 %).

Также конкурентоспособность и конкурентные преимущества российских банков на современном этапе развития рассматривает в своих работах Колесов П. Ф. Автором проведена собственная классификация этих преимуществ и проведен анализ предложенных показателей за период с 2007—2011 гг. Сравнение данных показателей с показателями зарубежных банков позволило автору сделать вывод о необходимости принятия государственных мер с целью повышения конкурентоспособности российских банков в преддверии вступления нашей страны в ВТО. Автор отмечает, что в настоящее время российские банки с трудом конкурируют с иностранными коллегами не только на международном уровне, но даже на внутреннем рынке.

Проблем порождающих эту неконкурентоспособность, много:

- сравнительно небольшие собственный капитал, активы и рыночная капитализация почти всех российских банков (исключение составляет лишь Сбергательный банк Российской Федерации, да и то скорее только по рыночной капитализации);

- менее привлекательные бренды почти всех российских банков;

- слабый охват территориальными офисами и другими коммуникациями российских банков территории страны, особенно отдаленных уголков;

- отстающее от международных стандартов качество обслуживания клиентов;

- более узкий спектр операций, проводимых большинством российских банков по сравнению с их иностранными аналогами;

- нехватка дешевых и долгосрочных пассивов;

- проблема с ликвидностью активов у большинства банков, не входящих в первую федеральную или московскую сотню;

- слабый риск менеджмент и неквалифицированное управление;

- лишь нарождающийся рынок банковских акций, отсутствие акций подавляющего большинства банков на открытом рынке, медленная подготовка к выходу российских банков на IPO;

- недостаточная по международным нормам прозрачность операций, собственников (конечных бенефициаров акций), аффилированных лиц у многих, даже крупных российских банков;

- отсутствие мотивации к выходу на международные рынки и ряд других

Исследование структуры пассивов выявляет следующие закрепляющиеся тенденции в развитии банковского сектора: рост доли вкладов физических лиц, снижение доли средств предприятий и организаций на расчетных и текущих счетах, преобладание коротких пассивов.

Пассивы банковского сектора России в подавляющей своей части состоят из «коротких» денег, размещенных в банках на срок менее трех лет. В связи с этим доля и объемы, инвестиционных кредитов, в том числе ипотечных, не значительны и в разы уступают показателям банковских систем других стран. Из всех инвестиций, которые предприятия и организации страны осуществляют для своего развития, около 50 % они финансировали за счет прибыли и амортизации и только 8,9 % — за счет заемных средств (при этом доля кредитов российских банков с 2000 г. в инвестициях не выросла, а заметно сократилась).

Итак, современное состояние банковской системы России, которое характеризуется недостаточной капитализацией, ростом различных видов банковских рисков, развитием новых сегментов рынка банковских услуг и обострением конкуренции на банковском рынке, требует совершенствования технологии и механизма управления пассивами коммерческих банков, позволяющих повысить эффективность и устойчивость деятельности отдельных кредитных организаций и всей банковской системы России в условиях глобализации.

Литература:

1. Галимов К. Т. Управление активами и пассивами в банковском менеджменте диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Санкт-Петербург. 2006;
2. Жарковская Е. П. Банковское дело: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Финансы и кредит» / Под ред. Е. П. Жарковской. — Омега-Л, 2010;
3. Коноплицкий В., Это — бизнес: Толковый слов. эконом. терминов. -Киев, 1996;

4. Колесов П. Ф. Конкурентоспособность и конкурентные преимущества российских банков на современном этапе развития / Экономика и менеджмент инновационных технологий. — Май, 2013;
5. Скуратова Н. И. Управление пассивами коммерческого банка диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва. 2010;
6. Солодков В. М. Депозитные сертификаты как способ формирования длинных пассивов / Солодков В. М. // Банковское дело. — 2010. — № 8.
7. Эриашвили Н. Д., Тавасиев А. М., Москвин В. А. Банковское дело: учебное пособие / Под ред. Н. Д. Эриашвили. — ЮНИТИ-ДАНА, 2012.

Ключевые принципы, отражающие особенности процесса оперативного контроллинга

Боков Сергей Иванович, кандидат экономических наук

Мытищинский научно-исследовательский институт радиоизмерительных приборов (Московская обл.)

Бокова Марина Сергеевна, аспирант

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В настоящей статье рассматривается необходимость продолжения научно-исследовательской работы ключевых принципов, которые отражают особенности процесса оперативного контроллинга. Установление общих системных правил в соответствии с рассматриваемыми принципами это одна из основных проблем внедрения новых механизмов управления, ориентированных на результат.

Ключевые слова: оперативный контроллинг; ключевые принципы; предприятия радиоэлектронной промышленности.

Разработку, формирование и функционирование системы оперативного контроллинга следует осуществлять с учетом ключевых принципов, которые отражают особенности процесса оперативного контроллинга и могут быть выделены на основе результатов анализа его основных функций и задач, на решение которых они направлены [1].

Одним из основных принципов, реализация которого осуществляется как во время формирования, так и функционирования системы оперативного контроллинга является **принцип системности**. Данный принцип можно выделить на всех этапах создания и развития системы оперативного контроллинга. Системный подход к рассмотрению данных о предприятии позволяет добиться эффективности функционирования системы оперативного контроллинга соответственно.

Также на всех этапах создания и функционирования системы оперативного контроллинга можно выделить **принцип согласованности**, в соответствии с которым осуществляется согласованный подход к выбору инструментов, координирование в процессе оперативного управления возникающих взаимосвязей, упорядочении потоков данных, которые вводятся в информационное поле, внедрение службы контроллинга с учетом особенностей функционирования организационной структуры предприятия.

Создание и развития системы оперативного контроллинга на предприятии РЭП осуществляется в соответствии с **принципом специфических особенностей**, в со-

ответствии с которым учитываются индивидуальные, территориальные и отраслевые характеристики предприятия. Данный принцип подразумевает решение задач выбора новой и совершенствования существующей информационной системы, создания методической базы для функционирования процессов оперативного контроллинга на предприятии РЭП. В соответствии с требованиями внешней среды, данный подход позволяет придерживаться соответствия функционирования предприятия изменениям внешних факторов.

Принцип достоверности информации, которая отражается в информационном поле предприятия, является одним из ключевых принципов функционирования системы оперативного контроллинга предприятия. Данная информация отражает данные о функционировании предприятия и его состоянии в разрезе всех систем, подсистем и процессов с учетом внешних и внутренних факторов влияния. Учитывая особенности использования оперативного контроллинга в современных условиях развития экономики, следует отметить, что принцип достоверности является основой реализации функции системы оперативного контроллинга, которая заключается в информационном обеспечении. Реализация данной функции является основой формирования информационной модели, на основе которой принимаются управленческие решения.

Целесообразно выделить в создании и функционировании системы оперативного контроллинга **принцип вариативности**. Данный принцип используется на завер-

шающих этапах процесса осуществления оперативного контроллинга. Информационная модель, которая формируется системой оперативного контроллинга должна соответствовать выделенным целям и задачам, в соответствии с принципом вариантности. Для эффективной реализации принципа вариантности на предприятии должна быть разработана методическая и информационная база, в соответствии с требованиями обеспечения системы оперативного контроллинга на предприятии РЭП.

Одним из основных принципов создания и функционирования системы оперативного контроллинга в разрезе методологического обеспечения является **принцип научной обоснованности**, использование которого заключается в реализации взаимодействия принципа специфических особенностей в соответствии с характеристиками отрасли, территории, индивидуальными характеристиками и особенностями практической деятельности предприятия РЭП.

Также одним из основных принципов создания и функционирования системы оперативного контроллинга на предприятии РЭП выступает **принцип своевременности**, который заключается в своевременном информационном обеспечении структурных подразделений предприятия и управленческого персонала относительно управленческих решений в соответствии со сформированной информационной моделью. Данный принцип предполагает своевременное осуществление службой оперативного контроллинга консультаций управленческого персонала предприятия РЭП.

В соответствии с перечисленными принципами, задачами и функциями создания и функционирования системы оперативного контроллинга на предприятии РЭП целесообразно определить способы решения сформулированных задач в рамках реализации деятельности службы контроллинга на предприятии [2].

Решение задач, которые взаимосвязаны с функцией системы оперативного контроллинга, заключающейся в информационном обеспечении, предполагает использования способов, которые так или иначе связаны с информационной системой предприятия РЭП. Данный подход предполагает наличие большого количества параметров и уровней, которые характеризуют систему ввода данных в информационное поле предприятия и предоставления информации пользователям. Система ввода и предоставления информации обладает

модульной структурой, которая состоит из готовых аналитических блоков и алгоритмов, дополнительно встроенных в систему. Реализация приведенных способов предполагает решение одной из задач системы оперативного контроллинга, которая заключается в обеспечении высокого уровня качества информационного поля предприятия РЭП.

С учетом определения способов решения задач оперативного контроллинга, можно выделить **ключевые специальные принципы**, в соответствии с которыми осуществляется создание системы оперативного контроллинга на предприятии РЭП и которые определяют его методологическую базу [3]:

- принцип адаптированности и агрегированности информационной и инструментальной базы;

- принцип экспертных характеристик в системе оперативного контроллинга.

- принцип алгоритмичности методологического обеспечения оперативного контроллинга и его процессов;

- принцип иерархичности ответственности, структуры, функций, задач и полномочий контроллеров;

- принцип сбалансированности процессов оперативного контроллинга, а также модулей, которые осуществляют информационное обеспечение;

- принцип динамичности процессов мониторинга, оценки, анализа и формирования информационной модели в рамках системы оперативного контроллинга.

Система оперативного контроллинга может подвергаться совершенствованию в зависимости от требований, которые выставляются к ней, путем взаимодействия общих и специальных принципов. Разработка методологической базы оперативного контроллинга предполагает выделение следующих особенностей:

- определение подхода к рассмотрению предприятия РЭП в качестве объекта исследования в рамках системы оперативного контроллинга;

- разработка системы показателей для системы оперативного контроллинга, в соответствии с определенными методами, принципами и алгоритмом;

- выявление набора инструментов и методов в качестве основы методологического обеспечения системы оперативного контроллинга;

- разработка алгоритма, в соответствии с которым осуществляется создание, формирование и внедрение системы оперативного контроллинга на предприятии РЭП.

Литература:

1. Березовская Е. Н. Методологические основы развития оперативного контроллинга в промышленной компании: дисс. ... к.э.н. М., 2009. 172 с.
2. Карминский А. М., Фалько С. Г., Жевага А. А., Иванова Н. Ю. Контроллинг: учебник / под ред. А. М. Карминского. М.: Финансы и статистика, 2006. 336 с.
3. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов. М.: Финансы и статистика, 2008. 272 с.

Роль социального пакета как инструмента стимулирования труда персонала современной компании

Вергара Эсталин Хосе, аспирант
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Статья посвящена определению места и роли социального пакета как важнейшего элемента системы стимулирования труда персонала современных компаний. Изучаются задачи социального пакета, роль социального пакета для работодателя и для сотрудников, определяется структура социального пакета.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, персонал, социальный пакет, система стимулирования труда персонала, компания, пенсионное страхование, медицинское страхование.

Социально-экономическая поддержка персонала или социальная политика организации по отношению к персоналу на сегодняшний день является одним из приоритетных направлений в стимулировании труда персонала. Социальная политика занимает особое место в методах управления персоналом и формирования мотивации работников, повышении их самовыражения в труде.

Социальная политика организации по отношению к сотруднику организации представляет собой набор выплат, льгот и услуг социального характера и предоставляется сотруднику в виде социального пакета. В системе общего вознаграждения социальный пакет представляет собой инструмент непрямого (денежные выплаты производятся не самому сотруднику, а третьей стороне, предоставляющей услуги) материального вознаграждения [1]. Так как каждая компания может предлагать свой список компенсаций, выплаты социальных пакетов зависят, прежде всего, от финансовых возможностей предприятия и ее стратегии в области управления персоналом.

Основными задачами социального пакета в современной компании можно назвать: предоставление сотрудникам социальной защиты, обеспечение дополнительным конкурентным преимуществом компании перед работниками на рынке труда, повышение удовлетворенности сотрудников своим трудом, обеспечение работникам благоприятных условий труда и отдыха, создание положительного имиджа компании в глазах работников.

Таким образом, разработка социального пакета выступает как одна из важнейших стратегических задач в управлении человеческими ресурсами компании. В более узком аспекте, значение и цели предоставления социального пакета можно рассматривать с двух сторон: для работодателя выгода предоставления социального пакета состоит в том, что присутствие социального пакета формирует лояльность персонала через удовлетворение его потребностей [2]. Следовательно, предоставление сотрудникам социального пакета — это возможность для работодателя привлечения, удержания, получения лояльности сотрудника и косвенное стимулирование результативности труда работника (Таблица 1).

Структура социального пакета состоит из трех основных составляющих: обязательного социального пакета, конкурентного пакета и компенсационного пакета.

Данное разграничение вводится на основании принципа добровольности (обязательности) предоставлений их работнику помимо зарплаты, а также по признаку дополнения к зарплате либо возмещения личных расходов.

К *обязательному социальному пакету* относится то, что работодатель обязан предоставлять своему работнику по законам Российской Федерации: сюда включены ежегодный оплачиваемый отпуск, оплата листков временной нетрудоспособности (больничных), отчисления в пенсионный фонд, обязательное медицинское страхование [3].

Так, одной из главных составляющих обязательного социального пакета является пенсионное страхование. При составлении пенсионного плана компания располагает двумя возможностями, а именно, создание собственного корпоративного пенсионного фонда (такая возможность есть у крупных компаний), или участие компании в пенсионных программах, предлагаемых сторонними организациями (например, негосударственные пенсионные фонды, страховые компании, банки).

Обязательной и немаловажной для работников льготой в базовом социальном пакете является ежегодный оплачиваемый отпуск. Всем работникам независимо от организационно-правовой формы предприятия в установленном порядке предоставляются ежегодные отпуска с сохранением места работы (должности) и заработной платы.

К *конкурентному социальному пакету* относится все то, что компания-работодатель добавляет к зарплате по собственному желанию помимо того, к чему его обязывает государство: льготное или бесплатное питание, добровольное медицинское страхование, оплата спортивных мероприятий, предоставление корпоративного автомобиля, льготные путевки и т.д.

Дополнительные льготы и гарантии, — ответственность за обеспечение которых принимает на себя работодатель в рамках своей организации. Содержание дополнительных льгот и гарантий закрепляется в различных актах, частично — в коллективном договоре, в положении о социальных выплатах (льготах). В коллективном договоре, который представляет собой соглашение между работодателем и представителями трудового коллектива, оговариваются взаимные обязательства работодателя и работников по форме, системе и размерам оплаты труда, механизмам ее изменения в зависимости от уровня ин-

Таблица 1. Роль социального пакета в компании

Значение для работодателя	Значение для сотрудника
— возможность привлечения, удержания, получения лояльности сотрудника и косвенно стимулирование к повышению результативности труда; — усиление положительного имиджа компании на рынке труда; — экономия на предоставлении услуг и уверенность в том, что средства потрачены по назначению.	— появление ощущения социальной защищенности; — получение более комфортных условий труда; — появление дополнительного стимулирования к работе; — получение компенсации расходов личных средств, потраченных на рабочие цели.

Источник: Составлено автором

Таблица 2. Структура социального пакета

Вид льгот	Примеры льгот
Определенные законодательством льготы и гарантии	Оплата больничных листов, отпуск и т. п.
Льготы, связанные со здоровьем сотрудника	Медицинское страхование, страхование жизни, выплаты в случае рождения ребенка, оплата питания, спортивных занятий, оплата отдыха и др.
Льготы, связанные с обеспечением комфорта сотрудников	Оплата транспортных расходов, мобильной связи, корпоративного автомобиля, жилья, ссуды на покупку жилья, кредиты на личные нужды и т. д.
Льготы, связанные с обучением сотрудника	Тренинги, курсы повышения квалификации, языковые курсы, частичная или полная оплата бизнес-образования и т. д.
Льготы, связанные с культурно-развлекательными мероприятиями	Корпоративные мероприятия, оплата посещения театров, концертов, выставок и пр.)

Источник: Составлено автором

фляции или выполнения показателей, продолжительности рабочего дня, времени отпуска и т. д. [4]. Дополнительные льготы и гарантии могут распространяться как на весь персонал компании, так и на отдельные его категории и служат средством выделения особых заслуг работника.

Под *компенсационным социальным пакетом* понимаются меры, направленные на компенсацию или возврат

работнику личных средств, затрачиваемых им в процессе исполнения работы. В свою очередь, компенсации — это денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых обязательств [5]. Например, оплата сотовой связи, бензина, аренды жилья и пр.

Кроме того, социальный пакет можно разделить следующим образом (Таблица 2.)

Литература:

1. Скитяева И. Социальный пакет: статья расходов или инструмент управления? // Управление компанией. — № 5. — 2009. — С. 29
2. Коппек В. Как «продать» социальный пакет персоналу? // www.zis.by — сайт консалтинговой компании «Здесь и Сейчас»; 15.05.2011
3. Волкова О. Козырная карта в виде социального пакета. — М.: Баланс Бизнес Букс. — 2007. — С. 340
4. Лысова Т., Федоринова Ю., Дагаева А., Панов А. Забота о кадрах // Ведомости. — № 9. — 2008. — С. 6–11
5. Кибанова А. Я. Управление персоналом организации. — М.: РАГС. — 2007
6. Комарова Т., Сардарян А., Хожемпо В. Мотивационная функция социального пакета: чем заинтересовать работника XXI века? // Управление персоналом. — № 8. — 2008. — с. 57–61

Анализ эколого-экономических конкурентных преимуществ регионов Украины

Герасимчук Зоряна Викторовна, доктор экономических наук, профессор;

Билык Ольга Сергеевна, аспирант

Луцкий национальный технический университет (Украина)

Одной из базовых категорий теории конкуренции, что определяет конкурентоспособность страны, региона, предприятия, предприятия и является основой ее обеспечения, есть конкурентные преимущества. Стоит отметить, что преимущества в конкурентной борьбе достигаются регионами различными способами и проявляются преимущественно в активизации производственной деятельности, основанной на масштабном использовании природных ресурсов, дестабилизирует общее состояние природной среды и определяет необходимость поиска направлений предотвращения кризисных ситуаций. Поэтому сегодня роль государства по повышению конкурентоспособности регионов заключается в том, чтобы определить и отыскать эколого-экономические конкурентные преимущества, которые будут способствовать сбалансированному развитию территорий.

По нашему мнению, к эколого-экономическим конкурентным преимуществам любого региона следует отнести: высокий природно-ресурсный потенциал, выгодное геополитическое положение, инвестиционную активность, инновационную деятельность, благоприятность экологической ситуации, международное сотрудничество регионов в сфере экологии.

Для анализа эколого-экономических конкурентных преимуществ брались данные, отраженные Государственным комитетом статистики Украины, в ежегодных статистических сборниках, профильных министерств и ведомств, общественных учреждениях и организациях, научно-исследовательских институтах и в других объектах статистической информации.

Период исследования уровня обеспеченности регионов эколого-экономическими конкурентными преимуществами охватывал 2007–2011 гг.

Обеспеченность регионов Украины природными ресурсами, в частности земельными, как конкурентное преимущество, можно рассматривать в двух аспектах: во-первых, как территорию для размещения производительных сил, во-вторых, как ресурс, который благодаря своим уникальным свойствам обеспечивает выращивание экологически чистой продукции. Высокий уровень обеспеченности земельными ресурсами наблюдается в Черниговской, Херсонской, Кировоградской и Житомирской областях. Низкий уровень обеспеченности земельными ресурсами отмечается у Донецкой, Львовской, Черновецкой, Днепропетровской областей, городов Киева и Севастополя, что обусловлено индустриальным типом развития экономики этих регионов.

Анализ обеспеченности землями объектов природно-заповедного фонда, которые создаются с целью обеспе-

чения экологического равновесия окружающей среды, снижение уровня его загрязнения, сохранения биологического и ландшафтного разнообразия, позволяет сделать следующие выводы. В течение 2007–2011 гг. в таких регионах страны, как Киевская, Кировоградская, Полтавская области и г. Севастополь не было отведено земли под объекты природно-заповедного фонда. В 2009 году в Киеве отвели землю под природно-заповедный фонд, где уровень обеспеченности составлял 0,0016 га на одного человека.

Соседство с экономически развитыми странами повышает инвестиционную привлекательность региона, а, например, близость к зонам экологического бедствия значительно ее снижает. Характеризуя выгодность геополитического расположения регионов Украины, отметим, что наиболее приближенными к границе регионами являются Крым, Винницкая, Волынская, Закарпатская, Львовская, Одесская и Черновецкая области. Лидерами в привлечении прямых иностранных инвестиций является Днепропетровская область, второе место принадлежит Харьковской области, третье — Донецкому региону и четвертое — Киевской области. Важно отметить, что деятельность инвесторов в этих регионах отличается высокой активностью в связи с благоприятным инвестиционным климатом. Таким образом, нужно создавать такие предпосылки, чтобы значительное количество инвестиций направлялась не только в определенные регионы и крупные города, но и в те, которые в первую очередь в них нуждаются.

Объем и структура инвестиций в основной капитал также является важным фактором развития регионов Украины, поскольку определяет особенности дальнейшего доминирования отдельных отраслей и административных единиц области.

Следует отметить, что больше всего поступило инвестиций в г. Киев, г. Севастополь, Киевскую и Полтавскую области. Меньше всего их сосредоточено в Херсонской и Черниговской областях, что объясняется недостаточной эффективностью реализации инвестиционных проектов, низкой инвестиционной привлекательностью предприятий и несовершенством нормативно-правового обеспечения осуществления инвестиционной деятельности в этих регионах.

Конкурентоспособность регионов зависит также от их возможностей максимального использования инноваций, имеющихся знаний и умений, а также создания и использования инноваций на региональном уровне.

Анализ инновационной деятельности регионов нужно начать с сосредоточения внимания на количестве организаций, которые выполняют научно-технические работы

и кадровом потенциале научно-исследовательских учреждений, поскольку именно от них зависит дальнейшее продвижение науки и техники, обеспечения конкурентоспособности регионов Украины [1]. Наибольшее количество организаций, выполнявших научные и научно-технические работы, в течение рассматриваемого периода было сосредоточено в Харьковской, Днепропетровской, Львовской, Донецкой областях и г. Киеве. Соответственно, здесь сосредоточено и большое количество специалистов, выполняющих научные и научно-технические работы и специалистов высшей квалификации. Киев выступает лидером по количеству специалистов, которые выполняют научные и научно-технические работы и специалистов высшей квалификации. Менее всего их было в Хмельницкой, Житомирской, Волынской, Ровенской, Кировоградской и Винницкой областях. Роль инноваций в направлении обеспечения эколого-экономической конкурентоспособности заключается в научно-технических достижениях в направлении уменьшения использования невозобновимых ресурсов и вредных выбросах за счет рационализации структуры производства и потребления, а также распространение рециклических технологий. Эти проблемы особенно актуальны, учитывая принятие мировым сообществом концепции устойчивого развития в XXI в., которая предусматривает стабильное экологическое равновесие.

Рассматривая инновационную деятельность регионов, как конкурентное преимущество в экономической сфере, обнаруживаем положительную тенденцию, связанную с увеличением количества освоенных новых видов продукции [2]. Больше всего было создано новых типов техники в области машиностроения, в частности электротехнического, химического и насосно-компрессорного оборудования, в Сумской, Харьковской, Донецкой областях и в г. Киеве. Это опять же объясняется особенностью формирования инновационной политики в Украине, которая направлена на наращивание объемов производства и игнорирование экологических последствий.

Мы считаем, что для наращивания конкурентных преимуществ, необходимо не ограничивать, а стимулировать промышленное производство, вместе с этим внедряя новые «чистые» технологии. Поэтому, регионы, предприятия которых в своей деятельности ориентируются на соблюдение экологических стандартов, имеют конкурентные преимущества, что в будущем будут только расти. Соответственно, экологически ответственные регионы имеют высокие шансы пробиться в число лидеров в рейтинге эколого-экономической конкурентоспособности.

Одним из важнейших путей обеспечения эколого-экономической конкурентоспособности является решение экологических проблем регионов в сфере охраны окружающей среды и рационального природопользования. Учитывая это, проведем анализ показателей, характеризующих уровень загрязнения регионов Украины для реальной оценки их потенциальных возможностей и предложений путей наращивания экологических конкурентных преимуществ.

Наибольшие объемы выброса вредных веществ в атмосферный воздух в расчете на душу населения в 2011 году зафиксированы в Киеве, Донецкой, Днепропетровской, Луганской областях, в расчете на квадратный километр — в Киеве, Донецкой, Днепропетровской областях. В областях такая ситуация вызвана прежде размещением промышленных объектов таких экологически опасных видов экономической деятельности, как металлургия, производство кокса, продуктов нефтепереработки, электроэнергии и т.п. Развитие этих экспортноориентированных отраслей с одной стороны способствует повышению конкурентоспособности, поскольку позволяет обеспечить рабочими местами трудоспособное население, достичь высокого уровня ВВП, а с другой — негативно влияет на медико-демографическую ситуацию в регионе, что в будущем может привести к экодеструктивным изменениям в окружающей среде и увеличению уровня заболеваемости населения. Кроме того, в долгосрочной перспективе ликвидация последствий деятельности экологически нестабильных предприятий может быть непосильным бременем для местного бюджета региона.

Еще одну экологическую проблему в отдельных регионах Украины составляют огромные объемы накоплений промышленных токсичных отходов. Антропогенная нагрузка на окружающую среду в результате размещения токсичных промышленных отходов на территории предприятий в Днепропетровской и Донецком областях превысила общегосударственный уровень соответственно в 12 и 4 раза.

Экологические проблемы регионов и нерациональное использование природных ресурсов делают страну зависимой от внешних сил, что может привести к потере национального суверенитета. Международная экологическая безопасность не имеет национальных или региональных границ, поэтому национальные интересы бедных и богатых стран по улучшению экологической ситуации в принципе совпадают. Это может стать еще одним фактором глобальной интеграции ради выживания, развития и наращивания конкурентных преимуществ.

Анализируя международное сотрудничество регионов Украины в сфере экологии, можно отметить их стремление войти в мировое правовое экологическое пространство для обеспечения экологической безопасности и предупреждения экологических кризисов и катастроф. Показателем, характеризующим международное сотрудничество в области охраны окружающей среды, является количество заключенных международных соглашений с участием региональных властей по сотрудничеству в экологической сфере. Украина является стороной около 70 международных документов универсального (глобального), регионального и двустороннего характера и намерена ратифицировать еще ряд международных договоров в сфере охраны окружающей среды.

Стремление регионов Украины получить конкурентные преимущества среди других регионов и участников меж-

дународного сотрудничества требует совместных исследований эколого-экономических проблем развития приграничных территорий, результатом которых должно стать появление проектных решений и обоснований с целью их практической реализации и на национальном, и на международном уровнях. В международном сотрудничестве такого рода активно участвуют Луганская, Ровенская, Волынская и Черновецкая области.

Литература:

1. Ковальская Л. Л. Оценка конкурентоспособности региона и механизмы ее повышения: Монография. — Луцк: Надстирья, 2007. — 420 с.
2. Калюжнова Н. Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. М.: ТЕИС, 2003. — 256 с., с. 126.

О переходе на «программный» бюджет

Губанова Евгения Евгеньевна, аспирант
Кубанский государственный аграрный университет (г. Краснодар)

Государственная программа — это новый инструмент государственного программно-целевого планирования и управления.

28 июня 2012 года Президент РФ озвучил послание о Бюджетной политике в 2013–2015 годах, где ставится одна из приоритетных задач реализации бюджетной политики на 2013 год — переход к «программному бюджету».

Программный бюджет — это отражение финансового обеспечения программ, это не распределение по ведомствам, а распределение именно по программам. Соответственно, управление бюджетом, управление деятельностью органов власти идет в проекте ключе. Если до этого программы существовали отдельно от бюджета, осуществлялось управление портфелем ведомства, то сейчас будет осуществляться управление программами. Все приложения к бюджету по расходам носят программный характер.

Бюджет по программному принципу будет сформирован на основе государственных программ.

Для реализации данного перехода внесены изменения в Бюджетный кодекс в части статьи 179. 7 мая 2013 г. Президент РФ подписал Федеральный закон «О внесении изменений в бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса» (№ 104-ФЗ) где, статья 179, согласно поправкам, предусматривает государственные программы вместо долгосрочных целевых программ.

Согласно срокам переход в полном объеме необходимо осуществить начиная с федерального бюджета на

Таким образом, проанализировав эколого-экономические конкурентные преимущества регионов, мы выяснили, что усиление конкуренции между регионами государства требует от региональных органов власти усилий, направленных на поиск приоритетов, в которых территория имеет конкурентные преимущества, повышение эффективности использования которых может привести к повышению уровня жизни населения регионов и повышения их конкурентоспособности.

2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов, а его отдельные элементы должны быть задействованы в федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [2].

Большей частью регионов также предприняты конкретные действия по переходу к формированию программного бюджета на основе государственных программ. В частности:

— 45 субъектов РФ приняли правовые акты о порядке разработки и реализации государственных программ;

— 16 субъектов РФ утвердили государственные программы;

— в 12 субъектах РФ в законах о бюджетах на 2013 год (на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов) утверждено (установлено) распределение бюджетных ассигнований по государственным программам [3].

Государственные программы — это система мероприятий (взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам) и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности [1].

Отличительная особенность государственных программ от других инструментов программно-целевого управления — включение в программу расходов на содержание органов власти.

Государственная программа может включать в себя подпрограммы, содержащие в том числе ведомственные целевые программы и отдельные мероприятия органов государственной власти.

Деление государственной программы на подпрограммы осуществляется исходя из масштабности и сложности решаемых в рамках государственной программы задач.

Разработка и реализация государственной программы осуществляются органом исполнительной власти, определенным в качестве ответственного исполнителя государственной программы с другими главными распорядителями средств краевого бюджета — соисполнителями государственной программы.

По мнению экспертов Министерства экономического развития Российской Федерации государственными программами должны быть охвачены все сферы деятельности органов исполнительной власти края и соответственно большей части бюджетных ассигнований, материальных ресурсов, находящихся в их распоряжении, в том числе и сметное финансирование, другие материальные ресурсы, находящиеся в их распоряжении, за исключением расходов направляемых на содержание Законодательного Собрания Краснодарского края, судебную систему, прокуратуру.

Государственные программы подразумевают строгое соответствие и ориентирование на достижение целей, задач и показателей, установленных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации.

Ключевыми параметрами государственных программ являются:

- строгое соответствие и ориентирование на достижение целей, задач и показателей, установленных в Стратегии долгосрочного социально-экономического развития Краснодарского края;

- установление конкретного органа исполнительной власти, ответственного за разработку и реализацию государственной программы, т. е. за достижение заявленных показателей;

- установление жестких требований к системе результирующих показателей;

- охват государственными программами большей части бюджетных ассигнований;

- введение требования о регулярной оценке результативности и эффективности реализации государственных программ.

Задачи, решаемые в рамках одной программы межотраслевые, поэтому важным элементом государственных программ является межведомственное взаимодействие.

Государство сможет сосредоточить в рамках государственных программ все инструменты, которыми оно располагает для развития экономики. Это могут быть контрольно-надзорные меры, меры по совершенствованию законодательства по снижению административных барьеров и иное нормативное правовое регулирование, тем самым, мы устраним один из главных ограничителей повышения эффективности деятельности органов власти — оторванность структурных реформ и мер государственного регулирования от бюджетного процесса.

Тем не менее, до сих остается не до конца решенной проблема перехода к программному бюджету — проблема несовершенства нормативной базы.

На данный момент не утверждена бюджетная стратегия, что не позволяет урегулировать правовые вопросы реализации государственных программ.

Так же в 2013 году планируется утвердить программную классификацию и все государственные программы, предусмотренные федеральным перечнем государственных программ. Минфин готовит изменения в бюджетную классификацию — переход к буквенному кодированию разделов и подразделов классификации расходов бюджетов, что позволит увеличить разрядность кода целевой статьи до девяти знаков, сохранив при этом разрядность кода классификации расходов бюджета.

Кроме того, государственные программы в рамках «программного бюджета» должны быть реализованы в рамках бюджетной стратегии на период до 2030 года. Главная задача — определение основных моментов бюджетной политики при различных вариантах развития российской и мировой экономики.

Бюджетная стратегия должна обеспечить предсказуемость реакций бюджетной системы на вызовы и возможности, которые могут возникать в рамках различных вариантов развития мировой экономики, предусматривать применение необходимых мер при негативном воздействии внешних экономических факторов.

В бюджетной стратегии на период до 2020 года, согласно бюджетному посланию Президента РФ, будут определены предельные размеры бюджетных ассигнований по государственным программам.

Для перехода к формированию и исполнению «программного бюджета» необходимо внедрение современной государственной интегрированной информационной системы управления общественными финансами «Электронный бюджет», которая позволит перейти на новый уровень управления государственными финансами и создать инструментарий для принятия обоснованных управленческих решений в целях повышения эффективности и результативности бюджетных расходов. Система «Электронный бюджет» должна обеспечивать прозрачность финансово-хозяйственной деятельности каждого отдельного участника бюджетного процесса, гарантировать достоверность и открытость их деятельности, предусматривать возможность участия граждан, общественных институтов, профессиональных сообществ, бизнеса и контролирующих организаций в процессах формирования, утверждения и исполнения бюджета.

На региональном уровне цели перехода на программный бюджет должны быть тесно связаны с целями функционирования органов власти как гарантов предоставления государственных (муниципальных) услуг населению. Структура программ предполагает включение в систему стратегических целей, тактических задач, их по-

казателей и мероприятий, необходимых для решения заявленных задач. Мероприятия направлены на достижение непосредственных результатов деятельности органов исполнительной власти.

В связи с этим становится необходимым усовершенствование используемых инструментов бюджетирования, ориентированного на результат, создание системы бюджетного планирования, при которой объемы бюджетных ассигнований будут определяться результативностью деятельности органов власти, важностью решаемых ими задач для достижения целей социально-экономического развития региона.

Программы, являясь сложным инструментом бюджетного планирования, требуют тщательной проработки и высококвалифицированной оценки их содержания как на этапе разработки и утверждения, так и на этапе оценки достигнутых результатов. Кроме того, важность решаемых задач и объем распределяемого финансирования требуют, чтобы принимающий программы орган имел высокий административный статус, а также мог обеспечить открытость и прозрачность процесса распределения бюджетных средств между программами.

По нашему мнению, работа по переходу к программному бюджету должна внести принципиальные изменения в сам принцип работы государственных ведомств, повысить их ответственность, в том числе на уровне конкретных авторов и исполнителей муниципальных программ.

Литература:

1. Федеральный закон от 7 мая 2013 г. № 104-ФЗ «О внесении изменений в бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса».
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2014–2016 годах // <http://www.kremlin.ru/acts/15786>
3. Белоусов Ю. В., Тимофеева О. И. «Направления совершенствования программно-целевых инструментов бюджетного планирования и управления бюджетными расходами // «ГосМенеджмент электронный журнал». 2013. № 09.

В целом, можно выделить следующие перспективы внедрения государственных программ:

— государственные программы позволят увязать процессы стратегического и бюджетного планирования Краснодарского края, формировать краевой бюджет по программному принципу

— работа министерств, департаментов и управлений тесно увязывается с общими приоритетами развития, достижениями стратегических целей

— повышается качество управления бюджетными средствами (усиление роли финансового контроля за эффективностью расходования бюджетных средств)

— государственная программа является инструментом повышения открытости (прозрачности) и публичности бюджетного процесса

— решение проблемы социально-экономического развития комплексно, учитывая весь объем полномочий и мероприятий.

Таким образом, экономика получит понятный инструмент развития, комплексный и долгосрочный. Субъекты предпринимательства увидят долгосрочные ориентиры государства, а общество — реальные результаты работы органов власти, измеримые в удовлетворении потребностей и улучшении качества жизни, а не только в объемах расходующихся государственных средств и количестве построенных объектов.

Развитие экономики сельских территорий

Дукаева Милана Ширваниевна, студент
Научный руководитель Азиева Р.Х., доктор экономических наук, доцент
Чеченский государственный университет» (г. Грозный)

В работе определено, что развитие агротуризма это положительные тенденции в экономике сельских территорий, формирующих основы их устойчивого развития. Выявлено также, что на развитие ресурсного потенциала аграрной сферы северокавказских регионов влияет сохранение сельскохозяйственных природных ресурсов и ограничение локального монополизма предприятий.

Ключевые слова: агротуризм, устойчивое развитие, сельские территории, сельскохозяйственное производство, отрасль, регион.

The agrotourism is determined that this positive trend in the economy of rural territories which form the basis for their sustainable development. Revealed also that the development of the resource potential of the North Caucasian regions of agrarian sphere influence preservation of agricultural natural resources and limiting local monopoly enterprises.

Keywords: ecotourism, sustainable development, rural areas, agricultural production, industry, region.

Перспективным направлением развития экономики сельских территорий северокавказских регионов и формирования альтернативной занятости является развитие сельского аграрного туризма, который выступает интегрирующим элементом отраслей сферы услуг и самого сельского хозяйства регионов. Развитие агротуризма сопровождается возникновением положительных тенденций в экономике сельских территорий, формирующих основы их устойчивого развития. Во-первых, развитие туризма в сельской местности сопряжено с сохранением и восстановлением лесных и земельных угодий, водоемов. Во-вторых, развитие агротуризма способствует развитию сельских перерабатывающих предприятий. Расчеты экономистов показывают, что продовольствие, «пропущенное» через туристскую отрасль, увеличивает свою стоимость в 9–10 раз за счет ликвидации посредников, а объемы сельскохозяйственного производства возрастают в 1,3–1,5 раза от существующего уровня. В-третьих, развитие агротуризма требует реструктуризации социальной сферы села (культурно-досуговой сферы, здравоохранения и т. д.). Мировая практика комплексного развития сельского туризма показывает, что затратный механизм социальной сферы превращается в высокодоходное производство. В-четвертых, развитие агротуризма создает дополнительные рабочие места с привлекательными условиями труда и высоким доходом. В этой связи правомерно говорить о том, что развитие агротуризма способствуют достижению Паретто — оптимального состояния в социо-эколого-экономической системе региона.

Применение предложенных механизмов развития экономики сельских территорий должно сопровождаться серьезным изменением принципов государственной поддержки регионального агробизнеса и туризма. Основной акцент необходимо сделать на таких позициях, как:

1. Инфраструктурное обеспечение конкретных аграрных проектов в части жилищного и дорожного строи-

тельства, развития коммуникационных систем улучшения качества социального обслуживания на селе.

2. Содействие развитию кооперационных и интеграционных процессов в отрасли путем оказания организационно-методической, информационной и юридической поддержки диверсифицированным аграрным компаниям, организациям по переработке сельскохозяйственной продукции, туристским организациям, торговым, сервисным и иным структурам, инвестирующим в сельское хозяйство и развитие села. В этой связи также следует выделить необходимость активизации использования в регионе механизмов государственно-частного партнерства в сфере создания отраслевых ассоциаций и союзов в АПК, их последующего привлечения к формированию региональной аграрной политики.

Не менее важной задачей для органов управления региональным АПК в данном направлении является решение вопросов, связанных с надлежащим оформлением земельных участков сельскохозяйственного назначения, постоянным контролем за их надлежащим использованием и развитием земельно-ипотечного кредитования. Это позволит сформировать необходимые площадки для прихода в регион крупных аграрных инвесторов.

3. Активизация научно-инновационной деятельности в АПК региона, придание практической направленности региональным научным разработкам в сфере АПК. Для этого, в первую очередь, необходимо сформировать с участием субъектов аграрного бизнеса долгосрочную программу перспективных научных исследований в аграрном секторе, субсидируемую за счет средств регионального бюджета. Также необходимо организовать подготовку специалистов, особенно таких профессий, способных работать на современной сельскохозяйственной технике, применять современные технологии в сельском хозяйстве.

Также приоритетным направлением развития ресурсного потенциала аграрной сферы северокавказских ре-

гионов является рост производительности труда. Чем выше производительность труда, тем рациональнее расходуются все остальные ресурсы. Поскольку всякий овеществленный труд прежде является живым трудом, то рост его производительности косвенно отражает снижение фондо- и энергоёмкости продукции. Поэтому одним из главных механизмов развития ресурсного потенциала аграрных регионов должна стать мотивация труда. В большинстве регионов СКФО в сельском хозяйстве существует, по сути дела демпинговая цена рабочей силы, что серьезно подрывает основы ее воспроизводства. В этой связи необходимо, прежде всего, обеспечить поддержание платежеспособного спроса работников отрасли на уровне воспроизводства минимума оплаты труда.

Среди приоритетов устойчивого развития сельских территорий СКФО следует особо выделить сохранение сельскохозяйственных природных ресурсов. В этой связи интересно обратиться к опыту США, где действуют государственные программы по охране природных ресурсов сельскохозяйственного производства: пахотных земель, пастбищ, водных ресурсов, лесов. В целях борьбы с эрозией осуществляется программа создания резервного фонда земель, предусматривающая сокращение посевных площадей, вывод из сельскохозяйственного оборота земель, подверженных деградационным процессам. Законом о консервации почв предусматривается классификация всех сельскохозяйственных культур по характеру воздействия на почву — истощающие (зерновые, хлопок и т. п.) и консервирующие (люцерна, клевер, пастбищные травы). Фермерам, согласившимся перевести часть посевных площадей изпод культур первого типа под вторую, предлагались определенные субсидии. В рамках этой программы государство установило ежегодные выплаты фермерам за добровольный вывод ими из обработки в среднем на 10 лет площадей, в сильной степени подверженных эрозии. Фермерам, внедряющим на своих землях различные сберегающие или консервирующие технологии, компенсируется до 50 % издержек, связанных с заложением и лесопосадками на этих площадях.

Практика последних десятилетий показала, что личные подсобные хозяйства оказались наиболее устойчивыми к изменяющимся экономическим условиям и сохраняют свою роль в обеспечении населения продовольствием. Поэтому развитие и укрепление семейной экономики в современных условиях рассматривается как реальный, менее капиталоемкий и более перспективный путь развития сельского хозяйства. Одновременно это решение проблемы занятости на селе, доступная форма освоения норм предпринимательства.

Литература:

1. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации 17 ноября 2008 г. № 2136-р).
2. Долгосрочное прогнозирование территориального экономического развития России. Методологические основы и прогноз на период до 2015 года / Под ред. Б. М. Штульберга — М.: СОПС. 2002.

Стратегия в отношении личных подсобных хозяйств должна предполагать организацию их снабжения средствами малой механизации, оказания услуг и сбыта излишков продукции (в зависимости от ситуации на конкретной сельской территории) через муниципальные закупочные сельскохозяйственные предприятия. Широкое развитие семейной формы хозяйствования связано с созданием различных видов сельскохозяйственных и потребительских кооперативов, что обеспечит рост доходности, повышение товарности хозяйств. Объединение хозяйств в кооперативы позволит решить проблему повышения конкурентоспособности их продукции на местном рынке.

Приоритетным направлением обеспечения устойчивого развития сельских территорий также является ограничение локального (территориального) монополизма предприятий АПК, особенно перерабатывающих скоропортящееся аграрное сырье, нацеленных в условиях рыночной конкуренции на занижение закупочных цен. Другой формой снижения негативных эффектов монополизма субъектов АПК на сельскохозяйственное производство является повышение компенсационных выплат производителям сельскохозяйственных товаров из федеральных, региональных и местных бюджетов. Эффективность этой формы координации, предполагающей взаимодействие государственных, региональных и муниципальных органов управления, определяется их финансовыми возможностями, существенно ограниченными в условиях посткризисного бюджетного дефицита (на развитие сельского хозяйства в 2012 г. было выделено 150 млрд. руб.).

В качестве резервов, способствующих повышению эффективности производственной и коммерческой деятельности экономических субъектов аграрной сферы, можно рассматривать:

— софинансирование ресурсов хозяйств населения, крестьянских (фермерских) хозяйств, сельскохозяйственных организаций и государства для развития материально-технической базы отраслей растениеводства и животноводства;

— привлечение инвестиционных ресурсов других отраслей, прежде всего топливно-энергетических корпораций, агрохолдингов в аграрную сферу;

— повышение уровня доходности субъектов индивидуальной и коллективно-долевой форм собственности и обеспечение их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Использование рассмотренных механизмов на практике обеспечит экономический рост сельскохозяйственных регионов и откроет перспективу их устойчивого социально-экономического развития.

3. Молодцов А., Попов В., Скориков Е., Турков А. Агророда и развитие депрессивных регионов//Вопросы экономики — № 4, 2010.
4. Основные социально-экономические показатели регионов Северо-Кавказского федерального округа//Статистический бюллетень — М.: Росстат, 2012.
5. Шарипов Ш.И., Ахмедова Ж.А. Повышение эффективности статистического учета и развитие хозяйств населения в экономике агросектора региона//Экономический анализ: теория и практика, 2011, № 41 (248), С. 53–59.
6. Экономика сельского хозяйства — № 12, 2012, стр. 86.

Субъектная структура рынка жилой недвижимости

Жарков Александр Александрович, соискатель
Государственный университет управления (г. Москва)

Жилая недвижимость, при любом общественном устройстве занимает особое место в системе общественных отношений, с его функционированием так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса и управления [5].

Рынок жилья существенно отличается от высокоорганизованных рынков стандартизированных товаров. Его специфика, связанная с локальным размещением, территориальной привязкой объектов, двойственным характером, социальной значимостью, достаточно хорошо изучена, а специфика, обусловленная сложной субъектной структурой и социальной значимостью (создание нормальных условий для жизнедеятельности человека), определена недостаточно четко.

Рынок жилья несет особую социальную нагрузку. Обеспеченность жильем и его доступность для населения напрямую влияют на качество жизни, уровень рождаемости и темпы прироста населения, отражаясь на его экономической культуре, поскольку приобретение жилья требует значительных денежных средств, и моменту покупки обычно предшествует длительный период накопления. Массовый рынок жилья необходим как для решения социальных проблем, так и для развития экономики в целом [1].

Рынок недвижимости представляет собой достаточно многоаспектное явление. В современных условиях общепринятого определения недвижимости не существует.

Определение недвижимости, закрепленное в Гражданском кодексе РФ — «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения. К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты (ст. 130 ГК РФ). Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и другое имущество».

Данное определение достаточно полно отражает сущность понятия и определяет перечень имущества относимого к недвижимым вещам, однако не отражает особенностей взаимодействия участников этого рынка.

На приведенном ниже рисунке, представлена совокупность участников и их экономико-правовые и маркетинговые взаимоотношения, которые образуют субъектную структуру рынка жилья.

На рынке жилой недвижимости представлены:

- клиенты рынка жилой недвижимости — продавцы и покупатели;
- институциональные участники рынка жилой недвижимости;
- профессиональные участники рынка жилой недвижимости.

Покупатель — главный субъект рынка жилой недвижимости, осуществляющий оплату деньгами и являющийся приобретателем товара, то есть жилого помещения. Продавец за соответствующее вознаграждение передает покупателю товар. Покупателем и продавцом могут быть физическое или юридическое лицо (застройщики, управляющие компании), имеющий право на данную операцию по закону, в том числе государство [2].

К институциональным участникам, представляющим интересы государства и действующим от его имени, относятся:

- органы государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с нею;
- организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование (федеральные и территориальные земельные органы, занимающиеся созданием земельного кадастра), зонирование территорий, оформление землеотвода;
- федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий, созданием градостроительного кадастра, выдачей разрешений на строительство;
- органы экспертизы градостроительной и проектной

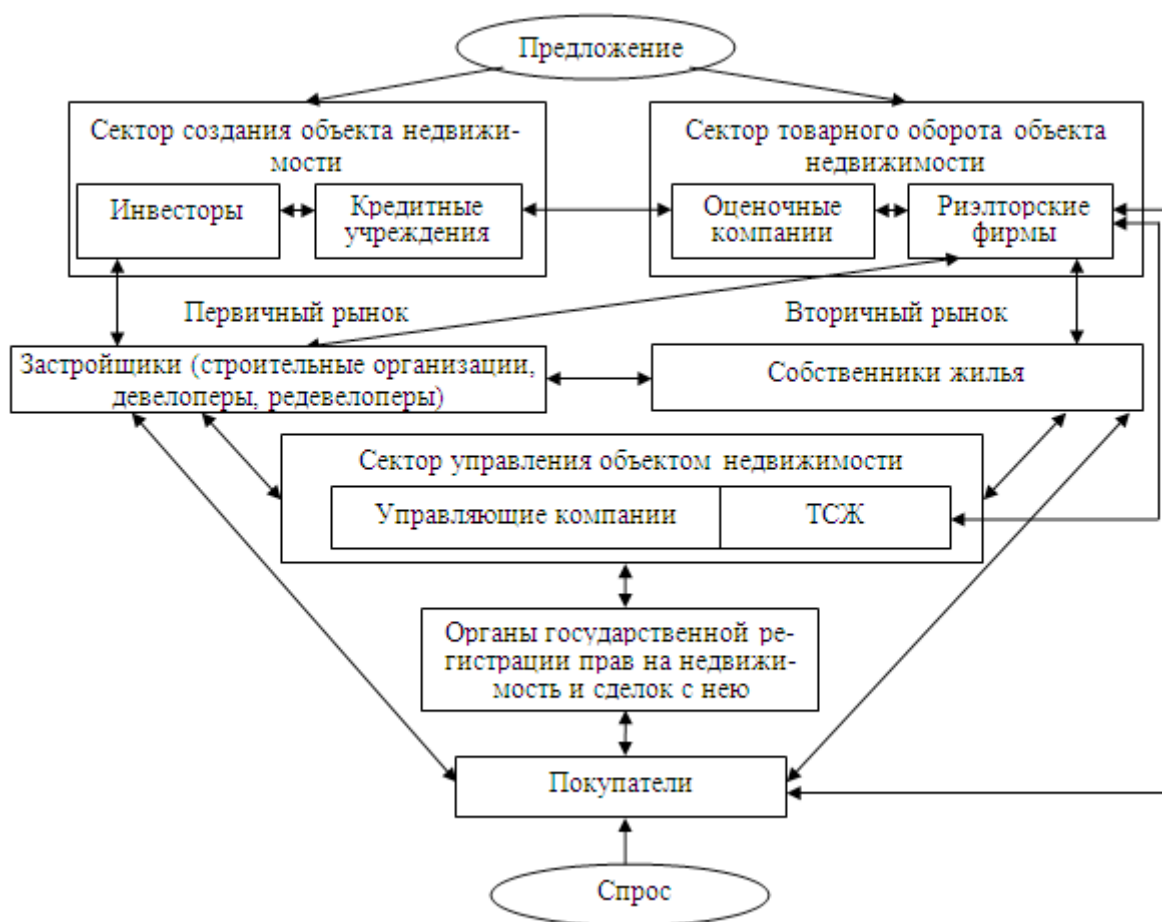


Рис. 1. Субъектная структура рынка жилой недвижимости

документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;

— органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений, органы технической, пожарной и иных инспекций, занимающихся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений

Состав профессиональных участников рынка недвижимости определяется перечнем процессов, протекающих на рынке, и перечнем легальных видов деятельности коммерческих структур. Основными являются:

— инвесторы, осуществляющие вложения собственных или заемных имущественных, финансовых и других средств в форме инвестиций в объекты недвижимости;

— кредитные учреждения, занимающиеся финансированием операций на рынке жилой недвижимости, в том числе ипотечное кредитование;

— оценочные компании, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям по независимой оценке стоимости объектов недвижимости;

— девелоперы, разрабатывающие концепцию объекта недвижимости;

— редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием территорий;

Также в состав профессиональных субъектов рынка жилья входят: страховщики, управляющие, аналитики, маркетологи, специалисты по информационным технологиям, юристы, специалисты в области обучения персонала и другие специалисты.

Отдельно необходимо дать характеристику деятельности основных субъектов первичного и вторичного рынка жилья, т.е. строительных организаций и риэлторских фирм.

Строительной организацией является юридическое лицо, имеющее в собственности или на праве аренды земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства в соответствии с Федеральным законом N 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» для строительства на этом земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов жилой недвижимости, на основании полученного разрешения на строительство [4].

Риэлторской считается деятельность, осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом по совершению от его имени и за его счет гражданско-правовых сделок с жилыми помещениями и правами на них. Под риэлтором понимают профессионала рынка

Таблица 1. **Предпринимательская деятельность строительных организаций и риэлторских фирм**

Строительные организации	Риэлторские фирмы
Сектор создания объекта жилой недвижимости	
<ul style="list-style-type: none"> — Обучение и повышение квалификации персонала; — Определение назначения, формата и местоположения жилого объекта; — Проектирование и согласование строительной документации; — Финансовая оценка проекта; — Финансирование строительства; — Строительство; — Реклама строящегося дома — Заключение договоров долевого участия в строительстве и их регистрации 	<ul style="list-style-type: none"> — Привлечение заинтересованных инвесторов; — Посредническая деятельность по поиску кредитных учреждений для получения строителями заемных средств; — Выявление покупательских предпочтений — Маркетинг и реклама строящегося дома; — Посредническая деятельность при заключении договоров долевого участия в строительстве и их регистрации
Сектор управления объектом жилой недвижимости	
<ul style="list-style-type: none"> — Инвентаризация объекта жилой недвижимости, регистрация прав собственности; — Финансирование эксплуатации объекта жилой недвижимости; — Техническая эксплуатация объекта жилой недвижимости; — Страхование объекта 	<ul style="list-style-type: none"> — Посредническая деятельность по поиску управляющих компаний; — Посредническая деятельность по поиску страховых фирм;
Сектор товарного оборота объекта жилой недвижимости	
<ul style="list-style-type: none"> — Процессы отчуждения объекта жилой недвижимости (купля-продажа, в том числе ипотека; мена; наследование) — Поиск посредника для юридического сопровождения оборота жилых объектов 	<ul style="list-style-type: none"> — Юридическое сопровождение оборота объектов жилой недвижимости; — Информационно-аналитическое обеспечение оборота объекта жилой недвижимости, маркетинг, реклама; — Повышение квалификации персонала; — Процессы отчуждения объекта жилой недвижимости (купля-продажа, в том числе ипотека; мена; наследование)

жилой недвижимости, добровольно принявшего на себя обязательства выполнять не только ГК и УК, но и Кодекс этики и стандарты Российской Гильдии риэлторов [3].

Взаимосвязи и взаимоотношения между субъектами первичного и вторичного рынка жилой недвижимости имеют сложную функциональную структуру, цель которой — удовлетворение потребительского спроса, а также оптимизация объемов продаж жилья и соответственно получаемой прибыли.

На рынке жилой недвижимости выделяют следующие секторы:

- создание (развитие) объекта жилой недвижимости;
- управление (использование, эксплуатация) объектом жилой недвижимости;
- товарный оборот (отчуждение) объекта жилой недвижимости.

Формирование инфраструктуры рынка жилой недвижимости обеспечивается совокупными усилиями профессиональных субъектов рынка. При этом они в силу своей профессиональной ориентации сосредотачивают свое внимание на различных аспектах функционирования рынка, представлено в таблице 1.

До недавнего прошлого было четкое разделение секторов, в которых работали основные профессиональные субъекты рынка, так строительные организации были вовлечены в сектор создания объекта жилой недвижимости, а риэлтерские фирмы — в сектор товарного оборота объекта жилой недвижимости. В настоящее время происходит смешение интересов участников рынка. Строительные организации на стадии строительства могут продавать квартиры по средствам личных продаж, могут привлекать риэлтерские фирмы, могут давать эксклюзивные права на продажу квартир одной риэлтерской фирме и т.д. В тоже время деловой и информационный потенциал риэлтеров, накопивших значительный опыт анализа и обслуживания проектов реализации жилья, знание динамики рынка делает их эффективными партнерами на всех этапах жизненного цикла жилого объекта.

На основе обобщения научных точек зрения разных авторов применительно к рынку жилья, а также с учетом субъектной специфики данного рынка, уточнено понятие рынка жилой недвижимости. Рынок жилья — это сектор национальной рыночной экономики, имеющий относительно регулируемый на законодательном уровне ха-

ракти и представляющий собой с одной стороны, совокупность объектов, предназначенных для проживания, а с другой, — систему экономико-правовых и маркетинговых отношений субъектов рынка, участвующих в процессе создания, управления, использования и реализации жилых объектов.

Рынок жилой недвижимости существенно отличается от рынков стандартизированных товаров. Теоретические исследования характера взаимоотношений участников рынка позволили определить специфику субъектной структуры рынка жилой недвижимости и выявить социальную значимость рынка жилой недвижимости.

Литература:

1. Асаул А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов. — 3-е изд., исправл. / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. — 304 с.
2. Викторов М. Ю. Маркетинг рынка недвижимости / М. Ю. Викторов // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. — 2006. — № 6. — с. 15–22.
3. Гриненко С. В. Экономика недвижимости. Конспект лекций / С. В. Гриненко. — Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. — 152 с.
4. Крутик А. Б. Экономика недвижимости. Учебники для вузов / А. Б. Крутик, М. А. Горенбургов, Ю. М. Горенбургов. — СПб.: Издательство «Лань», 2008. — 480 с.
5. Стерник Г. М. Технология анализа рынка недвижимости / Г. М. Стерник. — М.: АКСВЕЛЛ, 2005. — 203 с.

Теоретические аспекты концепции региональных инновационных систем

Заркович Анна Васильевна, аспирант, старший преподаватель
Белгородский государственный технологический университет им. В. Г. Шухова
Белгородский филиал Московского государственного университета экономики, статистики и информатики

В статье рассматриваются теоретические аспекты концептуальных основ инновационного развития регионов, касающиеся детерминации базисной категории «региональная инновационная система» и разработки ее организационной структуры, основанной на делегировании полномочий инновационных акторов региона и их функциональной нагрузки.

Ключевые слова: региональная инновационная система, нормативно-правовое обеспечение региона, субъекты инновационной деятельности, инновационная инфраструктура.

В течение последнего десятилетия перед многими государствами мира остро стоит проблема перехода экономики на принципиально иной уровень развития — инновационный. Задачи становления и развития инновационной экономики были также делегированы на региональный уровень. Основой же формирования инновационной экономики были признаны территориальные инновационные системы. Необходимость применения системного подхода к развитию инновационной среды объясняется системным характером инноваций и функционально-организационным сходством социально-экономической системы с ее подсистемами, в том числе инновационной.

К. Фримен предложил следующую иерархию территориально определенных инновационных систем: континентальные, национальные и субнациональные. Исследовательский интерес К. Фримена был сосредоточен на

национальных инновационных системах как внутривнутригосударственных. Континентальные инновационные системы он трактовал как национальные, но имеющие больший географический охват, а субнациональные инновационные системы — как имеющие меньшие территориальные границы [4]. Сегодня, как правило, исследователи говорят о существовании двух видов территориальных инновационных систем: национальных инновационных систем (НИС) и региональных инновационных систем (РИС); и их теоретико-дескриптивных основаниях — концепции НИС и концепции РИС.

Какой же уровень исследования инновационной среды считать достаточным? В этом отношении показательной является точка зрения Буезы [5], который категорически настаивает на рассмотрении категории «инновационная система» вне каких-либо географических рамок, утверждая, что нет необходимости ограничения иннова-

ционной среды по территориальному признаку. Достаточным проявлением лимитирования инновационной системы, по нему, выступает региональная инновационная система.

Важным вопросом в исследовании феномена региональных инновационных систем является определение ее границ, что позволяет определить роль и место концепции РИС в совокупности научного знания о территориально определенных инновационных системах. В исследованиях региональных инновационных систем в качестве региона выступали неоднократно города (Дж. Сими), городские районы (Ашейм, Исаксен), иногда даже отдельные страны (П. Маскель), скопления стран (например, РИС Прибалтики) и части стран (РИС Дальнего Востока России) [5]. Тем не менее, доминирует точка зрения, что в качестве региона следует рассматривать целостную территорию, находящуюся на донациональном уровне (у К. Фримена это

«субнациональные инновационные системы»). Применительно к России в качестве границ инновационной системы региона предлагается остановиться на территории с административными границами субъекта Российской Федерации.

Множество вариантов трактовки понятия «региональная инновационная система» обусловлены объективными межрегиональными различиями между инновационными системами конкретных регионов различных стран. Тем не менее, при рассмотрении множества трактовок можно выделить определенные методологические тенденции. Так, было выявлено три основных подхода к детерминации категории региональных инновационных систем (РИС) (см. табл. 1):

1. Организационно-структурный подход, предполагающий рассмотрение РИС как набора организаций, участвующих в инновационном процессе (Ф. Кук).

Таблица 1. Основные подходы к определению понятия РИС

Определение понятия «региональная инновационная система»	Исследователи концепции РИС	Подходы к рассмотрению РИС
РИС — набор узлов в инновационной цепочке, включающей в себя непосредственно генерирующие знания фирмы, а также организации, предприятия, использующие эти знания, и разнообразные структуры, выполняющие специализированные посреднические функции.	Ф. Кук [1, 2]	Организационно-структурный подход (РИС как набор организаций)
РИС — множество расположенных в территориально определенной области носителей частных и общественных интересов, формальных институтов и других организаций, которые функционируют и взаимодействуют в целях создания, распространения и использования нового знания.	Д. Доллар, Э. Вульф [3]	Системный подход (РИС как совокупность взаимодействующих институтов и (или) организаций)
РИС — это совокупность организаций, иницирующих и осуществляющих производство новых знаний, их распространение и использование, способствующих финансово-экономическому, правовому и информационному обеспечению инновационных процессов и функционирующих в едином социокультурном пространстве, взаимосвязанных между собой и имеющих постоянно устойчивые взаимоотношения.	Диваева Э. А., Эскерханов Р. З. [7]	
РИС — системы сотрудничества и кооперации в инновационной сфере между компаниями и организациями, создающими и распространяющими новые знания в рамках институционально-культурного режима, способствующего повышению уровня инновационной деятельности	Т. Кират, Й. Лунг [5]	
РИС — система, стимулирующая развитие инновационных способностей организаций, функционирующих на территории региона, и стимулирующую экономическое развитие и повышение уровня региональной конкурентоспособности.	Дж. Д. Лим [5]	
РИС — часть социально-экономической системы, в рамках которой она функционирует, откуда и поступает основной поток ресурсов.	Чистякова Н. О., Бышок, А.С. [8]	Эписистемный подход (РИС как часть систем более высокого порядка)
РИС — часть национальной инновационной системы, которая не только формирует вектор дальнейшего развития инновационных систем региона, но и напрямую зависит от качества функционирования систем территорий.		

2. Собственно системный подход, позиционирующий РИС в качестве совокупности взаимодействующих организаций, ориентированный на ее внутреннюю организацию.

3. Эписистемный подход, базирующийся на представлении РИС как части системы более высокого порядка.

Каждый из этих подходов несет определенную методологическую нагрузку и значимость. Концептуальное их различие между собой проявляется при постановке задач исследователем. В частности, при исследовании организационной структуры приобретает актуальность первый подход. Итеративная же сторона региональных инновационных систем наиболее полно открывается при ориентации на второй подход. В случае рассмотрения пространственной структуры, определении ее границ актуальным будет третий подход. Отметим, что в настоящее время происходит формирование четвертого подхода — комбинированного, предполагающего одновременное рассмотрение региональной инновационной системы со всех сторон, с учетом идеологических установок трех выделенных методологических подходов. Была предпринята попытка разработать основы видения региональных инновационных систем с позиции комбинированного методологического подхода, учитывающего в равной степени все стороны и условия функционирования РИС: элементы (структура и ее организация) — статический блок исследования; взаимодействие между элементами — динамический блок исследования; среда функционирования системы — блок исследования фона (фоновый блок).

Обратимся к вопросу структурной организации региональной инновационной системы — ее типовой модели. В различных источниках можно встретить разные мо-

дели организации РИС, которые, по сути, являются более краткими или полными интерпретациями одной и той же модели, рассматривающей следующие ключевые элементы РИС (как у Ф. Кука): система генерации знаний; система распространения и освоения знаний; система использования знаний и реализации их результатов; образование и подготовка кадров; поддержка знаний; рынок (в некоторых моделях); кластеры (в некоторых моделях) [1, 2]. Подобные модели являются поэтапным воспроизведением инновационной цепи. Но учитывая тот факт, что РИС — сложная и разветвленная система, включающая множество элементов, учесть которые с высокой точностью (по типу перечня) представляется достаточно трудоемкой задачей, в исследовании предполагалось за критерий построения модели РИС взять делегирование полномочий инновационных акторов и их функциональную нагрузку. Согласно вышеуказанному критерию типовая модель региональной инновационной системы включает четыре основных блока:

1. Нормативно-правовое обеспечение (блок № 1);
2. Субъекты инновационной деятельности (блок № 2);
3. Инновационная инфраструктура (блок № 3);
4. Фоновое окружение (системы высшего порядка).

Так, блок «Инновационная инфраструктура региона» — т.н. посредники в инновационной деятельности, блок «Региональная нормативно-правовая база» предполагает не только законотворчество, но и контроль за исполнением, а блок «Субъекты инновационной деятельности в регионе» — главные игроки, создатели инноваций. Это детерминанты внутренней организации региональной инновационной системы. Фон региональной

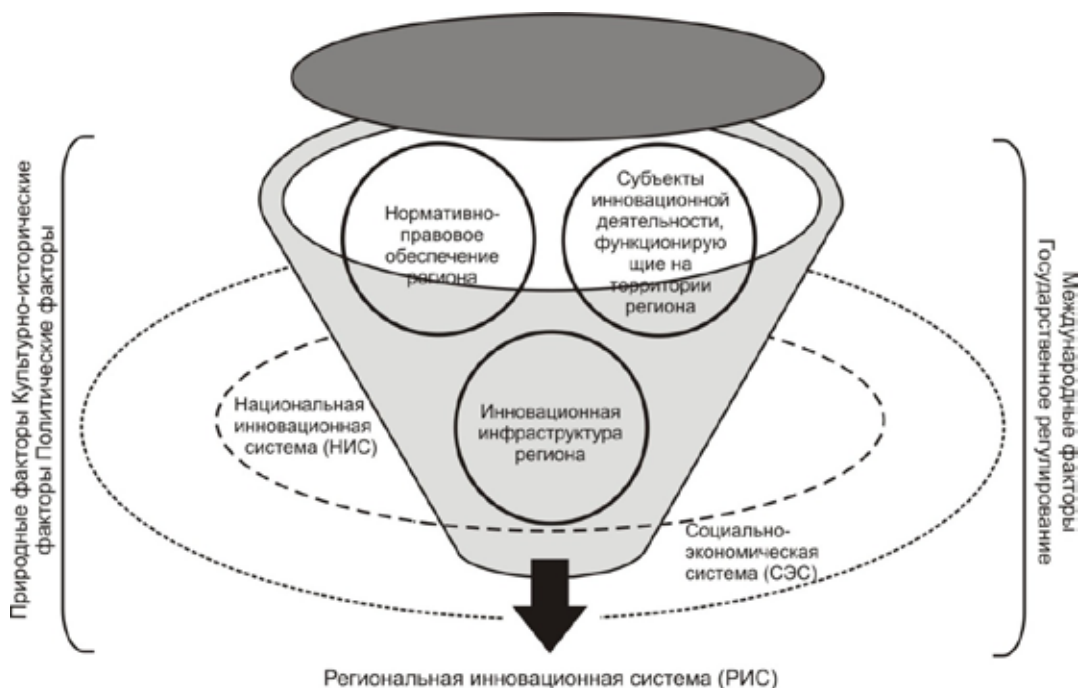


Рис. 1. Типовая модель региональной инновационной системы

инновационной системы — характеризует включенность ее во внешнюю среду — обусловлен ее причастностью к другим экономическим системам (национальной инновационной системе, социально-экономической системе в целом) и действием таких факторов как: природные, культурно-исторические, политические, международные и др. Графическое отображение описанной типовой модели представлено на рис. 1.

По итогам исследования концепции региональных инновационных систем было предложено определение региональных инновационных систем, учитывающее особен-

ности авторского видения этой категории: региональная инновационная система — это совокупность взаимосвязанных субъектов инновационной деятельности, нормативно-правового обеспечения и объектов инновационной инфраструктуры региона, взаимодействие между которыми приводит к генерации, распространению и реализации инноваций. Поэтому чем теснее будет взаимодействие между детерминантами региональных инновационных систем (с корректировкой на влияние внешних факторов), тем эффективнее будет происходить инновационный процесс в регионе.

Литература:

1. Cooke P. The Rise of the Rustbelt. L.: University College London, 1995.
2. Cooke P., Morgan K. The network paradigm: new departures in corporate and regional development // Environment and Planning. 1993. Vol. 11. P. 543–564.
3. David Doloreux, Saeed Parto. Regional Innovation Systems: A Critical Review // International Journal of Innovation Management-2003-№ 7.
4. Freeman C. The national system of innovation in historical perspective // Cambridge Journal of Economics. — 1995. — № 19 (1), pp. 5–24.
5. Жихарев К.Л. Содержание и сущность концепции региональных инновационных систем // Российский экономический интернет-журнал. — 2011. — № 2.
6. Заркович А.В. Региональный аспект становления национальной инновационной системы. // Экономика и менеджмент инновационных технологий. — № 3 Март 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2013/03/1674>.
7. Ожегов С.И. и Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений. — М.: Азбуковник, 2001.
8. Чистякова Н.О. Региональная инновационная система: модель, структура, специфика // Корпоративный портал Томский политехнический университет. URL: <http://portal.tpu.ru/portal/page/portal/www> (дата обращения: 01.09.2013).

Актуальность рынка пластиковых карт в современной банковской системе

Ивлева Гузаль Ильясовна, магистр экономики
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

Пластиковая карта — обобщающий термин, который обозначает все виды карточек, различающихся по назначению, по набору оказываемых с их помощью услуг, по своим техническим возможностям и организациям, их выпускающим. Важнейшая особенность всех пластиковых карт, независимо от степени их совершенства, состоит в том, что на них хранится определенный набор информации, используемый в различных прикладных программах.

В настоящее время на территории России действуют десятки локальных, региональных и межрегиональных платежных систем. Количество держателей пластиковых карточек российских платежных систем исчисляется в совокупности многими сотнями тысяч. Поэтому, поиск и оценка решения проблем российского рынка пластиковых карт составляет содержание диссертации, определяет ее новизну и актуальность.

Целью настоящего исследования является изучение актуальности рынка пластиковых карт, их значения для банковской системы.

Необходимость изучения и исследования проблемы использования пластиковых карточек обусловлено тем, что внедрение банковских карточек является важнейшей тенденцией развития технологии безналичных расчетов в банковской деятельности. Это предоставляет всем физическим лицам и организациям множество преимуществ. Для клиентов — удобство, надежность, практичность, экономия времени, отсутствие необходимости иметь при себе крупные суммы наличных денег. Для кредитных организаций повышение конкурентоспособности и престижа, наличие гарантий платежа, снижение издержек на изготовление, учет и обработку бумажно-денежной массы, минимальные временные затраты и экономия жи-

вого труда. Карточки как финансовый инструмент постоянно совершенствуются, растет сфера их применения, расширяется комплекс оказываемых услуг с их использованием.

Актуальность рынка пластиковых карт состоит в том, что он переживает новый весьма важный момент своего развития. От элитных, доступных лишь высокооплачиваемым категориям населения, пластиковые карты превращаются в достаточно демократичное средство расчетов. Выпуск пластиковых карточек позволяет интегрироваться в мировую систему банковских услуг, поднять деловой имидж банка, завоевать рынок и привлечь клиентуру, дает возможность овладеть новейшими банковскими технологиями, увеличить скорость расчетов, исключить ошибки и злоупотребления со стороны банковских служащих. Отсюда следует, что маркетинг пластиковых карточек — это назревшая проблема, которую необходимо срочно решать российским банкам.

Платежные карты, являющиеся по своей сути инструментом расчетов высокой ликвидности, в полной мере подвержены воздействию кризисных явлений. В связи с этим вопрос о перспективах развития платежного оборота, в том числе на базе широкого применения банковских карт, приобретает особую значимость в современных условиях.

Платежная карта — это не только средство для формирования устойчивых пассивов, она также является одним из самых мощных инструментов, оказывающих влияние на структуру платежного оборота. Поэтому изучение карточных платежных систем на макроуровне и развитие соответствующих теоретических исследований приобрело важное значение для развития экономической науки. Кроме того, стоит отметить высокий уровень интеграции платежных карт в международное экономическое сообщество и непосредственную связь с многочисленными банковскими продуктами: от текущих счетов до паевых инвестиционных фондов.

Рынок пластиковых карт в России оказался в тупике: россияне не умеют пользоваться картами и считают их блажью богатых, а платежные системы дерут с них три шкуры через завышенные комиссии. Без вмешательства государства рынок не сможет развиваться, считают в Высшей школе экономики.

Россияне не очень активно используют финансовые инструменты, связанные с безналичными платежами. По результатам опроса Национального агентства финансовых исследований, к апрелю 2011 года пластиковые карты имели 51 % россиян, а 40 % не имели и заводили их не планировали. Карты нужны более обеспеченным людям, считают 27 % россиян, а также 23 % не умеют ей пользоваться, 8 % считают, что возникает слишком много проблем с поиском банкоматов. Около 53 % россиян пользуются картами только для снятия наличных.

Россия отстает от развитых и даже развивающихся стран по количеству карт на одного жителя. Наибольшее количество карт на одного жителя в Корее (4,95), США

(3,79) и Сингапуре (3,42). Россия (0,96) находится на одном уровне с Мексикой (0,90) и Италией (1,17). При том, что Италия — самая «некарточная» страна в Европе.

Лидером по выпуску карт стал Сбербанк. Число его карт в 7–8 раз выше, чем других банков. Второе место у ВТБ, третье — у Альфа-банка. Процесс концентрации продолжается. Количество банков, которые выпускают карты, снизилось с 709 до 679 с 2008 года. Параллельно снижается прибыльность кредитных организаций. Количество филиалов банков тоже снижается. С 2005 по 2012 годы оно сократилось на 13 %. Число филиалов Сбербанка сократилось вдвое. Населению нужны не филиалы, а банкоматы.

Тенденция количества кредитных организаций, осуществляющих эмиссию и эквайринг платежных карт с 2008 по 2013 гг. заметно снизилась с 1136 до 954 организаций. Это значит, что конкуренты выталкивают слабых. Необходимо изменить данную тенденцию и дать шанс всем кредитным организациям, что в свою очередь внушит уверенность клиентам в том числе.

Специалисты считают, что сейчас рынок пластиковых карт достиг насыщения в части эмиссии карт. Но для совершенствования инструмента безналичных расчетов необходимо активное применение «пластика» в повседневной жизни, а именно — развитие эквайринга. Если в Москве и Петербурге эквайринг развит неплохо, то в регионах ситуация много хуже: терминалы для обслуживания владельцев карт, установленные в магазинах даже больших городов, можно пересчитать по пальцам.

По данным ЦБР, более 65 % банков осуществляет эмиссию и/или эквайринг платежных карт (655 кредитных организаций из 954), количество эмитированных ими банковских карт (данные на 01.04.2013) составило 210 млн, что на 28 % больше, чем в прошлом году.

Более 80 % эмитированных банковских карт было выпущено международными платёжными системами VISA и Mastercard. Российские платёжные системы (Сберкарт, Золотая корона, STB Card, Union Card) контролируют от 6 % до 12 % рынка.

Начиная с 2003 года наметилась позитивная тенденция использования на территории России клиентами кредитных организаций — резидентов банковских карт в целях оплаты товаров (работ, услуг). Удельный вес количества безналичных платежей в общем количестве операций с картами вырос с 14 % в 2003 году до 21 % в 2007 году, а темпы прироста по количеству платежей ежегодно составляли более 55 % (для сравнения: темп прироста по количеству операций по снятию наличных 41 %), это говорит о том, что держатели карт стали их чаще использовать при совершении безналичных платежей.

Рост количества безналичных платежей с использованием карт в значительной степени связан с ростом количества операций по оплате жилищно-коммунальных услуг, услуг мобильной связи, интернет-провайдеров, кабельного телевидения и т. п., совершаемых посредством банкоматов и мобильных телефонов.

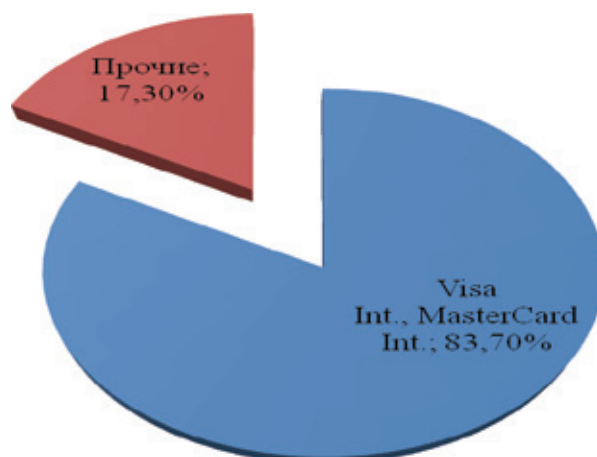


Рис. 1. Соотношение объема операций, совершенных с использованием карт на территории РФ за 2012 год

Удельный вес безналичных операций с картами в общем объеме розничного товарооборота, общественного питания и платных услуг населению по сравнению с прошлым годом вырос в 1,2 раза и составил 2,7 %, что также свидетельствует о позитивных тенденциях использования карты как инструмента безналичных расчетов.

В настоящее время более 80 % российского рынка платежных карт (по количеству и объему операций, клиентской базе и пр.) занимают карты международных платежных систем, таких как Visa Int., MasterCard Int., остальная часть рынка. российские платежные системы, среди которых «РПС Сберкарт», «Золотая Корона», STB Card, Union Card, Accord и НСС.

Эксперты Лаборатории экономико-социологических исследований ВШЭ изучили российский рынок пластиковых карт и теперь готовы поддержать правительство и Минфин, которые хотят ограничить наличные расчеты в экономике. Чтобы рынок развивался, нужно заставить платежные системы Visa и MasterCard немного снизить тарифы и ограничить наличные платежи.

Действительно, положение платежной системы Visa может характеризоваться как доминирующее, и к компании в таком случае применяются запреты на злоупотребление таким положением. Для Visa и MasterCard может действовать также запрет на антиконкурентные соглашения. Воздействовать на компании Visa и MasterCard власти будут только в том случае, если будет установлено нарушение законодательства с их стороны.

Как говорят сами представители платежных систем, комиссии могут быть высокими для стимулирования эмиссии платежных карт. Когда рынок уже насыщен картами, платежная система производит меры по снижению торговой уступки либо сама, либо по предписаниям антимонопольного органа.

Ориентированность российского рынка платежных карт на выпуск и обслуживание карт международных платежных систем обусловлена следующими причинами. Во-

первых, более развитой инфраструктурой приема платежных карт международных платежных систем как на территории России, так и за ее пределами. В России карты платежных систем VISA Int. и MasterCard Int. принимают к обслуживанию почти все банкоматы (удельный вес в общем количестве составляет около 90 %), пункты выдачи наличных (почти 90 %) и устройства (электронные терминалы, импринтеры и банкоматы), используемые при оплате товаров (работ и услуг) (почти 90 %).

Во-вторых, развитие отечественных платежных систем сдерживает отсутствие совместимых программно-технических средств; различие в технологии обработки операций; отсутствие гарантий приема банками-участниками карт, эмитированных в рамках одной системы. Конкуренция и технологические особенности функционирования существующих в России систем препятствуют их интеграции в ближайшей перспективе, что, в целом, является сдерживающим фактором развития безналичных расчетов в сфере розничных платежей.

Развитие российского рынка платежных карт является одним из важнейших факторов при решении задач по сокращению расчетов наличными деньгами и развитию безналичных расчетов в области розничных платежей. Для решения указанной задачи Банком России проводится работа по созданию условий для дальнейшего совершенствования современных инструментов розничных платежей, способствующих развитию в России карточной индустрии. Развитие карточной индустрии обеспечивает повышение прозрачности финансовых операций, прирост налоговых поступлений, существенно снижает издержки, связанные с обслуживанием наличного денежного оборота, ведет к увеличению объема привлеченных денежных средств в банковскую сферу и, соответственно, кредитных возможностей банков, а также во многом способствует активному развитию смежных сфер деятельности, таких как производственная, социальная и сфера занятости.

Литература:

1. Белоглазова Г.Н., Банковское дело: розничный бизнес: учебное пособие / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. — М.: КНОРУС, 2011. — 416 с.
2. Тосунян Г.А. Банковское право Российской Федерации. Общая часть: Учебник / Г.А. Тосунян, А.Ю. Викулин, А.М. Экмалян; Под ред. Б.Н. Топорнина. — М.: Юристъ, 2009. — 446 с.
3. Состояние банковского сектора Российской Федерации в 2012 г. — М.: Банк России, 2012. — с. 21.
4. Статистика Центрального Банка РФ на 01.04.2013 г. — <http://www.cbr.ru>.

Экономико-математическое моделирование оценки развития региональной социальной инфраструктуры

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент;
Безуглая Елена Владимировна, ассистент
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье рассмотрено значение социальной инфраструктуры. Определены основные показатели оценки состояния социальной инфраструктуры региона. Предложена экономико-математическая модель оценки состояния социальной инфраструктуры региона.

Ключевые слова: инфраструктура, социальная инфраструктура, экономико-математическая модель.

Развитие инфраструктуры оказывает прямое воздействие на мотивацию труда и экономические результаты [1–4]. В системе факторов, влияющих на результативность производства, следует учитывать условия, определяемые социальной инфраструктурой. Институты социальной инфраструктуры создают предпосылки для расширенного воспроизводства рабочей силы, привлечения и закрепления квалифицированных специалистов. Наполненная социальная инфраструктура позволяет освободить работника от множества бытовых проблем, способствует личностному росту, предоставляет ему больше свободного времени, что, в конечном итоге, обеспечивает его эффективное и мотивированное участие в хозяйственной деятельности.

В соответствии с Концепцией долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года одним из приоритетных направлений развития обозначен вопрос расширения и реконструкции социальной инфраструктуры. В настоящее время развитие социальной инфраструктуры оказывает значительное влияние на все процессы, происходящие в обществе. Рациональное развитие социальной инфраструктуры — многоаспектная проблема, которая требует решения многих вопросов научного управления. Недооценка социальных аспектов деятельности людей приводит к серьезному нарушению механизма развития общественных отношений. Элементы социальной инфраструктуры в большей степени рассматриваются в отрыве друг от друга, в контексте частных технических, производственных, организационных или экономических задач. Практический опыт показывает, что все компоненты социальной инфраструктуры должны

быть предметом единого, целостного процесса управления. Именно отсутствие комплексности и взаимосвязи элементов сказывалось и до сих пор сказывается на эффективности развития, на рациональном использовании возможностей экономики. Ни один регион не способен обеспечить себе развитие без инвестиций в развитие здравоохранения, образования, культуры и других секторов социальной сферы. Игнорирование социального аспекта на протяжении всего периода реформирования экономики и, как следствие, снижение уровня жизни подавляющей части населения требуют внесения серьезных корректировок в проводимый курс экономических преобразований. Функционирование и развитие социальной инфраструктуры региона нуждается в научно обоснованных подходах по разработке и внедрению новых методов, моделей и социально-экономических механизмов по повышению эффективности управления социальной сферой в соответствии с социально-экономическим развитием общества.

Развитие социальной инфраструктуры региона позволяет создавать фундамент для поддержания социально-экономических прав и гарантий населения, помогает обеспечить и сохранить доступность социальных услуг и способствует максимальному приближению объективных потребностей к ресурсным возможностям региона [5–6]. В этих условиях чрезвычайно актуальным становится исследование, направленное на разработку стратегии развития социальной инфраструктуры в регионе, способствующей экономическому росту, обеспечивающей материальную основу реализации социальных программ и повышение уровня жизни населения.

Таблица 1. Составляющие интегральных значений коэффициентов, характеризующих состояние сферы образования, здравоохранения, культуры, спорта, туризма

Показатель состояния отдельной компоненты социальной инфраструктуры	Алгоритм расчета соответствующего показателя
1. Составляющие интегрального значения коэффициента, характеризующего состояние сферы образования	
1.1. Уровень качества материально-технической базы учреждений образования ($K_{обр.1}$)	1.1.1. Доля образовательных учреждений, обеспеченных прогрессивными средствами обучения (интерактивные доски, мультимедийные проекторы, оборудованные учебные помещения ит.п.) в общем числе образовательных учреждений региона
1.2. Уровень качества персонала сферы образования ($K_{обр.2}$)	1.2.1. Степень академической квалификации преподавателей и научных сотрудников учебных заведений
1.3. Уровень качества подготовки учащихся учреждений высшего и среднего профессионального образования ($K_{обр.3}$)	1.3.1. Доля учащихся, защитивших выпускные квалификационные работы на положительные оценки, из общего числа выпускников
1.4. Уровень качества подготовки учащихся учреждений начального профессионального образования ($K_{обр.4}$)	1.4.1. Доля учащихся, получивших по результатам сдачи ЕГЭ положительные оценки, из общего числа выпускников
1.5. Уровень качества внеучебной деятельности учащихся учреждений образования ($K_{обр.5}$)	1.5.1. Процент участников научных обществ, клубов, кружков от общего числа учащихся
$K_{инт.обр} = \sqrt[5]{K_{обр.1} \times K_{обр.2} \times K_{обр.3} \times K_{обр.4} \times K_{обр.5}}$	
2. Составляющие интегрального значения коэффициента, характеризующего состояние сферы здравоохранения	
2.1. Коэффициент состояния материально-технической базы учреждений здравоохранения региона ($K_{здр.1}$)	2.1.1. Соотношение объема финансирования и доли оборудования, закупленного за последние 5 лет
2.2. Уровень здоровья населения региона ($K_{здр.2}$)	2.2.1. Произведение коэффициентов ожидаемой продолжительности жизни при рождении и динамики заболеваемости
2.3 Эффективность профилактических мероприятий в здравоохранении региона ($K_{здр.3}$)	2.3.1 Соотношение объема финансирования профилактических мероприятий и динамики обращений к врачу за период времени
2.4 Уровень квалификации персонала сферы здравоохранения ($K_{здр.4}$)	2.4.1 Среднее значение категории врачебного персонала, периодичность обучения, эффективность его деятельности
2.5 Удовлетворенность населения качеством оказания медицинской помощи ($K_{здр.5}$)	2.5.1 Опрос пациентов, верификация полученных результатов
$K_{инт.здр} = \sqrt[5]{K_{здр.1} \times K_{здр.2} \times K_{здр.3} \times K_{здр.4} \times K_{здр.5}}$	
3. Составляющие интегрального значения коэффициента, характеризующего состояние сферы культуры, спорта, туризма (кст)	
3.1. Уровень качества основных фондов учреждений культуры, спорта, туризма ($K_{инт.кст.1}$)	3.1.1. Износ основных фондов учреждений культуры, спорта и туризма
3.2. Уровень финансирования учреждений культуры, спорта, туризма из средств местного бюджета ($K_{инт.кст.2}$)	3.2.1 Доля финансирования учреждений культуры, спорта, туризма из средств местного бюджета от общего объема финансирования
3.3. Уровень качества персонала, оказывающего услуги в сфере культуры, спорта, туризма ($K_{инт.кст.3}$)	3.3.1 Доля работников, имеющих профильное высшее или среднее специальное образование, в общем количестве работающих
3.4. Уровень реализации мероприятий в сфере культуры, спорта, туризма ($K_{инт.кст.4}$)	3.4.1 Доля реализованных мероприятий, проводимых учреждениями сферы культуры, спорта, туризма, из числа запланированных за период
3.5. Доступность услуг сферы культуры, спорта, туризма для потребителей ($K_{инт.кст.6}$)	3.5.1 Доля потребителей, имеющих возможность пользоваться услугами сферы культуры, спорта, туризма, от общего числа опрошенных
$K_{инт.кст} = \sqrt[5]{K_{инт.кст.1} \times K_{инт.кст.2} \times K_{инт.кст.3} \times K_{инт.кст.4} \times K_{инт.кст.5}}$	

Для построения модели оценки развития региональной социальной инфраструктуры наиболее часто применяется метод экономико-экономического моделирования.

В наиболее общем виде, модель оценки развития региональной социальной инфраструктуры имеет следующий принципиальный вид:

$$y = f(K_1, K_2, K_3), \quad (1)$$

где K_1 — интегральное значение коэффициентов, характеризующих состояние сферы образования;

K_2 — интегральное значение коэффициентов, характеризующих состояние сферы здравоохранения;

K_3 — интегральное значение коэффициентов, характеризующих состояние сферы культуры, спорта, туризма.

Определение данных показателей основано на расчете интегральных коэффициентов состояния сферы образования, сферы здравоохранения, сферы культуры, спорта, туризма. Расчет интегральных коэффициентов проводится согласно специальной методике, которая предусматривает первоначальный расчет частных показателей (табл. 1 на стр. 315).

По показателю 1.1.1 учебное заведение относится к числу обеспеченных прогрессивными средствами обучения, если не менее 50 % учебных помещений оборудовано перспективным оборудованием. Показатель 1.2.1 рассчитывается как произведение численности основного персонала учебных заведений, имеющих свидетельство о повышении квалификации не старше 3-х лет, количества разработанных и внедренных учебных комплексов преподаваемых дисциплин (всего по учебному заведению).

Показатель 1.3.1 представляет собой долю учащихся, защитивших выпускные квалификационные работы на положительные оценки, в общем числе выпускников, и устроившихся по специальности на работу.

Уровень качества подготовки учащихся учреждений (показатель 1.4.1) начального профессионального образования определяется долей учащихся, получивших по результатам сдачи ЕГЭ положительные оценки, и продолживших обучение в средне-специальных и высших учебных заведениях.

Уровень качества внеучебной деятельности учащихся учреждений образования рассчитывается как процент участников научных обществ, клубов, кружков от общего числа учащихся, скорректированный на эффективность

участия в олимпиадах, конференциях различного уровня и т. п.

Составляющие интегрального значения коэффициента, характеризующего состояние сферы здравоохранения, можно представить в виде перечня:

— Коэффициент состояния материально-технической базы учреждений здравоохранения региона ($K_{здр.1}$) (рассчитывается как соотношение объема финансирования и доли оборудования, закупленного за последние 5 лет);

— Уровень здоровья населения региона ($K_{здр.2}$). Данный показатель сложен в расчете. В простейшем варианте он состоит из коэффициентов ожидаемой продолжительности жизни при рождении и динамики заболеваемости (Для более точного расчета необходимо определять заболеваемость по группам болезней и районам региона. Так, в Курской области следует отдельно рассматривать Железногорский район (на территории расположен ОАО «Михайловский ГОК»), г. Курчатовский район (расположена Курская АЭС) и т. п.);

— Эффективность профилактических мероприятий в здравоохранении региона ($K_{здр.3}$) (определяется соотношением объема финансирования профилактических мероприятий и динамики обращений к врачу за период времени);

— Уровень квалификации персонала сферы здравоохранения ($K_{здр.4}$). При расчете данного показателя необходимо рассчитать среднее значение категории врачебного персонала, периодичность обучения (например, на курсах повышения квалификации), эффективность деятельности;

— Удовлетворенность населения качеством оказания медицинской помощи ($K_{здр.5}$) определяется посредством опроса пациентов (с использованием представителей научного сообщества).

По итогам расчета отдельных значений критериев определяется показатель состояния каждой из трех основных компонент развития социальной инфраструктуры — сферы образования, здравоохранения, культуры, спорта, туризма. Затем, по формуле (1) рассчитывается общий интегральный показатель состояния социальной инфраструктуры региона.

Итоговое значение анализируется в динамике за ряд периодов либо сравнивается с аналогичным показателем соседнего (близкого по потенциалу, уровню социально-экономического развития) региона.

Литература:

1. Коварда В. В. Роль и значение транспортной инфраструктуры для социально-экономического развития Курской области [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // Известия Юго-Западного государственного университета. — 2012. — № 2 (Ч. 1). — с. 110–113.
2. Коварда В. В. Влияние инфраструктуры на развитие АПК России [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // Молодой ученый. — 2013. — № 8. — С. 194–197.
3. Безуглая Е. В. Значение транспортной инфраструктуры в обеспечении устойчивого развития Курской области [Текст] / Е. В. Безуглая // Молодой ученый. — 2013. — № 9. — С. 152–154.
4. Коварда В. В. Реабилитация инвалидов как фактор реализации социальных функций государства и преодоления дефицита трудовых ресурсов: инфраструктурный аспект [Текст] / В. В. Коварда, Е. В. Безуглая // European social science journal (Европейский журнал социальных наук). — 2013. — № 2. — С. 285–290.

5. Коварда В.В. Региональный агропромышленный комплекс: структура, ресурсное обеспечение и пути перехода к долгосрочному устойчивому развитию [Текст] / В.В. Коварда // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 29 (260). — С. 59–64.
6. Коварда В.В. Ресурсное обеспечение регионального развития (на примере центрального федерального округа) [Текст] / В.В. Коварда // Интеллект. Инновации. Инвестиции. № 4 (2), 2011. — С. 50–55.

Экологические проблемы электроэнергетики в условиях реализации концепции устойчивого развития

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук, доцент;
Левков Александр Иванович, магистрант, электромонтер Обоянского РЭС
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

В статье приведена классификация природоохранных мероприятий в электроэнергетике. Рассмотрена динамика производства электроэнергии и объем инвестиций в основной капитал, направленный на охрану окружающей среды, в 2000-х гг.

Ключевые слова: экология, электроэнергетика, устойчивое развитие, природоохранные мероприятия.

В настоящее время особую актуальность приобрела система трех «Э»: экономика, энергетика, экология. Ее развитие связано с распространением положений концепции устойчивого развития с основополагающей системой «человек-природа-общество». При этом экология как наука и образ мышления привлекает все более и более пристальное внимание человечества.

Термин «экология» сейчас существенно трансформировался. Экология стала больше ориентированной на человека в связи с его исключительно масштабным и специфическим влиянием на окружающую среду.

Экономический рост 20–21 столетий неразрывно связан с прогрессом в электроэнергетике как базовой отрасли любой социально-экономической системы. При этом стремительное развитие энергетики сопровождалось все возрастающим негативным антропогенным влиянием на окружающую среду.

Экологическая характеристика основных объектов электроэнергетики, на базе которых может осуществляться ее развитие, свидетельствует о том, что все они оказывают то или иное отрицательное воздействие на окружающую среду. Практически нет объектов, которые совсем не влияют на природу.

Наибольшее число отрицательных воздействий связано с развитием и эксплуатацией теплоэлектростанций (ТЭС).

Тепловые электростанции, сжигающие органические виды топлива, неблагоприятно влияют практически на все сферы окружающей среды и подвергают природу практически всем видам воздействий, включая выбросы радиоактивных веществ в составе летучей золы дымовых газов, которые, по оценкам ряда специалистов, превышают объем радиационных выбросов АЭС при их нормальной эксплуатации. Радиоактивные вещества, содержащиеся

в первичном топливе, выносятся за пределы ТЭС с твердыми частицами (золой) и рассеиваются с дымовыми газами на большой площади.

Отрицательное воздействие ТЭС усугубляется тем, что их работа должна обеспечиваться постоянной добычей топлива (топливная база), сопровождаемой дополнительными отрицательными воздействиями на окружающую среду: загрязнением воздушного бассейна, воды и земли; расходом земельных и водных ресурсов, истощением невозобновляемых запасов топлива (природных ископаемых ресурсов).

Загрязнение природной среды происходит также при транспортировании топлива как в виде его прямых потерь, так и в результате расхода энергоресурсов на его перевозку.

На втором месте по качественной оценке воздействия на окружающую среду находятся атомные электростанции с их топливной базой.

Наименьшее количество воздействий среди традиционных источников электроэнергии оказывают гидроэлектростанции. Это дает основание считать их наиболее экологически чистыми источниками электроэнергии из числа традиционных. При этом ряд сред (воздух, земля) вообще не загрязняется при работе гидроэлектростанций.

Большое преимущество ГЭС заключается также в том, что их воздействие ограничивается локальными зонами водохранилищ и что они используют только возобновляемую энергию водотока, не нуждаются в топливных базах и транспортировании топлива и не расходуют невозобновляемых полезных ископаемых.

Среди неблагоприятных воздействий ГЭС главным является затопление обширных территорий, которое и определяет «экологическое лицо» ГЭС.

Таблица 1. Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, по видам экономической деятельности, связанных с электроэнергетикой [1] (миллионов тонн)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ — всего	20,4	20,6	20,6	20,1	19,0	19,1	19,2
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	5,6	5,5	5,7	5,1	4,9	4,8	5,2
производство кокса и нефтепродуктов	0,84	0,76	0,83	0,82	0,66	0,73	0,74
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,0	4,4	4,2	4,5	4,1	4,3	4,1

Число отрицательных воздействий на окружающую среду нетрадиционных источников электроэнергии, как правило, невелико, за исключением геотермальных электростанций.

При этом, увеличение мощности и выработки электроэнергии традиционными средствами, необходимое для обеспечения прироста потребительского спроса на электроэнергию, создает предпосылки для усиления отрицательного воздействия электроэнергетики на окружающую среду. Дополнительные воздействия выражаются в изъятии земельных и водных ресурсов, загрязнении земель, вод и атмосферного воздуха.

В связи с этим одной из важнейших проблем экологической оптимизации развития электроэнергетики является всемерное сокращение этих воздействий с использованием различных природоохранных мероприятий.

Несмотря на то, что согласно официальным данным статистических органов объем негативного воздействия на природу значительно не изменяется, а порой и снижается (табл. 1), развитие инфраструктуры экологоориентированных объектов энергетического хозяйства является не столько желательным, сколько необходимым условием дальнейшего совершенствования электроэнергетики (и всех сопутствующих отраслей) и нормальной жизнедеятельности человечества в будущем.

Это становится особенно актуальным в условиях перманентного роста производства отраслей энергетики (табл. 2).

В сложившейся ситуации, когда ответная реакция природы имеет тенденцию к возрастанию [2–4], руководство России ужесточает «экологическое законодательство» и увеличивает расходы на охрану окружающей среды (табл. 3).

Среди природоохранных мероприятий в электроэнергетике могут быть выделены две принципиально различные группы. К первой из них относятся технические мероприятия, осуществляемые на объектах электроэнергетики и способствующие сокращению на них вредных выбросов и сбросов, снижению концентрации вредных веществ, а также ресурсосбережение, утилизация отходов производства и т.д. Ко второй группе природоохранных мероприятий могут быть отнесены такие, которые обеспечивают снижение отрицательного воздействия на окружающую среду за счет оптимизации топливно-энергетического баланса электроэнергетики, оптимизации структуры и размещения электростанций.

Возможности первой группы природоохранных мероприятий определяются техническим прогрессом в энергомашиностроении, качеством разработки проектных решений по объектам электроэнергетики, полнотой учета при проектировании требований охраны окружающей среды, экономической и социальной приемлемостью предлагаемых решений.

Мероприятия второй группы исследуются и применяются с учетом того, что на объектах в полной мере реа-

Таблица 2. Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, по видам экономической деятельности (в фактически действовавших ценах), млрд. руб. [1]

	2005	2008	2009	2010	2011
Добыча полезных ископаемых	3062	5272	5091	6227	8031
в том числе:					
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	2686	4651	4538	5479	7043
производство кокса и нефтепродуктов	1438	2984	2662	3514	4543
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1691	2573	3030	3665	4219
в том числе:					
производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	1588	2413	2849	3459	4002
сбор, очистка и распределение воды	103	160	181	207	217

Таблица 3. **Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов млн. руб. (до 2000 г. — млрд. руб.; в фактически действовавших ценах) [1]**

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиции в основной капитал — всего	22338,6	58737,8	68188,4	76884,4	102387,5	81914,2	89093,9	95661,8
в том числе:								
на охрану и рациональное использование водных ресурсов	8250,5	26143,1	30241,5	32822,8	45696,0	39219,6	46025,2	46610,2
на охрану атмосферного воздуха	7946,1	19839,1	21316,0	21642,0	27542,2	23241,8	26127,3	27881,7
на охрану и рациональное использование земель	3519,5	9205,5	11026,7	15749,2	17748,3	11044,9	9340,1	13784,9
на другие мероприятия	2622,5	3550,1	5604,2	6670,4	11401,0	8407,9	7601,3	7385,0

лизуются мероприятия первой группы, т. е. мероприятия второй группы не заменяют, а дополняют комплекс мероприятий первой группы. Возможности второй группы природоохранных мероприятий в структурной оптимизации определяются качественными и количественными характеристиками топливно-энергетических ресурсов рассматриваемого региона, набором альтернативных источников, которые могут быть использованы для покрытия прироста электропотребления (ГЭС, АЭС, ГРЭС и т. д.), их размещением, экологическими и экономическими характеристиками.

На условия оптимизации развития и размещения объектов электроэнергетики существенное влияние может оказать состояние окружающей среды в районе, включая наличие земельных и водных ресурсов, уровень фонового загрязнения окружающей среды. Очевидно, что в случае повышенного уровня загрязненности окружающей среды

могут возникнуть условия, при которых размещение здесь электростанции без нарушения санитарных норм окажется невозможным даже при использовании всех доступных мероприятий первой группы. В этом случае радикальным средством охраны природы в данном районе может быть вынос электростанции в другой, более благоприятный в экологическом отношении район, либо изменение вида топлива или типа электростанции. Важно при этом подчеркнуть, что в любых вариантах развития и размещения электростанций, при любом наборе объектов природоохранных мероприятий обязательным является обеспечение норм охраны природной среды и безопасности человека.

Из изложенного следует, что реализация системных мероприятий в значительной мере зависит от специфических особенностей рассматриваемого региона, которые в каждом отдельном случае должны изучаться индивидуально.

Литература:

1. Данные Федеральной службы государственной статистики: <http://www.gks.ru>
2. Коварда В. В. Региональный агропромышленный комплекс: структура, ресурсное обеспечение и пути перехода к долгосрочному устойчивому развитию [Текст] / В. В. Коварда // Региональная экономика: теория и практика. — 2012. — № 29 (260). — С. 59–64.
3. Коварда В. В. Ресурсное обеспечение регионального развития (на примере центрального федерального округа) [Текст] / В. В. Коварда // Интеллект. Инновации. Инвестиции. — № 4 (2), 2011. — С. 50–55.
4. Kovarda V. V. Modeling the types of correlation between social and economic development and wildlife impact [Text] / V. V. Kovarda // World Applied Sciences Journal. — № 24, 2013. — pp. 675–680.

Сущность, содержание и понятие риска в предпринимательской деятельности

Кутафьева Лилия Владимировна, студент

Тольяттинский государственный университет, Институт финансов, экономики и управления

Как известно, риск является неоднозначной категорией. Существует огромное количество мнений по поводу понятия «риск», а также его сущности и природы возникновения.

Понятие «риск» неразрывно связано с жизнедеятельностью человека, данному понятию наверняка столько же лет, сколько и существованию цивилизации. Риск появляется тогда, когда становится невозможно точно определить

наступление того или иного события, которое может не зависеть от желаний, предпочтений и действий субъекта.

Стоит отметить, что риски являются неотъемлемой составляющей бизнеса. Каждая фирма, не важно большая или маленькая, должна осуществлять управление рисками для создания стоимости товара. В современных условиях российской экономики умение правильного оценивания возникающих рисков, а также эффективное управление ими приобретает особое значение.

Так что же такое риск? В общем случае под риском понимают «возможность наступления неблагоприятного события, влекущего за собой различного рода потери» [3, с. 87].

В Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности» предпринимательство определено как «инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой страх и риск, под свою имущественную ответственность и направленную на получение прибыли» [1]. Исходя из данного определения, можно утверждать, что осуществление предпринимательской деятельности в любом виде связано с риском, и это установлено на законодательном уровне.

Н.П. Любушин, определяет риск как, вероятность того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал [5, с. 284].

Ученый экономист Ю.М. Бахрамов [2, с. 131] рассматривает понятие риск как агрегированная вероятностная категория. Риск определяют как вероятность недополучения прибыли по сравнению с прогнозируемым вариантом или возникновения убытков.

Как утверждает профессор Лукасевич И.Я. в своем труде «риск в предпринимательской деятельности — это вероятность (угроза) потери предпринимателем части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности» [4, с. 114]. Данное определение более дает более полное представление о том, что же такое риск в предпринимательской деятельности.

Риск может ассоциироваться с некоторым уровнем финансовых потерь, выражающихся:

- в возможности не достичь поставленных целей;
- в неопределённости прогнозируемых результатов;
- в субъективности оценок [2, с.131].

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном или стоимостном (денежном) выражении.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать имущественное состояние предприятия, общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль). Предпринимательские потери — это непредвиденное снижение предпринимательского дохода.

В зависимости от величины потерь целесообразно разделить их на три группы:

- потери, величина которых не превышает расчетной прибыли, можно назвать допустимыми;
- потери, величина которых больше расчетной прибыли, относятся к разряду критических, и такие потери придется возмещать из средств предпринимателя;
- катастрофический риск сопровождается потерями, превышающими стоимость всего имущества [2, с.131].

Риск является финансовой категорией. Поэтому можно утверждать, что на степень и величину риска можно воздействовать через финансовый механизм. Такое воздействие можно осуществлять с помощью приемов финансового менеджмента и особой стратегии, которые вместе образуют своеобразный механизм управления риском, так называемый риск-менеджмент. «Риск-менеджмент представляет собой систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления» [2, с. 143].

Риск-менеджмент — это совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих прогнозировать наступление рискованных событий, а так же принимать меры по снижению последствий наступления таких событий.

В основе оценки финансовых рисков лежит выявление зависимости между размерами потерь предприятия и вероятностью их возникновения. Эта зависимость находит выражение в кривой вероятностей возникновения определенного уровня потерь. Математическими методами ее формирования являются: статистический метод; метод экспертных оценок; аналитический способ; метод аналогий.

В основе риск-менеджмента лежат целенаправленный поиск и организация работы по снижению степени риска, искусство получения и увеличения дохода в неопределенной хозяйственной ситуации. Конечной целью риск-менеджмента является получение наибольшей прибыли при оптимальном соотношении риска и прибыли.

Исходя из данной цели, основные задачи управления рисками заключены в том, чтобы:

- 1) обеспечить выполнение требований по эффективному управлению финансовыми рисками, в том числе обеспечение сохранности бизнеса участников предприятия;
- 2) обеспечить надлежащее состояние отчетности, позволяющее получать адекватную информацию о деятельности подразделений предприятия и связанных с ней рисками;
- 3) обеспечить определение в служебных документах и соблюдение установленных процедур и полномочий при принятии решений [2, с. 158].

Стоит обратить внимание, что существует также понятие «ситуация риска». Оно обозначает совокупность обстоятельств и условий, создающих определенную обстановку для того или иного вида деятельности, которая может оказывать благоприятное или неблагоприятное воздействие на определенное действие.

При ситуации риска существует возможность количественно и качественно определять степень вероятности

того или иного события и ей сопутствуют три условия:

- наличие неопределенности;
- необходимость выбора альтернативы (включая отказ от выбора);
- возможность оценить вероятность осуществления выбираемых альтернатив [7, 203].

Основными чертами риска являются:

- 1) противоречивость;
- 2) альтернативность;
- 3) неопределенность.

Такая черта как противоречивость в риске приводит к столкновению объективно существующих рискованных действий с их субъективной оценкой. Так как наряду с инициативами, новаторскими идеями, внедрением новых перспективных видов деятельности, ускоряющими технический прогресс и влияющими на общественное мнение и духовную атмосферу общества, идут консерватизм, догматизм, субъективизм и т. д.

Альтернативность в риске предполагает необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений, действий. Если возможность выбора отсутствует, то не возникает рискованной ситуации, а, следовательно, и риска.

Неопределенностью называется неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта (решения). Существование риска непосредственно связано с наличием неопределенности, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию. Предпринимательская деятельность осуществляется под влиянием неопределенности внешней среды (экономической, политической, социальной и т. д.), множества переменных, контрагентов, лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью.

Нельзя однозначно утверждать, что ситуация риска и неопределенность это одно и то же, между ними существует качественные отличия. Ситуация неопределенности шире по своему значению чем ситуация риска, так как при ней вероятность наступления результатов решений или событий не устанавливается, а при ситуации риска наступление событий вероятно и может быть определено.

Понимание сущности риска невозможно полно представить без знания его функций. К функциям риска относятся:

- 1) альтернативная функция;
- 2) регулятивная функция;
- 3) защитная функция;
- 4) инновационная функция [2, с. 170].

Рассмотрим данные функции более подробно.

Аналитическая функция связана с анализом всех условий и факторов, связанных с осуществлением успешной предпринимательской деятельности. При данной функции рассматривается несколько альтернативных вариантов разрешения рискованных проектов, ситуаций, управленческих решений и выбирается наиболее рациональный и приемлемый вариант.

Регулятивная функция проявляется в действиях предпринимателей в процессах разработки и принятия ими решений на всех стадиях развития предприятия. Функция может выступать в двух формах и быть конструктивной (когда риск активизирует поиск новаторских решений, устремленность в будущее) и деструктивной, то есть когда принятие решений с необоснованным риском ведут к авантюризму.

Защитная функция риска предусматривает самостоятельное обеспечение предпринимателем правомерного риска, гарантирующего от значительных неудач и банкротства. Данная функция может осуществляться при бизнес-планировании, выборе партнеров, заключении сделок и отношениями с государственными органами.

Инновационная функция риска возникает тогда, когда стоит прибегнуть к поиску нетрадиционных решений, методов, путей и технологий для нейтрализации риска и его отрицательных последствий. Выполнение данной функции обеспечивает предпринимателю на определенный период времени преимущество перед конкурентами.

Подведем итоги по данному параграфу. Риск является вероятностью неблагоприятного исхода. Руководство каждого предприятия стремится минимизировать риски или совсем их предотвратить. Риски обладают своими функциями, которые, так или иначе, влияют на деятельность предприятия.

Итак, после рассмотрения сущности, содержания и понятия рисков перейдем к изучению общих сведений о видах рисков.

Литература:

1. Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности».
2. Бахрамов Ю. М., Глухов В. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. — СПб.: Издательство «Лань», 2006. — 736 с. : ил.
3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 1. — К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. — 592 с.
4. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: Эксмо, 2008. 768 с. — (Высшее экономическое образование).
5. Любушин Н. П. Теория экономического анализа: Учебно-методический комплекс. — М.: Экономистъ, 2004. — 480.
6. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ: Учеб. пособие / Н. Н. Селезнева. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 908 с.
7. Ступаков В. С., Токаренко Г. С. Риск-менеджмент: Учебное пособие. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 288 с.

Приемы и методы управления предпринимательскими рисками

Кутафьева Лилия Владимировна, студент

Тольяттинский государственный университет, Институт финансов, экономики и управления

Существует огромное множество методов управления рисками. На современном этапе развития экономики можно увидеть, что и у отечественных, и у западных исследователей сложились конкретные предпочтения по поводу методов управления рисками. Данные методы обусловлены характером экономического развития государства, а так же группами изучаемых рисков.

Несмотря на существующие разногласия в предпочтениях, развитие экономики нашей страны способствует внедрению западного опыта и, следовательно, сближению отечественного и иностранного подходов к управлению и исследованию рисков.

К числу наиболее часто встречающихся методов разрешения рисков можно отнести следующие:

- 1) отказ от риска;
- 2) снижение частоты ущерба или предотвращения убытка;
- 3) снижение размера убытков;
- 4) разделение риска;
- 5) аутсорсинг риска;
- 6) принятие риска.
- 7) удержание риска;
- 8) передача риска [1].

Рассмотрим их более подробно.

Метод избегания или отказа от риска является наиболее простым и радикальным направлением в системе риск-менеджмента. Он подразумевает под собой уклонение от рискованного мероприятия. Для инвестора применение данного метода может означать отказ от прибыли.

Метод удержания риска — оставление риска за инвестором, то есть он несет ответственность. При данном методе, инвестор может быть вполне уверен в том, что при вкладе венчурного капитала, он может покрыть его возможную потерю за счет собственных средств.

Метод передачи риска подразумевает то, что ответственность инвестора за риск перекладывается на кого-то другого (страховую компанию и т. п.)

Наиболее распространенными приемами снижения степени риска являются:

- 1) диверсификация;
- 2) приобретение дополнительной информации, позволяющей сделать более точный прогноз на будущее и, как следствие, снизить риск;
- 3) лимитирование;
- 4) самострахование;
- 5) страхование;
- 6) использование услуг охранной фирмы [2].

Диверсификация — это определенный маркетинговый ход предприятия, позволяющий извлечь максимальную прибыль или снизить финансовые риски, предотвратить

банкротство. Она представляет собой процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, связанными между собой, с целью уменьшения степени риска и потерь доходов.

Лимитирование — это процесс, предусматривающий установление лимита, то есть предельной суммы расхода, продажи, кредита. Лимитирование является одним из важнейших приемов снижения степени риска и применяется предприятиями при продаже товаров в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложения капитала.

Самострахование означает, что предприниматель предпочитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании. Тем самым экономя на затратах капитала по страхованию. Выделяют основные формы самострахования:

1) обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет соответствующей «премии за риск». Оно заключается в требовании от контрагентов дополнительного дохода по рискованным операциям сверх этого уровня, которые могут обеспечить безрисковые операции;

2) обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет системы штрафных санкций. Оно предусматривает расчет и включение в условия контрактов необходимых уровней штрафов, пени, неустоек и других форм финансовых санкций в случае нарушения контрагентами своих обязательств.

Самострахование представляет собой децентрализованную форму создания натуральных и денежных страховых (резервных) фондов непосредственно в хозяйствующем субъекте, особенно в тех, чья деятельность подвержена риску. Самострахование логично, когда стоимость страхуемого имущества относительно невелика по сравнению с имущественными и финансовыми параметрами всего бизнеса. Самострахование также имеет смысл, когда вероятность убытков чрезвычайно мала, когда фирма владеет большим количеством однотипного имущества.

Страхование используется тогда, когда инвестор отказывается от части дохода, с целью избегания риска. Он готов заплатить за снижение степени риска до минимума.

Развитие науки управления рисками в значительной степени рассматривается с позиции рисков финансовых институтов в условиях относительно стабильной экономической конъюнктуры. Необходимость рассмотрения рисков производственных предприятий в нестабильных политических, экономических и социальных условиях требует корректировки существующих принципов управления рисками и дополнительного обоснования эффективности используемых методов анализа рисков [3].

Одной из основных причин неэффективного управления рисками является отсутствие ясных и четких методологических основ этого процесса. Анализ приводимых в литературе принципов управления рисками показывает их разрозненность, а отдельным попыткам их систематизации присуще множество спорных моментов. Тем не менее, анализ исследований в области методологии управления рисками позволяет сформировать систему принципов управления рисками:

— решение, связанное с риском, должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного воздействия на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

— управление рисками должно осуществляться в рамках корпоративной стратегии организации;

— при управлении рисками принимаемые решения должны базироваться на необходимом объеме достоверной информации;

— при управлении рисками принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики среды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;

— управление рисками должно носить системный характер;

— управление рисками должно предполагать текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками [4].

Сущность каждого этапа управления рисками предполагает применение различных методов.

Весь процесс управления рисками можно отобразить следующим образом:

1) Этап постановки целей управления рисками характеризуется использованием методов анализа и прогнозирования экономической конъюнктуры, выявления возможностей и потребностей предприятия в рамках стратегии и текущих планов его развития.

2) Этап анализа риска. На данном этапе используются методы качественного и количественного анализа: методы сбора имеющейся и новой информации, моделирования деятельности предприятия, статистические и вероятностные методы и т. п.

3) На третьем этапе производится сопоставление эффективности различных методов воздействия на риск: избежание риска, снижение риска, принятие риска на себя, передачи части или всего риска третьим лицам, которое завершается выработкой решения о выборе их оптимального набора.

4) На завершающем этапе управления рисками выбранных методов воздействия на риск. Результатом данного этапа должно стать новое знание о риске, позво-

ляющее, при необходимости, откорректировать ранее поставленные цели управления риском.

Можно с уверенностью говорить, что на каждом этапе используются свои методы управления риском. Результаты каждого этапа становятся исходными данными для последующих этапов, образуя систему принятия решений с обратной связью. Такая система обеспечивает максимально эффективное достижение целей, поскольку знание, получаемое на каждом из этапов, позволяет корректировать не только методы воздействия на риск, но и сами цели управления рисками.

В современной экономике система управления предприятием должна включать в себя механизм управления рисками.

Первым этапом формирования механизма управления риском на предприятии является создание службы риск-менеджмента. На сегодняшнем этапе развития российской экономики целью этой службы является минимизация потерь посредством мониторинга деятельности предприятия, анализа всего комплекса РОФ, выработки рекомендаций по снижению рисков и контроля за их выполнением. При этом важно определить место службы в организационной структуре предприятия, определить права и обязанности ее персонала и проинформировать работников предприятия о функциях службы и характере ее деятельности.

При разработке программы мероприятий по управлению рисками специалистам службы риск-менеджмента следует ориентироваться на максимальную унификацию формируемых оценок уровня риска, что выражается в формировании универсальных параметров, характеризующих объем возможного ущерба. В качестве таких параметров наиболее целесообразно использовать воздействия рисков на финансовые потоки и финансовое состояние предприятия.

Завершающим этапом разработки программы является формирование комплекса мероприятий по снижению рисков, с указанием планируемого эффекта от их реализации, сроков внедрения, источников финансирования и лиц, ответственных за выполнение данной программы. Программа обязательно должна быть утверждена руководством предприятия и учтена при финансово-производственном планировании.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что механизм управления рисками предприятия в современных условиях хозяйствования должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью ее корректировки по итогам реализации программы мероприятий по снижению рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия.

Литература:

1. Богатырева О. В. Принципы стратегии финансового оздоровления кризисных предприятий // Экономический вестник ЮФО. Краснодар. 2009. № 1 — 0,3 п.л.

2. Богатырева О. В. Стратегическое управление финансовым оздоровлением кризисных предприятий// Нормативные акты для бухгалтера. Краснодар. 2009. № 11—0,4 п.л.
3. Воробьев С. Н., Балдин К. В. Управление рисками в предпринимательстве: Учебник. — М.: ИТК «Дашков и К», 2005.
4. Ефимова О. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия — М.: Дело и Сервис, 2008.

Классификация банковских рисков

Кутафьева Лилия Владимировна, студент

Тольяттинский государственный университет, Институт финансов, экономики и управления

Банковская деятельность является одной из видов предпринимательской деятельности. А, как известно, не один вид предпринимательской деятельности не является безрисковым. Банки в своей деятельности прибегают к использованию денег, а точнее вся их деятельность базируется на деньгах. Банки могут заработать огромную сумму денег за определенный срок, но и рискуют потерять их за короткое время.

В различной литературе встречаются разные определения понятия «банковский риск». Например, профессор экономических наук Бабичева Ю. А. предлагает следующую трактовку данному определению: «банковский риск — вероятность того, что произойдет событие, которое неблагоприятно скажется на прибыли или капитале банка» [2, с. 89]

Английские экономисты в своем труде приводят другое, более полное определение понятия «банковский риск». Они утверждают, что «банковский риск — специфическая черта процесса реализации банковского товара — передача на время, на срок права владения и использования части ссудного фонда и инфраструктурных услуг, необходимых для эффективного использования этой части» [3, с. 135]. Нетрудно заметить, что данное определение является наиболее точным, однако оно не учитывает вероятность незапланированного увеличения расходов при осуществлении определенных банковских операций.

Исходя из двух вышеуказанных определений, сформируем свое, более точное: Банковский риск — неопределенность в отношении будущих денежных потоков, возможность потерь или недополучения доходов по сравнению с планируемыми или вероятность возникновения непредвиденных расходов при осуществлении определенных банковских операций, представленная в стоимостном выражении.

Одним из главных элементов в создании системы управления является классификация рисков.

Под классификацией рисков понимается «распределение рисков на конкретные группы по определенным признакам для достижения поставленных целей» [4]

Научно-обоснованная классификация риска позволяет четко определить место каждого риска в их общей системе. Она создает возможности для эффективного

применения соответствующих методов, приемов управления риском.

Именно поэтому стоит рассмотреть систему существующих банковских рисков.

В зависимости от сферы действия все банковские риски можно разделить на 2 крупные группы:

- 1) внешние;
- 2) внутренние.

Внешние риски — это риски не связанные деятельностью банка или конкретного клиента, политические, экономические и другие. Это потери, возникающие в результате начавшейся войны, революции, национализации, запрета на платежи за границу, консолидации долгов, введения эмбарго, отмены импортной лицензии, обострения экономического кризиса в стране, стихийных бедствий.

Внешние риски можно разделить на:

- страховые риски
- риски стихийных бедствий
- правовые (законодательные) риски
- конкурентные риски
- политические риски
- социальные риски
- экономические риски
- финансовые риски
- риски перевода
- организационные риски
- отраслевые риски

Каждый из этих рисков носит свой характер. Для того чтобы принять правильно решение по избеганию риска, руководству банка нужно точно понимать с каким из видов внешнего риска они столкнулись.

Внутренние риски — это риски, возникающие в результате деятельности самих банков и зависящие от проводимых ими операций. Соответственно внутренние банковские риски делятся на потери по основной и по вспомогательной деятельности банка.

В состав рисков по основной деятельности входят такие как:

- кредитный риск;
- валютный риск;
- процентный риск;
- рыночный риск и т. д.

Кредитный риск возникает у банка в следствие неплатежеспособности клиентов, которые не могут в срок вернуть занятые средства.

Валютный риск может быть вызван резким колебанием курсов денежных единиц. Если стоимость денег резко падает, то банк и клиенты несут потери.

Процентный риск приводит к убыткам по причине изменения процентных ставок финансовых инструментов кредитной организации.

Рыночный риск угрожает потерями в рыночной стоимости ценных бумаг, курсов валют и драгоценных металлов.

Риски, связанные со вспомогательной деятельностью банков включают потери по формированию депозитов, риски по новым видам деятельности, риски банковских злоупотреблений.

Исходя из указанного выше, можно сделать вывод о том, что риски по данной классификации делятся на:

1) связанные с активами (кредитные, валютные, рыночные, расчетные, лизинговые, факторинговые, кассовые, риск по корреспондентскому счету, по финансированию и инвестированию и др.)

2) связанные с пассивами банка (риски по вкладным и прочим депозитным операциям, по привлеченным межбанковским кредитам)

3) связанные с качеством управления банком своими активами и пассивами (процентный риск, риск несбалансированной ликвидности, неплатежеспособности, риски структуры капитала, леввереджа, недостаточности капитала банка)

4) связанные с риском реализации финансовых услуг (операционные, технологические риски, риски инноваций,

стратегические риски, бухгалтерские, административные, риски злоупотреблений, безопасности).

Существует другая классификация банковских рисков. По характеру учёта банковские риски делятся на 2 вида:

- 1) по балансовым операциям;
- 2) по забалансовым операциям.

Как известно кредитный риск, возникающий по балансовым операциям, очень часто распространяется и на внебалансовые операции, например, это возможно при банкротстве предприятия. Важным является правильный учёт степени возможных потерь от одной и той же деятельности, проходящей одновременно как по балансовым, так и по внебалансовым счетам.

По возможностям и методам регулирования риски делят так же двух видов:

- 1) открытые;
- 2) закрытые.

Открытые риски не подлежат регулированию. Закрытые риски могут регулироваться с помощью проведения политики диверсификации, то есть путём широкого перераспределения кредитов в мелких суммах, предоставленных большому количеству клиентов при сохранении общего объёма операций банка; введения депозитных сертификатов; страхования кредитов и депозитов и др.

По методам расчёта риски могут быть разного характера:

- 1) комплексный (общий) риск;
- 2) частный риск.

Комплексный риск включает оценку и прогнозирование величины риска банка от его дохода. Частный риск основывается на создании шкалы коэффициентов риска по отдельной банковской операции или их группам.

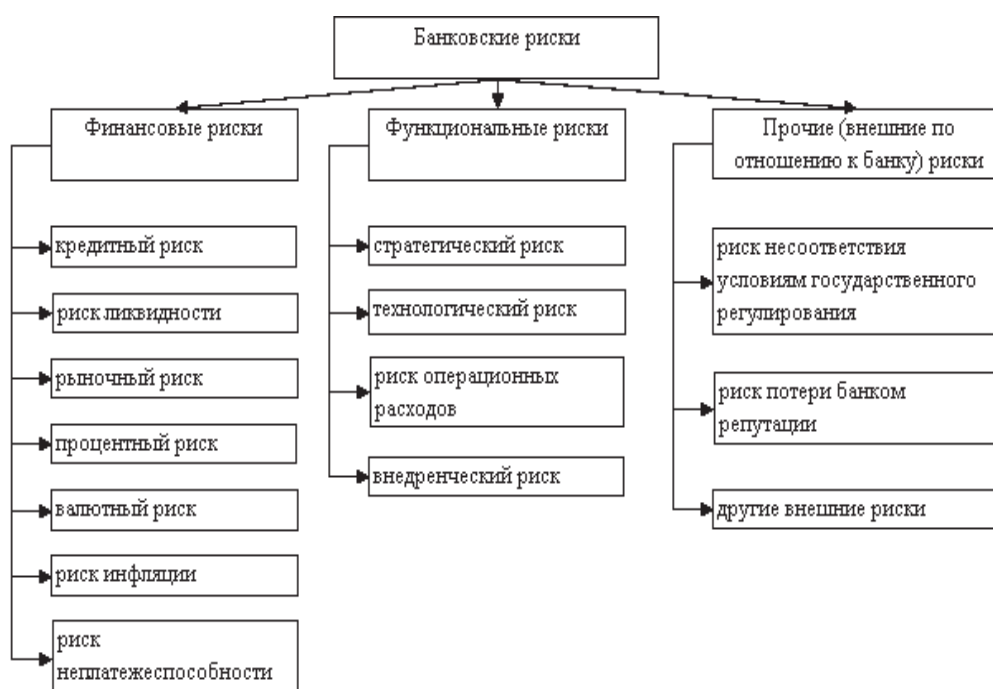


Рис. 1. Классификация банковских рисков

Стоит отметить, что существует деление рисков на следующие два вида:

- 1) чистые
- 2) спекулятивные.

Чистые риски означают возможность получения убытка или нулевого результата. Спекулятивные риски, в свою очередь, выражаются в вероятности получить как положительный, так и отрицательный результат.

Множество авторов сходятся во мнении, что банковские риски можно разделить на три группы: финансовые риски, функциональные риски и прочие (внешние по отношению к банку) риски. (Рисунок 1).

Рассмотрев все возможные классификации рисков, становится важно перечислить основные элементы, положенные в основу всех классификаций банковских рисков.

Литература:

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395—1
2. Банковское дело: справочное пособие./Под ред. Ю. А. Бабичевой. 2008
3. Долан Э. Дж, Кэмпбелл К, Р. Кэмпбелл. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. — М., 2011.
4. Егоров В. А. Система управления рисками в банке // Финансы № 9, 2003.

К таким элементам относятся:

- тип, или вид, коммерческого банка;
- сфера возникновения и влияния банковского риска;
- состав клиентов банка;
- метод расчета риска;
- степень банковского риска;
- распределение риска во времени;
- характер учета риска;
- возможность управления банковскими рисками;
- средства управления рисками.

Классификация банковских рисков приведенная нами не конечна — с развитием технологий их число увеличивается. Какими бы ни были риски, существует множество способов избежать ненужных потерь.

Оценка риска предприятия на основе показателей финансовой отчетности

Кутафьева Лилия Владимировна, студент

Тольяттинский государственный университет, Институт финансов, экономики и управления

Оценка риска занимает одно из важнейших мест в системе управления риском. Такая оценка подразумевает процесс, при котором качественно или количественно определяется величина (степень) риска.

Оценку финансового положения предприятия следует проводить, опираясь на главные документы финансовой отчетности, такие, как бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках.

На основе данных бухгалтерского баланса составим аналитическую таблицу по видам ликвидности (текущей платежеспособности). Данная таблица является одной из важнейших характеристик финансового состояния организации, которая определяет возможность своевременной оплаты по счетам и является одним из показателей банкротства [1]:

$$K_{об.л} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}} \quad (1)$$

2009 год: $K_{об.л} = 62846881/44371138 = 1,42$

2010 год: $K_{об.л} = 43416567/17181227 = 2,53$

2011 год: $K_{об.л} = 98515992/37207484 = 2,65$

По всем отчетным годам данный коэффициент больше 1, что говорит о том, что у анализируемого предприятия низкий финансовый риск (норматив=1,5–2,5).

Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$) характеризует степень мобильности активов предприятия, обеспечивающей своевременную оплату по своей задолженности, и определяется из выражения [1]:

$$K_{ал} = \frac{D_c}{K_{фо}} \quad (2)$$

где: $K_{ал}$ — коэффициент абсолютной ликвидности;

D_c — денежные средства;

$K_{фо}$ — краткосрочные финансовые обязательства.

2009 год: $K_{ал} = 1569/14422432 = 0,00004$

2010 год: $K_{ал} = 2594/16165428 = 0,00015$

2011 год: $K_{ал} = 1755/22503107 = 0,00005$

Нормальным считается значение коэффициента более 0,2. Чем выше показатель, тем лучше платежеспособность предприятия.

По нашим расчетам коэффициент $K_{ал}$ намного ниже норматива и поэтому предприятие считается неплатежеспособным. Но с другой стороны, высокий показатель может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала, о слишком высокой доле неработающих активов в виде наличных денег и средств на счетах.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности характеризует, какая часть текущих обязательств может быть

погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности ($K_{бл}$) определяется по следующей формуле [1]:

$$K_{бл} = \frac{D_c + K_{фв} + K_{дз}}{K_{фо}} \quad (3)$$

где: $K_{бл}$ — коэффициент быстрой ликвидности;

D_c — денежные средства;

$K_{дз}$ — краткосрочная дебиторская задолженность;

$K_{фв}$ — краткосрочные финансовые вложения;

$K_{фо}$ — краткосрочные финансовые обязательства.

2009 год: $K_{бл} = (1569 + 60418666) / 44371138 = 1,36$

2010 год: $K_{бл} = (2594 + 42568614) / 17181227 = 2,48$

2011 год: $K_{бл} = (1755 + 94315448) / 37207484 = 2,53$

Из расчетов следует, что у исследуемого предприятия наблюдается тенденция к увеличению данного коэффициента, который характеризует способность компании отвечать по своим текущим обязательствам с использованием наиболее ликвидных активов.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия) ($K_{тл}$) показывает степень покрытия текущими активами краткосрочных обязательств. Он вычисляется как отношение текущих (оборотных) активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам, краткосрочной задолженности) [1]:

$$K_{тл} = \frac{C_v + C_c}{T_o} \quad (4)$$

где: $K_{тл}$ — коэффициент текущей ликвидности;

C_v — стоимость высоколиквидных средств;

C_c — стоимость средств средней ликвидности;

T_o — текущие обязательства предприятия.

2009 год: $K_{тл} = 62846881 / 44371138 = 1,42$

2010 год: $K_{тл} = 43416567 / 17181227 = 2,53$

2011 год: $K_{тл} = 98515992 / 37207484 = 2,65$

Данные показатели позволяют определить способность предприятия оплатить свои краткосрочные обязательства в течение отчетного периода.

У предприятия имеется финансовая возможность оплатить свои краткосрочные обязательства в течение 2010–2011 отчетных периодов.

Коэффициент материального покрытия характеризует степень зависимости ликвидности от наличия материально-производственных запасов и затрат [1]:

$$K_{м.пок} = \frac{\text{материальные оборотные средства}}{\text{краткосрочные обязательства}} \quad (5)$$

2009 год: $K_{м.пок} = 1379606 / 44371138 = 0,03$

2010 год: $K_{м.пок} = 1373127 / 17181227 = 0,08$

2011 год: $K_{м.пок} = 2980671 / 37207484 = 0,08$

Так как удовлетворительным считается коэффициент со значением в интервале от 0,5 до 1,0, то отсюда следует, что у предприятия нет достаточной материально-производственной базы, чтобы иметь возможность хотя бы ими покрыть свои обязательства.

Рассчитанные показатели ликвидности предприятия отображены в таблице 1.

Из данных таблицы 1 видно, что по финансовым показателям ОАО «Оренбургнефть» два коэффициента — коэффициент общей ликвидности и коэффициент текущей ликвидности совпали по значению ($K_{тл} = K_{ол} = 2,65$), коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал} = 0,00015$ на конец 2010 года, на конец 2011 года = 0,00005), коэффициент материального покрытия ($K_{м.пок} = 2010 = 2011 = 0,08$).

Результаты анализа ликвидности важны для кредиторов и инвесторов.

Данные таблицы 2 указывают на средний уровень коэффициентов ликвидности ОАО «Оренбургнефть». Полученные коэффициенты показывают, что предприятие

Таблица 1. Показатели ликвидности ОАО «Оренбургнефть» за период с 2010 по 2011 гг.

Показатели	2010 г.	2011 г.	Отклонения
Коэффициент общей ликвидности	2,53	2,65	+0,12
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,00015	0,00005	-0,0001
Коэффициент быстрой ликвидности	2,48	2,53	+0,05
Коэффициент текущей ликвидности	2,53	2,65	+0,12
Коэффициент материального покрытия	0,08	0,08	0

Таблица 2. Итоговая таблица по ликвидности баланса, тыс.руб

Коэффициенты	Эталон	На конец 2009 года	На конец 2010 года	На конец 2011 года
Коэффициент общей ликвидности	1,5□2	1,42	2,53	2,65
Коэффициент текущей ликвидности	1□2	1,42	2,53	2,65
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,1□0,3	0,00004	0,00015	0,00005
Коэффициент материального покрытия	0,5□1	0,03	0,08	0,08

Таблица 3. Основные показатели риска ликвидности баланса

Порядок группирования активов и пассивов			
Порядок группирования пассивов по степени быстроты их превращения в денежные средства		Порядок группирования пассивов по степени срочности выполнения обязательств	
А ₁ . Наиболее ликвидные активы А ₁ =стр.250+стр.260		П ₁ . Наиболее срочные обязательства П ₁ =стр.620	
А ₂ . Быстрореализуемые активы А ₂ =стр.240		П ₂ . Краткосрочные пассивы П ₂ =стр.610+стр.630+стр.660	
А ₃ . Медленно реализуемые активы А ₃ =стр.210+стр.220+стр.230+стр.270		П ₃ . Долгосрочные пассивы П ₃ =стр.590+стр.640+стр.650	
А ₄ . Труднореализуемые активы А ₄ =стр.190		П ₄ . Постоянные пассивы П ₃ =стр.490	
Тип состояния ликвидности			
Условия			
$A_1 \geq P_1; A_2 \geq P_2$ $A_3 \geq P_3; A_4 \leq P_4$	$A_1 < P_1; A_2 \geq P_1$ $A_3 \sim P_3; A_4 \sim P_4$	$A_1 < P_1; A_2 < P_2$ $A_3 \sim P_3; A_4 \sim P_4$	$A_1 < P_1; A_2 < P_2$ $A_3 < P_3; A_4 > P_4$
Абсолютная ликвидность	Допустимая ликвидность	Нарушенная ликвидность	Кризисная ликвидность
Оценка риска ликвидности			
Безрисковая зона	Зона допустимого риска	Зона критического риска	Зона катастрофического риска

в состоянии своевременно оплатить свои счета. Исследуемое предприятие представляет экономический интерес, как для кредиторов, так и для инвесторов.

На следующем этапе оценки выявим и рассчитаем основные виды рисков, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность.

1. Оценка риска ликвидности (платежеспособности). Оценка платежеспособности является одним из основных критериев финансового положения предприятия.

Для того чтобы произвести оценку ликвидности сгруппируем активы и пассивы баланса в таблице 3.

Для удобства рассмотрения результатов представим данные в виде простой формулы:

$$A_1 = 1569 \text{ тыс.руб.} < P_1 = 22503107 \text{ тыс.руб.}$$

$$A_2 = 144634 \text{ тыс.руб.} \geq P_2 = 14655823 \text{ тыс.руб.}$$

$$A_3 = 98369603 \text{ тыс.руб.} \geq P_3 = 2411004$$

$$A_4 = 101522669 \text{ тыс.руб.} \leq P_4 = 160720168 \text{ тыс.руб.}$$

Из рассчитанных данных устанавливается, что тип состояния ликвидности предприятия — это безкризисная зона.

2. Оценка риска снижения финансовой устойчивости предприятия (или риск нарушения равновесия финансо-

вого развития, иначе это экономический или предпринимательский риск).

Этот риск генерируется несовершенством структуры капитала (чрезмерной долей используемых заемных средств), порождающим несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объемам.

Исходя из анализа данных, полученных и представленных в таблице 4 можно сделать вывод о том, что у предприятия по всем трем графам излишек (+) собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат. Поэтому ОАО «Оренбургнефть» находится в абсолютно устойчивом финансовом состоянии.

3. Оценка инфляционного риска. Инфляционный риск связан с возможностью обесценения денег (реальной стоимости капитала) и снижением реальных денежных доходов и прибыли из-за инфляции.

Состояние российской экономики характеризуется высокими темпами инфляции. В таблице 5 приведены данные о годовых индексах инфляции за период с 2009 года по 2011 год.

Таблица 4. Оценка рисков финансовой устойчивости предприятия

Расчет величины источников средств и величины запасов и затрат		
1. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств	2. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат	3. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат
$\pm\Phi_c = \text{СОС} - 33$ $\pm\Phi_c = \text{стр. 490} - \text{стр. 190} - (\text{стр. 210} + \text{стр. 220}) = 55232325$	$\pm\Phi_t = \text{СДИ} - 33$ $\pm\Phi_t = \text{стр. 300} + \text{стр. 400} - \text{стр. 100} - (\text{стр. 210} + \text{стр. 220}) = 57303334$	$\pm\Phi_o = \text{ОВИ} - 33$ $\pm\Phi_o = \text{стр. 300} + \text{стр. 400} + \text{стр. 410} - \text{стр. 100} - (\text{стр. 210} + \text{стр. 220}) = 57303334$

Таблица 5. Индексы инфляции

Период	Инфляция за период с 2009–2011 гг.
2011 год	107,5 %
2010 год	109,4 %
2009 год	108,0 %

Стоит отметить, что уровень инфляции напрямую зависит от политической и экономической ситуации в стране.

Возможные потери от инфляционного риска рассчитываются по формуле [2, с. 223]:

$$R_u = C_{ap} - C_{ad} \tag{6}$$

где C_{ap} — стоимость активов предприятия измененная в результате инфляции и амортизации;

C_{ad} — стоимость активов фирмы на начало отчетного периода.

2009 год: $C_{ap} = \text{валюта баланса} = 127569284 / 108 \% = 118119707$;

2010 год: $C_{ap} = \text{валюта баланса} = 125186022 / 109,4 \% = 114429636$;

2011 год: $C_{ap} = \text{валюта баланса} = 200038661 / 107,5 \% = 186082475$.

2009 год: $C_{ad} = 64722403 + 62846881 = 127569284$;

2010 год: $C_{ad} = 79769455 + 4546567 = 125186022$;

2011 год: $C_{ad} = 101522669 + 98515992 = 200038661$.

Подставляя в формулу полученные данные из бухгалтерского баланса, получим финансовые потери предприятия от темпа инфляции:

2009 год: $R_u = C_{ap} - C_{ad} = 118119707 - 127569284 = -9449577$;

2010 год: $R_u = C_{ap} - C_{ad} = 114429636 - 125186022 = -10756386$;

2011 год: $R_u = C_{ap} - C_{ad} = 186082475 - 200038661 = -13956186$.

В заключение данной статьи подведем итоги. ОАО «Оренбургнефть» имеет абсолютную ликвидность баланса и поэтому рисков ликвидности не имеет. Что касается рисков снижения финансовой устойчивости, то здесь так же предприятие находится в абсолютно устойчивом финансовом состоянии. Однако для предприятия особое значение имеет инфляционный риск, возможные потери от него ежегодно увеличиваются.

Литература:

1. Нерсисян Т. Я. Менеджмент риска и страхование / Страхование дело. — 2008. — № 12. — С. 21–33.
2. Хэлферт Э. Техника финансового и статистического анализа / Э. Хэлферт. — М.: Аудит, 2006. — 487 с.
3. Экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. — М.: Институт новой экономики, 2007. — 1152 с.

Нормативно-правовое регулирование и оценка новых систем оплаты труда в бюджетных учреждениях

Акашева Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент;
Левушкина Наталия Владимировна, студент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева

В соответствии с п. 1 ст. 9.2 Федерального закона от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» бюджетным учреждением признается некоммерческая организация, созданная Российской Федерацией, ее субъектом или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях обеспечения реализации предусмотренных законодательством Российской Федерации полномочий соответственно государственных органов или органов местного самоуправления в сферах культуры, науки, образования, здравоохранения, а также в иных сферах [1].

Бюджетным организациям при разработке системы оплаты труда следует учитывать, что в целях обеспечения единых подходов к регулированию заработной платы работников организаций бюджетной сферы ежегодно разрабатываются единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений.

Порядок и условия функционирования системы оплаты труда в федеральных бюджетных учреждениях регулируется Постановлением Правительства РФ от 05.08.2008 г. № 583 (с изм. и доп. от 28.01. 2013 г.) «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных и казенных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений» [2].

Системы оплаты труда согласно п. 2 Положения № 583 устанавливаются с учетом:

— Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих, утвержденного постановлением Правительства РФ от 31.10.2002 № 787 «О порядке утверждения Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих. Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих». Справочник состоит из тарифно-квалификационных характеристик, содержащих характеристики основных видов работ по профессиям рабочих в зависимости от их сложности и соответствующих им тарифных разрядов, а также требования, предъявляемые к профессиональным знаниям и навыкам рабочих;

— Единого квалификационного справочника дол-

жностей руководителей, специалистов и служащих, утвержденного постановлением Минтруда России от 21.08.1998 № 37 «Об утверждении Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих». Этот справочник состоит из двух разделов, первый из которых содержит квалификационные характеристики общеотраслевых должностей руководителей, специалистов и других служащих, широко распространенных в учреждениях и организациях, в том числе находящихся на бюджетном финансировании. Второй раздел содержит квалификационные характеристики должностей работников культуры, искусства и кинематографии;

— государственных гарантий по оплате труда. Перечень основных государственных гарантий по оплате труда работников содержится в ст. 130 Трудового кодекса РФ (ТК РФ);

— перечня видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных учреждениях (перечень видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях утвержден приказом Минздравсоцразвития России от 29.12.2007 № 822 «Об утверждении Перечня видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат компенсационного характера в этих учреждениях»);

— перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях (перечень видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях утвержден приказом Минздравсоцразвития России от 29.12.2007 № 818 «Об утверждении Перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат стимулирующего характера в этих учреждениях»);

— примерных положений об оплате труда работников учреждений по видам экономической деятельности, утверждаемых федеральными государственными органами и учреждениями — главными распорядителями средств федерального бюджета;

— рекомендаций Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений (Единые рекомендации по установлению на федеральном, региональном и местном уровнях систем оплаты труда работников государственных и муниципальных учреждений на 2013 г. утверждены решением Российской трехсто-

ронней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений от 21.12.2012 г. Протокол № 11);

— мнения представительного органа работников [4].

Согласно данному Постановлению № 583 системы оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений включают в себя размеры окладов (должностных окладов), ставок заработной платы, выплаты компенсационного и стимулирующего характера и устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами. Размеры окладов (должностных окладов), ставок заработной платы устанавливаются руководителем учреждения на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации, которые необходимы для осуществления соответствующей профессиональной деятельности (профессиональных квалификационных групп), с учетом сложности и объема выполняемой работы.

Выплаты компенсационного характера устанавливаются к окладам (должностным окладам), ставкам заработной платы работников по соответствующим профессиональным квалификационным группам в процентах к окладам (должностным окладам), ставкам или в абсолютных размерах, если иное не установлено федеральными законами или указами Президента Российской Федерации [2]. Перечень видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях утвержден приказом Минздравсоцразвития России от 29.12.2007 № 822 (в ред. Приказов Минздравсоцразвития РФ от 19.12.2008 № 738н, от 17.09.2010 № 810н) «Об утверждении Перечня видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат компенсационного характера в этих учреждениях».

К таким выплатам относятся:

— выплаты работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда (ст. 147 ТК РФ);

— выплаты за работу в местностях с особыми климатическими условиями;

— выплаты за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных (при выполнении работ различной квалификации, совмещении (должностей), сверхурочной работе (ст. 152 ТК РФ), работе в ночное время);

— надбавки за работу со сведениями, составляющими государственную тайну (постановление Правительства РФ от 18.09.2006 № 573 «О предоставлении социальных гарантий гражданам, допущенным к государственной тайне на постоянной основе, и сотрудникам структурных подраздел по защите государственной тайны»), их засекречиванием и рассекречиванием, а также за работу с шифрами.

Выплаты компенсационного характера, размеры и условия их осуществления устанавливаются коллективными договорами, соглашениями локальными нормативными актами в соответствии с трудовым законодательством

и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права к окладам (должностным окладам) ставкам заработной платы работников, если иное не предусмотрено федеральными законами и указами Президента РФ [4].

В соответствии с приказом Минздравсоцразвития России от 29.12.2007 № 818 (в ред. Приказов Минздравсоцразвития РФ от 19.12.2008 № 739н, от 17.09.2010 № 810н) «Об утверждении Перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях» работникам бюджетных учреждений независимо от занимаемой должности могут быть установлены следующие стимулирующие выплаты:

- за интенсивность и высокие результаты работы;
- за качество выполняемых работ;
- за стаж непрерывной работы, выслугу лет;
- премиальные выплаты по итогам работы [3].

Размеры и условия осуществления выплат стимулирующего характера устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами с учетом разрабатываемых в учреждении показателей и критериев оценки эффективности труда работников.

Заработная плата руководителей учреждений, их заместителей и главных бухгалтеров состоит из должностного оклада, выплат компенсационного и стимулирующего характера. Размер должностного оклада руководителя учреждения определяется трудовым договором. Должностные оклады заместителей руководителей и главных бухгалтеров учреждений устанавливаются на 10–30 % ниже должностных окладов руководителей этих учреждений [2].

Необходимо проанализировать, все ли указанные нормативно-правовые акты помогают обеспечить эффективное функционирование новой системы оплаты труда в бюджетных учреждениях. В соответствии с данными Федеральной службы государственной статистики введение новых систем оплаты труда позитивно повлияло на динамику заработной платы работников государственных (муниципальных) учреждений. Практически при неизменной численности работников учреждений социальной сферы в 2008–2012 годах среднемесячная начисленная заработная плата в учреждениях образования выросла в 1,8 раза, в учреждениях здравоохранения и социального обслуживания — в 1,75 раза.

В 2012 году средняя заработная плата работников федеральных государственных учреждений и государственных учреждений субъектов Российской Федерации в сфере образования составила 22 тыс. рублей, в муниципальных учреждениях — 12,2 тыс. руб.. В сфере здравоохранения и предоставления социальных услуг средняя заработная плата работников федеральных государственных учреждений составила 22,5 тыс. руб., государственных учреждений субъектов Российской Федерации — 18,8 тыс. руб., муниципальных учреждений — 14,7 тыс. руб..

Таблица 1. Динамика численности и заработной платы работников сферы образования, здравоохранения и предоставления социальных услуг в бюджетных учреждениях в 2008–2012 годах

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012
Образование					
Численность работников (млн. чел.)	5,77	5,71	5,66	5,52	5,36
в процентах к 2008 году	100	99,1	98,1	95,8	93
Среднемесячная начисленная заработная плата (тыс. руб.)	8,8	11,3	13,3	14,1	15,8
в процентах к 2008 году	100	128,9	151,4	160,3	180,1
в процентах к средней заработной плате по экономике РФ	64,6	65,5	71,3	67,2	67,6
Здравоохранение и предоставление социальных услуг					
Численность работников (млн. чел.)	4,45	4,46	4,5	4,46	4,46
в процентах к 2008 году	100	100,2	101	100,3	100,1
Среднемесячная начисленная заработная плата (тыс. руб.)	10	13	14,8	15,7	17,5
в процентах к 2008 году	100	130	147,7	156,7	174,8
в процентах к средней заработной плате по экономике РФ	73,8	75,5	79,5	75	75,1

Практика применения новых условий оплаты труда показала, что в полной мере решить задачу стимулирования работников с учетом результатов их труда всем учреждениям не удалось. Во многих случаях показатели и критерии эффективности деятельности работников учреждений недостаточно проработаны, а их применение носит формальный характер. В системах оплаты труда работников учреждений во многих случаях сохранились ранее применявшиеся выплаты стимулирующего характера, имеющие низкую эффективность в современных условиях (например, добросовестное выполнение обязанностей, интенсивность труда, качество труда и др. без указания конкретных измеримых параметров).

В ряде учреждений стимулирующие выплаты применяются в качестве гарантированной части заработка, которая не увязана с результатами труда. Основной причиной этого является низкий размер тарифной части заработной платы, а также низкая конкурентоспособность учреждений на региональных рынках труда. В результате учреждение вынуждено премировать персонал вне зависимости от результатов труда в связи с необходимостью удержания имеющихся работников.

Введение новых систем оплаты труда привело к значительным, не всегда обоснованным различиям в оценке сложности и результатов труда, увеличению дифференциации между заработной платой руководителя и работников учреждения. Так, среднемесячная заработная плата отдельных руководителей федеральных государственных учреждений существенно (более чем в 10 раз) превышает заработную плату работников основного персонала этих учреждений.

Анализ внедрения новых систем оплаты труда свидетельствует о необходимости дальнейшего совершенствования системы оплаты труда с целью:

- сокращения разрыва между средним уровнем оплаты труда работников учреждений и средним уровнем заработной платы по субъекту Российской Федерации;
- устранения необоснованной дифференциации в уровне оплаты труда руководителей и работников учреждений;
- совершенствования системы критериев и показателей эффективности деятельности учреждений и работников, установления указанных критериев и показателей в учреждениях, где они в настоящее время отсутствуют.

Литература:

1. Федеральный закон от 8 декабря 1995 г. № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // Сайт Консультант Плюс: [Сайт информационно-правовой компании] — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148898>
2. Постановление Правительства РФ от 5 августа 2008 г. № 583 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных и казенных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений» (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение Гарант: [Сайт информационно-правовой компании] — Режим доступа: <http://base.garant.ru/193695/>
3. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 29 декабря 2007 г. № 818 «Об утверждении Перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных, автономных, казенных учреждениях и разъяснения о по-

рядке установления выплат стимулирующего характера в этих учреждениях» (с изм. и доп.) [Электронный ресурс] // Информационно-правовое обеспечение Гарант: [Сайт информационно-правовой компании] — Режим доступа: <http://base.garant.ru/192714/>

4. Семенихин В. В. Сложные вопросы оплаты труда в бюджетных учреждениях [Текст] / В. В. Семенихин // Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях и некоммерческих организациях. — 2013. — № 9. с. 2–12.
5. Социально-экономическое положение России / Сборник Федеральной службы государственной статистики. — 2012. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/materials/news/doc_1116248653688

Трансформация и возможность повышения качества экономического роста малого и среднего бизнеса в кризисных условиях

Левушкина Светлана Владимировна, кандидат юридических наук, доцент
Ставропольский государственный аграрный университет

Современная экономическая наука за последние 30 лет сформировала различные школы и подходы к решению проблем обеспечения устойчивого развития различных хозяйственных систем. И в этом направлении немало уже сделано. Одним из несомненных достижений современной науки является разработка вопроса о сущности устойчивости, которая широко используется в естественных, точных и экономических науках. В настоящее время в экономике можно считать общепризнанной точку зрения, признающей что, динамическая система является устойчивой в том случае, когда все элементы находятся в таком состоянии, при котором исходящие и входящие потоки не могут изменить его положение достаточно продолжительное время. Это означает, что в условиях изменения внешней и внутренней среды она способна сохранять такое состояние, которое при положительной тенденции получения необходимого предпринимательского дохода обеспечивает на длительный период удержание и расширение контролируемой доли целевого рынка. При этом в экономической литературе выделяются такие основные виды устойчивости функционирования предприятий как финансовая устойчивость, рыночная устойчивость, кадровая, технологическая и другие [1, с. 80–81].

Высоко оценивая теоретический вклад авторов, затронувших различные аспекты устойчивости экономического развития на макро- и микроуровне, следует подчеркнуть, что эта концепция требует коренного обновления, так как российская экономика вступила в принципиально новый этап своего становления и развития. Прохождение кризиса 2008–2009 годов, становление экономической динамики 2010–2011 годов в условиях экономической рецессии свидетельствует, что механизмы устойчивости роста предыдущего десятилетия в значительной степени себя исчерпали.

Современное рыночное хозяйство характеризуется переходом к новому качеству экономического роста. Оно от-

личается исключительно интенсивным и инновационным характером развития на основе достижений научно-технического прогресса. При этом новое качество экономического роста отражает, с одной стороны, качественную сторону увеличения объемов производства, а с другой — рост уровня образования, совершенствование технологий, формирование новой организации производства, научно-технический прогресс.

Проблемы экономического роста, приемлемого для России, с точки зрения достижения стратегической цели развития и сокращения разрыва с развитыми странами обсуждаются уже более 10-ти лет. Они опираются на предположения о равенстве прочих условий экономического развития, включая условия, определяющие рост качества и конкурентоспособность продукции. Понимание этого приводит к выводу о том, что высокие темпы экономического роста (в их традиционном измерении) еще не гарантируют уменьшения разрыва в уровне экономического развития. Именно в этой связи в научный и публицистический оборот были введены понятия качества роста и качества темпов экономического роста.

Однако единого понятия качества роста нет: каждый автор вкладывает в него свое, отличное от других, содержание. Практически нет публикаций, из которых можно было бы понять, как измерить это качество роста, как оно влияет на общее требование к перспективной экономической динамике и как можно им управлять. Опережающий рост качественных характеристик продукции, услуг и улучшения на этой основе пропорции обмена является для России практически единственной возможностью осуществить прорывной сценарий развития. И хотя кризис 2009 года притормозил экономический рост, он не смог остановить снижения материалоемкости и повышения производительности труда. Дальнейшее развитие событий будет определяться интенсивностью инновационных процессов и скоростью обновления основного капитала. Если в ближайшие годы удастся обеспечить зна-

чимое увеличение нормы накопления, то качественный рост экономики России гарантирован [6, с. 2–3].

Исследования возможности повышения качества экономического роста в России приводит к пониманию вывода о том, что требуется пересмотреть ряд теоретических положений, связанных с определением сущностного содержания категории экономической устойчивости. На наш взгляд, в этой связи может быть сформулирована расширенная концепция обеспечения устойчивости нового качества экономического роста. Она может представлять собой целостный динамический процесс, который выступает как самостоятельное экономическое явление, структурно и функционально связанный с закономерностями и тенденциями количественных и качественных характеристик роста на макро- и микроуровнях. При чем расширительный процесс устойчивости нового качества экономического роста, по нашему мнению, объективно обусловлен, с одной стороны, общим содержанием концепции качества экономического роста, а с другой — субъективной экономической реальностью сложившихся обстоятельств на народнохозяйственном уровне и в регионах. И, что очень важно, эти процессы проявляются на уровне отдельных предприятий, в том числе предпринимательских структур малого и среднего бизнеса.

В этой связи решение проблемы обеспечения новых качественных характеристик экономической устойчивости предпринимательских структур должно исходить из существующей ситуации. Важно понять, что содержание нового качества роста должно обеспечиваться механизмами динамической и долговременной устойчивости функционирования малого и среднего бизнеса в любых ситуациях. И в том числе в условиях циклического экономического кризиса. Эффект будет достигнут только в том случае, когда качественные изменения экономического роста малого и среднего бизнеса будут носить стабильно устойчивый и динамический характер.

А это предполагает исследование трансформации малого и среднего бизнеса за период их функционирования в стране. Исходя из необходимости разработки направлений повышения качества устойчивости экономического роста малого и среднего бизнеса, нами был проведен ретроспективный комплексный анализ современного состояния малого и среднего предпринимательства. Исследование показало, что в результате различных реформ произошло нестабильное увеличение объемов производства и других показателей, как предполагалось, а их значительные колебания. Это выразилось в следующих негативных и положительных тенденциях за период 1997–2011 гг. (таблица 1).

Ретроспективный анализ развития малого и среднего бизнеса в значительной мере сдерживается формированием информационных ресурсов в системе государственной статистики. Поскольку в первую очередь и быстрее всего предпринимательство стало развиваться в малых формах и имеется для этого достоверная стати-

стика, то анализ, приведенный в таблице 1, посвящен трансформации изменений роста малых предприятий.

Следует особо подчеркнуть, что по имеющейся статистической информации за весь период становления малого и среднего предпринимательства наблюдаются резкие колебания и отмечается «турбулентная» неустойчивость развития малого и среднего бизнеса. Как правило, по причинам не только объективного, но и субъективного характера, связанного с проведением рыночных реформ и становлением этой формы предпринимательства. Например, проведенная государством в 1991 году первая перерегистрация предприятий привела к резкому сокращению числа кооперативов. При этом возникла такая форма малых предприятий как товарищества с ограниченной ответственностью. Следующий 1992 год — год «шоковой терапии» — характеризовался самыми высокими с середины 80 — х годов темпами роста числа предпринимательских структур (количество достигло 3 779 единиц). Этот факт носит феноменальный характер, поскольку бурная инфляция привела к увеличению процентных ставок банковского кредита и обесцениванию сбережений населения. Одновременно происходило при этом увеличение доли малых предприятий, занятых в торговле и общественном питании — до 17,6 %, в посредничестве — до 14 %.

В 1997 году доля занятых на малых предприятиях в общей численности достигает до 12 %, а доля продукции (работ и услуг) малого бизнеса ВРП превысило 15 %. В общем объеме инвестиций в основной капитал доля малых предприятий составляла около 3 %.

Среднесписочная численность занятых на предприятиях малого бизнеса в кризисном 1998 году резко снизилась и составила 7,4 млн. человек против 8,6 млн. человек в 1997 году. Сокращение персонала связано с приспособлением малого бизнеса к последствиям финансового кризиса. В целом динамика численности малых предприятий с 1991 по 2006 год выглядит следующим образом: 1991—268 тысяч единиц, 2000—891 тысяча единиц, 2006—979 тысяч единиц.

К настоящему времени появилась возможность проследить динамику основных показателей для всех групп малых и средних предприятий за последние несколько лет. В том числе динамику количества малых и средних предприятий, индивидуальных предпринимателей, а также динамику оборота их предприятий, количества занятых и другие показатели. Поскольку малый и средний бизнес, индивидуальные предприниматели постоянно находятся или в кризисном положении, или в предкризисном, или в условиях преодоления кризиса, то важно рассмотреть динамику колеблемости и устойчивости их экономического роста за кризисный период (2008—2009 гг.) и послекризисный период (2010—2011 гг.).

Наиболее полные наборы данных приведены в публикациях Росстата [3] и в анализе, проведенном Ресурсным центром малого предпринимательства [4]. Анализ свидетельствует, что по малым и микропредприятиям за по-

Таблица 1. Трансформация и параметры изменения устойчивости роста малых предприятий в 1997–2011 гг.

Показатель	Абсолютная колеблемость устойчивости			Устойчивость экономического роста, %		
	1997–2001	2002–2006	2007–2011	1997–2001	2002–2006	2007–2011
Число малых предприятий, тыс.	-18	150	699	97,9	117,1	161,5
Оборот предприятий, трлн. руб.	-0,6	2,5	7,1	в 3,2 р.	126,0	145,8
Среднесписочная численность работников, тыс. человек	-31	1362	1182	99,5	118,9	112,8
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	-24	121	172	196,8	в 3,4 р.	166,6
Сальдированный финансовый результат, млрд. руб.	-7	404	-460	94,6	в 4,7 р.	50,7
Удельный вес прибыльных предприятий — всего, %	4,6	8,5	3,1	x	x	x
Рентабельность продукции, %	-2,9	0,1	0,9	x	x	x
Рентабельность активов, %	-2,9	-1,2	-3,2	x	x	x

следние 4 года кризисного и послекризисного периода (2008–2011 гг.) прослеживается положительная динамика: количество малых предприятий (включая микро-) увеличилось с 1,4 млн. в 2008 году до 1,8 млн. в 2011 году. Количество микропредприятий выросло с 1,1 млн. в 2008 году до 1,6 млн. в 2011 году. Вместе с тем количество средних предприятий менялось весьма неравномерно: их уровень за эти годы колебался в параметрах 14–16 тысяч предприятий, за исключением 2010 года, когда количество средних предприятий составило рекордное число — 25 тысяч. Количество индивидуальных предприятий также было максимальным в 2010 году и составило почти 3 млн. человек, в 2011 году оказалось минимальным и составило 2,5 млн. человек.

Исследованиями установлено, что в секторе малого и среднего предпринимательства явно доминируют индивидуальные предприятия и микропредприятия. Их суммарная процентная доля составляет более 90 %, причем доля микропредприятий неуклонно растет от 26 % в 2008 году до 37 % в 2011 году. Около 40 % занятости в секторе малого и среднего бизнеса обеспечивают малые предприятия, почти треть всех рабочих мест обеспечивают индивидуальные предприниматели, а примерно пятую часть — микропредприятия. Доля средних предприятий в общей занятости в данном секторе более 10 %.

В процессе анализа выявлено, что оборот — выручка (в действующих ценах) всех категорий малого и среднего бизнеса, за исключением микропредприятий, также имеет положительную динамику за последние 4 года: оборот средних предприятий вырос в 1,5 раза — с 3,1 трлн. рублей в 2008 году до 5,1 трлн. рублей в 2011 году. В то же время объем малых предприятий, включая микропредприятия, в 1,2 раза — с 18,7 трлн. рублей до 22,6 трлн. рублей. При этом выручка индивидуальных предприятий выросла лишь в 1,1 раза — с 7,0 трлн. рублей до 7,8 трлн. рублей.

Вместе с тем динамика оборота микропредприятий отрицательная. Оборот снизился в 1,2 раза — с 8,6 трлн. рублей в 2008 году до 7,8 трлн. рублей в 2011 году. Причем в наиболее трудный кризисный 2009 год оборот микропредприятий снизился почти в 2 раза по сравнению с предшествующим 2008 годом.

Следует подчеркнуть, что данная статистика может в значительной степени изменена, если учитывать ценовой фактор ресурсов и продуктов. На информационную статистику также оказывает существенное влияние применение и изменение критериев выборки в предпринимательских структурах. В этой связи для сопоставимости данных в таблице 2 приведена динамика ключевых показателей экономической устойчивости функционирования малых и средних предприятий в современных условиях.

Следует подчеркнуть, что число средних предприятий на 1000 человек населения в 2011 году достигла 13 единиц, а инвестиции в основной капитал составили в средних предприятиях 0,26 трлн. рублей, в малых предприятиях — 0,43 трлн. рублей.

По поводу сравнительной характеристики современного состояния малого и среднего бизнеса на страновом уровне следует подчеркнуть, что данные показатели по сравнению с развитыми странами отражают достаточно низкий уровень развития предпринимательских структур в России. Анализ свидетельствует, что малое предпринимательство еще не задействовано в России как инструмент экономически устойчивого развития, как эффективное средство социально — экономических и инновационных преобразований в стране. Удельный вес убыточных малых предприятий в их числе составляет почти треть. Если учесть невысокий уровень рентабельности продукции, проданных товаров (2,2 % малых предприятий), то положение этого сектора бизнеса на рынке крайне неустойчиво. Финансовая неустойчивость малых предприятий снижает их уровень конкурентной возможности.

Таблица 2. Ключевые показатели экономической устойчивости функционирования малых и средних предприятий в современных условиях, 2011 г.

Показатель	Индивидуальные предприниматели	Микропредприятия	Малые предприятия	Средние предприятия	Малые и средние предприятия в России, всего
Количество действующих, тыс. ед.	2500	1600	243	16	4400
Средняя численность работников, млн. чел.	нет данных	4,4	7,1	2,1	нет данных
Основные средства, млрд. руб.	нет данных	1063	1165	908	4014
Выручка/оборот, трлн. руб.	7,8	7,0	15,6	5,1	35,5

Жизненный цикл предприятий малого бизнеса в среднем не велик. Всего около 10 % малых предприятий работает более 10 лет. При этом сами малые предпринимательские структуры находятся в кризисном или предкризисном состоянии, в условиях экономической рецессии. И поэтому требуют дальнейшего глубокого изучения, выработки эффективных направлений их развития в условиях неблагоприятных изменений в макро — и микросреде. Недостаток устойчивости в кризисных ситуациях заставляет предпринимателей прекращать свою деятельность. Причем доля банкротств малого бизнеса всегда выше, конкуренция острее и меньше запас экономической устойчивости.

Не смотря на то, что в докризисный период наблюдался экономический рост, имеются благоприятные условия для предпринимательской деятельности, процесс этот развивается неравномерно, низкими по сравнению с развитыми странами темпами. Именно малое предпринимательство нуждается в обеспечении устойчивости особенно в современный период экономической рецессии и ее негативных последствий. Важно сделать малый и средний бизнес устойчивым и конкурентоспособным в кризисные времена и в последующие этапы его развития. Для достижения поставленной цели такие меры должны быть системными, комплексными, долговременными, поддерживающими и мотивирующими экономически устойчивое развитие малого предпринимательства на новой качественной основе.

По прогнозам Минэкомразвития реализация приоритетных мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса и развития его на качественно новой основе должна обеспечить существенный экономический устойчивый рост и достижение к 2030 году следующих показателей, отвечающих устойчивости нового качества экономического роста малых и средних предприятий на инновационной основе:

— доля средней численности работников в секторе малого и среднего предпринимательства, в том числе индивидуальных предприятий, должна достигнуть в занятости населения свыше 32 %;

— количество малых и средних предприятий в расчете на 1000 человек населения РФ может достигнуть около 16 единиц;

— количество индивидуальных предпринимателей в расчете на 1000 человек населения прогнозируется увеличить до 38 единиц;

— прогноз предполагает рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства к 2030 году в 1,3 раза — до 7,7 млн. субъектов, в том числе 5,4 млн. индивидуальных предпринимателей.

Такой прирост должен быть обеспечен комплексом системных мер по обеспечению устойчивости нового качества экономического роста предпринимательских структур за счет:

- системной поддержки со стороны государства;
- развития инфраструктуры;
- снижения уровня финансовой нагрузки на предпринимателя;
- расширения мер имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- поддержки кластеров, бизнес — инкубаторов, технопарков;
- снижения финансовых расходов бизнесменов по предпринимательской деятельности;
- упрощения доступа к объектам коммунальной инфраструктуры;
- совершенствования трудового законодательства в сфере малого и среднего бизнеса;
- создания в целом благоприятной предпринимательской среды, обеспечивающей не только высокие темпы роста, но и качественные характеристики эффективного функционирования малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, устойчивость развития малого и среднего предпринимательства как динамично развивающийся процесс перехода данной системы на новый качественный уровень экономического роста будет обеспечивать высокую эффективность малого и среднего бизнеса на стабильной основе.

Литература:

1. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур в условиях экономического кризиса / М.Н. Дудин, Н.В. Лясников //Путеводитель предпринимателя.. — 2009. — № 4–5. С. 74–85.
2. Интегрированная совокупность факторов предпринимательской среды и тенденции их развития /С.В. Левушкина//Современные исследования социальных проблем. — № 9. — 2012
3. Малое и среднее предпринимательство в России. 2003, 2006, 2011: Стат. сб. /Росстат. — М., 2004, 2007, 2012.
4. Состояние и прогноз развития сектора малого и среднего предпринимательства в России //Ресурсный центр малого предпринимательства. — М., 2012. — 12 с.
5. Состояние и перспективы развития предпринимательства в условиях инновационно — ориентированной экономики России/ О.Н. Кусакина, С.В. Левушкина //Экономика и предпринимательство. — 2013 — № 3 (32).
6. Узяков М.Н. Возможности повышения качества экономического роста в России /М.Н. Узяков //Институт народохозяйственного прогнозирования РАН [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://asmo.ru/aktualnyetemy/ekonomika-gossii/> (дата обращения 20.02.2012)

Модель деятельности малого предприятия связи

Леонтьев Евгений Дмитриевич, аспирант
Юго-Западный государственный университет (г. Курск)

Развитие малого предприятия связи. Структура субъектов рынка связи. Экономическое воздействие на оператора связи. Обобщенная модель деятельности предприятия связи. Влияние входных параметров на показатели эффективности.

Особенности малого предприятия связи указывают на актуальность разработки более точных методик оценки эффективности функционирования и управления предприятиями такого класса [1]. Следует рассмотреть вопрос о разработке экономико-математической модели, которая будет основана на существующих моделях с учетом особенностей малого предприятия связи (несущественных для крупных операторов) и сможет позволить проводить анализ его состояния с достаточной точностью, надежностью и актуальностью.

При разработке модели деятельности малого предприятия связи, на первом этапе, с общих позиций, проблему экономического развития малого оператора в условиях рынка будем рассматривать как систему следующих общеизвестных взаимосвязанных моделей: модель потребителя, модель предприятия; модель поставщиков оборудования; модель взаимного влияния рынка на оператора и наоборот.

Для определения составляющих модели и отношений между ними, на основе общеизвестной структуры взаимодействия субъектов рынка связи (рис. 1) [2], можно сделать вывод о необходимости построения и рассмотрения структуры экономических воздействий на оператора (рис. 2).

Учитывая особенности деятельности малого предприятия связи [1] и структуру воздействий на оператора, целесообразно выделить такие влияющие на малого оператора параметры как:

- услуги связи, количество, состав и предпочтения потребителей;
- тарифная политика оператора;
- появление и внедрение в инфраструктуру сети оператора новых технологий, оборудования;
- инвестиции, капитальные вложения;
- воздействия на оператора, независящих от него факторов (тарифное регулирование, изменение законода-

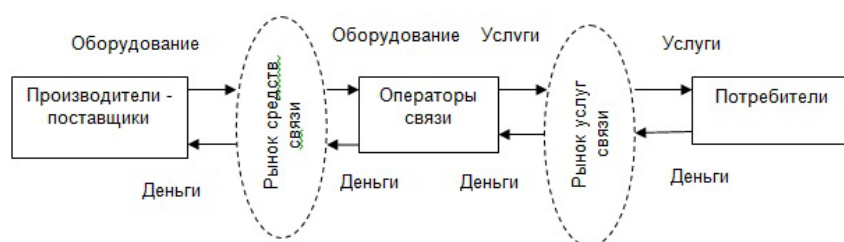


Рис. 1. Структура взаимодействия субъектов рынка связи

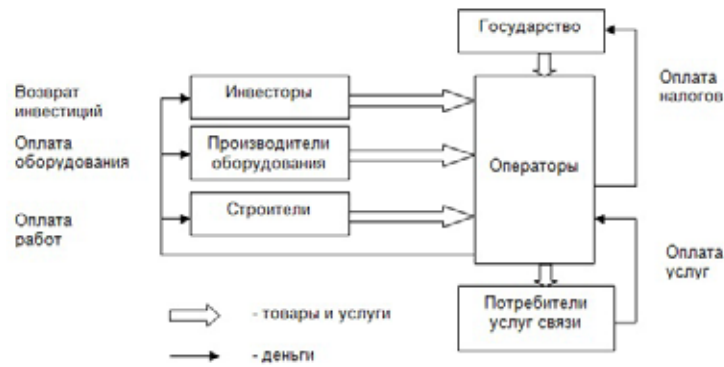


Рис. 2. Структура экономических воздействий на оператора связи

тельной базы, коррупционная составляющая форс-мажор и т. д.);

— высокая динамика протекающих процессов.

Как было отмечено ранее [1], малое предприятие связи отличается высокой динамикой протекающих процессов, и, следовательно, процесс принятия решений требует значительно меньшего времени, чем для крупного оператора. Малое предприятие связи представляет собой динамическую систему, процесс изменения во времени можно выразить следующей траекторией:

$$F(t) = [g_1(t), g_2(t), \dots, g_n(t)], \quad (1)$$

где $g_1(t), g_2(t), \dots, g_n(t)$ — координаты, являющиеся функциями времени t [3].

При построении модели будем основываться на известных экономико-математических моделях динамических систем, в которых связи между входными величинами, параметрами состояния и выходными величинами носят характер линейных или нелинейных зависимостей [3].

Обозначим основные составляющие модели.

Входные параметры модели, $V\{Vi\}$, содержат информацию об услугах связи, оказываемых оператором. Количество абонентов, соотношение между частными лицами и организациями, характеристика абонентов с учетом их предпочтений, степень их активности все эти параметры формируют поток заявок, и, следовательно, объем услуг в натуральном выражении (количество трафика, число активных подключений и т. д.).

$Z\{Zi\}$ — правила и ограничения, которые необходимо учитывать при оценке эффективности деятельности оператора:

- время на принятие решения;
- появление и необходимость внедрения в инфраструктуру сети оператора новых технологий;
- политика инвесторов;
- влияние государства на оператора;
- достоверность и несвоевременность информации;
- коррупционная составляющая;
- форс-мажор и т. д.

Блок технических характеристик, $X_T\{X_{Ti}\}$, включает технологические данные сети для детального учета по

конкретным услугам, данные по параметрам с учетом ресурса линий связи и данные о возможностях развертывания сети:

- соотношение оборудования по типам услуг;
- количество базовых и узловых станций;
- число свободных/занятых портов;
- предполагаемая зона охвата территории сетью оператора;
- сложность подключения.

Блок стоимостных характеристик, $X_C\{X_{Ci}\}$, содержит информацию о тарифах, о доходах от оказанных услуг связи, и обо всех расходах малого оператора связи.

Результат деятельности оператора связи:

$$R = \{R_{Ni}, R_{Si}\} \quad (3)$$

где R_N — натуральные показатели, R_S — стоимостные показатели.

Натуральные показатели эффективности:

- коэффициент интенсивного использования сети, K_u ;
- коэффициент экстенсивного использования сети, K_s ;
- коэффициент задействования оборудования и сооружений связи, K_g .

Стоимостные показатели эффективности:

- фондоотдача, F ;
- себестоимость, S ;
- срок окупаемости капитальных вложений, O ;
- рентабельность, P .

Критерий оценки показателей эффективности:

$$G : R_j \in R_j^{TP}, j = N, S, \quad (4)$$

где $R_j^{TP}, j = N, S$ — заранее определенные, «требуемые» базовые значения показателей, представляют собой конечные цели, поставленные перед оператором, и позволяют оценить полученные показатели.

Результатом оценки полученных показателей должно быть нахождение существенно влияющих параметров и принятие оптимально верного управляющего решения, $Q\{Qi\}$, о воздействии на структуру малого оператора, с целью улучшения показателей эффективности его деятельности.

На основе обозначенных параметров составим общую модель деятельности малого предприятия связи (рис. 3).

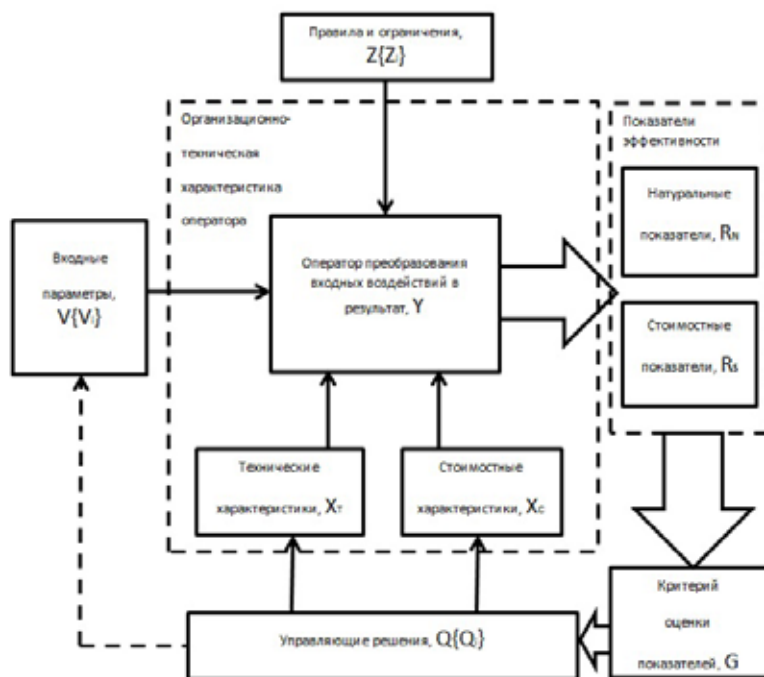


Рис. 3. Общая модель деятельности малого оператора связи

Общая модель деятельности предприятия связи представляется функцией

$$R = Y(V, X_T, X_C, Z, Q, t) | R \in R^{TP}, \quad (5)$$

где R — результат, R^{TP} — ожидаемый результат, Y — оператор преобразования входных воздействий в результат, V — входные параметры модели, X_T — технические характеристики, X_C — стоимостные характеристики, Z — правила и ограничения, Q — управляющие решения, t — множество моментов времени.

На основании вышесказанного можно сделать следующие выводы:

- построена общая модель, на основе которой следует разрабатывать методику анализа эффективности деятельности и развития малого предприятия связи;
- в составе общей модели обозначены следующие параметры, влияние которых предполагается изучить (входные параметры системы, характеристики внешней среды, характеристики внутренней структуры малого оператора связи).

Литература:

1. Леонтьев Е.Д. Особенности анализа эффективности деятельности малого оператора связи [Текст] / Е.Д. Леонтьев, А.М. Потапенко // Известия ЮЗГУ: сб. статей. — Курск, 2012, № 2, Ч. 3.
2. Сафонова Л.А., Плотникова Н.Ю. Раздельный учет затрат в телекоммуникациях. — М.: Горячая линия — Телеком, 2007. — 192 с.
3. Герасимов Б.И. Дифференциальные динамические модели: учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.П. Пучков, Д.Н. Протасов. — Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. — 80 с.
4. Голубицкая Е.А. Экономика связи: Учебник для студентов вузов. — М.: АСВ, 2006. — 488 с.

Теоретические основы инновационной деятельности

Максимов Никита Николаевич, аспирант

Уральский государственный университет путей сообщения (г. Екатеринбург)

Слова «инновация», «новшество», «нововведение», «открытие», «инновационный процесс», «инновационная политика», «инновационная деятельность» и т. д. прочно вошли в лексикон современной жизни.

Рассмотрим словосочетание «инновационная деятельность», как наиболее отвечающее сути исследуемого явления. Основой данного словосочетания являются два базовых понятия — «деятельность» и «инновация».

Лишь при ясном представлении термина «деятельность» можно более точно раскрыть содержание понятия «инновационная деятельность». Экономика, философия, психология и другие науки изучают термин «деятельность». Важность категории «деятельность» не требует доказательства.

Само понятие «деятельность» охватывает все стороны человеческой жизни: биологическую и социокультурную, внешние и внутренние процессы. Обобщая определения разных источников, можно сказать, что деятельность — это процесс, включающий цель, мотив, средства и результат.

Оксфордский толковый словарь гласит следующее: деятельность — это «родовой термин, применимый как синоним для обозначения действия, движения, поведения, мыслительного процесса, физиологических функций и т. д. Из-за большой обобщенности «деятельность» обычно употребляется вместе с определяющим прилагательным, например, целенаправленная деятельность, спонтанная деятельность, деятельность, направленная на решение задач, и т. д.» [1]. В это определение вписывается и инновационная деятельность.

Исследуя содержание инновационной деятельности, разберем понятие «инновация», являющееся ее составной частью. Термин «инновация» в настоящее время является одним из самых употребляемых в нашей стране и применяемых в различных областях производства, науки, культуры и образования, экономических, правовых, социальных отношениях и других сферах деятельности человека.

Слово «инновация» произошло от латинского слова «*innovus*» (*in* — в и *novus* — *новый*) и переводится на русский язык как «новинка», «обновление», «изменение» [2].

Существуют множество различных определений инновации как отечественных, так и зарубежных специалистов. В термин «инновация» различные авторы вкладывают несколько различающийся смысл. Для уточнения понятия «инновация» выделим несколько определений, характеризующих данное понятие с различных позиций (табл. 2).

Анализ приведенных определений термина «инновация» позволяет констатировать, что на современном

этапе распространены три основные точки зрения и инновация представлена как:

— конечный результат — новшества (новый продукт, изделие, процессы, технологии, методы, услуги и т. п.);

— творческий процесс, направленный на разработку новых видов изделий, технологий, процессов, методов, услуг, организационно-технических и социально-экономических управленческих решений производственного, экономического, административного и другого характера в сфере организации, экономики и управления производством;

— процесс внедрения в производство новых изделий, элементов, технологий, подходов, методов качественно отличных от предшествующего аналога и обладающих более высоким научно-техническим потенциалом, новыми потребительскими качествами.

В процессе развития исследований разновидностей инноваций и понимания их роли в экономическом развитии в 1960-е годы возникла потребность в общеевропейской статистике научных исследований и разработок. Для ее удовлетворения в 1963 г. в Италии в г. Фраскати принято первое руководство для проведения соответствующих статистических обследований: «Руководство Фраскати». Впоследствии оно фактически переросло в Международные стандарты в статистике науки, техники и инноваций [3]. В соответствии с этими стандартами инновация — это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

С. А. Агарков выделяет следующие источники идеи для инноваций [4]:

— открытие, научная идея, научная теория, явление;
— изобретение, ряд изобретений, лицензии;
— рационализаторские предложения;
— прочие ситуации (неожиданное событие, потребности рынка, изменения в структуре отрасли или рынка, демографические изменения и т. п.).

Открытия, изобретения рационализаторские предложения отличаются от инновации по следующим признакам:

— Инновация осуществляется на уровне технологического (прикладного) порядка, а открытие и изобретение — как правило, на фундаментальном;

— Инновация разрабатывается коллективом, а открытие, изобретение и рационализаторское предложение может быть сделано одиночкой;

— Инновация не может произойти случайно, всегда является результатом поиска и требует технико-экономи-

Таблица 2. Определения понятия «инновация»

Автор, источник	Определение	Примечание
Уткин Э. А., Морозова Н. И., Морозова Г. И. Инновационный менеджмент..., 1996, с. 10.	Инновация — это процесс реализации новой идеи в любой сфере жизнедеятельности человека, способствующей удовлетворению существующей потребности на рынке и приносящий экономический эффект.	Как процесс внедрения нового
Завлин П. Н. Основы инновационного менеджмента..., 2004, с. 6.	Инновация — новая или улучшенная продукция (товар, работа, услуга), способ (технология) ее производства или применения, нововведение или усовершенствование в сфере организации и (или) экономики производства, и (или) реализации продукции, обеспечивающие экономическую выгоду, создающие условия для такой выгоды или улучшающие потребительские свойства продукции (товара, работы, услуги).	Как новый продукт
Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 1998.	Инновация — это разработка и внедрение нового, ранее не существовавшего, с помощью которого старые, известные элементы придают новые очертания экономике данного бизнеса...	Как итоговый результат творческого процесса и внедрения нового
Бездудный Ф. Ф., Смирнова Г. А., Нечаева О. Д. Сущность понятия..., 1998, с. 8.	Инновация — это комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства для лучшего удовлетворения известной потребности людей	Как итоговый результат творческого процесса и внедрения нового
Степаненко Д. М. Классификация инноваций..., 2004, с. 77.	Инновация понимается как конечный результат научного исследования или открытия, качественно отличный от предшествующего аналога и внедренный в производство.	Как итоговый результат творческого процесса и внедрения нового
Милославский И. Новизна с последствиями. — М.: Известие, 2009. — 33 с.	Инновация — это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы, т. е. применено на практике	Как процесс внедрения нового

ческого обоснования. Открытие, изобретение и рационализаторское предложение может произойти случайно;

— Инновация всегда ставит своей целью повысить производительность труда, снизить себестоимость производства и получить прибыль. Открытие, изобретение и рационализаторское предложение не преследуют цель получения материальной выгоды

Официальными российскими терминами в области инновационной деятельности являются термины, используемые в «Концепции государственной инновационной политики Российской Федерации на 2002–2005 годы», одобренной в основном на заседании Правительственной комиссии по научно-инновационной политике 24 апреля 2002 г. (протокол № 2).. В частности, в этом документе дается следующее определение инновации:

«Инновация (конечный результат инновационной деятельности) — новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности».

Таким образом, инновация является результатом инновационной деятельности, заключающейся в создании, освоении, распространении и использовании инноваций.

В постановлении ГД ФС РФ от 01.12.1999 N 4685-II ГД о Федеральном законе «Об инновационной деятель-

ности и о государственной инновационной политике» термин «инновационная деятельность» трактуется как «выполнение работ и (или) оказание услуг по созданию, освоению в производстве и (или) практическому применению новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса...».

Различительные признаки инновационной деятельности заключаются в следующем:

— деятельность по созданию и использованию интеллектуального продукта;

— деятельность по доведению новых оригинальных идей до реализации их в виде готового товара на рынке.

Рогова Е. М., Ткаченко Е. А., Шевченко С. Ю. утверждают, что инновационная деятельность базируется на следующих основных принципах [5]:

— приоритет инноваций над традиционным производством, т. е. признание за наукой ведущей роли в системе производительных сил. Большинство крупнейших компаний — лидеров в тех или иных отраслях — тратит значительные средства на НИОКР.;

— экономичность инновационного: ресурсы, выделяемые на нововведения, оправданы только в той степени, в какой они приводят к достижению коммерческого успеха.;

— гибкость: как правило, под новую идею или изобретение создается самостоятельная инновационная структура, которая может быть абсолютно непригодна для решения других проблем;

— комплексность: как правило, кардинальная инновация вызывает появление множества сопутствующей ей более мелких нововведений.

Н. Ханчук в своей статье «Инновационная деятельность в системе научных категорий» утверждает, что инновационная деятельность «представляет сложную категориальную структуру» и выделяет категории инновационной деятельности: историческая, экономическая, инструментальная, философская, юридическая, коммерческая, предпринимательская, хозяйственная, организационно-управленческая.

Инновационная деятельность имеет многогранный, многоплановый характер, воплощает в себе единство технологических, организационных и социальных нововведений, в ходе реализации которых формируется новая модель развития, преобразования и эффективного использования общественных, природных и экономических ресурсов, где конечной целью является повышение качества жизни населения страны. [6]

К инновационной деятельности относятся». [7]:

— выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских или технологических работ по созданию новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, предназначенных для практического применения;

— технологическое переоснащение и подготовка производства для выпуска новой или усовершенствованной продукции, внедрения нового или усовершенствованного технологического процесса;

— осуществление испытаний новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса;

— выпуск новой или усовершенствованной продукции, применение нового или усовершенствованного технологического процесса до достижения окупаемости затрат;

— деятельность по продвижению на рынке новой продукции;

— создание и развитие инновационной инфраструктуры;

— подготовка, переподготовка или повышение квалификации кадров для осуществления инновационной деятельности;

— передача либо приобретение прав на объекты промышленной собственности или конфиденциальную научно — техническую информацию;

Таким образом, инновационная деятельность включает в себя научно-техническую деятельность, организационную, финансовую и коммерческую и является важнейшей составляющей продвижения новшеств потребителям

А.Асаул заявляет, что «инновационную деятельность осуществляют люди и организации, являющиеся

не просто участниками инновационной деятельности, а ее субъектами, т.е. источником активности, направленным на инновации.

Инновационная деятельность по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации новшеств включает:

- фундаментальные исследования;
- прикладные исследования;
- опытно-конструкторские разработки;
- освоение производства;
- внедрение и распространение.

1) Фундаментальные исследования представляют собой сбор и систематизацию информации по соответствующей проблеме о потребностях и тенденциях развития. Целью этого этапа является осознание потребности и возможности изменений, познание явлений окружающего мира и открытие новых закономерностей его развития, генерирование перспективных идей, их отбор и разработка, определение возможности реализации. Он делится на теоретический и поисковый; в результате первого формируются новые научные подходы к проблеме и теории; в результате второго — новые принципы создания изделий и технологий. Фундаментальные исследования проводятся в академических институтах, высших учебных заведениях и отраслевых, специализированных институтах, лабораториях. Финансирование осуществляется в основном из государственного бюджета на безвозвратной основе.

2) Прикладные исследования, направленные на определение способов применения результатов фундаментальных исследований и их уточнение. Они могут быть теоретическими и экспериментальными, связанными с созданием моделей. Здесь происходит разработка лабораторных технологий и методов испытаний, изготовление и испытание макетов и образцов новых изделий, нестандартного оборудования. Затем производятся специальные расчеты для оценки и последующей корректировки исследований, второй отсев неперспективных идей. Конечным результатом этого этапа является техническое задание, рекомендация, образец. Прикладные исследования осуществляются во всех научных учреждениях и финансируются как из бюджета, так и за счет заказчиков.

3) Опытно-конструкторские разработки по своему содержанию являются органическим продолжением выполненных прикладных исследований, подтвердивших техническую возможность и экономическую целесообразность создания нового продукта.

Опытно-конструкторские разработки (ОКР) — это технические, инженерные, лабораторные разработки, доводящие результаты предваряющих их научно-исследовательских работ (НИР) до практической возможности их воплощения в производство. Обычно ОКР завершаются созданием опытного образца изделия и рабочей документации, необходимой для производства созданных изделий. [9]

4) Освоение производства — это начальный период промышленного производства новой продукции, в те-

чение которого обеспечивается достижение запланированных проектных технико-экономических показателей. В период освоения продолжается конструкторско-техническая доработка нового изделия и приспособление самого производства к выпуску новой продукции.

Освоение производства нового продукта предполагает оценку рыночных перспектив, финансовых возможностей, соответствия стандартам, обеспеченности патентной защиты, отсева неперспективных вариантов, разработку и проектирование технологических и организационных процессов, подготовку производственных мощностей.

5) Внедрение и распространение осуществляется на основе программы маркетинга по продукту, отражающей:

— коммерческое обоснование нововведения: объем продаж, рентабельность продукции, степень удовлетворения спроса и потребностей, каналы и методы сбыта, наличие опыта в сбыте подобных товаров; известность и репутация фирмы на рынке, стабильность связей с покупателями и потребителями;

— производственные возможности организации: использование имеющихся мощностей, обеспеченность ресурсами, квалифицированным персоналом;

— финансовые возможности: общая сумма инвестиций в массовое производство и сбыт; источники финансирования, предполагаемые результаты прибыльности или убыточности на расчетный период;

— соответствие нормативным показателям — стандартам, государственным нормам в стране предполагаемого сбыта продукции.

В.Р. Веснин утверждает, что «результатом инновационной деятельности на этапах фундаментальных,

прикладных исследований и разработок является интеллектуальный продукт, становящийся объектом интеллектуальной собственности и товаром». [10]

На этапе фундаментальных исследований это — научные знания, теории и открытия; на этапе прикладных исследований — результаты научно-исследовательских работ; на этапах проектных, конструкторских, технологических работ — научно-технические проекты в области создания наукоемких, инжиниринговых систем с кадровым сопровождением; опытные образцы и установочные партии новой техники и новых материалов, изготовленные по результатам выполненных НИОКР. Результатом инновационной деятельности можно считать также мелкосерийную и малотоннажную продукцию, изготовленную на экспериментальной базе вузов и НИИ; программную продукцию; научно-производственные услуги с использованием уникальной аппаратуры; услуги в области информатики, информационного, метрологического, патентно-лицензионного обеспечения НИОКР и производства; консалтинговые услуги; ноу-хау; патенты. [11]

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод: инновационная деятельность направлена на создание, воплощение и реализацию инновации, т.е. на достижение результата. Результатом являются новые технологии, виды продукции, услуги, организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого характера, которые способствуют их продвижению на рынок. Инновационная деятельность в настоящее время является ключевым фактором развития современных предприятий и позволяет им осуществлять эффективную деятельность.

Литература:

1. Оксфордский толковый словарь по психологии/Под ред. А.Ребера, 2002 г.
2. Ларичева Е. А. Двойственная роль инноваций / Менеджмент в России и за рубежом, № 3, 2004. (Сс 22–26)
3. Стандарт отчетности по научным исследованиям и разработкам (Proposed Standard Practice for Surveys of Research and Experimental Development — the Frascati Manual, 193 стр.), 150 стр., ОЭСР, 2002.
4. Агарков С.А Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика Агарков С. А., Кузнецова Е. С., Грязнова М. О. «Академия Естествознания», 2011 год
5. Рогова Е. М., Ткаченко Е. А., Шевченко С. Ю. Управление рисками инновационных инвестиционных проектов: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.
6. «Инновации в науке»: материалы XI международной заочной научно-практической конференции. Часть I. (15 августа 2012 г.); [под ред. Я.А. Полонского]. Новосибирск: Изд. «Сибирская ассоциация консультантов», 2012. — 134 с.
7. Федеральный закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» от 23 декабря 1999 года. Статья 3
8. Асаул А.Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А.Н. Асаул, Б.М. Карпов, В.Б. Перевязкин, М.К. Старовойтов. — СПб: АНО ИПЭВ, 2008. — 606 с.
9. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 479 с. . 1999.
10. Веснин В. Р. Менеджмент: учеб. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. — 504 с.
11. Вачугов Д. Д. Основы менеджмента: Учеб. для вузов/Д. Д. Вачугов, Т. Е. Березкина, Н. А. Кислякова и др.; Под ред. Д. Д. Вачугова. — 2-е изд. перераб. и доп. — М.: Высш.шк., 2005. — 379 с. : ил.

Основные принципы и задачи инновационной деятельности организаций в современных условиях

Максимов Никита Николаевич, аспирант

Уральский государственный университет путей сообщения (г. Екатеринбург)

На сегодняшний момент в российской экономике окончательно не сформировалось стремление к инновационному ведению бизнеса. Большинство предприятий, столкнувшись с необходимостью жесткой оптимизации издержек, в первую очередь, экономят на развитии производства, откладывая на «потом» инновационные проекты, расходы на НИОКР и перевооружение.

По данным Минэкономразвития России понимание необходимости инноваций технологического характера у бизнеса остается низкой [1].

В современных рыночных условиях обеспечение конкурентоспособности любой организаций, повышение имиджа предприятий, захват новых рынков и увеличение денежного потока возможно только за счет создания необходимых предпосылок для последующего развития на основе создания, внедрения и распространения технических, технологических и организационных нововведений. Необходимость инновационной деятельности, способность к нововведениям выступает как законное требование времени.

Организации добиваются конкурентного преимущества благодаря нововведениям, к которым относят [2]: новые технологии, новые способы маркетинга, производства или доставки и улучшения соответствующих услуг; новые или изменившиеся запросы покупателей; появление нового сегмента отрасли; изменение стоимости или появление новых компонентов производства; изменение параметров правительственного регулирования, таких как новые стандарты, ужесточение требований к охране окружающей среды, требования к новым отраслям и др.

Инновационная деятельность является сложной динамической системой действия и взаимодействия различных методов, факторов и органов управления, занимающихся [3]:

— научными исследованиями, созданием новых видов продукции, совершенствованием оборудования и предметов труда, технологических процессов и форм организации производства на основе новейших достижений науки, техники;

— планированием, финансированием и координацией научно-технического прогресса;

— совершенствованием экономических рычагов и стимулов;

— разработкой системы мер по регулированию комплекса взаимообусловленных мероприятий, направленных на ускорение интенсивного развития научно-технического прогресса и повышение его социально-экономической эффективности.

Инновационная деятельность направлена на исполь-

зование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции (товаров, услуг), совершенствования технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутренних и зарубежных рынках.

В качестве общих принципов организации инновационной деятельности предприятия исследователи называют [4]:

1. Целевую ориентацию, т.е. организация инновационной деятельности должна способствовать непрерывному протеканию инновационного процесса. Под непрерывностью здесь понимается целостность инновационной системы, которая должна способствовать преодолению негативных аспектов при передаче информации по стадиям инновационного цикла;

2. Системность инновационной деятельности, т.е. наличие четко обозначенных функций, их исполнителей и взаимодействий между ними;

3. Адаптивность как наиболее адекватно отражающая влияние факторов внешней, внутренней среды предприятия на процессы создания инноваций, учитывающая тенденции их изменения;

4. Оптимальное сочетание полномочий и ответственности подразделений;

5. Экономичность, т.е. организация инновационной деятельности должна способствовать оптимальной результативности инновационного процесса путем сокращения инновационного цикла, повышения конкурентоспособности новых изделий, своевременного реагирования на запросы потребителей и т.п.;

6. Иерархичность, т.е. обеспечение иерархического взаимодействия между элементами инновационной деятельности на любых вертикальных и горизонтальных уровнях системы.

Наряду с этим практики инновационной деятельности предприятия выбрали специфические принципы ее организации [5]:

1. Создание атмосферы, стимулирующей поиск и освоение инноваций;

2. Нацеленность инноваций на нужды потребителя;

3. Приоритетные направления инновационной работы вытекают из целей и задач предприятия;

4. Организация инноваций осуществляется по принципу параллельности их выполнения;

5. Инновационная деятельность находится в компетенции руководителя и его функции заключаются в формировании стратегических инновационных проблем, целей и направлений организационного развития;

6. Подразделения, занимающиеся инновационной деятельностью должны обладать единством решаемых задач и их набор должен быть оптимальным;

7. К инновационной деятельности привлекается весь потенциал предприятия.

Ключевыми задачами организации инновационной деятельности любого предприятия являются [6]:

1. Планирование инновационной деятельности организации. Планирование инновационной деятельности начинается с формулирования миссии, которая выражается в ориентации деятельности организации на инновации. Следующий шаг — это определение стратегических направлений инновационной деятельности и постановка целей в каждом из них. Затем руководство организации выбирает оптимальную для каждого направления инновационную стратегию развития. На основе инновационной стратегии формируются долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные планы, которые реализуются на основе конкретных действий менеджеров и сотрудников.

2. Организация инновационной деятельности. Эта функция заключается в формировании процессов и структур, поддерживающих инновации. Если формирование и реализация стратегий, нацеленных на развитие за счет инноваций, не является на сегодняшний день большой редкостью, то создание специфичных структур, позволяющих управлять идеями (потенциальными инновациями) характерно лишь для небольшого количества компаний.

3. Мотивация участников инновационной деятельности. Мотивация является одной из наиболее обсуждаемых проблем в менеджменте. Формирование благоприятной организационной культуры; создание креативной команды, способной достигать поставленных целей; установление эффективной системы вознаграждения труда, — все это задачи мотивации персонала.

4. Систематическая оценка результатов инновационной деятельности. Инновационную деятельность необходимо постоянно оценивать для того, чтобы проверять правильность выбранной стратегии и вовремя предпринимать корректирующие действия.

Общая цель инновационной деятельности любой организации — выживание и развитие предприятия путем выпуска новых/улучшенных видов продукции и совершенствования методов её производства, доставки и реализации.

Целями инновационной деятельности организации с позиции его внутренних потребностей являются повышение эффективности производства за счет обновления всех производственных систем, повышение конкурентных преимуществ предприятия на базе научного, научно-технического, интеллектуального и экономического потенциалов

В условиях рыночной экономики инновационная деятельность должна способствовать интенсивному развитию экономики, обеспечивать ускорение внедрения последних достижений науки и техники в производство, полнее удовлетворять потребителей в разнообразной вы-

сококачественной продукции и услугах, а для этого необходимо формулировать те необходимые задачи, которые готовы в полной мере раскрыть данные проблемы и пути выхода из них.

Инновационная деятельность организации должна быть сосредоточена на решении главных задач [6]:

- проведении научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идеи новшеств, лабораторных исследований, изготовлении лабораторных образцов новой продукции, новых конструкций и изделий;

- подборе новых видов сырья, материалов для изготовления новшества;

- подборе новых технологий, ноу-хау и создании на их основе технологического процесса производства новой продукции;

- проектировании, изготовлении, испытании и освоении образцов новой техники, машин, механизмов, приборов;

- проектировании, планировании, внедрении новых организационно-управленческих решений, направленных на реализацию новшеств;

- подготовке, обучении, переквалификации и подборе персонала;

- информационном обеспечении инновационной деятельности;

- проведении работ по приобретению необходимой документации по оформлению патентов, лицензий, ноу-хау, технологических регламентов, испытательных методик и т.д.;

- организации и проведении маркетинговых исследований и организации каналов сбыта инноваций;

- организации опытного производства и освоении новшеств;

- технологической подготовке производства и внедрении новшества;

- производстве и реализации новых продуктов, изделий.

Наиболее полную классификацию частных задач инновационной деятельности приводит И. Б. Гурков [7]:

1. поддержание высокого технического уровня, разработка новых видов продукции и процессов, замена устаревших;

2. расширение ассортимента выпускаемой продукции внутри основной специализации фирмы, вне основной специализации фирмы;

3. внедрение стратегических инноваций;

4. коренное обновление и увеличение количества единиц производственного оборудования;

5. поддержание/увеличение доли на рынке;

6. проникновение на новые рынки внутри страны и за рубежом;

7. разработка дифференцированных продуктов и процессов;

8. научно-техническое обеспечение процессов вывода товаров на рынок;

9. повышение конкурентоспособности продукции;

Таблица 1. Факторы, влияющие на развитие инновационной деятельности организаций [8]

Группа факторов	Факторы, препятствующие инновационной деятельности	Факторы, способствующие инновационной деятельности
Экономические и технологические	Недостаток средств для финансирования инновационных проектов, слабость материальной и научно-технической базы, отсутствие резервных мощностей, доминирование интересов текущего производства	Наличие резерва финансовых и материально-технических средств, прогрессивных технологий, необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры
Политические и правовые	Ограничения со стороны антимонопольного, налогового, амортизационного, патентно-лицензионного законодательства	Законодательные меры (особенно льготы), поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инноваций
Социально-психологические и культурные	Сопротивления переменам, которые могут вызвать такие последствия как изменение статуса сотрудников, необходимость поиска новой работы, перестройку новой работы, перестройку устоявшихся способов деятельности, нарушение стереотипов поведения и сложившихся традиций, боязнь неопределенности, опасение наказаний за неудачу	Моральное поощрение участников инновационного процесса, общественное признание, обеспечение возможностей самореализации, освобождение творческого труда, создание нормального психологического климата в трудовом коллективе
Организационно-управленческие	Устоявшаяся организационная структура компании, излишняя централизация, авторитарный стиль управления, преобладание вертикальных потоков информации, ведомственная замкнутость, трудность межотраслевых и межорганизационных взаимодействий, жесткость в планировании, ориентация на сложившиеся рынки, ориентация на краткосрочную окупаемость, сложность согласования интересов участников инновационных процессов	Гибкость оргструктуры, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации, самопланирование, допущение корректировок, децентрализация, автономия, формирование целевых рабочих групп

10. усиление гибкости производства
11. снижение издержек производства путем:
12. снижения удельных трудозатрат;
13. снижения удельного потребления материалов;
14. снижения энергопотребления;
15. снижения уровня брака изделий;
16. снижение затрат на разработку новых изделий;
17. ускорение проектирования и освоения производства новых изделий;
18. повышение качества продукции;
19. улучшение условий труда;
20. снижение уровня загрязнения окружающей среды.

Инновационная деятельность является мощным рычагом, который помогает преодолеть спад, обеспечить структурную перестройку и насытить рынок разно-

образной конкурентоспособной продукцией. Но внедряя инновации в практику, важно знать, какие факторы способны затормозить или ускорить инновационный процесс (табл. 1).

В результате грамотно поставленных задач инновационной деятельности рождаются новые идеи, новые и усовершенствованные продукты, новые или усовершенствованные технологические процессы, появляются новые формы организации и управления различными сферами экономики и ее структурами.

Конкретные задачи инновационной деятельности организации определяются ресурсными возможностями самой организации. А ресурсные возможности влияют на масштабы инновационной деятельности, полноту охвата социально-экономических проблем, очередность их решения и получения конечных результатов.

Литература:

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Минэкономразвития России. М., 2010 http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016?presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=%202dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e

2. Старовойтенко О.А. Курс лекций по «Инновационному менеджменту» <http://uchit.net/catalog/Menedjment/131127/>
3. Аверченков В. И. Инновационный менеджмент: учебное пособие
4. <http://sibac.info/index.php/2009-07-01-10-21-16/3190-2012-06-29-05-17-44>
5. Гершман М. А. Инновационный менеджмент: учеб. пособие. — М.: Маркет ДС, 2008..
6. Старовойтенко О.А. Курс лекций по «Инновационному менеджменту» <http://uchit.net/catalog/Menedjment/131127/>
7. И.Б. Гудков. Методические рекомендации по организации инновационной деятельности на промышленных предприятиях. http://www.gurkov.ru/publ_html/science/1998/1998_1.php
8. Герасимова Е.А. Проблемы теории и практики предпринимательства/ Е.А. Герасимова// Проблемы современной экономики. — 2010. — № 2 (34).

Способы вовлечения молодых работников в разработку мероприятий по улучшению деятельности организации

Максимов Никита Николаевич, аспирант
Уральский государственный университет путей сообщения (г. Екатеринбург)

В условиях рыночной экономики особое значение и актуальность приобретают вопросы, связанные с активизацией инновационного потенциала персонала, способствующие повышению эффективности производства. Вовлеченность кадров предприятия в инновационную деятельность достигается посредством современных технологий, позволяющих отслеживать креативные идеи на соответствующих стадиях развития и оценивать отдачу после завершения их воплощения. И это можно сделать с помощью системы вовлечения молодых работников в инициирование и разработку улучшений деятельности организации.

Ключ к повышению эффективности организации лежит в понимании и разделении молодыми работниками целей и ценностей организации и их качественной деятельности, направленной на достижение этих целей. Молодежи надо понять, что их успехи и неудачи играют важную роль для организации. Все ведущие организации в своей деятельности, вопросу вовлечения молодых работников в инициирование и разработку улучшений отводят ключевое место

Вовлечение — это не столько решение комплекса конкретных целей и задач, сколько стремление к реализации некоего видения — каким должно быть будущее, к которому идет организация, и какой должна быть она сама, чтобы преуспеть на этом пути. Это процесс, который помогает сотрудникам организации увидеть и реализовать свой потенциал, равно как и благоприятные возможности, которые для этого предоставляет организация. [1]

Поэтому, работая на вовлечение персонала, необходимо понимать, что цели и ожидания высшего руководства, безусловно, важны. Но если отталкиваться только от них, не принимая во внимание мнений самих сотрудников, то успех маловероятен. Для этого организации

необходима такая культура, в которой возможен будет открытый диалог и обмен мнениями между всеми сотрудниками, вплоть до представителей высшего руководства. Для вовлеченности необходимо доверие, и если оно присутствует, то это уже большой шаг к достижению цели. [2].

Основные инструменты вовлечения [3].

— Интеллектуальная связь. Понимание смысла бренда, корпоративной политики, перспектив работы и их значений для повседневной жизни.

— Эмоциональная приверженность. Вовлечение мотивирует людей к творчеству и воображению, добровольно заставляет их работать вместе в общем направлении как команду и ведет к решению проблем и разработке инноваций.

Система вовлечения молодых работников в инициирование и разработку улучшений деятельности организации состоит из нескольких способов:

1. Способ первый — своевременное информирование молодых работников.

Для того чтобы молодежь могла работать как можно лучше, она должна:

— знать политику организации, цели, и перспективы развития;

— понимать цели, выполняемой ими работы, и конечный результат их усилий;

— знать, как их личные усилия согласуются с деятельностью всей организации;

— понимать цели обучения и дальнейшего образования;

— знать, на что тратятся средства организации.

Для информирования можно использовать всю совокупность средств: доски объявлений, информационные письма, внутренние газеты и журналы, радио, ежегодные отчеты, беседы.

2. Способ второй — создание фундамента системы непрерывных улучшений.

Фундамент системы непрерывных улучшений включает реализацию базовых инструментов: всеобщее эффективное обслуживание оборудования, оптимизация производственного процесса, стандартизация и т.д. Эти инструменты стабилизируют процессы на предприятии и подготавливают систему к изменениям. Вовлекать молодых работников нужно через их повседневную работу, а поддерживать — семинаром, тренингом, инструментами, процессами, инициативами, материалами, менеджментом, деловыми играми, конкурсами и т.д.

3. Способ третий — непрерывное обучение молодых работников.

Обучение, профессиональное развитие, заключающееся в повышении квалификации и уровня знаний с учетом динамичных изменений в технике, технологии, организации производства и как следствие совершенствование производства. Это один из факторов улучшения работы и роста производительности.

4. Способ четвертый — командная работа.

Привлекать молодежь к работе в командах (малых группах), в которые входят высококвалифицированные рабочие, специалисты, менеджеры низшего или среднего звена. Малые группы сами выбирают проблемы для решения, действуют постоянно и регулярно собираются в рабочее время.

5. Способ пятый — повышение мотивации.

Стимулирование инновационной деятельности молодежи — одно из ключевых направлений деятельности организации. Мотивация труда относится к числу проблем, решению которых в мировой практике всегда уделялось большое внимание. Современные тенденции формирования зарубежных систем мотивации труда приведены в таблице 1.

Отечественные классические теория и практика мотивации труда, как правило, сводятся к оплате труда, основанной на фиксированных тарифных ставках и должностных окладах. В последние годы осваивают новые способы стимулирования.

Рассмотрим способы стимулирования, влияющие на рост эффективности труда и улучшение деятельности организации.

— Деньги (зарплата, премии, поощрения и т.д.).

Заработная плата — вознаграждение за труд, признание обществом необходимости данного труда, приносящего социально-экономический эффект, что выражается в получении работодателем дохода (прибыли) [4]. Но заработная плата — не только плата за результат труда. Роль заработной платы выражается в ее стимулирующем воздействии на человека: размер оплаты, порядок выплаты и элементы организации обычно развивают у человека личный интерес к труду. Таким образом, заработная плата выполняет двойную роль: с одной стороны, это плата за результат труда, с другой — стимул к труду.

Всевозможные вознаграждения, бонусы, поощрения за отлично выполненную работу, за достижение поставленной цели, за владение навыками, остро необходимыми компаниям в настоящий период, премии работникам, уход которых нежелателен для компании являются хорошим стимулом для того, чтобы появилось желание творить. Однако каждый сотрудник должен четко понимать, за что он получил премию и выполнение каких задач позволит ему рассчитывать на нее в будущем.

— Немонетарные поощрения.

К нематериальным поощрениям можно отнести:

— вознаграждения-признательности. К подобным вознаграждениям можно отнести переходящие вымпелы, дипломы, звания «лучший по профессии», «руководитель года», «менеджер года» с вручением значка и ценного подарка, устную похвалу, письменную благодарность руководства компании, занесенную в трудовую книжку, фотографию, помещенную на доску почета и т.д.;

— вознаграждения, связанные с изменением статуса сотрудника, влекущим за собой повышение в должности, обучение за счет фирмы, привлечение к наставничеству, как возможности передать профессиональный опыт, предложение возглавить проектную группу, которое дает возможность реализовать лидерский потенциал, выступить экспертом и пр.;

— вознаграждения, связанные с изменением рабочего места: изменение технической оснащенности рабочего места и его эргономики (выделение отдельного кабинета, наем секретаря, предоставление дополнительного офисного оборудования и др.).

Различные награды за разработку улучшений могут быть абсолютно разными, и чем они будут более креативными, тем интереснее и востребованнее станут для молодых работников. Здесь главное понять, что будет наиболее интересно конкретному молодому сотруднику.

Немонетарная мотивация — это еще и способ для руководства показать свою заинтересованность в молодых работниках не только как в специалистах, но и как в людях, имеющих свои индивидуальные особенности

— Социальная политика организации.

Социальная политика организации — также важнейший инструмент экономического стимулирования. Во-первых, в организации реализуются льготы и гарантии в рамках социальной защиты работников (социальное страхование по старости, по случаю временной нетрудоспособности, безработицы и другие), установленные на государственном или региональном уровне. Во-вторых, организации предоставляют своим работникам и членам их семей дополнительные льготы, относящиеся к элементам материального стимулирования, за счет выделенных на эти цели средств из фондов социального развития организации (предоставление детям сотрудников мест в детские сады, путевок в оздоровительные лагеря и т.д., а сотрудникам предоставление льготных кредитов, негосударственного медицинского страхования, льготных путевок в дома отдыха и т.п.).

Таблица 1. Особенности формирования зарубежных систем мотивации труда

Страна	Основные факторы мотивации труда	Отличительные особенности мотивации труда
Япония	Профессиональное мастерство Возраст, стаж Результативность труда	Пожизненный найм. Единовременное пособие при выходе на пенсию.
США	Поощрение предпринимательской активности Качество работы Высокая квалификация	Сочетание элементов сдельной и повременной систем оплаты. Участие в прибыли. Технологические надбавки. Премии за безаварийную работу, длительную эксплуатацию оборудования и инструмента. Соблюдение технологической дисциплины. Система двойных ставок.
Франция	Квалификация Качество работы Количество рационализаторских предложений Уровень мобилизации	Индивидуальная оплата труда. Бальная оценка труда по профессиональному мастерству, качеству работы, соблюдению правил техники безопасности, этике производства. Инициативность. Дополнительные вознаграждения (обеспечение по старости, предоставление автомобиля).
Великобритания	Доход	Участие в прибылях. Долевое участие в капитале. Трудовое долевое участие. Чистое трудовое участие.
Германия	Качество	Стимулирование труда. Социальные гарантии.
Швеция	Солидная заработная плата	Дифференциальная система налогов и льгот. Сильная социальная политика.

— Корпоративная культура и атмосфера в коллективе.

Искренняя преданность целям и ценностям компании напрямую связана с их пониманием каждым членом коллектива и тем, как они понимаются вышестоящим руководством.

Другие составляющие корпоративной культуры — это всевозможные традиции и совместные мероприятия. Такие как поздравления с праздниками, годовщинами работы в компании, выезды на природу, на которых за одним столом оказываются топ-менеджеры, специалисты, руководители среднего звена и даже линейный персонал, дни открытых дверей для родственников и друзей. Все эти и многие другие мероприятия делают людей более при-

частными к общим целям и к компании в целом.

Один из американских бизнесменов сказал: «Я хочу, чтобы все наши люди верили, что их организация — лучшая в мире. Чувство гордости творит чудеса». Стивен Деннинг в своей книге, адресованной руководителям, призывает: «Сформируйте доверие к себе! Сформируйте веру в вашу компанию! Посвящайте в свои ценности!» [5].

Таким образом, разработанные в теории и на практике методы работы по вовлечению молодых работников в разработку мероприятий по улучшению деятельности организации позволяют получить существенные результаты, нацеленные на разработку улучшений, инноваций, предложений и научную работу.

Литература:

1. Н. Бор. Методы вовлечения в процесс обучения всех уровней персонала организации. <http://www.smart-edu.com/obuchenie-personala/metody-vovlecheniya-v-protsess-obucheniya-vseh-urovney-personala-organizatsii.html>
2. Методы вовлечения в процесс обучения всех уровней персонала организации <http://www.smart-edu.com/obuchenie-personala/metody-vovlecheniya-v-protsess-obucheniya-vseh-urovney-personala-organizatsii.html>
3. Создание бренда внутри путем вовлечения сотрудников <http://www.e-xecutive.ru/knowledge/announcement/351593/>
4. Швакова О.Н. Экономика труда. Горно-Алтайск: учебно-методический комплекс — Горно-Алтайск: РИО ГАГУ, 2010. — 143 с.

5. Деннинг С. Вдохновляй и управляй! — М.: НТ Пресс, 2007. — 384 с. <http://hr-portal.ru/article/o-pryamoy-motivacii-truda>

Анализ развития национальной системы бухгалтерского учета в Кыргызской Республике в соответствии с МСФО

Маматов Бакытбек Самаганович, соискатель
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматриваются процессы развития национальной системы бухгалтерского учета в соответствии с МСФО в Республике Кыргызстан после обретения независимости. Автор статьи выделяет специфические проблемы, препятствующие активному внедрению МСФО в систему бухгалтерского учета в Республике Кыргызстан, а также выделяет необходимые условия для внедрения МСФО в системе бухгалтерского учета в республике Кыргызстан. Аргументированно определяет преимущества использования МСФО в системе бухгалтерского учета в Республике Кыргызстан.

Ключевые слова: бухгалтер, гармонизация, глобализация, директивы, консолидированный, международные стандарты, международная федерация, международный бизнес, менталитет, метод, национальная система, стандартизация, термин, экономика, экономическая система, учет, унификация.

Вопросами гармонизации национальных систем бухгалтерского учёта занимается с 1957 европейское общество. Главная преследуемая цель — обеспечение высокого уровня свободы движения продукции и трудовых ресурсов между европейскими странами. Также другой целью является формирование единой сферы для предпринимательства посредством гармонизации нормативной базы, регламентирующей деятельность хозяйствующих субъектов и налогообложения. С целью гармонизации учёта на европейском пространстве создаются Директивы, имеющие силу закона. [8]

Базисные положения Директив включаются в законодательство каждой европейской страны, имеющей отношение к учёту. Однако, при этом каждая директива в аспекте форм и методов применения может меняться.

Стандартизация учёта осуществляется в рамках её унификации, реализуемой КМСФО. Суть подхода в том, что разрабатывается унифицированный набор стандартов, который может быть использован в любой стране. КМСФО создан в 1973 г. на основе соглашения профессиональных бухгалтерских организаций США, Австралии, Германии, Голландии, Канады, Франции, Японии, Мексики, Великобритании и др. КМСФО — это профессиональная организация, цель которой заключается в унификации принципов бухучёта, которые должны применяться организациями во всём мире при формировании финансовой отчётности. С 1983 г. в КМСФО вошли все организации бухгалтеров, которые являются членами МФБ. Сейчас в работе КМСФО учувствуют также организации, которые не входят в КМСФО, но используют МСФО. [9]

Главные цели КМСФО следующие:

- разработка и публикации МСФО;
- пропаганда в специальных изданиях стандартов;

— организация процесса внедрения стандартов во всех странах;

— унификация и стандартизация методики работы с финансовой отчётностью.

Деятельность КМСФО обеспечивается от реализации собственных разработок, взносов, входящих в неё бухгалтерских организаций, финансируется различными финансовыми институтами.

Роль МСФО в международном бизнесе постоянно возрастает, о чем свидетельствуют различные показатели. Расширяются состав стран-участников, сотрудничество с другими организациями, занимающимися разработкой стандартов, а также сфера применения МСФО. Например, по состоянию на январь 1999 г. в состав комитета входили 122 члена комитета, 4 ассоциированных и 2 аффилированных члена из 91 страны, а по состоянию на январь 2001 г. соответствующие показатели составили 134, 5 и 4 из 104 стран. Совместно с Советом по стандартам бухгалтерского учета США разработан МСФО 33 «Прибыль на акцию», а с Институтом присяжных бухгалтеров Канады — МСФО 39 «Финансовые инструменты: признание и оценка». Изменяется отношение к гармонизации учёта со стороны правительственных органов экономически развитых стран. В частности, Конгресс США принял нормативный акт, в котором отмечается, что внедрение целостного набора МСФО позволит расширить возможность допуска иностранных фирм в листинги американских фондовых бирж. Это, на взгляд Конгресса, обеспечит дополнительный приток инвестиций в страну. Комиссия по ценным бумагам и биржам утвердила базисный документ, содержащий концепцию применения МСФО. В данном документе предлагается американским и зарубежным лицам сделать свои заме-

чания по вопросам приемлемости МСФО, представить обоснованное мнение о формировании структуры фондового рынка с учетом идущих процессов его глобализации. [7]

Унификацией занимаются также следующие организации:

- Международное объединение комиссий по ценным бумагам;
- Международная федерация бухгалтеров;
- Организация Объединенных наций;
- Организация экономического сотрудничества и развития.

В свое время, кому-то был выгоден оперативный переход на МСФО без учета особенностей экономики Кыргызстана. Они и должны в первую очередь нести ответственность за тот хаос, который происходит в области бухгалтерского учета по внедрению интерпретации МСФО. Практика показывает, что с момента внедрения у нас в Кыргызстане МСФО (если это можно назвать внедрением), вышеуказанные организации внесли более 380 изменений в МСФО. К сожалению, эти интерпретации не фиксируются и не внедряются у нас, и никаких изменений не происходит. Так, нормативные акты разработанные Гос. комиссией по финансовой отчетности и аудиту в 2006 г. и рекомендованные в 2002 г. — похожи.

Следует отметить, что Материалы Международной федерации бухгалтеров по унификации учета практически не доходят до нашей республики. Это объясняется равнодушием чиновников Правительства Кыргызской Республики, которое отвечает за состояние и совершенствование бухгалтерского учета в Кыргызской Республики.

В настоящее время в республике переход хозяйствующих субъектов на МСФО осуществляется очень медленно, несмотря на то, что Гос. агентство при Правительстве КР по финансовому надзору и аудиту который год в тесном сотрудничестве с Азиатским Банком Развития проводит работу по организации и проведению семинаров по МСФО для бухгалтеров хозяйствующих субъектов. Совместно с экспертами проекта АБР разработаны специальные программы обучающих семинаров по вопросам формирования учетной политики предприятий и перехода этих предприятий на МСФО. Всего за период 2003—2007гг. было обучено 680 бухгалтеров хозяйствующих субъектов и 192 слушателя из числа преподавателей вузов по бухгалтерскому учету и аудиту.

Все эти мероприятия со стороны правительства являются недостаточными, так как предприятия сталкиваются с такими проблемами, как недостаточность знаний и опыта у бухгалтеров для работы с МСФО, отсутствие должного внимания со стороны руководителей хозяйствующих субъектов к переподготовке бухгалтеров, а также созданию условий и проведению мероприятий для успешного перехода на МСФО. [5]

Большинство руководителей предприятий, не уделяя должного внимания учету, используют его исключительно как официальную базу для расчета налогов.

В настоящее время в республике до сих пор отсутствует «критическая масса» бухгалтеров, владеющих международными стандартами, следовательно руководителям необходимо серьезно отнестись к их обучению и обеспечению специальной литературой по организации современных систем учета и отчетности. В силу значительных различий между системами учета, «новая» система учета трудно понимаема бухгалтерами, проработавшими много лет по «старой» системе. Именно им сложно изменить мышление и отношение к бухгалтерскому учету, понять принципы МСФО и осознать, что их применение влечет за собой разделение финансового и налогового учетов.

На практике, зачастую, бухгалтеры продолжают поддерживать старую систему, но при этом для целей составления финансовой отчетности по МСФО применяют переводную таблицу, которая не в полной мере отражает сущность финансового состояния субъекта. Существует проблема ведения учета в небольших компаниях, с численностью работающих от 2 до 5 человек. В этом случае ведение учета в соответствии с МСФО очень накладно. Данная проблема ведения учета на малых предприятиях не только проблема нашего государства, эта проблема присутствует, в том или ином виде, почти во всех странах.

Проблема состоит в том, что прежде чем перейти на МСФО на средних и крупных фирмах, АО и компаниях в сфере производства необходимо провести конверсию бухгалтерской отчетности. В основном эту работу выполняют ведущие аудиторские фирмы, численность, которых у нас в республике незначительна. Немаловажной проблемой развития системы бухгалтерского учета в республике является и то, что сама гармонизация учета должна происходить во взаимопонимании между фискальными органами (т.е. налоговой службой и статистическими управлениями). [1]

Основной проблемой при переходе предприятий КР на МСФО, на наш взгляд, является их несовместимость с нашим менталитетом и сложившейся практикой учёта:

- в МСФО отсутствует привычный для наших бухгалтеров и обязательный элемент учётной политике, — План счетов;
- в МСФО отсутствует в бухгалтерских проводках чётко сформулированная хозяйственная операция;
- нет общепринятых форм первичных учётных документов и регистров;
- нет взаимосвязи между синтетическим и аналитическим учётом;
- акцент в учёте делается именно на конечном элементе собственной отчётности. [2]

Хотим мы этого или нет, ни одна организация Кыргызстана не сможет вести бухгалтерский учет и составлять бухгалтерскую отчетность, основываясь только на МСФО. Нужна огромная подготовительная работа. Все заинтересованные организации должны быть привлечены на эту работу: ассоциация бухгалтеров, соответствующий отдел Министерства экономики и финансов,

Государственная комиссия, которая планирует и регламентирует бухгалтерский учет, общественные организации, и, главное, специалисты по бухгалтерскому учету.

Переход на МСФО требует выполнение оценки активов и обязательств по так называемой «справедливой стоимости». На практике это приведет к тому, что стоимость, предположим, основных средств возрастет во много раз по сравнению с их стоимостью, оцененной по действующим правилам. Это приведет практически к искусственному удорожанию себестоимости через рост доли амортизации, далее вырастут тарифы, цены, увеличится заработная плата. От этого, прежде всего, страдает в конечном итоге государственный бюджет.

При переходе на МСФО хозяйствующие субъекты столкнутся с перестройкой психологии специалистов, так как существенны различия в терминологических системах бухгалтерских понятий. Как известно, Комитет по международным стандартам финансовой отчетности не разрешает стране, которая приняла решение использовать МСФО, не только править изначальный текст, но и комментировать положения МСФО. Это означает, что государство, принявшее для себя обязательство по МСФО, должно обязать все экономические субъекты работать с оригиналом МСФО, изданным на английском языке.

В случае возникновения недоразумений или неясностей организации страны самостоятельно или через профессиональные организации должны получать соответствующие разъяснения. В МСФО (англоязычных) достаточно много терминов, для которых нет взаимного соответствия. При переходе на МСФО возникает проблема обозначения тех англоязычных терминов, которым нет точного кыргызского эквивалента. Надо использовать либо новую систему терминов, либо принять в лексику англоязычные термины. Следует отметить очень важный факт, особенно для тех, кто живет иллюзией по поводу перехода на МСФО. В настоящее время механизма получения разъяснений, когда возникают недоразумения или неясности в условиях работы с оригиналом МСФО, не существует, стоимость консалтинговых услуг иностранных специалистов довольно высока, а создание разъяснений требует дополнительных затрат, причем немалых.

МСФО — это система для субъектов, работающих в условиях развитых рыночных отношений, а в кыргызской практике пока отсутствуют такие субъекты. Для наших предприятий типичны хозяйственные операции, регистрация и регулирования которых недостаточно разработаны в МСФО. [4]

Еще одна проблема — отсутствие квалифицированных специалистов, которые могут понимать и применять МСФО. Экономическим субъектам, переходящим на МСФО, понадобятся на это значительные средства. Также требуются затраты, связанные с приобретением новых программных продуктов, проведением переоценки и т. п.

Опыт стран, которые применяют МСФО показывает, что отчетность, составленная при этой системе содержит

искаженную информацию о рентабельности вложенного собственного и заемного капитала, вследствие этого практически невозможно выявить действительное финансовое состояние экономических субъектов, ибо подчиняя формирование бухгалтерской информации специфическим требованиям налогового законодательства, составляется односторонне ориентированная финансовая отчетность. Какие бы решения в отношении применения МСФО ни принимались, экономические субъекты вынуждены постоянно оглядываться на налоговые органы, вести учет и составлять финансовую отчетность по той методике, которая приемлема или привычна для налогового ведомства.

В целом переход на МСФО является довольно сложным, что зависит от качества имеющейся системы бухучета. Стоит отметить, что за время независимости в КР, к сожалению, была полностью разрушена система бухгалтерского учета. Имеющиеся кыргызские стандарты бухучета, а также финансового контроля и АФХД, являются результатом неудачного эксперимента, который отодвинул развитие учетной системы КР на многие годы назад. [3]

Мы согласны, что переход на МСФО — это веление времени, ибо ни одна национальная система учета не сможет развиваться в отрыве от международной системы в условиях рынка. Глобальная стандартизация бухгалтерского учета на международном уровне имеет сторонников и противников.

Преимущество МСФО перед национальными стандартами следующие:

- наличие четкой экономической логики;
- в них обобщены и сведены самые позитивные элементы мировой практики учета;
- финансовая информация, составленная по стандартам МСФО, является простой и унифицированной, понятной для пользователей во всем мире.

Благодаря использованию МСФО, можно снизить уровень затрат фирм на подготовку отчетности, особенно это актуально при составлении консолидированной финансовой отчетности фирм, действующих в разных странах. МСФО позволяет снизить расходы по привлечению капиталов. Это обусловлено тем, что цена капитала непосредственно связана с рисками, часть из которых связаны с недостаточностью информации о рентабельности капитала в какой-либо сфере деятельности. Такая информационная недостаточность вызывается отсутствием унифицированной финансовой отчетности, позволяющей сохранять имеющийся объем капитала и увеличивать его. Имея четкую информацию о рентабельности капитала, инвесторы чаще готовы получать более низкие доходы от капитала, чем вкладывать средства в «неизвестное». Эти преимущества МСФО и вызывают стремление многих стран к их широкому использованию в своей практике учета.

Однако, МСФО имеет и недостатки, к которым можно отнести следующие:

— широкая вариативность методов учёта;
 — отсутствие подробных интерпретаций применения МСФО в конкретных ситуациях, в связи с чем, подготовка таких интерпретаций, направленных на конкретизацию отдельных положений МСФО в практике, являются приоритетным направлением КМСФО. [6]

Надо отметить, что по мнению многих специалистов, масштабы гармонизации при применении МСФО, ограничены особенностями национальных налоговых систем, различием в системах образования, а также разными уровнями экономического развития. По мнению других специалистов МСФО вообще бесполезно, и их внедрение в практики национального учёта довольно сомнительно и неэффективно. Есть мнение, что в ближайшем будущем,

благодаря развитию финансового рынка, потребность в МСФО исчезнет, т.к. рынок сам будет находить и получать всю необходимую финансовую информацию. Также многие специалисты в области учёта считают, что МСФО дороги и сложны в использовании.

Основной аргумент против МСФО — это наличие уникальности и своего менталитета в каждой национальной среде. Поэтому внедрение общемирового унифицированного учёта часто сталкивается с многообразием тенденций развития национальных систем бухучёта. Ведь бухучёт отражает социально-экономические условия и специфику менталитета каждой национальной среды. Поэтому бухгалтерские стандарты должны быть совместимы со средой их использования.

Литература:

1. Белобожечкий И. А. Ревизия и контроль в промышленности / И. А. Белобожечкий — М.: ФБК-Пресс. 2009. — с. 113
2. Ендовицкий Д. А. Финансовый менеджмент/Д. А. Ендовицкий — М.: Финансы и кредит. 2007-с. 114
3. Калчакаева А. М. Финансовая система Киргизии: современное состояние//Финансы. 2009. № 5. с. 73—83
4. Камышанов П. И. Аудит: стандарты и практика/П. И. Камышанов. — М.: Финансы и статистика. 2006. — С. 177
5. Не слишком ли много проверяет Счетная палата//Вечерний Бишкек. 2012. 10.10
6. Петренков А. О. Применение международного опыта бюджетирования, ориентированного на результат в бюджетном процессе Российской Федерации/А. О. Петренков: автореферат дис.... канд. экон. наук — Ростов-на-Дону, 2009. — С. 76
7. Поленова С. Н. Предпосылки международной стандартизации бухгалтерского учета/С. Н. Поленова//Международный бухгалтерский учет. 2008. № 6. с. 2—8
8. Робертсон Дж. Аудит/Дж. Робертсон — М.: Финансы и статистика. 2003. — 43 с.
9. The adoption of international accounting standards: A diffusion of an innovation/by Lovett, Robert D., D. B. A., Nova Southeastern University, 2002, 149 pages

Оценка предпосылок и перспективы развития контрактной системы в сфере закупок в Российской Федерации

Мамедова Наталья Александровна, кандидат экономических наук, доцент
 Московский государственный университет экономики, статистики и информатики

По мнению большинства экспертов, реформа государственных закупок, запущенная в 2005 году и реализованная посредством действующего ныне федерального закона о государственных закупках 94-ФЗ, дала определенные результаты, но ожидаемого эффекта не принесла. Такого рода ожидания включали расширение конкурентных отношений и пресечение коррупции. Для этого законом была предусмотрена детальная регламентация процедур размещения государственного заказа.

Особенное внимание уделялось процессу отбора поставщиков по критерию наименьшей цены и ограничению применения любых качественных критериев при оценке заявок. Использование критерия наименьшей

цены должно было способствовать увеличению экономии бюджетных средств, расходуемых на государственные закупки. Установление стандарта применения качественных критериев при оценке заявок должно было облегчить работу всех субъектов процедуры размещения заказа, как заказчиков при составлении документации, поставщиков при формировании заявки, так и контролирующих органов при рассмотрении результатов процедур размещения заказа [1, с. 23]. Повышение конкуренции обеспечивалось активным внедрением практики отбора поставщиков через аукционы и сокращением использования процедур запроса котировок цен, закупок у единственного поставщика и проведения конкурсов. Все эти меры в комплексе

способствовали росту конкуренции в сфере государственных закупок и формированию лучших практик по проведению процедур размещения заказа.

Одновременно эти меры привели к смещению области коррупционных угроз на другие стадии цикла государственных закупок — стадию планирования заказа и стадию его исполнения, что стало причиной возникновения многочисленных проблем. Более того, поскольку по главу угла при выборе поставщика была поставлена цена предоставляемых товаров, работ, услуг, сложилась отрицательная статистика по уровню качества закупаемой продукции [2, с. 64]. Ведь оценить реальное качество во многих случаях можно только в процессе использования закупленной продукции или даже после ее потребления. И здесь необходимо понимать, что ответственность за эту ситуацию лежит не только на недобросовестных поставщиках, но и на заказчиках, которые неграмотно составляя документацию по проведению процедуры размещения заказа, оказывались заложниками ситуации — принять товар, работу или услугу ненадлежащего качества или быть привлеченными к ответственности за нецелевое расходование бюджетных средств.

По мнению многих экспертов, деловая репутация и квалификация поставщика могли бы служить гарантией качественного конечного результата, если бы была формализована процедура сравнения заявок участников на основе системы критериев оценки. На момент введения в действие федерального закона такой системы не существовало, не существует ее и сейчас. Поэтому очевидно, что применение в качестве приоритетного критерия цены, а не деловой репутации и квалификации поставщика, было единственным на тот момент вариантом. В противном случае возведение в приоритет деловой репутации и квалификации привело бы к вытеснению поставщиков, не успевших наработать необходимый уровень квалификации на момент введения в действие и в период действия федерального закона 94-ФЗ.

Таким образом, федеральный закон о государственных закупках, по общему мнению, является черновым вариантом или пробой пера перед внедрением принципов федеральной контрактной системы. На сегодняшний день уже можно говорить о наличии вполне определенного уровня конкурентных отношений в системе государственных закупок. Контролирующие органы выработали широкую практику по администрированию процедуры размещения государственного заказа по критерию наименьшей цены и ограничению применения любых качественных критериев при оценке заявок. Пришло время ее кардинально усовершенствовать. Принят Федеральный закон РФ № 44-ФЗ от 5 апреля 2013 года «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Закон вступит в силу 1 января 2014 года и придет на смену действующему закону 94-ФЗ «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

У новой концепции организации государственных закупок есть ряд неоспоримых преимуществ. Во-первых, ее внедрение позволит оптимизировать структуру распределения закупок по способам размещения заказа без явного перевеса отдельных способов, таких как закупка у единственного поставщика и запрос котировок цен. Во-вторых, введение единой общедоступной информационной системы, которая включает план закупок, исполнение контрактов, реестр контрактов, библиотеку типовых контрактов, реестр жалоб, плановых и внеплановых проверок, их результатов и выданных предписаний, существенно расширит область регламентации процессов и их контроля, как ведомственного, так и общественного. В-третьих, охват всего жизненного цикла заказа будет способствовать повышению эффективности (бюджетной и производственной) системы управления закупками, включению большего числа поставщиков товаров, работ и услуг. В-четвертых, введение комплекса антидемпинговых мер даст возможность проведения предквалификации участников размещения заказа, повышения удельного веса критериев качества продукции, что приведет к ограничению возможности манипуляции ценой контракта.

Регулирование этапа размещения и исполнения заказа будет способствовать повышению эффективности расходования бюджетных средств, а включение этапа планирования заказа является стимулом к развитию рынков и оптимизации структуры объектов инвестирования, а также существенным фактором планирования государственного бюджета. В развитие принципов федеральной контрактной системы будет внедряться практика проведения общественных слушаний, на которых будут обсуждаться крупные контракты, их заключение и исполнение.

В настоящий момент принципы федеральной контрактной системы в различной степени внедрены в нескольких регионах, среди которых город Москва, Ханты-Мансийский автономный округ, Алтайский край. Полное тестирование контрактной системы проходит уже в этом году в Алтайском крае.

В настоящий момент продолжается работа над дорожной картой по развитию конкуренции, в результате которой:

- должен быть сформирован механизм общественного обсуждения целесообразности и обоснованности закупок;
- создана программа мониторинга деятельности государственных компаний;
- выработан механизм урегулирования конфликтов интересов в системе государственных закупок;

Счетной палате РФ будут предоставлены полномочия по аудиту результатов размещения государственного заказа [3, с. 2].

Для участников размещения заказа, которые добросовестно соблюдают требования действующего федерального закона, введение принципов федеральной контрактной системы не вызовет существенных изменений



Рис. 1. Схема управления государственным и муниципальным заказом региона на основе ФКС

в деятельности. Большая часть нагрузки ложится на заказчиков. Очевидно, что многие процессы должны быть автоматизированы, что приводит к необходимости расширения возможностей действующих автоматизированных информационных систем (АИС). Порядок интеграции АИС в информационное пространство в сфере управления государственными и муниципальными закупками представлен на рисунке 1.

Уже сейчас многие АИС эффективно работают на региональных рынках и обладают необходимым инструментарием, чтобы работать на основе принципов федеральной контрактной системы. Информационное пространство

в сфере управления государственными и муниципальными закупками интегрирует как ресурсы ООС, так и различных АИС на всех этапах управления закупками [4, с. 12].

Данные, представленные на рисунке, также позволяют сделать заключение, что большинство процессов автоматизированы АИС, это позволяет оптимизировать работу должностных лиц государственных и муниципальных заказчиков, снизить издержки, связанные с документооборотом, а также координировать действия всех субъектов в области информационного обеспечения размещения заказов.

Литература:

1. Смотрицкая И. Государственная контрактная система: стратегические цели и приоритеты развития. / Вестник Института экономики РАН. — № 5, 2012. — С. 21–31.
2. Хвалынский Д. С. Направления совершенствования контрактной системы в сфере публичных закупок. / Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — № 27, 2013. — С. 62–66.
3. Воронина Ю. По откату молотком. Федеральная контрактная система сократит коррупцию. — <http://www.rg.ru/2013/04/09/otkaty.html#comments> [Электронный ресурс] Российская Бизнес-газета № 891 от 09 апреля 2013 года.
4. Мамедова Н. А. Роль автоматизированных информационных систем (АИС) в реализации принципов федеральной контрактной системы в регионе. / Открытое образование. — № 12, 2013. — С. 11–15.
5. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» / Источник СПС Консультант Плюс.

6. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» / Источник СПС Консультант Плюс.

Организационная культура как фактор повышения эффективности управления персоналом

Марков Дмитрий Александрович, аспирант
Омский государственный университет путей сообщения

Оценить действие организационной культуры можно по степени проявления некоторых явлений и процессов, таких как уровень текучести кадров, степень управляемости коллективом, степень конфликтности и т. п.

Под степенью управляемости организации разумеется форма и скорость реагирования организации на принимаемые менеджером, ею руководящим, управленческие решения, так как свое влияние на организацию менеджер реализовывает собственно через принятие решений. Одним словом, менеджера при управлении им организацией интересует, в той ли форме, как он ждет, и настолько ли быстро, как он того рассчитывал бы, организация прореагирует на любое принимаемое им по поводу организации решение. Внимание к вопросу управляемости организации появляется лишь в том случае, если выясняется, что организация малоуправляема.

Уровень управляемости организации может быть высоким, средним, нормальным и низким. Уровень управляемости организации должен быть нормальным, то есть отвечающим норме, той последовательности, которая укрепила в разуме менеджера как удовлетворяющая его [4, с.43].

Соответствие стиля управления виду организационной культуры прямым образом воздействует на уровень управляемости организацией. Персональные или личные качества менеджера, влияющие на уровень управляемости организации, не ограничиваются лишь стилем управления. Второе требование к менеджеру в этом контексте связано с его способностью принимать решения и не просто решения, а решения результативные, а, помимо этого, и результативно формировать осуществление таких принимаемых им решений.

Принятие же решений в свою очередь сопряжено со способностью менеджера выражать цели — внеорганизационную и внутриорганизационную. А цель можно выражать действенным образом лишь тогда, когда менеджер в достаточной степени имеет информацию об объекте управления, то есть специфику организации, ее организационную культуру и может смоделировать подлинный образ организации в будущем.

Присутствие конкретного типа организационной культуры не зависит от менеджера: она есть в каждом случае,

в каждой организации. При этом непрофессиональный или низкопрофессиональный менеджер не уделит соответствующего внимания этому вопросу, профессионально же сориентированный менеджер распоряжается процессом развития и утверждения такой культуры в организации, которая была бы адекватной и целям организации, и мнению самого менеджера о том, какой эта культура должна быть, чтобы уровень управляемости организации дошел до нужной степени, что позволит обеспечить ему высококачественное управление организацией [1, с.29].

Для оценки результативности мероприятий по формированию организационной культуры может быть применен следующий индикатор: трансформация соотношения финансовых результатов и расходов на проведение мероприятий по формированию организационной культуры или соотношение прироста финансовых результатов и расходов на введение мероприятий по формированию организационной культуры. Мероприятия подразумеваются, такие как изучения организационной культуры, разработка модели годящейся организационной культуры, введение мероприятий по улучшению организационной культуры в практику (систему) управления персоналом.

Оценить результативность формирования организационной культуры можно также сопоставлением важнейших индикаторов деятельности организации, при обстоятельстве, что никакие мероприятия по совершенствованию организации труда, улучшения технологий и техники за анализируемый отрезок времени не проводились и при устойчивой внешней и внутренней среде. Это достаточно трудно произвести, в особенности если последние технологии и техника являются главным обстоятельством конкурентоспособности фирмы.

Состояние организационной культуры можно оценить на базе рассмотрения главных компонентов [5, с.30]:

- уровень совпадения ценностей, чем больше уровень совпадения, тем выше культура;
- степень конформизма, то есть как сотрудники организации ведут себя согласно принятым формальным и неформальным нормами;
- степень развития и применения системы информирования, %;

— развитость системы трансляции культурного опыта, %;

— состояние социально-психологического климата, % (от совершенного)

Содержание компонентов действуют на параметры организационной культуры и формулируются в индикаторах деятельности организации [2, с.45].

Итак, многие руководители не придают значения большому потенциалу влияния организационной культуры на результативность управления персоналом, развития предприятия и создания организационного разума, которое обуславливает поведение, цели и даже мироощущение всех сотрудников определенной организации, характеристики организационной культуры будут воздействовать на все процессы, случающиеся в организации. Знание специфики позволит повысить результативность нужных для организации процессов и уменьшить нездоровое влияние отрицательных явлений как внешней, так и внутренней среды, тем самым увеличить результатив-

ность и стабильность (устойчивость) предприятия. Расходы на исследование, развитие и улучшение организационной культуры не только окупаются, хоть и в отдаленном будущем, но и содействуют сохранению и преуспеванию организации в обстоятельствах увеличения конкуренции.

На сегодняшний день формирование теории и практики организационной культуры проходит очередную стадию, характеризующуюся пониманием российскими бизнесменами и руководителями ее значения в жизни организации. С одной стороны, это сопряжено с активизацией отношений с иностранными компаньонами, со всеми вытекающими отсюда вопросами — непонимания, неустойчивости, а также формированием своих предприятий, влиянием внешней среды и связанными с этим проблемами лояльности, приверженности организации, преодоления сопротивления изменениям. С другой стороны, сильная и эффективная организационная культура дает конкурентные преимущества и требует планомерного, сознательного формирования.

Литература:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами: учебник / М. Армстронг. — 8-е изд. — пер. с англ. — СПб.: Питер, 2010. — 831 с.
2. Камерон К. Диагностика и изменение организационной культуры / К. Камерон, Д.Н. Куин. — СПб.: Лань, 2011. — 289 с.
3. Карташова Л.В. Организационное поведение: учебное пособие / Л.В. Карташова; Ин-т экономики и финансов «Синергия». — М.: Инфра-М, 2008. — 156 с. : ил. — (Серия учебников для программы MBA (Master of Business Administration)).
4. Макеева В.Г. Культура предпринимательства: учебное пособие для вузов / В.Г. Макеева. — М.: ИНФРА-М, 2012. — 217 с. — (Серия «Высшее образование»).
5. Организационная культура: учебник / под ред. Н.И. Шаталовой. — М.: Экзамен, 2008. — 653 с.

Риски энергосбытовых компаний в современных условиях

Матей Мария Ивановна, аспирант

Сибирский государственный университет потребительской кооперации (г. Новосибирск)

В статье рассмотрены основные виды рисков энергосбытовых компаний. Приведена их классификация и предложены действия для минимизации рисков. Предложения и выводы основаны на анализе современного состояния энергетического рынка.

Ключевые слова: энергосбытовая компания, классификация рисков, отраслевые, финансовые, правовые, внешние и внутренние, корпоративные и управленческие риски.

Вопросы тарифообразования энергетической отрасли всегда актуальны для социально-экономического развития как регионов, так и страны в целом. В настоящее время новая тарифная политика «о нулевой индексации тарифов на услуги естественных монополий в 2014 году», предложенная Министерством экономического развития, получила широкое обсуждение. Заморозка тарифов естественных монополий (газ и энергетика) на 2014 год для промышленных потребителей должна стимулировать рост

промышленных предприятий, но в свою очередь, может оказать негативное влияние на деятельность компаний [3].

Рассматривая всех участников-монополистов данной политики, необходимо отметить, что энергосбытовые компании самостоятельно не производят электрическую энергию и не передают ее по сетям. Основной доход — это разница между ценой покупки на оптовом рынке э/э и мощности и конечной цены на электроэнергию, которая уплачена потребителем и из которой выделяются платежи

для оплаты услуг сетевой организации и инфраструктурных компаний. Таким образом, у сбытовых компаний возникнут новые виды рисков, которые как положительно, так и отрицательно повлияют на их деятельность.

Риски любой компании находят свое отражение в формировании прибыли и характеризуются возможными экономическими последствиями в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности. Сопровождающая все направления деятельности компаний, риски тесно связаны с их структурой.

Общая структура любой энергосбытовой компании представлена в виде взаимосвязанных подразделений, которые курируют свои направления, а именно:

- оптовый рынок э/э и мощности — планирует объем покупаемой э/э, проводит закупку э/э и мощности на ОРЭМ;

- розничный рынок э/э — работает с потребителями (юридическими лицами и бытовыми абонентами) на розничном рынке;

- иногда из блока розничных рынков выделяют транспортную э/э — расчет потерь, связанных с передачей э/э по сетям ФСК и МРСК, ограничение подачи э/э (отключение и подключение потребителей);

- обеспечение деятельности — осуществляет и контролирует всю хозяйственную деятельность организации;

- правовое обеспечение — курирует ведение договорной, исковой работы, оказание консультационных услуг, связанных с деятельностью разных департаментов;

- бухгалтерский учет и отчетность — отвечает за ведение бухгалтерского учета и отчетности;

- экономика и финансы — проводит контроль затрат, составление бизнес-плана организации, составление сметы затрат на подтверждение сбытовой надбавки в РЭК, взаимодействие с кредитными организациями и банками.

Систематизируя виды рисков, необходимо помнить, что помимо общих рисков, которые присущи любой компании, есть еще и индивидуальные, которые отражают специфику деятельности данной организации.

Виды рисков по центрам ответственности:

Финансовые риски включают в себя:

1. Риски, связанные с изменением процентных ставок. Сбытовая деятельность тесно связана с привлечением краткосрочных кредитных ресурсов, для своевременной оплаты объемов э/э и мощности на оптовом рынке, отсюда возникает риск изменения процентных ставок.

Действия по уменьшению влияния данного риска:

- сохранение и поддержание безупречной кредитной истории, что дает преимущества при согласовании условий кредитования;

- регулярный мониторинг финансового рынка, поиск наиболее приемлемых способов привлечения финансовых ресурсов.

2. Инфляционный риск. Данный вид риска оказывает влияние на финансовое состояние компании. Ускорение

темпов инфляции может привести к росту издержек, снижению реальной стоимости дебиторской задолженности, что в последствие приведет к снижению финансового результата. Также необходимо отметить, что основная часть расходов в виде сбытовой надбавки утверждается государством, тем самым уменьшает влияние инфляционного фактора, в соответствии с прогнозной величиной инфляции ЦБ РФ.

3. Банковский риск или риск потери финансовой устойчивости банками-партнерами. Основу надежного функционирования энергосбытовых компаний составляет кредитная деятельность. Краткосрочные кредиты и займы покрывают кассовые разрывы в финансовой деятельности компании, поэтому выбор банков-партнеров должен основываться на стабильности и финансовой устойчивости. Уменьшение влияния данного риска возможно только в условиях сотрудничества с государственными банками или с банками, чья финансовая устойчивость подтверждена ведущими мировыми рейтинговыми агентствами [2].

4. Кредитный риск. Риск, связанный с невыполнением обязательств контрагентами. Компания может быть подвержена риску несвоевременных расчетов потребителями за поставленную электроэнергию, поэтому необходимо вести постоянный оперативный мониторинг ситуации с расчетами за потребленную электроэнергию. При возникновении просроченной задолженности компании вправе пользоваться всем арсеналом юридических и экономических мер воздействия, вплоть до отключения злостных неплательщиков.

5. Риск неспособности исполнения компанией своих обязательств в полном объеме. В связи с циклическим характером притоков и оттоков денежных средств от финансово-хозяйственной деятельности компаний пользуются краткосрочными кредитами на покрытие кассовых разрывов и размещают временно свободные денежные средства в низкорискованные финансовые инструменты. Ежедневное планирование поступления денежных средств, работа с крупными потребителями — кредиторами уменьшает оценку данного риска, также стратегическое положение компании на рынке и ее финансовое состояние играют не маловажную роль.

6. Валютный риск. Воздействию данного риска подвержены компании, которые реализуют электрическую энергию на внешний рынок, и связаны с изменением валютного курса.

Правовые риски включают в себя:

1. Риски, связанные с изменением законодательства.

Изменение правил функционирования оптового и розничного рынков электроэнергии, изменения в налоговом, валютном, таможенном регулировании могут существенно повлиять на финансово-экономическое положение энергосбытовых компаний. Поэтому необходимо осуществлять мониторинговую деятельность в области происходящих изменений законодательства РФ [1].

2. Риски, связанные с деятельностью эмитента.

Управление правовыми рисками основано на оптимизации процесса юридического оформления документов и сопровождения деятельности компаний. С целью минимизации правовых рисков любые бизнес-процессы компании, подверженные рискам (например, заключение договоров), проходят обязательную юридическую экспертизу.

3. Риски, связанные с текущими судебными процессами

В связи с тем, что основная хозяйственная деятельность связана с реализацией (продажей) электрической энергии потребителям (в том числе и населению), сбытовые компании участвуют в значительном количестве судебных процессов в качестве истца.

К отраслевым рискам относятся риски, связанные с особенностью энергетики — как отдельной отрасли народного хозяйства, а, именно:

- риски регулирования (тарифно-балансовые риски);
- риск принятия неверного тарифно-балансового решения;
- риск получения недостаточной сбытовой надбавки в тарифе;
- риски, связанные с явным завышением (занижением) величин энергии и мощности в балансе;
- риски, связанные с заявками покупателей электрической энергии и мощности;
- риск, связанный с не включением в тарифы убытков от участия энергосбытовых компаний на ОРЭМ при отсутствии источников их покрытия;
- риски, связанные с возможностью потери крупных потребителей, т.е. уменьшение занимаемой доли рынка. Риск возможной потери потребителей присутствует в связи с возможным уходом на оптовый рынок некоторых компаний.

Отраслевые риски в большей степени оказывают влияние на получение прибыли и финансовый результат компании.

Действия по минимизации рисков регулирования (тарифно-балансовых):

- проведение всестороннего и полного анализа деятельности по сбыту электрической энергии;
- выстраивание взаимоотношений с региональным регулирующим органом государственной власти;
- подготовка законодательных и нормативных инициатив по вопросам работы на ОРЭМ и розничном рынке электрической энергии;
- наращивание опыта работы по заключению договоров оказания услуг на передачу электрической энергии;
- проведение анализа информации о формировании договорных величин на основании полученных от покупателей заявок;
- создание индивидуальных условий работы с крупными потребителями.

Риски, связанные с возможным изменением цен на сырье, услуги, используемые компаниями в своей дея-

тельности:

Действия для уменьшения данных рисков:

- повышение операционной эффективности компаний путём реализации программ по снижению производственных издержек;
- заключение долгосрочных двусторонних договоров с поставщиками электроэнергетики;
- проведение взвешенной финансовой и договорной политики с целью сохранения статуса гарантирующего поставщика и участия в конкурсах на присвоение данного статуса;
- проведение просветительской и разъяснительной работы с потребителями по изменению ценообразования на розничных рынках электроэнергетики;
- приведение внутренних стандартов в финансово-экономических и правовых аспектах работы к федеральным изменениям нормативно-правового регулирования электроэнергетической отрасли;
- наращивание и конкретизация работы с органами государственной власти региона, и органами местного самоуправления по выработке решений, приемлемых для деятельности;

Виды рисков, по масштабам деятельности компании: страновые, региональные.

Социально-экономическое развитие страны, политическая и экономическая нестабильность, риск открытого военного конфликта, риск введения чрезвычайного положения и многие другие факторы характеризуют страновые риски.

Влияние данных факторов может выражаться в снижении заявленных покупателями объемов поставки электроэнергии, и как следствие, в росте дебиторской задолженности потребителей за поставленную электроэнергию. Данный риск не поддается влиянию со стороны компаний. Риск открытого военного конфликта, а также риск введения чрезвычайного положения зависит от этнической и социальной напряженности в стране [2].

Региональные риски включают в себя риски, связанные с географическими особенностями региона, природно-климатическими условиями, в котором энергосбытовая компания зарегистрирована в качестве налогоплательщика и/или осуществляет основную деятельность.

- Риски, связанные с прекращением транспортного сообщения в связи с удаленностью или труднодоступностью.
- Риски, связанные с повышенной опасностью стихийных бедствий (лесные пожары, ураганные ветры, наводнения). В случае выведения из строя линий электропередач из-за стихийных бедствий компания предпримет все действия, направленные на их восстановление.
- Риск этнической и социальной напряженности в регионе.

Виды рисков по источнику возникновения: внешние и внутренние.

Изменения в отрасли энергетики оказывают влияние

на всех игроках энергетического рынка, поэтому внешние риски отражают эти изменения на финансово-хозяйственной деятельности компании. Сегодня наиболее значимыми изменениями являются:

— изменение нормативного законодательства, а именно, принятие «Основных положений функционирования розничных рынков электрической энергии», утв. постановлением Правительства РФ № 442 от 04.05.2012 г.;

— государственное регулирование тарифов, включая и новую тарифную политику «о нулевой индексации тарифов на услуги естественных монополий в 2014 году»;

— старение оборудования и износ основных фондов сетевых и генерирующих компаний, влекущее неисполнение обязательств сетевых организаций по обеспечению качества электроэнергии, увеличение энергопотребления;

— отсутствие порядка проведения конкурсов на получение статуса гарантирующего поставщика электроэнергии;

Действия для уменьшения данных рисков:

— проведение взвешенной финансовой и договорной политики с целью сохранения статуса гарантирующего поставщика и участия в первых конкурсах на присвоение данного статуса;

— проведение просветительской и разъяснительной работы с покупателями по изменению ценообразования на розничных рынках электроэнергии, порядку применения свободных цен;

— наращивание и конкретизация работы с органами государственной власти региона и органами местного самоуправления по выработке решений, приемлемых для деятельности компании;

— выставление счетов бытовым потребителям;

— организация взаимодействия с сетевыми организациями по сертификации качества электроэнергии;

Внутренние риски

Внутренние риски связаны с управлением, обеспечением и организацией деятельности компании. В свою очередь внутренние риски могут быть корпоративными и управленческими.

Управленческие риски:

— выстраивание взаимоотношений с контролирующими, правоохранительными и судебными органами государственной власти и местного самоуправления;

— изменение состава акционеров, способных оказать влияние на деятельность компании;

Корпоративные риски:

— изменение количественного состава и образовательного уровня персонала;

— оперативная и своевременная работа пресс-службы или службы маркетинга, связанная с расширением клиентской базы и обозначение проблемных потребителей и дебиторов.

Действия для уменьшения данных рисков:

— установление контактов с представителями власти;

— повышение квалификации работников, мотивация персонала, в первую очередь подразделений, имеющих ключевую роль в работе;

— реализация программы пенсионного обеспечения и дополнительного медицинского страхования персонала;

— организация взаимоотношений с учебными заведениями региона по подготовке высшего звена руководства;

— организация внутренней системы обучения персонала;

— разработка типовых должностных инструкций с указанием конкретизированных квалификационных требований, предъявляемых к работникам;

— создание системы методологического обеспечения деятельности.

Подводя итоги, необходимо отметить, что риск сопутствует любому управленческому решению. В России в силу исключительно высокой экономической и политической нестабильности умение анализировать, планировать и оценивать возможные риски приобретает особое значение. Цель энергосбытовых компаний сегодня обеспечить минимизацию затрат и максимизацию устойчивости при определенном уровне рисков, а в сложившейся ситуации и предложению новой тарифной политике Министерством Экономического развития.

Литература:

1. Богоявленский С. Б. Управление риском в социально-экономических системах. // Богоявленский С. Б. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. — 144 с.
2. Ежеквартальный отчет за I квартал 2013 года ОАО Мосэнергосбыт: [Электронный ресурс]. URL: (Дата обращения: 27.09.2013) <http://www.mosenergoby.ru>
3. Официальный сайт РИА НОВОСТИ: [Электронный ресурс] URL: (Дата обращения: 27.09.2013). // <http://ria.ru/economy/20130919/964512152.html>

Исследование процесса постепенного совершенствования новой системы и определение денежных средств на основе деятельности ABC в достижении наилучшей стратегии в управлении денежной массой

Мехрани Гулами Шахмурад, аспирант, член научной группы (преподаватель)

Таджикский государственный национальный университет (г. Душанбе), Исламский университет Азад (г. Эндимешк, Иран)

Основная цель статьи заключается в регламентировании развивающегося поколения и прогрессирующего процесса позиции или новейшей системы являющейся частью основной деятельностью с широким взглядом и совершенным анализом. Автор, постепенно рассматривает совершенствование первичной системы ABC с учетом ограничений, предварительного направления, предоставления достигнутой усовершенствованной стратегии, развития с целью применения и выполнения необходимой новой системы денежных средств на основе деятельности с точным учетом конечной стоимости товаров и услуг, представление нового поколения.

Ключевые слова: система, приобретение, денежные средства, деятельность, совершенствование, инновация, развитие.

В последнее десятилетие отчетливое развитие получили инновации, в том числе информационные инновационные технологии, и стремительное развитие конкуренции на мировом рынке и т.п. способствовали значительному развитию в сфере накопления и обмена информацией как капитала в организациях. Наряду с такими изменениями: также бухгалтерии, одна из основных информационных отделов, систематически стала преобразовываться и развиваться. В действительности система денежных средств, основанная на деятельности ABC, является одним из важных и новых явлений в бухгалтерии, которые способствовали изменениям в учёте и стали необходимыми в определении конечной стоимости товаров и услуг. Она также считается одной из новейших и безупречных систем в области управления бухгалтерией, которая постепенно, с течением времени в процессе развития различных поколений, прогрессировала и совершенствовалась стратегию применения различных реализаций, выполнений, достигая при этом, наиболее высокого уровня развития в новой системе денежных средств. Таким образом, как уже было выше сказано, основная цель статьи заключается в регламентировании развивающегося поколения и прогрессирующего процесса позиции или новейшей системы являющейся частью основной деятельностью с широким взглядом и совершенным анализом. Автор, постепенно рассматривает совершенствование первичной системы ABC с учетом ограничений, предварительного направления, предоставления достигнутой усовершенствованной стратегии, развития с целью применения и выполнения необходимой новой системы денежных средств на основе деятельности с точным учетом конечной стоимости товаров и услуг, представление нового поколения.

Введение

Обращая особое внимание на явное последовательное развитие инноваций и конкуренции на мировом рынке, компании определено и намерено, стремятся к дости-

жению прочного рынка, извлечению выгоды в условиях усиливающейся конкуренции. В то время как для достижения упомянутой цели используют современную технологию. Система денежных средств, основывающаяся деятельность ABC (**Activity Based costing**) действительно является одной из сильнейших и выгодных способов на пути к достижению целей компаний в отношении сохранения конкурентоспособности. Эта система с ознакомлением и определением стоимости источников, в действительности доходит до потребителя при выполнении деятельности компании: ознакомление и цели, отмеченные деятельности, возрастающая стоимость; оказание достойной помощи в денежной системе, для небольшого потребления становится предлогом в развитии пригодности в операции, наконец, становится залогом роста прибыли компании. Система денежных средств на основе деятельности, необходимые потребности экономических единиц, именно при достоверной информации стремятся улучшить и достигнуть благосостояния общества. Система денежных средств на основе деятельности и необходимые потребности экономических единиц, а именно достоверная и классифицированная информация настолько подготавливает, что дают возможность регулярного улучшения и достижения общественного благосостояния. Эта система взамен оплаты по адресату и «болезненной» части, уплачивает реальный недостаток, недостаток, созданный денежной суммой, а также порождает трещину в деятельности. Если даже деятельность, философски основанная, требовательная и не развитая то ее значение, и основная цель, может обеспечить его усовершенствование.

Распространенная система денежных средств на основе деятельности

Эта система чаще всего используется в бухгалтерии в области установления определенных средств конечной оценки товаров и услуг, и достижении реальных при-

быльных средств. Однако, в большей степени она используется на основании управления в деятельности АВС, в частности на практике применяется в контрольном управлении денежных средств; повышении степени удовлетворенности потребителей; инновационного управления и определении в определенной мере наилучшей товаров и услуг, которые компании намерены установить. В этом направлении взамен используется часть стоимости дополнительной нагрузки в традиционной системе искусственного бухгалтерии; денежные средства в течение последних двух этапов с целью приобретения денежных средств (продукт, потребители, услуги и т. п.) приобретает квалификацию. На первом этапе; денежная сумма, связанная на основе используемой определенной мере источников; приобретает квалификацию ознакомленной деятельностью. Далее на втором этапе действия денежных средств, используются на основе измерения источников; назначается на ознакомленные деятельности. Далее на втором этапе денежные средства привлекается на основе двигателей соответствующих денежных средств.

Важные шаги в реализации и определении структуры распространенной системы приобретения денежных средств на основе деятельности

На практике: в отношении реализации и определения структуры распространенной системы приобретения денежных средств на основе деятельности. Необходимо последовательно осуществить следующее: первоначальный этап кредитирования:

1. определение темы денежных средств управления продукции; службы; потребителей; и т.п. 2. Ознакомление с основной деятельностью связанной с темой денежных средств. 3. Накопление денежных средств связанных с темой суммы денег. 4. Кредитирование денежных средств связанных с различной деятельностью; б) второе определение: 5. Выбор, приводящий в движение денежную массу связанной с различной деятельностью. 6. стоимость счета различной деятельности. 7. Кредитирование денежных средств различной деятельности связанных с темой денежных средств. 8. определение окончательной стоимости денежных средств, ряд степеней деятельности в системе нахождения денежных средств на основе деятельности делится на две основные части: 1. деятельность порождающая прирост стоимости; 2. обесцененная деятельность при росте стоимости. Система приобретения денег на основе деятельности, а именно та деятельность, которая должна завершаться производством продукции и должна иметь прирост стоимости: деятельность денежных средств с акцентом на меры использования различной продукции делится от деятельности к продукции. Двигатель денежной массы. Двигатель денежной массы является одним из конкретных событий или действий, в которых реализуется денежная масса. В системе определяется важнейший двигатель денежных средств. Далее совокупность информации собирается инфор-

мация, которая является показателем содержанием этих двигателей денежных средств необходимой продукции.

История и поколение системы приобретения денежных средств на основе деятельности

Размышления, связанные между денежной массой и деятельностью вышли в свет в конце 1960 и начале 1970 годов в творчестве некоторых писателей, в том числе и Соломона (1968) и Стабаса (1971). Однако, обращая внимание на научный и университетский центр про значение и его свойство действий в организациях было рассмотрено в 1980 годы (Намази 1978). Это внимание обычно проявлялось в результате трех основных строений: 1. новое изменение, произошедшее в мире в отношении предоставлении новейшей технологии, информационных систем и действующих новых механизмов. 2. изменение философских концепций управляющих в больших организациях 1980. Прибавление доходов убеждали другими факторами, в том числе конкуренция на мировом уровне, рост удовлетворения потребителей и положения предоставленной службы. И третье строение это стремление университетские и писательские кружки на управление бухгалтерией, созданные обширно и серьезно в новом пространстве. Между тем Соорег и Карпан по сравнению с другими имеют достойное влияние в отражении недостатков бухгалтерской системы управления. Эти писатели были убеждены в том, что традиционное использование системы отвечает потребностям управляющих, а также их использование информацией станет фактором заблуждения и применение твердых решений других. Эти недостатки и развитие мировой конкуренции придали особую значимость достоверной информации и позицию завершенной на основе возникновения нового способа для приобретения средств, под названием «Приобретение средств на основе деятельности». Слово приобретение денежных средств на основе деятельности позднее прогрессировала с системой АВС. Впервые при посредничестве Соорег и Карпана (1988) была использовано для определения денежных средств деятельности товаров. Эти два писателя вместе с Джонсоном и другими (1988) показали достойное воздействие в отражении недостатков финансов бухгалтерии в предоставлении достоверной информации при ситуациях денежных средств (Намази, 1378). Стремясь устранить некоторые трудности распространенной системы, в приобретении денежных средств на основе деятельности Карпан и Андерсон в 2004 году представали новую систему под названием «Приобретение денежных средств на основе деятельности» настоящее время TDABG и более подробно опубликовал в своей последней книге в 2007 году под этим же названием.

Первое поколение системы приобретения денежных средств на основе деятельности АВС

Историческая система приобретения денежных средств (древняя), которая существовала до 1980 года, подчер-

квивала кратковременное программирование, контроль, принятие твердого решения и окончательной стоимости продукции. А также в этой системе имели место и ситуации из числа стандартных окончательно подтвержденных итогов, практика и анализ нарушений. Распределение денежных средств и другое аналогично воплощалось в действии. Слабой стороной этой системы является период ознакомления и создания документов, в их рассмотрении нет необходимости. Несмотря на эту слабую сторону в результате стало необходимо, чтобы первое поколение системы приобретения денежных средств формировалось на основе деятельности. Первостепенной помощью поколения системы денежных средств на основе деятельности назначается количество соответствующей окончательной стоимости продукции для достижения целей. Основной помощью первого поколения системы денежных средств на основе деятельности было ознакомление этой темы. Чтобы распределение денежных средств в организации приняло обширную форму в первые факторы денежных средств были назначены на основании количества переводов и перевоза работы. Этот разделяемый расчет достоверно определяет и осуществляет окончательную стоимость и изменение в программировании компании, которая производит несколько продуктов. Эта система показала, что производство продуктов, количество, которых меньше, но имеет денежные средства для перевоза и перевода не экономно и не выгодно. Несмотря на то, что понятие факторы денежных средств использовались предварительные теории системы денежных средств на основе стоимости столкнувшие организации противостоящие факторы денежных средств в общей форме было уделено больше внимание или же, иначе говоря, грань факторов денежных средств на экономию возможна на основе производства заслуживающее ознакомление. Следовательно, компании используют сущность и сложность факторов денежных средств, система денежных средств на основе деятельности эту интеллектуальность полностью изменила. Вероятно после предоставления первой контроли денежных средств или же их управления, взгляды на управление факторами денежных средств изменились. Денежные средства (окончательная стоимость) не созданные от небольших отделов повышают рост определения стоимости или формируют рост стоимости. Каждый из этих небольших отделов на основе численности производства или перевоза и перевода работы, притягивают денежные средства. Компании обосновано обнаружили, что источниками денежных средств (приобретенные денежные средства) не является исключительно количество продукции, но перевод и перевоз, завершающий в процессе работы также может быть учитываться как фактор денежных средств и в некоторых случаях эти факторы производят больше денежные средства по сравнению с количеством продуктов для личного потребления. Перевод и перевоз входят в состав количества оборота продукции, в том числе подготовка и другие транспортирующие средства (Афхами, 1375)

Второе поколение приобретения денежных средств на основе деятельности

Акцентирование внимания на окончательной стоимости продукции не создаст необходимую информацию для получения долгосрочной выгоды. Одна коммерческая компания, учитывая информацию, связанную с производственным действием достоверно аналогична, имеет необходимую информацию, связанную с окончательной стоимостью. Непрерывная реформа по сравнению производственных действий, которая положительно влияет на окончательную стоимость продукции, принимает форму (оформляется). Эта регулярная информация в производственных действиях входит в состав продукции также в денежные средства управлений и организаций. Односторонний взгляд на окончательную стоимость продукции компаний не позволял им иметь возможность для необходимого программирования, и регулярного учета информации и использование соответствующие направление. Второе поколение системы обретения денежных средств на основе деятельности связи перечисленных факторов был предоставлен. Второе поколение приобретения денежных средств на основе деятельности, большое внимание уделяло на производственные действия, а не на продукцию. Необходимо обратить внимание на то, что второе поколение имеет в виду источников на ряду с производственными действиями, измерение деятельности, а также обратило внимание на определенное измерение окончательной стоимости продукции. Несмотря на то, что эти деятельности всецело являются внутренними, однако широта этой деятельности в некоторой степени в первом поколении не наблюдается. Во-первых, деятельности всецело должны быть конкретно ознакомлены и определены, а также денежные средства, связанные с этой деятельностью должны быть определены. Далее возможно подсчитать окончательную стоимость продукции после завершения этой деятельности.

Во втором поколении приобретение денежных средств на основе деятельности; производственная деятельность, связанная с каждой из этих действий необходимо, чтобы были проанализированы. Определение этих связей, наоборот, является одним из непростых задач, которые компания должна выполнить безупречно. Так как производственные действия формируются от совокупности этих действий. Когда связь полностью будет определена, это действие станет соответствовать ознакомлению. Действия входящее в состав производства, объяснение начала, продажа, управление и организация и т. п. осуществляются одной компанией. Даже возможна некоторая продажа денежных средств из числа найма на службу рабочих в отделе продажи под названием «направление» из деятельности покупки может быть квалифицировано. Каждое из этих действий делятся на 10 или 15 основных процессов в каждой компании. После этой инициативы возможно использование признанной деятельности подсчета окончательной стоимости действий. Несмотря на то, что

обычно конкретное количество известных деятельности одной компании, определение и неопределенность их является непростым. Компания перед своими действиями должна определить их. Действие не должно определяться следующим образом.... Однако эта деятельность является такой что должна в период каждых действий полностью ознакомиться (Афхами 1375).

Третье поколение системы денежных средств на основе деятельности

Третье поколение системы приобретения денежных средств, на основе деятельности, обращая внимание на компанию под названием «Одна из торговых единиц», рассматривает его внутренние и внешние связи. Эта система связывает деятельность с действием, затем упорядочивает и торговую единицу в совокупности организации. В этой системе особое внимание уделяется на торговые единицы, а не на деятельность или же рабочие действия. Основной вопрос заключается в том, что каким образом одна компания может обеспечить прирост стоимости для одной продукции или же услуги. В этой системе фактор денежных средств учитывается таким образом, чтобы в отношении определения стратегии конкуренции компании, была использована практика и анализ ряда стоимостей. Первое и второе поколение действовали в системе денежных средств на основе деятельности, чтобы отделить создающие факторы роста стоимости от факторов, которые не обеспечивают росту стоимости, и это разделение производится с целью устранения потери времени и недостатков, повышения уровня отдачи, и снижения окончательной стоимости продукции. В компании осознали, что девальвация является первой необходимой инициативой в определении стоимости и конкуренции, повышении стоимости продукции. Однако, они использовали небольшую практику деятельности ради защиты этой группы, которая обеспечивает нынешнюю стоимость для продукции. В результате упустили удобный случай для защиты деятельности, которая могла бы обеспечить рост стоимости продукции или службы. Действительно, компания прибавляет стоимость продукции или свои производственные службы в тот период, когда завершается эта служба в самой компании. Прибавление этих стоимостей, когда процесс деятельности происходит снизу вверх. Все деятельности, которые завершаются внутри организации при завершении этих действий находятся внутри и формируют эти деятельности. Необходимо чтобы были тщательно рассмотрены и оценены. Эти рассмотрения и оценки происходят в то время, когда компании связаны между собой. С использованием преимущества конкуренции. Дополнение деятельности в процессе снизу вверх и сверху вниз компании противодействуют другой деятельности, в том числе защите и помощи, которую возможно могут прибавить стоимость продукции или службы. Первое и второе поколение системы денежных средств на основе деятельности не обра-

щают внимания на деятельность конкретно, но при этом используют систему, при помощи которой служебные деятели могли бы получить продуктам и услугам. В случае если не обеспечить рост стоимости, будут защищены от совокупности деятельности.

В третьем поколении в системе денежных средств на основе деятельности реализуются не только за счет услуги деятельности, но и используют их для достижения успеха в конкуренции (Афхами 1375).

Четвертая система приобретения денежных средств на основе деятельности

После того как компании использовали системы денежных средств на основе деятельности трех поколений одна за другой модифицировались. Внимание их было направлено от продукции к действиям, и затем на производственные единицы. Кажется, последующий логичный шаг заключается в нахождении связей деятельности между торговыми единицами и необходимо, чтобы было систематически использовано, так как таким образом с его помощью получаем необходимую информацию для совокупности организации.

Несмотря на то, что тема слишком запутанная в том, чтобы возможно было совместное формирование деятельности и чтобы, имея единый взгляд совместно производить, проводить практику и анализировать. Достижение данного потенциала возможно исключительно с использованием новой мощной технологии. (Саид Афхани).

Система приобретения денежных средств на основе деятельности в настоящее время

По поводу устранения некоторых из трудностей распространенной системы приобретения денежных средств на основе современной деятельности Каплан и Андерсон в 2004 г. предоставляют новую систему под названием «Приобретение денежных средств на основе современной деятельности» (TDABG) и в 2007 году в своей последней книге более подробно опубликовали под этим же названием. Эта система наперекор распространению технологий приобретения денежных средств на основе деятельности на первом этапе не знакомится с деятельностью, и связанные денежные средства не завершаются с деятельностью. Но таким способом управляющие или половина администрации вначале непосредственно предусматривает необходимые истоки для каждой темы, товаров, услуги, потребителей и т.п. В место того, чтобы: на основании собеседования с сотрудниками или предоставления вопросов необходимо время, для определения завершения деятельности. Источники денежных средств на основе определения управления и непосредственно автоматически определяют деятельность и завершение действия. В действительности предусматриваются только два фактора: 1. считается стоимость денежных средств, круг потенциала организации. 2. Объем расходов и выплата

в организации. Объем стоимости денежных средств достигается при следующих связях: предоставление объема денежных средств разделенные на не представлено практические источники.

Теоретические основы модуля приобретения денежных средств на основе деятельности в настоящее время

(TDABC) модуль приобретения денежных средств на основе деятельности в настоящее время является элементарной и заманчивой деятельностью. Однако прочность в приобретении денежных средств является процессом единицей одной торговли. Комментарии создает условие в выгоде и убытке для самой спутанной организации. Элементарность этой возникнувшей модули заключается в том, что для каждого круга следует уравнивать только два параметра: обеспеченности денежные средства каждой объём единицы и численность объема, которое расходуются в каждом изучении товара или потребителей.

Результат

Как было выше указано в статье новые необходимые информации, возникли от резкого роста конкуренции: регулярное модифицирование потребности (вкуса) потребителем, мировая интенсивная модификация технологий вынуждает компании и организации отвечать требованиям; заменить своими древние традиционные способы новейшими системами. В статье отмечалось постепенное

развитие и рост поколений и предоставленные новые системы приобретения денежных средств на основе деятельности называемой «Один обзор, руководствующий и сильно влияющий на деятельность», с целью развития организаций с усовершенствованной новой представленной стратегией. К сожалению, некоторые страны, организации и служебные учреждения на различных основаниях, в том числе и ознакомления, и познания модерна; сотрудники и специалисты с этими способами и образами; имеют небольшое тенденцию в использовании этих новых развивающихся способов. В случае необходимости развития в мировой экономике используется и применяются эти новые способы и обзоры в отношении применения точного и лучшего решения в окончательной стоимости товаров и услуг. Возлагаем на то, что издание данного вопроса в статье в форме создания условий в программировании значение и преимущество темы необходимая основа для ознакомления и использование управляющими и сотрудниками, специалистами способами экономических единиц и выше указанные технологии. Затем чтобы наилучшее или высокое употребление и преимущество новейшей системы АВГ в том числе повышение процесса пригодности; усовершенствование системы приобретения денежных средств; определение усовершенствования денежных средств: точный расчет и логичные оценивание и достижение высокой выгоды товаров, потребителей и наконец, согласие потребителей, контроль действий и программирование работы в будущем; усовершенствование процесса в принятии твердого решения администрации и управляющих и т. п. извлечет выгоду.

Литература:

1. Низами Мухаммад Исследование системы приобретения денежных средств на основе деятельности учета управления и его образные размышление, изучение финансов седьмого года. № 26 и 27, 1378.
2. Намази Мухаммад. Представление второе поколение приобретение денежных средств на основе деятельности. Бухгалтерия. Двадцать второй год. № 192.
3. Афхами Саид. Приобретение денежных средств на основании деятельности (четвертого поколение) тема совершенно различное с исторической системой приобретения денежных средств. Бухгалтер, № 18, одиннадцатый месяц, азадмах, 1375.
4. Шабаханг Реза. Финансовое управление. Издательство «Организация аудит», седьмое изд., бахманмах, 1381.
5. Талиби Кудратуллах, Мирза Гуламреза. Приобретение денежных средств на основании деятельности новейший обзор в управлении денежных средств, изд-во «Управление» (Заседание Иранское управление) 51и52, 1380.
6. Саджади Хасан. Способы приобретения денежных средств и традиционные бухгалтерские направления. Изд-во «Бухгалтерская организация», т.1., пятое издание, 1982.
7. Шабаханг Реза. Приобретение денежных средств на основании деятельности и системы управление денежных средств. Финансовое управление, 1385.
8. Азизи Ахмад. Приобретение денежные средства на основе деятельности. Изд-во «Финансовое организация», № 140, 1379.
9. Рахнамо Рудпушти. Управление. Приобретение денежные средства на основании деятельности; Изд-во «Тарма», второе издание, 1388.
10. Аливар Азизи. Искусное бухгалтерия. т.1. Изд-во «Финансовое организация», 158 издание.
11. Фартукзаде Хамидреза. Приобретение денежных средств на основании деятельности на основании неающегося времени, Журнал «Избранное управления», № 44, 1383.
12. Мукарами. Системы приобретения денежных средств и развитое производственное технология. Бухгалтерское исследование первого года, № 4, 1372.

13. COOPER-R- THE RISE OF ACTIVITY- BASED COSTING- PART ONE: WHAT IS AN ACTIVITY — BASED-COST SYSTEM? JOURNAL OF COST MANAGEMENT-VOL.2.№ 2-PP._45—54/
14. BIRENDRA MISHRA AND IGOR VAYSMAN — Cost-system and Incentives — Traditional vs. Activity — Based Costing — Journal of Accounting Research — December 2001 Printed in U. S. A — Universiti of Texas
15. ROBERT S. KAPLAN — STEVEN R. ANDERSON — Time Driven Activity Based Costing — Harvard Business School — 2005
16. Cooper R., Kaplan R. S., (1988b). How cost accounting distort product cost. Management Accounting (April), 2002.

Бюджетные риски: понятие и актуальность

Набиуллина Ляйсан Азатовна, студент

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Институт экономики и финансов

Бюджетная система России крайне восприимчива к изменениям экономической ситуации. При этом в современной глобальной экономике ее чувствительность к потрясениям от различных рисков, вне зависимости от их масштаба, резко возросла. Это связано с циклически повторяющимися мировыми финансовыми кризисами и вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО), так как появляется необходимость управления многочисленными бюджетными рисками для повышения и поддержания стабильности финансового положения регионов.

Вступление России в ВТО является необходимым условием дальнейшего развития отечественной экономики в ситуации растущей открытости национальных экономических систем. Однако если рассматривать ситуацию с точки зрения последствий, то, с одной стороны, Россия становится полноправным участником международных экономических отношений, с другой — выгоду от присоединения к ВТО следует ожидать лишь в долгосрочной перспективе. Первые годы переходного периода будут сопряжены с определенными бюджетными рисками и социально-экономическими издержками (снижение импортных пошлин увеличит приток иностранной продукции на отечественный рынок, что повлечет за собой рост безработицы в неконкурентоспособных отраслях экономики). Учитывая эту тенденцию, важно оценить последствия членства России в ВТО, касающиеся бюджетных рисков.

На сегодняшний день для отечественной науки и практики категория бюджетного риска является достаточно новой и неизученной, исследование и прикладные задачи, связанные с проблематикой бюджетного риска находятся на стадии формирования, хотя в научной литературе существует достаточно большое количество работ как зарубежных, так и российских авторов, посвященных изучению вопросов оценки и управления бюджетными рисками.

Исторически понятие «риск» возникает в классической теории (Дж. Милль, Н.У. Секиф), в которой риск отождествляется с ожиданием потерь, которые могут произойти в процессе осуществления избранных решений.

Позднее в неоклассической теории (А. Маршалл, А. Пигу) проблема риска была разработана более подробно. Основой теории риска стало понимание того, что предприниматель работает в условиях неопределённости и значит, размер его прибыли является случайной величиной [4].

В настоящее время часть авторов (Абчук В.А., Бадюков В.Ф., Балабанов И.Т., Гвозденко А.А., Жуков Е.Ф., Кошечкин С.А., Кузьмин В., Лещенко М.И., Первозванский А.А., Прыкин Б.В., Райзберг Б.А., Рожков Ю.В., Стоянова Е.С., Терский М.И., Шахов В.В., Чернова Г.В. и другие) понимают под риском возможность наступления неблагоприятного события, связанного с различного рода потерями, то есть в определении риска придерживается позиции страховых организаций (под страховым риском обычно понимается вероятностное событие или совокупность неблагоприятных событий, на случай наступления которых проводится страхование) [3].

Другие авторы (Баканов М.И., Лапуста М.Г., Ковалёва А.М., Скамай Л., Уткин Э.А., Фёдорова Т.А., Филин С., Шаршукова Л.Г., Шеремет А.Д. и другие) понимают под риском возможность наступления не только неблагоприятных последствий, но и получения дополнительных доходов сверх запланированных [3].

Кирикова О.А. в своей статье «Управление рисками как ключевое звено в системе финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств и бюджетных учреждений» обращает свое внимание на то, что формирование качественного финансового менеджмента предполагает использование методов управления рисками. Автор рассматривает следующие методы [1, с. 76]:

— метод избегания рисков или отказа от них путем создания таких финансово-хозяйственных условий, при которых возможность возникновения рисков заранее исключена;

— метод принятия риска на себя;

— метод предотвращения убытков;

— метод уменьшения размеров убытков;

— метод передачи рисков страховым организациям

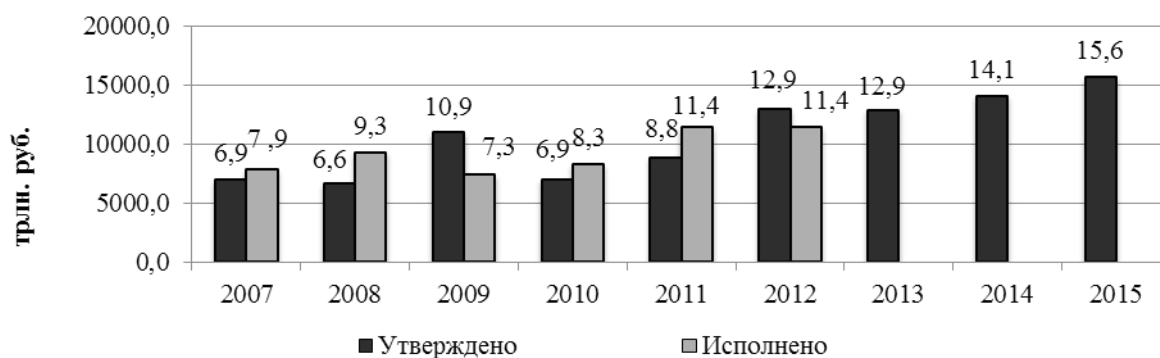


Рис. 1. Динамика плановых и фактических показателей дохода федерального бюджета на 2007–2015 гг. [2, с. 11]

или главному распределителю бюджетных средств когда речь идет о программно-целевом планировании.

Степанова Е. А. в своей статье «О некоторых аспектах совершенствования налогового законодательства с целью снижения бюджетных рисков» описывает проблемы, которые являются серьезным фактором риска для доходов региональных и местных бюджетов, а также предлагает пути их решения. Среди этих проблем автор выделяет следующие [5, с. 76]:

- перераспределение финансовых ресурсов между территориями;
- перерегистрация компаний (изменение места налогового учета);
- дробление бизнеса с целью минимизации налоговых обязательств;
- нелегальное ведение бизнеса, минимизация налогоплательщиками налоговых обязательств.

В целом можно отметить, что основы теории риска были заложены такими экономистами, как Дж. Милль, А. Маршалл, Н. У. Секиф, А. Пигу и др. Впоследствии их положения были развиты в трудах Бачкаи Т., Кантильона Р., Найта Ф. и другие. Современное состояние вопроса рассмотрено в трудах Альгина А. П., Бадюкова В. Ф., Балабанова И. Г., Ковалёвой А. М., Кошечкина С. А., Рожкова Ю. В., Скамай Л., Терского М. В., Уткина Э. А., Фёдоровой Т. А., Филин С., Шаршуковой Л. Г.

Также, в последние годы по темам, затрагивающим бюджетные риски, защищено несколько диссертаций. Однако среди авторов нет единого мнения относительно понятия «бюджетный риск», не разработана универсальная классификация бюджетных рисков. Недостаточно изучен вопрос выделения и анализа факторов, оказывающих влияние на наличие бюджетного риска. Недостаточно разработаны проблемы оценки риска в бюджетном процессе и методы ее оценки.

Для анализа статистического материала необходимо рассмотреть плановые и фактические показатели бюджета по доходам и расходам, а также рассмотреть их структуру.

На рисунке 1 представлен анализ соотношения утвержденных и фактически исполненных федеральными законами о федеральном бюджете доходов за период 2007–2015 годы. Как видно из рисунка, за период с 2007 по 2012

год в 2009, где значительное влияние на динамику доходов федерального бюджета оказали последствия мирового финансового кризиса 2008 года, и в 2012 году наблюдается невыполнение плана по поступлению доходов.

Согласно заключению Счетной палаты, на формирование доходной части федерального бюджета в 2011 году повлияли изменения налогового, таможенного и бюджетного законодательства Российской Федерации [6]:

- индексация специфических ставок акцизов по подакцизным товарам (на спирт этиловый из всех видов сырья, на табачную продукцию, на автомобили легковые и мотоциклы);
- установление нулевой ставки акциза на спирт этиловый из пищевого сырья при отгрузке его производителям алкогольной, спиртосодержащей, парфюмерно-косметической продукции и лекарственных средств;
- индексация ставки налога на добычу полезных ископаемых на газ горючий природный (с 1 января 2011 года на 61 %);
- индексация ставок водного налога и платы за пользование водными объектами: в 2011 году — в 1,25 раза к ставкам 2005 года (по водному налогу) и к ставкам 2007 года (по плате за пользование водными объектами);
- установление государственной пошлины за действия уполномоченных органов, связанные с лицензированием и государственной аккредитацией образовательных учреждений и научных организаций;
- установление норматива зачисления в доходы федерального бюджета поступлений акцизов на нефтепродукты в целях формирования целевого бюджетного дорожного фонда на федеральном уровне (2011 год — 30 %);
- отмена пониженной ставки вывозной таможенной пошлины на нефть, добываемую на месторождениях Восточной Сибири: Ванкорское месторождение — с 2011 года;
- установление ставок вывозной таможенной пошлины на товары, выработанные из нефти, в размере 56 % ставки пошлины на нефть в 2011 году;
- увеличение ставки вывозной таможенной пошлины на никель с 5 % до уровня в соответствии со шкалой ставок;
- установление ставки вывозной таможенной пошлины на медь в размере 10 %.

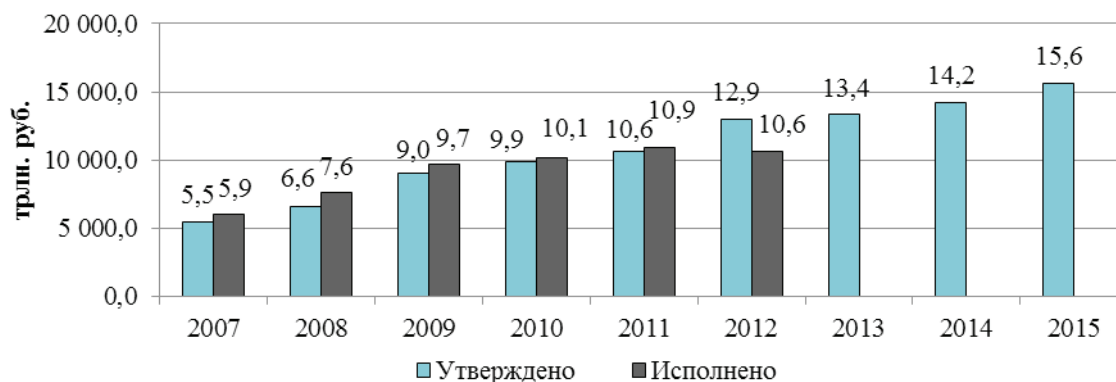


Рис. 2. Динамика расходов федерального бюджета за 2007–2015 гг. [2, с. 11]



Рис. 3. Динамика дефицита (профицита) федерального бюджета за 2007–2012 гг. [2, с. 11]

Что же касается расходов федерального бюджета, то как видно на рисунке 2, расходы федерального бюджета за период с 2007 по 2012 год имеют тенденцию к увеличению, причем до 2012 года фактическое значение расходов превышает плановое.

Исходя из данных рисунка 3 видно, что на дефицитность (профицитность) федерального бюджета значительное влияние оказал мировой финансовый кризис 2008 года. Так, несмотря на положительные прогнозы правительства, на графике наблюдается резкий переход бюджета в дефицитное состояние, которое было преодолено только по результатам 2012 года. Однако следует отметить, что докризисное значение данного показателя не было достигнуто.

Что касается бюджета на 2013–2015 гг., то здесь ожидается снижение доходов федерального бюджета. Это связано со снижением с 2013 года средневзвешенных ставок таможенных пошлин в связи с вступлением Российской Федерации в ВТО, снижением фиксированной ставки таможенных сборов за таможенные операции при вывозе товаров; индексацией ставок НДС на газ горючий при-

родный с 2013 года; индексацией специфических ставок акцизов на нефтепродукты с 2013 года, на табачную и алкогольную продукцию, спирт этиловый, автомобили легковые — с 2015 года.

Основные риски для федерального бюджета на 2013–2015 годы связаны с возможным снижением бюджетных доходов из-за более низких цен на нефть марки «Юралс» и нефтепродукты.

Что касается объема расходов федерального бюджета, то в 2015 году по сравнению с 2012 годом планируется их увеличение в номинальном выражении.

С целью снижения рисков исполнения расходов федерального бюджета в 2013–2015 годах необходимо продолжить работу по повышению качества управления государственными финансами и эффективности использования бюджетных средств.

Таким образом, в условиях циклически повторяющегося кризиса данная тематика становится более актуальной и возникает острая необходимость разработки методического инструментария для переоценки параметров бюджетного процесса с учетом рисков.

Литература:

1. Кирикова О. А. Управление рисками как ключевое звено в системе финансового менеджмента главных распорядителей бюджетных средств и бюджетных учреждений / Кирикова О. А. // Менеджмент в России и за рубежом. — 2008. — № 5. с. 76–79.

2. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на отчет об исполнении федерального бюджета за 2011 год [Электронный ресурс]: Заключение Счетной палаты РФ от 30.08.2012 № ЗСП-18/15–10 // Официальный сайт Счетной палаты Российской Федерации. — Последнее обновление 27.08.2013.
3. Лебедева О. И. Бюджетный риск: методические основы оценки и управления. На примере краевого бюджета Хабаровского края: диссертация на соискание ученой степени кандидат экономических наук / Хабаровск. 2003.
4. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т. / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1993. — Т. 1,2.
5. Степанова Е. А. О некоторых аспектах совершенствования налогового законодательства с целью снижения бюджетных рисков / Степанова Е. А. // Финансы. — 2010. — № 10. С. 76–77.
6. Федеральные законы о федеральном бюджете с 2007 по 2013 гг. [Электронный ресурс]: Федеральный закон // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». — Последнее обновление 27.08.2013 г.

Особенности организации службы маркетинга на строительном предприятии, понятие стратегического и операционного управления маркетингом

Николаева Александра Александровна, старший преподаватель
Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета

Организация маркетинга на строительном предприятии имеет ряд особенностей, определяемых спецификой их деятельности. Являясь, по своей сути, производственной организацией, конечный результат ее производственного процесса — объект завершенного строительства.

Основная цель службы маркетинга на строительном предприятии — это создание постоянно действующей системы сбора, обработки и обмена объективной информации между всеми структурными подразделениями фирмы для обеспечения устойчивого, прогнозируемого и управляемого процесса сбыта комплекса строительных услуг.

Эффективность маркетингового управления целиком и полностью зависит от способности управленческого аппарата соединить понимание тенденций экономических процессов во всех подразделениях организации.

В соответствии с классической схемой организации маркетинга на предприятии, его целесообразно разделить на внутренний и внешний. Применительно к строительному предприятию можно выделить следующие структурные элементы маркетинга:

I. Внешний маркетинг:

1. Общий маркетинг внешней среды — проводится с целью выявления факторов, способных оказать влияние на экономическую деятельность организации (политическая, экономическая, социальная, правовая обстановка).

2. Маркетинг строительного рынка — выявление приоритетных направлений, динамики, структуры и общих тенденций развития, отбор целевых рынков.

3. Маркетинг строительных проектов — сегментация, анализ реальных и потенциальных потребителей строительных услуг, изучение требований и условий заказчика.

4. Маркетинг строительных технологий, материалов и оборудования (маркетинг инноваций) — предполагает

изучение, анализ и определение экономической целесообразности освоения, разработки и использования новых строительных технологий и материалов на текущих и перспективных объектах.

5. Маркетинг конкурентов — анализ состояния договорных отношений, ценовой политики, используемых технологий, способов финансирования, методов организации, качества, гарантий и сроков выполнения работ.

6. Маркетинг подрядных строительных организаций (проводится по тем же показателям, что и анализ конкурентов).

7. Маркетинг поставщиков — анализ ассортимента, цен, качества, сроков и условий поставки строительных материалов и оборудования.

8. Маркетинг рабочей силы изучение, анализ спроса и предложения рабочей силы, мониторинг уровня заработной платы, существующей системы материального стимулирования персонала.

9. Маркетинг информационных коммуникаций — анализ существующих и поиск новых источников получения коммерческой информации, изучение рекламного рынка, получение исходных данных для выработки рекламной стратегии и тактики предприятия.

10. Маркетинг банковских и страховых услуг — анализ условий предоставления банковских кредитов, гарантий, инвестиционной политики банков, условий и порядка страхования строительных рисков.

II. Внутренний маркетинг:

1. Маркетинг менеджмента — анализ соответствия существующей системы управления, планирования и организационной структуры предприятия уровню решаемых текущих и перспективных задач.

2. Маркетинг сбыта — изучение и анализ процесса организации продаж строительных услуг, эффективности рекламы, количественных и качественных показа-

телей сбыта, хода реализации договоров строительного подряда.

3. Маркетинг производственного процесса — оценка состояния технического и технологического уровня, эффективности организации работ, изучение и анализ взаимодействия структурных подразделений предприятия.

4. Маркетинг персонала — оценка количественных и качественных показателей персонала (образовательного, профессионального уровня, квалификации), психологического климата, уровня заработной платы, системы мотиваций, социальных льгот.

5. Финансовый маркетинг — анализ и выработка ценовой политики, определение уровня рентабельности каждого структурного подразделения и предприятия в целом.

6. Маркетинговый контроль (аудит) — комплексный анализ реализации маркетинговой концепции предприятия, тактических и стратегических планов развития.

Четкое структурное построение маркетинга дает возможность правильно понять и расставить приоритеты в работе, рационально распределить функциональные обязанности между подразделениями предприятия в части маркетинга и осуществлять контроль над их выполнением.

При организации маркетинговой деятельности строительного предприятия необходимо учитывать ряд особенностей. Основными из них являются:

— несовершенство и нестабильность правовой базы строительного сектора экономики, в результате чего достаточно вольно трактуются и постоянно меняются государственные и региональные «правила игры»;

— отсутствие достоверной информации о состоянии строительного рынка, так как существующая система налогообложения вынуждает строительные предприятия скрывать истинные объемы производства и реальные финансовые (статистические) показатели;

— большая (решающая) роль субъективного фактора в выборе заказчиком подрядной строительной организации, когда определяющим является уровень личных отношений руководителей предприятий, предыдущий опыт совместной работы, рекомендации общих знакомых, материальная заинтересованность лиц, уполномоченных принимать решения о выборе подрядчика;

— существующий регламент проведения конкурсов среди подрядных строительных организаций является, в основном, формальным и носит, как правило, вторичный характер, 90 % тендеров по отбору подрядных строительных организаций проводятся с целью:

а) соблюдения обязательной формальности, когда вопрос о подрядчике решен до объявления торгов;

б) получения альтернативных смет, предложений по технологии работ и организации строительства для последующего их использования при разработке технико-экономического обоснования (бизнес-плана) строительного проекта, либо выполнения комплекса работ своими силами;

— высокая степень финансовых и имиджевых рисков: при выполнении строительных работ на объекте, сметная стоимость которого сопоставима с годовым оборотом фирмы, любое значительное нарушение сроков, гарантий, либо низкое качество работ, ставит предприятие на грань банкротства и приводит к безвозвратной потере положительного имиджа, как самой фирмой, так и ее руководством;

— ярко выраженный коллективный характер работы (в подрядной строительной организации невозможно выделить ни одного структурного звена, не влияющего на конечный результат деятельности предприятия);

— необходимость дифференцированного, максимально корректного подхода к предприятиям-конкурентам, это вызвано тесной взаимосвязью компаний в рамках строительного рынка, где ваш сегодняшний субподрядчик завтра на другом объекте выступает в качестве генерального подрядчика, и наоборот.

В последнее время наблюдается активное введение в употребление новой рыночной управленческой и экономической терминологии. Данная ситуация коснулась и маркетинга. Многие проблемы маркетинговой терминологии обусловлены различным переводом отдельных терминов, в первую очередь с английского языка. Данное обстоятельство в ряде случаев является причиной различной трактовки маркетинговых терминов, примером может служить термин «marketing management», который на русский язык переводится по-разному: управление маркетинговой деятельностью, управление маркетингом, маркетинговое управление. Возможен также дословный перевод — «маркетинг менеджмент», который во многих случаях не соответствует требованиям русского языка, так как предполагает постановку между словами маркетинг и менеджмент союза «и» или тире.

Для понимания сути рассматриваемой проблемы следует охарактеризовать возможные уровни полноты использования концепции маркетинга в отдельных организациях. В зависимости от степени вовлеченности организаций в маркетинг можно выделить три уровня использования данной концепции [3, с. 265]:

1) деятельность организации в целом переориентирована на маркетинг как концепцию рыночного управления, что предопределяет не просто создание служб маркетинга, но и изменение всей философии управления;

2) в организации используются отдельные комплексы (группы взаимосвязанных методов и средств) маркетинговой деятельности (разработка и производство продукции исходя из изучения спроса и конъюнктуры рынка, послепродажное обслуживание и др.), хотя в целом «дух» маркетинга не охватил всю организацию;

3) в организации только изолированно реализуются отдельные элементы маркетинга (реклама, стимулирование продаж, ценообразование с учетом спроса и др.).

Служба маркетинга может существовать во всех трех случаях.

Переходя к анализу термина «маркетинговое управление», и обосновывая правильность использования данного термина, обычно предполагается, что речь идет об управлении всей деятельностью организации на принципах маркетинга, т. е. об использовании маркетинга как философии управления, когда все подразделения планируют и оценивают свою деятельность с позиций маркетинга (первый уровень использования данной концепции). На практике даже в странах с развитой рыночной экономикой это далеко не всегда, существует множество организаций, в которых в силу специфики их деятельности, особенностей рынка, воззрений руководства, маркетинг играет гораздо более скромную роль в их деятельности (второй и третий уровень использования концепции маркетинга). Однако большинство организаций в любом случае имеют сотрудников (службы), которые занимаются маркетингом, хотя концепция маркетинга не стала доминирующей для организации в целом. Поэтому уместнее говорить об управлении маркетингом (маркетинговой деятельностью), о планировании маркетинга (маркетинговой деятельности) и т. д.

Управление маркетингом, характеризует решение следующих задач:

- 1) поиск целевых рынков;
- 2) проведение маркетинговых исследований;
- 3) разработку конкурентного продукта;
- 4) разработку других элементов комплекса маркетинга (назначение цены, выбор методов продвижения продукта и доведение его до потребителя);
- 5) организацию обратных связей с потребителями.

Для анализа рассматриваемого термина воспользуемся наиболее распространенным определением понятия «управление». «Управление — это процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь целей организации». При этом надо иметь в виду, что планирование

включает функцию предпланового анализа, а функции «организация» и «мотивация» представляют собой более обобщенную функцию «реализация плана».

Давая определение понятию «marketing management», Филип Котлер также использовал управленческий подход: «Управление маркетингом — это процесс анализа, планирования, реализации планов и контроля; он охватывает идеи, товары и услуги, базируется на понятии обмена. Цель данного процесса — достижение чувства удовлетворенности всеми участниками данного процесса» [2, с. 129].

Теперь проанализируем понятия «стратегическое управление маркетингом» и «операционное управление маркетингом». В понятие «стратегическое» включаются задачи предпланового маркетингового анализа [1, с. 67]:

- 1) маркетинговые исследования (прежде всего, анализ потребностей);
- 2) сегментация;
- 3) анализ конкурентоспособности;
- 4) выбор стратегии развития.

Понятие «операционный» включает в себя активный процесс с краткосрочным горизонтом планирования, направленный на уже существующие рынки. Это классический коммерческий процесс получения заданного объема продаж путем использования тактических средств, относящихся к товару, его цене, доведению товара до потребителя и его продвижению.

Поэтому, вместо использования понятий «стратегическое и операционное управление маркетингом», логичнее отдельные цели и задачи маркетинговой деятельности вписать в процесс планирования маркетинга, на определенных этапах которого появляются как стратегические, так и тактические (операционные) цели, задачи и направления деятельности. Задачи стратегического управления маркетингом уместнее рассматривать в рамках стратегического предпланового анализа, а операционного — в ходе выполнения плана.

Литература:

1. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг. — М.: ЗАО Бизнес-школа Интел-Синтез, 2000. — 640 с.
2. Филипп Котлер. Основы маркетинга. — Санкт-Петербург: АО КОРУНА АОЗТ Литера Плюс, 1994. — 698 с.
3. Энис Б. М., Кокс К. Т., Москва М. П. Классика маркетинга. — СПб: Питер, 2001. — 752 с.

К вопросу о повышении конкурентоспособности продукции агропромышленного комплекса

Орешникова Ольга Викторовна, кандидат экономических наук, доцент;

Шумак Жанна Геннадьевна, ассистент

Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь)

В статье рассмотрены проблемы обеспечения повышения уровня конкурентоспособности продукции; раскрыта необходимость ресурсосбережения на предприятиях агропромышленного комплекса Республики Беларусь и внедрения инновационных технологий с целью снижения материалоемкости продукции, повышения эффективности и конкурентоспособности отечественных предприятий.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс (АПК), конкурентоспособность, эффективность, ресурсосбережение, материалоемкость, производство, структура затрат, инновационная деятельность.

Издержки и прибыль занимают одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики. В данной связи возникает необходимость формирования организационно-экономического механизма снижения издержек производства в аспекте усиления национальной конкурентоспособности, который представляет собой систему целей, принципов и методов функционирования на современном предприятии, чтобы оно могло конкурировать на рынке.

Успешная работа субъектов хозяйствования в условиях конкуренции зависит от системы взаимосвязей внешнего и внутреннего характера. Наибольшее воздействие на конкурентоспособность предприятий аграрно-промышленного комплекса экономики оказывают интегральные факторы (прежде всего инвестиционные, инновационные и финансовые). Это вполне оправдано, так как произвести, переработать и реализовать продукцию более высокого качества и с меньшими издержками можно только путем использования инновационных технологий и достижений науки. Таким образом, только то предприятие, которое систематически обновляет свой ресурсный потенциал, способно повысить свою конкурентную устойчивость на рынке.

Рост конкурентоспособности все более определяется инновационной составляющей, связанной с постоянной разработкой, внедрением и использованием производственно-коммерческих и финансово-инвестиционных новшеств, с качественным совершенствованием организационно-экономического механизма хозяйствования на микро- и макроуровне.

На современном этапе развития проблема эффективного функционирования предприятий и обеспечения их конкурентоспособности является достаточно острой. Одно из условий повышения уровня конкурентоспособности — обеспечение снижения себестоимости производимой продукции. При этом для отечественных предприятий наиболее актуальна проблема снижения материалоемкости, поскольку материальные ресурсы являются основным видом ресурсов, потребляемых на предприятиях в процессе производства, и составляют наибольшую вели-

чину в структуре себестоимости продукции, оказывая тем самым значительное влияние на сумму прибыли, уровень рентабельности и эффективность производства в целом.

Среди особенностей использования материальных ресурсов на предприятиях агропромышленного комплекса Республики Беларусь можно выделить следующие:

- низкий уровень использования производственных мощностей, что является препятствием для наиболее полного и рационального использования ресурсов;
- массовое привлечение кредитных ресурсов для авансирования приобретения сырья;
- высокая степень износа основных фондов, что определяет экстенсивное использование ресурсов;
- недостаточная разработанность общей концепции ресурсосбережения на предприятиях.

На рисунке 1 отображена структура затрат на производство продукции в целом по Республике Беларусь за 2011 год.

Как было отмечено выше, материальные затраты занимают самый большой процент в системе всех затрат. В 2011 году эта цифра составила 75 %. Практически одинаковые затраты осуществляются на социальные нужды и прочие затраты, по 5 % соответственно. Наименьшую часть затрат занимают затраты на амортизацию основных средств и нематериальных активов, всего 2,1 %. Расходы на заработную плату составляют 13,4 % от всех затрат.

Снижение материалоемкости возможно на основе внедрения результатов научно-технического прогресса, оптимизации хозяйственных связей, за счет усиления режима экономии, применения прогрессивных методов управления, обеспечивающих повышение эффективности использования ресурсов. Ресурсосберегающая деятельность предприятий должна заключаться в комплексном использовании ресурсов, максимальном устранении всех видов потерь, более полном вовлечении в оборот вторичных ресурсов, так как материалозатратное производство делает отечественную продукцию отрасли неконкурентоспособной на мировом и внутреннем рынках.

В структуре межотраслевых связей основных сфер АПК большое значение для ресурсосбережения имеет ра-

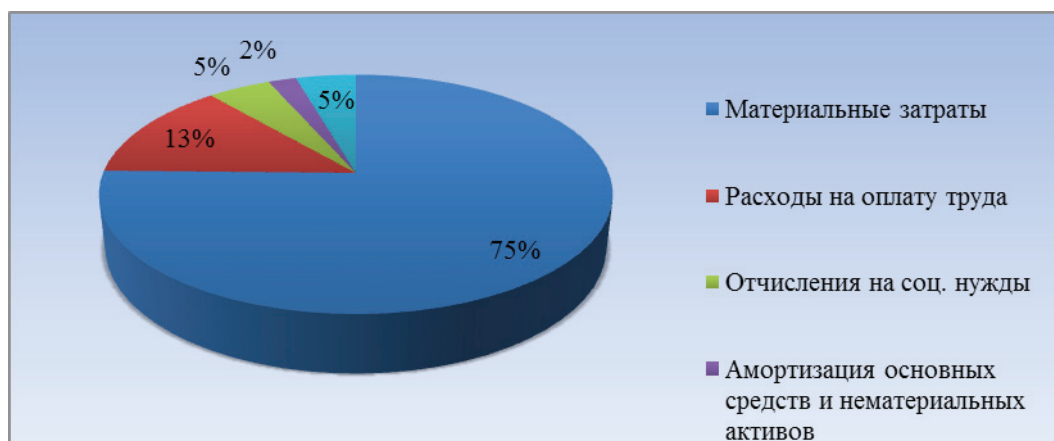


Рис. 1. Структура затрат на производство продукции в целом по Республике Беларусь (в процентах к итогу)

Примечание — Источник: [1]

циональная увязка объемов переработки сельскохозяйственной продукции с производственными мощностями легкой, пищевой, мясной и молочной промышленности. Это должно обеспечивать определенное соответствие производственных мощностей промышленных предприятий предусматриваемым поступлениям сельскохозяйственной продукции и эффективной переработке этого сырья. Такого рода мощности должны рационально размещаться, максимально загружаться и использоваться с тем, чтобы обеспечивались необходимые меры для полной и глубокой переработки сельскохозяйственного сырья. В комплексном использовании многообразного сельскохозяйственного сырья заключаются большие и реальные резервы ресурсосбережения в АПК. Об этом свидетельствует как отечественный, так и зарубежный опыт. Например, в аграрно-промышленном комплексе Германии укрепление межотраслевых связей сельского хозяйства с отраслями экономики, поставляющими для него средства производства, сопровождалось развитием отношений с отраслями промышленности по переработке сельскохозяйственной продукции, а также с системой ее реализации [2, с. 13].

Также одним из факторов, обеспечивающих ресурсосбережение, являются инновации. Активная инновационная деятельность необходима предприятиям для обеспечения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе. Но при этом необходимо учитывать, что отдельные виды инноваций по-разному влияют на ресурсосберегающую деятельность предприятия. Наибольшее влияние оказывают технологические и производственные инновации, которые направлены на создание и освоение новых видов продукции, применяемого сырья, технологий, модернизацию оборудования, расширение производственных мощностей, диверсификацию производства, совершенствование организации, производства и труда. В наименьшей степени оказывают влияние социальные, маркетинговые и организационные инновации.

Объемы производства инновационной продукции в Республике Беларусь в последние годы имеют тенденцию к увеличению. Так в 2011 году удельный вес инновационной продукции (работ, услуг) в общем объеме продукции (работ, услуг) собственного производства в фактических отпускных ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других налогов и платежей из выручки) собственного производства составил 14,4 %, в 2010 году — 14,5 %. Доля инновационной продукции в 2009 году составляла 10,9 %, в 2008 — 14,2 %, в 2007 году — 14,7 %, в 2006 году — 14,8 %, в 2005 году — 15,2 %, в 2004 году — 11,9 %, в 2003 году — 10,5 %, в 2002 году — 9,4 %. Однако в стране в недостаточной мере развиты механизмы финансирования процессов разработки такой продукции и ее эффективной коммерциализации.

Следует также отметить, что в структуре создаваемых новых технологий (передовых производственных технологий) продолжают превалировать традиционные — 65–70 %, новые технологии составляют 15–20 % и лишь 5–10 % — принципиально новые, т.е. конкурентоспособные за рубежом. Это свидетельствует о том, что разрабатываемые в стране технологии и научно-техническая продукция в основном ориентированы на внутренний спрос [3, с. 428–429].

Экспортная направленность предприятий агропромышленного комплекса Республики Беларусь также определяет необходимость ресурсосбережения с целью повышения конкурентоспособности отечественной продукции на внешних рынках. Необходимо отметить, что наибольшую долю в структуре экспорта предприятий АПК занимает мясомолочная промышленность, которая является основным источником валютных поступлений, значительных в масштабах не только агропромышленного комплекса, но и страны в целом (доля экспорта отрасли составляет около 90 %). С 2007 г. по 2011 г. экспорт данных товаров возрос в 2,1 раза, в стоимостном выражении — до 1,2 млрд. долл. Для мясной отрасли

прирост экспорта составил 136 %, молочной — 50 % [4, с. 24].

Таким образом, одним из важнейших внутренних факторов, направленных на повышение эффективности экспорта является оптимизация затрат на производство и сбыт продукции. При этом необходимо повышать эффективность функционирования системы производственно-технического обслуживания предприятий агропромышленного комплекса.

В настоящее время на многих предприятиях бессистемно проводится техническое обслуживание различной энергонасыщенной техники и оборудования, что приводит к ее повышенному износу и росту издержек на единицу производимой продукции [5, с. 30].

В связи с этим необходимо осуществлять внедрение инновационных технологий производства и сбыта, позволяющих повысить эффективность и конкурентоспособность отечественных предприятий. Имеющийся научно-технический и производственный потенциал в АПК позволяет увеличивать выпуск продукции, пользующейся

спросом на внутреннем и внешних рынках. Тем не менее, негативное влияние на состояние предприятий комплекса продолжают оказывать значительный уровень износа основных фондов и недостаточный объем инвестиций (преимущественно внутренних) для их модернизации.

Для решения проблемы снижения себестоимости производимой продукции предприятиям необходима техническая модернизация, предусматривающая замену устаревшего и изношенного технологического оборудования, внедрение современных технологий производства, обеспечивающих эффективное использование сырья, улучшение качества готовой продукции и повышение ее конкурентоспособности.

Низкоэффективное производство делает отечественную продукцию неконкурентоспособной на мировом и на внутреннем рынках. Отставание от развитых стран на десятки лет в сфере внедрения последних достижений научно-технического прогресса, напрямую отражается на себестоимости произведенной продукции и на ее экономической доступности для населения.

Литература:

1. Промышленность Республики Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013—264 с.
2. Воронцов А. П. Ресурсосбережение в АПК. Учебное пособие. — М.: ЮРКНИГА, 2006. — 208 с.
3. Орешникова О. В. Проблемы ресурсосбережения на предприятиях мясоперерабатывающей промышленности в контексте их инновационного развития / О. В. Орешникова, Ж. Г. Шумак // Молодой ученый. — 2013. — № 5 (52). — Т. 2. — с. 427—430.
4. Шпак А. Повышение конкурентоспособности мясомолочной промышленности Республики Беларусь / А. Шпак, А. Пилипук, М. Баранова // Аграрная экономика. — 2012. — № 9. — с. 24—29.
5. Скакун А. С. Приоритетные направления по повышению эффективности и конкурентоспособности агропромышленного комплекса // Вести НАН Беларуси. — 2013. — № 1. — с. 23—31.

Повышение работоспособности систем диспетчерского управления автотранспортных предприятий

Пивоваров Артем Дмитриевич, аспирант
Государственный университет управления (г. Москва)

Анализ функционирующих систем мониторинга и диспетчерского управления автомобильным пассажирским транспортом позволяет говорить о проблеме значительного роста работоспособности каждого автотранспортного предприятия из-за его изолированности. Возможность дальнейшего развития необходимо направить в сторону их совместной работы в различных направлениях.

Объединенная система диспетчерского управления автотранспортного предприятия предполагает в своем составе такие особенности как:

— организация совместного сотрудничества между предприятиями;

— использование нескольких типов связи с терминалом;

— однородное информационное пространство;

— режим пакетного обмена данными.

Реализация всего вышесказанного возможна при:

1. Организации всех компонентов системы аппаратного и программного комплекса согласно структуре объединенной системы диспетчерского управления автотранспортного предприятия (рис. 1). Работа системы, а так же её управление будет эффективно функционировать, несмотря на непредвиденные отказы в работе диспетчерских центров.

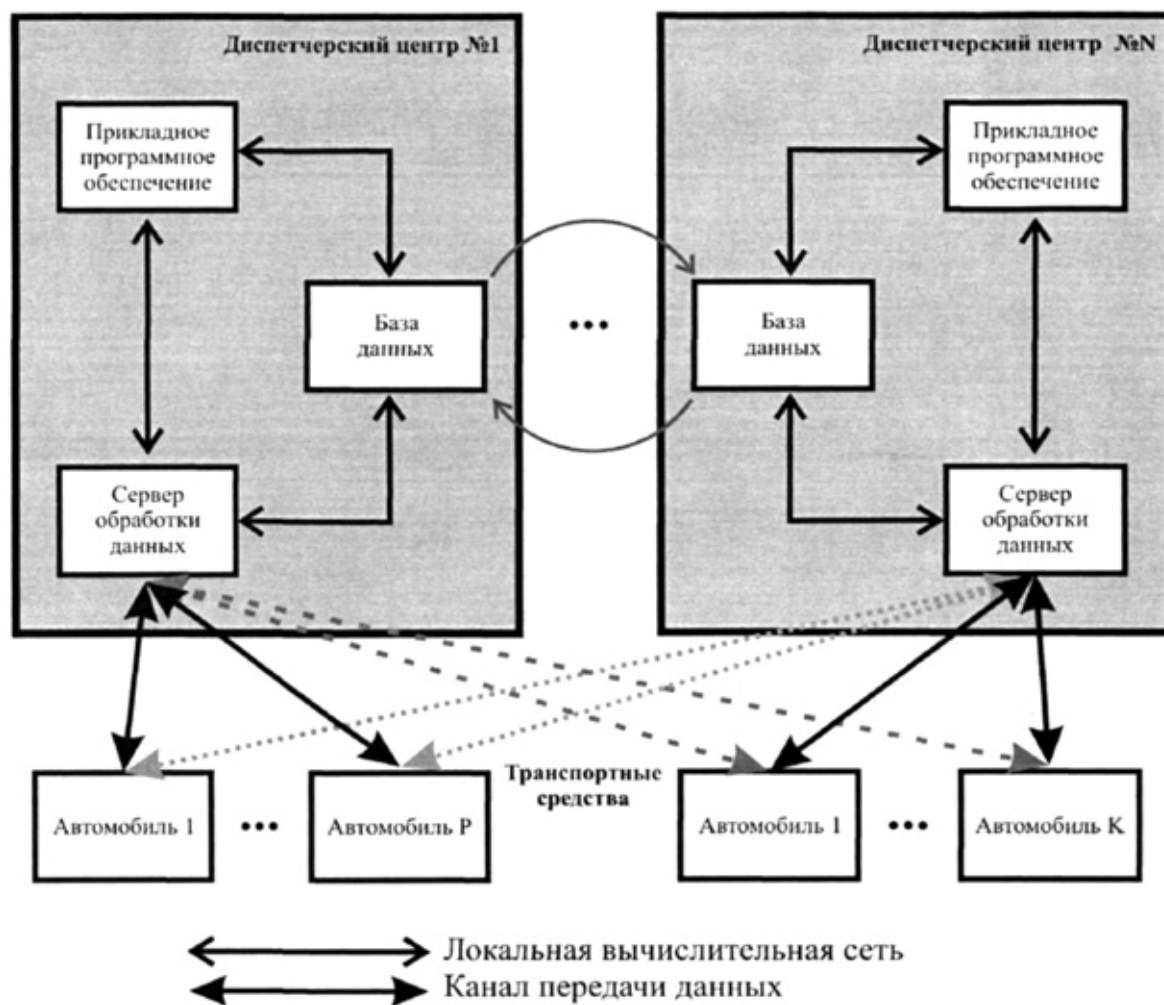


Рис. 1. Структура объединенной системы диспетчерского управления автотранспортного предприятия

2. Внедрении в эксплуатацию современных навигационных терминалов на автотранспортных средствах, способных вести прием/передачу информации используя несколько типов каналов связи, сохранив имеющуюся голосовую передачу. При неустойчивой работе или отказе любого из них, работоспособность системы не будет нарушена благодаря взаимозаменяемости, что обеспечивает многократное увеличение надежности. Поскольку каждый из каналов связи имеет в сравнении друг с другом такие достоинства и недостатки как стоимость, скорость, качество и др., то предоставляется возможность выбора согласно поставленным целям.

3. Использование единого времени; единого протокола обмена данными; единого способа формирования адресов абонентов; идентичного принципа нумерации сообщений; единого алгоритма подготовки к передаче и обработки принятой информации; унифицированные базы данных Диспетчерских центров. В системе диспетчерского управления под единым информационным полем следует понимать также и сами данные — (местоположение автомобилей), которые необходимо «синхронизировать» между диспетчерскими центрами.

4. Режим пакетного обмена данными обеспечивает следующие возможности:

- передача необходимой информации конкретному получателю;
- прием информации в определенном порядке на стороне получателя;
- проверка информации на целостность и достоверность после её передачи.

Данная реализация объединения отрезанных самостоятельных систем мониторинга требует дальнейшего решения таких задач как:

- разработки алгоритма репликации баз данных;
- разработки алгоритма маршрутного распределения потоков информации между самими пользователями при потере связи с ведущим диспетчерским центром.
- разработки алгоритма перераспределения рейсов на маршрутах;

Алгоритм репликации баз данных выполняет процесс копирования данных из одной базы в другую и наоборот, делая информацию диспетчерского центра доступной только для своих абонентов через другой центр в случае отсутствия связи или неполадок с базой данных.

Таковыми данными может служить информация о местонахождении автотранспортных средств, их состояние, скорость и др. Защищенность информации в базе данных сохраняется, прямой доступ к ней другим диспетчерским центром возможен при неполадках в работе первого, тем самым обеспечивается полная отказоустойчивость всей системы в целом. При полной потере работоспособности диспетчерского центра его функции сможет выполнять другой.

Алгоритм маршрутного распределения потоков информации между терминалами пользователей реализует организацию связи при её потере с ведущим центром передачи информации. По имеющемуся сценарию навигационный терминал связывается с резервным для него диспетчерским центром. Данный сценарий формируется автоматически и регулярно, учитывая нагрузку на собственных абонентов.

Алгоритм перераспределения рейсов в случаях изменения пассажиропотока равномерно распределяет наиболее подходящие маршруты между участниками. Диспетчерский центр, в данном случае, выполняет функции о принятии решений.

Мероприятия формирования системы дают возможность:

- заложить прочную платформу создания единой системы;
- построить отказоустойчивую систему;
- минимизировать издержки на дублирование компонентов системы;
- поднять для потребителя качество обслуживания.

Навигационные терминалы, используемые для функционирования объединенной системы диспетчерского

управления, должны удовлетворять соответствующим критериям:

— интеллектуальность — самостоятельная обработка информации, планируемой к дальнейшей передаче, для максимального сжатия с обеспечением её целостности и более быстрой передачи;

— режим пакетного обмена данными — доставка пакетов информации по различным физическим каналам связи в зависимости от их загрузки и пропускной способности, даже при потере работоспособности некоторых из них;

— мультиканальность — прием/передача информации по нескольким каналам;

— наличие современных интерфейсов — для подключения основных и дополнительных устройств ввода/вывода информации;

— автономная работа — длительная независимая работа при малых нагрузках на сеть.

Современный рынок навигационных терминалов представлен широким спектром выбора устройств полностью соответствующих перечисленным критериям и успешно прошедшими испытания. Они хорошо интегрируются с имеющимся на рынке программным обеспечением, что так же немало важно при эксплуатации. Наличие такой функции как поддержка нескольких диспетчерских центров для приема/передачи информации является обязательной.

Их использование, на основе вышесказанного, предоставляет возможность:

— сокращения объемов формируемой для передачи информации;

— обеспечить более надежную связь с диспетчерским центром.

Литература:

1. Власов В. М. Информационные технологии на автомобильном транспорте / В. М. Власов, А. Б. Николаев, А. В. Постолиит, В. М. Приходько; под общ. ред. В. М. Приходько; МАДИ (Гос. техн. ун-т). — М.: Наука, 2006—283 с.
2. Глухов А. К. Пассажирский транспорт Москвы как объект системного исследования: исторический опыт, идеология, инструментарий. — М.: ВИСМА, 2005. — 194 с.
3. Кравченко П. А. Об инновационных технологиях в сфере обеспечения безопасности дорожного движения // Транспорт РФ. 2010 № 5 (30).
4. Рябов Н. С., Ретинская И. В. Алгоритм синхронизации баз данных при помощи хэш-функций на основе нелинейного разбиения таблиц // XIII Всероссийская научно-методическая конференция — Телематика, 2006.
5. Спирин И. В. Организация и управление пассажирскими автомобильными перевозками. М.: Академия, 2003—400 с.

Статистический анализ диверсификации интеграционной активности в экономике России

Поликарпова Мария Геннадьевна, кандидат экономических наук, доцент
Магнитогорский государственный технический университет имени Г. И. Носова

Вопросы, касающиеся проблем и перспектив экономической интеграции в современном мире, можно отнести к числу дискуссионных вопросов, неоднозначно воспринимаемых в различных странах и регионах. Вместе с тем, мировая практика свидетельствует о том, что именно крупные компании формируют в настоящее время совокупные спрос и предложение, определяют важнейшие предпосылки для победы в конкурентной борьбе [2].

Структура сложного социально-экономического явления, такого как интеграционная деятельность, всегда обладает той или иной степенью подвижности, имеет свойство меняться с течением времени как в количественном, так и в качественном отношении [1]. Поэтому выработка эффективных мер государственной интеграционной политики в сфере отраслевого управления интеграционной активностью во многом определяется наличием комплексной информации о диверсификации М&А-активности по секторам экономики РФ. Статистический анализ диверсификации интеграционной активности позволяет получить качественную информацию об интеграционном структурно-динамическом процессе, количественно оценить его и представить содержательную интерпретацию полученных результатов.

Для исследования диверсификации возможно использование показателей концентрации и оценки структурных различий: индекс Херфиндаля-Хиршмана, индекс энтропии, показатель дисперсии рыночных долей, индекс относительной концентрации, интегральный коэффициент Гатева, индекс структурных сдвигов Салаи, индекс Рябцева.

Каждый показатель диверсификации из предложенных выше имеет преимущества и недостатки. Индекс Херфиндаля-Хиршмана традиционно используется для оценки

диверсификации, однако он несопоставим для структур с разным количеством элементов. Индекс энтропии используется реже, кроме того, он содержит операцию деления, а значит, не подходит для оценки диверсификации в случае, если один из элементов равен 0. Дисперсия рыночных долей является более грубым аналогом вышеописанных индексов и нечасто используется для оценки диверсификации. Индекс относительной концентрации достаточно трудно интерпретируем. Интегральный коэффициент Гатева, индекс структурных сдвигов Салаи и индекс Рябцева — наиболее точные и удобные инструменты для поставленных в исследовании целей [4].

Расчет индекса Салаи имеет отличительную особенность, которую можно отнести к недостаткам, — его величина сильно изменяется с изменением элементов, на которые делится совокупность. Смысл индекса Рябцева сводится к отношению фактической меры расхождения значений компонентов двух структур с их максимально возможным значением.

Наиболее предпочтительным с точки зрения экономической интерпретации является индекс Рябцева, имеющий шкалу значений и не завышающий структурные изменения, как индекс Салаи. Достоинством интегрального коэффициента структурных различий Рябцева является также то, что он не зависит от числа градаций структуры совокупности.

Для интерпретации результатов используется шкала оценки меры существенности различий структур, предложенная В. М. Рябцевым (см. табл. 1).

На основе показателей диверсификации структуры М&А-активности В. М. Рябцева, А. Салаи и К. Гатева¹ (см. табл. 2, рис. 1) сделан вывод, что на протяжении рассматриваемого периода 2008–2012 гг. произошли зна-

Таблица 1. Шкала оценки меры существенности различий структур по критерию Рябцева

Интервал значений критерия	Характеристика меры структурных различий
0,000–0,030	тождественность структур
0,031–0,070	весьма низкий уровень различий
0,071–0,150	низкий уровень различий
0,151–0,300	существенный уровень различий
0,301–0,500	значительный уровень различий
0,501–0,700	весьма значительный уровень различий
0,701–0,900	противоположный тип структур
0,901 и выше	полная противоположность структур

¹ Источник: данные аналитической группы М&А – Intelligence.

Таблица 2. Показатели диверсификации структуры интеграционной активности в экономике РФ, рассчитанные к 2008 г.

Наименование показателя	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Стоимостной объем рынка слияния и поглощения				
1. Индекс Гатева	0,7568	0,6795	0,6014	0,5963
2. Индекс Салаи	0,5389	0,5473	0,4443	0,5106
3. Индекс Рябцева	0,6182	0,5478	0,4698	0,4650
Количественный объем рынка слияния и поглощения				
1. Индекс Гатева	0,2526	0,3340	0,3584	0,3394
2. Индекс Салаи	0,2540	0,2660	0,3423	0,2956
3. Индекс Рябцева	0,0703	0,2877	0,3090	0,2899

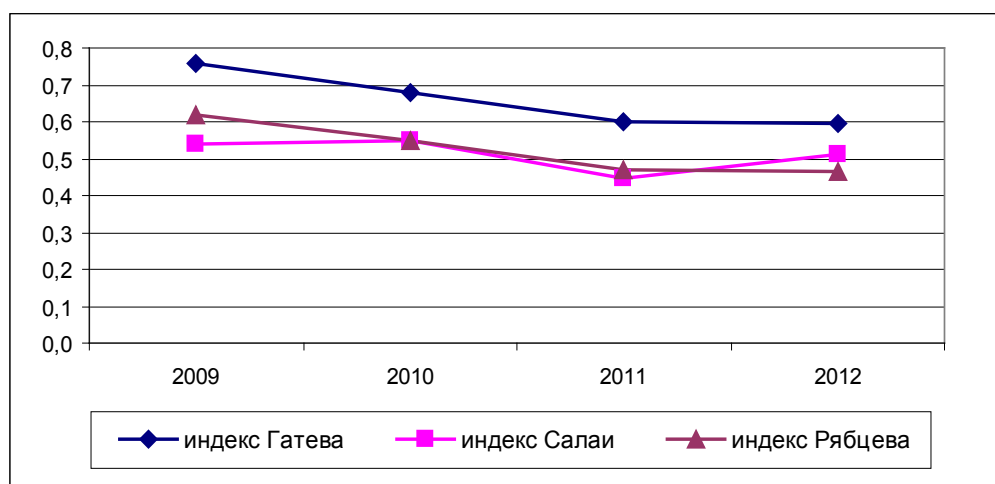


Рис. 1. Динамика диверсификации структуры рынка слияний и поглощений по показателю «стоимостной объем рынка слияний и поглощений» за 2008–2012 гг.

чимые изменения в отраслевой структуре интеграционной активности экономики РФ.

Согласно индексу Рябцева диверсификации структуры интеграционной активности по показателю «стоимостной объем рынка слияния и поглощения» наибольшие структурные изменения произошли в 2009 г. по сравнению с 2008 г., а наименьшие в 2012 г. Если рассмотреть диверсификацию структуры интеграционной активности по показателю «количественный объем рынка слияния и поглощения», то наибольшие различия отраслевых структур в экономике РФ наблюдались в 2011 г., а наименьшие в 2009 г. по сравнению с 2008 г.

Таким образом, все показатели структурных сдвигов за исследуемый период показывают приблизительно одинаковое значение происходящих структурных сдвигов интеграционной активности в секторах экономики РФ. Отличаясь между собой лишь количественно, они отражают одну и ту же динамику интеграционного структурно-динамического процесса (наблюдается чередование направлений подвижности структурных сдвигов, что свидетельствует о неустойчивости рынка слияния и поглощения в России).

Для повышения эффективности сделок слияния и поглощения российские компании должны совершенствовать технологии совершения сделок M&A. Одной из таких технологий является оценка бизнеса. Потребность в оценке стоимости бизнеса возникает на разных этапах сделки слияния и поглощения. Во-первых, без нее не обойтись уже на предварительном этапе осуществления сделки. Во-вторых, оценка является неотъемлемой частью непосредственно сделки M&A.

В настоящее время большинство экспертов сходятся во мнении о существовании трех подходов к определению стоимости компании в сделке слияния и поглощения: доходного, затратного и сравнительного. При этом развитие рынка интеграционных процессов требует более серьезной разработки подходов к оценке интеграционных сделок в теории и внесения дополнений и изменений в существующие стандарты [1].

Необходимо отметить, что главные новости об интеграционных сделках за последние годы поступают из одних и тех же сфер экономики РФ, потенциал которых по-прежнему очень высок. Речь идет об электроэнергетике, нефтегазовой, горнорудной и металлургической сферах.

В то же время технологичные отрасли, такие как машиностроение, производство информационных технологий, химическая промышленность существенно отстают от лидеров. Это лишний раз свидетельствует о продолжающейся ориентации российской экономики на производство сырья и конечное потребление. При этом ярко выраженная сырьевая ориентация экономики отражается и на стоимостном объеме сделок слияния и поглощения.

Литература:

1. Поликарпова М.Г. Оценка стоимости бизнеса в интеграционной деятельности металлургической компании // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2012. № 4. с. 86–91.
2. Поликарпова М.Г. Современное состояние и направления развития интеграционной деятельности в российской экономике // ЭКО. 2010. № 2. с. 75–84.
3. Поликарпова М.Г. Экономико-математический анализ интеграционной деятельности секторов экономики РФ // Вестник Магнитогорского государственного технического университета им. Г.И. Носова. 2010. № 3. с. 73–77.
4. Региональная статистика: Учебник. Под ред. В.М. Рябцева, Г.И. Чудилина. — М., 2001. — 380 с.

Большинство сделок слияния и поглощения не случайно приходится на периоды промышленных кризисов и резких подъемов, усиления инфляции и пиков технологических революций, т.е. на периоды структурных изменений в экономике. Именно сейчас мировая экономика (включая и экономику РФ) переживает такой период, когда интеграционные методы развития становятся важнейшими из инструментов конкурентной стратегии.

Льготное потребительское кредитование как фактор развития реального сектора экономики

Самоховец Мария Павловна, кандидат экономических наук, доцент
Полесский государственный университет (г. Пинск, Беларусь)

Потребительский кредит как форма кредитных отношений является относительно самостоятельной экономической категорией с направленностью на удовлетворение социальных потребностей граждан, а также на инвестирование в человеческий капитал [1]. Интерес к исследованию проблем потребления заметно возрос в середине XX в., когда развитые страны вступили в фазу «массового потребления». Особое значение вопросам стимулирования потребительского спроса и анализу его влияния на экономический рост придается в рамках кейнсианства и его современных направлений. Потребительский кредит в зарубежных странах получил свое развитие в 20–30 гг. XX в. и в последствии стал одним из самых быстроразвивающихся сегментов кредитного рынка. В странах СНГ развитие потребительского кредитования приходится на 90-е гг. XX в. и связано с объективными предпосылками, в числе которых необходимость диверсификации рисков коммерческих банков, рост предложения товаров и услуг, увеличение доходов граждан. Стало понятно, что кредитование конечных потребителей продукции и услуг служит не только задаче стимулирования платежеспособного спроса, но и определенным образом сказывается на функционировании различных отраслей реальной экономики. При этом признается, что в настоящее время обратное воздействие личного потребления на производство усиливается.

Повышенное внимание на современном этапе к потребительскому кредитованию объясняется различными аспектами, среди которых влияние его на экономический рост, участие в формировании человеческого фактора и т.п. Именно поэтому в настоящее время происходит переоценка влияния личного потребления на воспроизводственные процессы в экономике, осуществляется поиск места и роли потребительского кредитования не только на уровне потребительского рынка [2], но и на макроэкономическом уровне. Роль потребительского кредитования в экономике предлагается определять по следующим направлениям [3]: 1) сравнение с масштабами экономики; 2) сравнение с масштабами кредитной системы; 3) оценка роли в финансировании частного потребления; 4) оценка уровня потребительского долга. Роль потребительского кредитования в экономике Республике Беларусь отражена на рис. 1.

В соответствии с рис. 1, роль потребительского кредитования в экономике республики в настоящее время незначительна (по данным на 2012 г.): доля потребительского кредита в ВВП составляет 6,57%, в общем объеме кредитования экономики — 20,25%, в общем объеме частного потребления — 0,43%. Следовательно, рынок потребительского кредита в Республике Беларусь находится в стадии своего активного развития, поэтому имеет значительный потенциал на перспективу, который можно будет

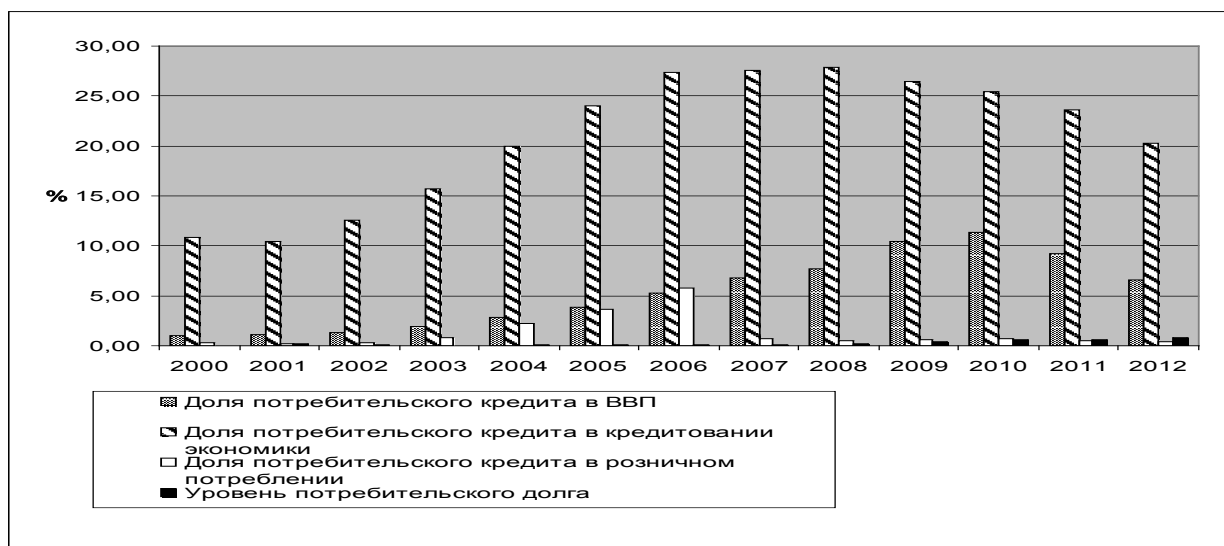


Рис. 1. Роль потребительского кредитования в экономике РБ

использовать в целях экономического развития страны при условии повышения доступности кредитов для населения.

На наш взгляд, потребительское кредитование можно рассматривать в качестве косвенного фактора развития реального сектора экономики, а также как условие, позволяющее реализовать имеющиеся у общества возможности к экономическому росту. Положительная динамика потребительского кредитования может сыграть заметную роль в социально-экономическом развитии страны и достижении ожидаемых результатов государственных программ и повышении благосостояния общества в целом как одной из важнейших целей государственной политики.

В связи с этим, важной задачей на современном этапе является поиск оптимальных форм взаимодействия государства, реального и банковского секторов и домашних хозяйств в рамках экономических отношений, формирующихся при участии потребительского кредитования (рис. 2).

Потребительское кредитование способствует росту личного потребления домохозяйств, что приводит к росту платежеспособного спроса, который в свою очередь стимулирует развитие целого ряда отраслей национальной экономики, создавая мультипликативный эффект. Так, проведенные расчеты [4] по России показали значение мультипликатора для продукции легкой промышленности (производство одежды) — 2,18, строительства (недвижимость) — 2,14, машиностроения (бытовая техника и автомобили) — 2,09, туристических услуг [5] — 4,17. В связи с этим, государство посредством определения приоритетов национальной экономической политики, являющихся основой для формирования кредитной политики коммерческих банков, может целенаправленно воздействовать на состояние и динамику потребительского кредитования, а, следовательно, на экономическую эффективность функционирования отдельных отраслей реального сектора экономики в целях стимулирования экономического роста в стране.

Следовательно, актуальной проблемой становится согласование интересов коммерческих банков и приоритетов проводимой государственной политики в рамках потребительского кредитования с целью выгодного использования получаемых при этом преимуществ для банков, реального сектора экономики и государства. Отметим, что основные направления государственной политики в РБ на современном этапе отражены в Программе социально-экономического развития РБ на 2011–2015 гг. [6], положения которой базируются на принципах Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития РБ на период до 2020 г. [7] В настоящее время взаимодействие банков и государства в рамках потребительского кредитования уже нашло свое выражение в некоторых направлениях льготного потребительского кредитования, осуществляемого коммерческими банками при поддержке государства. В настоящее время граждане РБ можно получить следующие льготные потребительские кредиты:

- на улучшение жилищных условий граждан в соответствии с Указом Президента РБ от 06.01.2012 № 13 «О некоторых вопросах предоставления гражданам государственной поддержки при строительстве (реконструкции) или приобретении жилых помещений»;

- на повышение уровня благоустройства жилых помещений, улучшение жилищных условий граждан, развитие инженерной инфраструктуры в соответствии с Указом Президента РБ от 07.02.2006 г. № 75 «О предоставлении гражданам, постоянно проживающим и работающим в населенных пунктах с численностью населения до 20 тыс. человек, льготных кредитов на капитальный ремонт и реконструкцию жилых помещений, строительство инженерных сетей, возведение хозяйственных помещений и построек»;

- на повышение уровня благоустройства жилых помещений, развитие инженерной инфраструктуры в со-

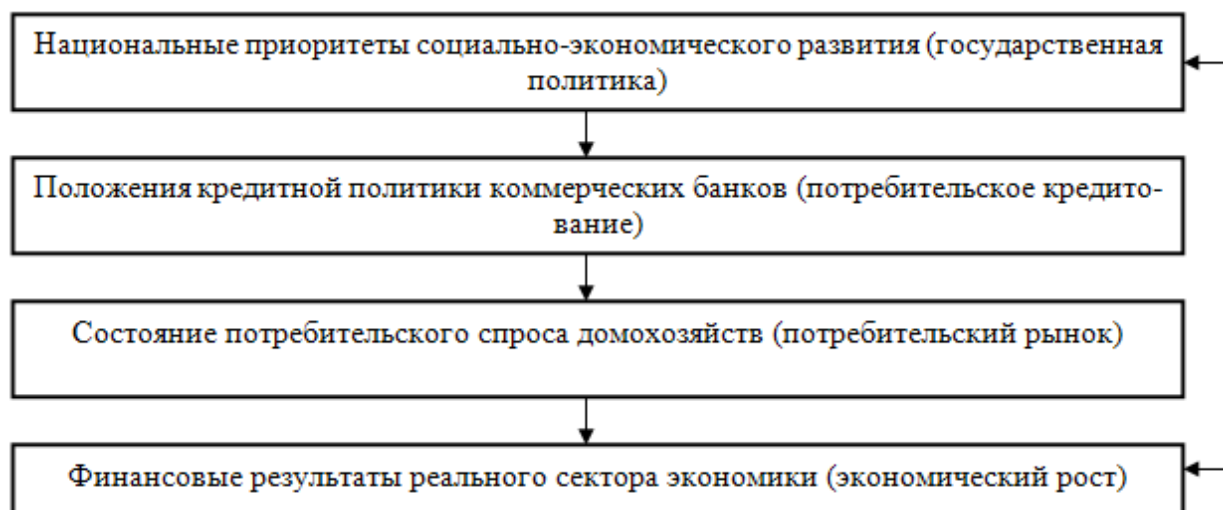


Рис. 2. Роль потребительского кредитования в экономическом развитии

ответствии с Указом Президента РБ от 2 июня 2006 г. № 368 «О мерах по регулированию отношений при газификации природным газом эксплуатируемого жилищного фонда граждан»;

— приобретение домашнего имущества и товаров первой необходимости отечественного производства в соответствии с Указом Президента РБ от 27.11.2000 г. № 631 «О дополнительных мерах по повышению заработной платы и предоставлению льготных кредитов отдельным категориям граждан»;

— получение первого высшего образования дневной формы обучения в учебных заведениях в соответствии с Указом Президента РБ от 17.12.2002 г. № 616 «О предоставлении гражданам Республики Беларусь кредита на льготных условиях для оплаты первого высшего образования, получаемого в высших учебных заведениях государственной собственности, высших учебных заведениях потребительской кооперации и высших учебных заведениях Федерации профсоюзов Беларуси на платной основе»;

— приобретение потребительских товаров отечественного производства в соответствии с Указом Президента РБ от 06.07.2009 г. № 371 «О льготном потребительском кредитовании».

Таким образом, льготное потребительское кредитование выступает одним из инструментов реализации государственных программ в области жилищного строи-

тельства, развития системы образования, обеспечения энергетической безопасности. Вместе с тем, необходимо выявление дополнительных приоритетных направлений государственной политики, по которым банки могут сыграть роль «инициатора» положительных социально-экономических изменений, что будет способствовать более эффективному сотрудничеству банков и государства в деле экономического роста страны.

Следовательно, потребительское кредитование можно рассматривать как фактор экономического развития национальной экономики, обладающий огромным потенциалом. Поэтому государству целесообразно использовать имеющиеся выгоды потребительского кредитования с целью достижения макроэкономических задач. В этой связи, соответствующее государственное регулирование сферы потребительского кредитования должно базироваться на определении эффективности потребительского кредитования на макроэкономическом уровне, т.е. целесообразным представляется расчет мультипликаторов конечного спроса на общегосударственном уровне, которые позволяют оценить экономический эффект, получаемый от потребительского кредитования в области воздействия его на ВВП, посредством увеличения расходов граждан на приобретение различных групп товаров и услуг, а также недвижимости.

Литература:

1. Банковское дело: Учебник для вузов. 2-е изд. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой, Л. П. Кроливецкой. СПб.: Питер, 2009. 400 с. С. 245.
2. Арзянцев С. П. Использование логистики при кредитовании отдельных сегментов потребительского рынка: автореф дис. на соиск. учен. степ. к. э. н.: 08.00.01 — Экономическая теория / С. П. Арзянцев; Самарск. гос. экон. акад. — Самара, 2003.
3. Кизилова Н. В. Развитие системы кредитования населения на основе повышения доступности кредита: автореф дис. на соиск. учен. степ. к. э. н.: 08.00.10 — Финансы, денеж. обращение и кредит / Н. В. Кизилова; Волгогр. гос. ун-т — Астрахань, 2004.

4. Шереметьева Л. Г. Роль потребительского кредита в формировании уровня благосостояния населения России: автореф. дис. на соиск. учен. степ. к. э. н.: 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством / Л. Г. Шереметьева; Гос. ун-т упр. — Москва, 2004.
5. Туманян Л. А. Методы планирования и прогнозирования показателей деятельности рекреационно-туристических предприятий: автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.э.н. / 08.00.05 — Экономика и управление народным хозяйством / Туманян Л. А.; С.-Петерб. гос. инж.-экон. ун-т — СПб, 2002.
6. Указ Президента Республики Беларусь от 11.04.2011 № 136 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг».. Система КонсультантПлюс (дата обращения: 27.08.2013 г.).
7. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. Режим доступа: www.economy.gov.by (дата обращения: 25.06.2012 г.).

Региональные коммерческие банки на рынке услуг населению: практика Тюменской области

Саргсян Сюзанна Мгеровна, студент-магистр

Тюменский государственный университет, финансово-экономический институт

Сегодня состояние дел в банковской сфере остается удовлетворительным, основание того — результат серьезнейших проверок, которые проводятся в кредитных организациях Тюменской области. Они работают с денежными средствами населения, а потому банковский сектор среди финансовых самый контролируемый и регулируемый. Активы кредитных организаций области, включая Сбербанк и филиалы инорегиональных банков, увеличились с начала года на 12 % и составили 926 млрд рублей. Общий объем кредитных вложений превысил 687 млрд рублей, прирост — 27 %. Уровень просроченной задолженности на приемлемом уровне: 3,2 % — по нефинансовым организациям, 1,2 % — по физическим лицам. Региональными банками получено 10 млрд рублей прибыли, что почти в 2 раза больше, чем за соответствующий период прошлого года [7].

Банковский сектор Тюменской области (включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа) по состоянию на 1 мая 2013 года представлен 16 кредитными организациями с 36 филиалами на территории области и 14 — за ее пределами; 46 филиалами кредитных организаций, головные офисы которых расположены на территориях других регионов, 13 филиалами Западно-Сибирского банка ОАО «Сбербанк России», из которых 12 — на территории области. Кроме того, на территории области работают 715 дополнительных офисов региональных и инорегиональных банков, 137 операционных касс вне кассового узла; 91 кредитно-кассовый офис, 289 операционных офисов и 13 представительств кредитных организаций других регионов.

Все региональные кредитные организации участвуют в системе страхования вкладов, 5 — имеют Генеральные лицензии, 4 — лицензии на проведение операций с драгоценными металлами.

В апреле 2013 года в Книгу государственной регистрации кредитных организаций внесены сведения о закрытии Междуреченского филиала «Запсибкомбанк» ОАО (рег. № 918/6) в связи с переводом в статус дополнительного офиса.

На территории Тюменской области открыто 27 дополнительных, кредитно-кассовых и операционных офисов региональных и инорегиональных банков, закрыто — 4.

В январе-апреле текущего года сохранилась позитивная динамика основных показателей деятельности кредитных организаций Тюменского региона.

Привлеченные средства клиентов — юридических и физических лиц на территории области возросли более 5 %, или на 40,8 млрд рублей, и превысили 760,4 млрд рублей.

Вклады населения увеличились на 6 %, или на 25 млрд рублей, и достигли 445 млрд рублей, в том числе на счетах инорегиональных банков сосредоточено 323,1 млрд рублей (из них в Западно-Сибирском банке ОАО «Сбербанк России» — 206,9 млрд рублей), региональных банков — 121,9 млрд рублей.

Общий объем кредитов, предоставленных заемщикам области, увеличился почти на 8 %, или на 61,8 млрд рублей, и составил 861,5 млрд рублей. Задолженность по кредитам юридических лиц возросла до 428 млрд рублей, физических лиц — до 433,5 млрд рублей [1, с. 11].

За 4 месяца текущего года выдано более 223,2 млрд рублей кредитов юридическим лицам (включая индивидуальных предпринимателей) и 114,3 млрд рублей — физическим лицам. По сравнению с аналогичным периодом 2012 года объемы вновь выданных кредитов юридическим лицам возросли на 35 %, физическим лицам — на 25 %.

Жителям Тюменской области, Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого автономных округов предоставлено около 10,5 тыс. жилищных и ипотечных кредитов на сумму

21,6 млрд рублей, что на 22 % больше соответствующего периода прошлого года. Ставка по ипотечным кредитам в рублях увеличилась на 0,6 процентных пункта и составляет 12,7 %. По объему задолженности по жилищным и ипотечным кредитам (174,4 млрд рублей на 1 мая) Тюменская область (с учетом ХМАО и ЯНАО) занимает 2 место в России после г. Москвы.

Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам, увеличилась с начала года на 20 % до 9,6 млрд рублей, физическим — на 23 % до 9,6 млрд рублей. Основной объем просроченной задолженности имеют банки других регионов — 84 %.

Доля просроченной задолженности в общей сумме кредитных вложений в региональных банках составляет — 1,6 %, в инорегиональных банках — 2,4 %.

За январь-апрель региональными банками получена прибыль в размере 3,4 млрд. рублей, что в 1,6 раза меньше, чем за аналогичный период 2012 года.

Ситуация с ликвидностью в банковской системе региона стабильна, фактов несвоевременного исполнения банками своих обязательств перед кредиторами и вкладчиками не отмечено. Для поддержания достаточного уровня ликвидности и обеспечения бесперебойного осуществления платежей клиентов Центральный банк продолжает работу по рефинансированию кредитных организаций. Наиболее востребованными у кредитных организаций являлись расчетные внутрисдневные кредиты Банка России, с начала года их объем составил 79,1 млрд рублей. В то же время, значительный объем средств кредитные организации аккумулируют на корреспондентских и депозитных счетах Банка России. За январь-апрель региональные банки разместили в депозиты Банка России более 300 млрд рублей.

Для формирования лояльности клиентов необходимо установить приверженность конкретного контингента, что требует проведения специальных маркетинговых исследований, которые уже будут производиться в направлении уточнения возможности, состава и структуры диверсификации лояльности. Важно отметить, что содержание диверсификации нацелено на улавливание совершенно независимых друг от друга признаков поведения потребителей (рис. 1).

Следует отметить, что основой диверсификации лояльности выступает множественная сегментация потребителей и перед банком стоит задача сочетать лучшие стороны массового маркетинга и сегментации потребительских предпочтений. Исходным пунктом диверсификации лояльности выступает система мониторинга, позволяющая формировать оптимальные наборы маркетингового инструментария поддержки лояльности клиентов.

В целях обеспечения решения задачи по организации мониторинга клиентской лояльности, проведен анализ финансовой грамотности населения на примере области. Опрос населения позволил определить круг интересующих их вопросов в сфере финансов и желание прослушать лекции, семинары, а так же получить консультации в данном направлении; необходимость и возможность финансового обучения и создания социального центра.

В процессе исследования были выделены основные критерии оценки финансовой грамотности населения, сформированы вопросы, позволяющие определить круг интересующих население проблем в сфере финансов и желание прослушать лекции, семинары и получить консультации в данном направлении; оценить необходимость и возможность финансового обучения. Для диагностиро-



Рис. 1. Условная схема сегментаций потребителей

вания уровней финансовой грамотности населения и его мотивационной готовности к повышению уровня знаний по финансовым вопросам были определены вопросы-индикаторы, которые были использованы в качестве базовых при проведении мониторинга, а также различные социальные фокус-группы (по возрастному признаку, образованию, полу) [6, с. 89].

По итогам проведенного мониторинга получены результаты, позволяющие дать оценку уровня финансовых знаний различных слоев населения, их готовности к его повышению, определить формы и способы повышения финансовой грамотности. Так результаты мониторинга по вопросу о предпочтительной форме повышения финансовой грамотности позволяют сделать вывод о целесообразности широкого использования как формы повышения уровня знаний населения проведение двух-трех часовых популярных лекций. При этом в качестве целевой аудитории следует рассматривать лиц со средним специальным образованием и со средним и незаконченным средним, принадлежащих к следующим возрастным группам: 60 лет и выше; 40–59 лет и до 18 лет.

Проведено анкетирование различных групп населения с целью оценки уровня финансовой грамотности, собрана и обработана информация о состоянии финансовой грамотности (1860 анкет). Следует отметить, что большая часть Тюменской области неудовлетворена своими знаниями в области финансов. Почти 57 % (56,99 %) опрошенных ответили на соответствующий вопрос «скорее нет, чем да» и категорическое «нет». Характерно, что мужчины и женщины в этом мнении единодушны, хотя недовольны своими знаниями в области финансов все же больше женщины: именно так ответили 50,8 % мужчин и 60,16 % женщин. Наибольшая неудовлетворенность своими финансовыми познаниями присуща людям старше 60 лет (78,5 %), но и остальные возрастные группы также считают свои знания в области финансов недостаточными. Среди населения от 40 до 60 лет таких 82,76 %; в возрастной группе 26–39 лет — 60,87 %. Среди молодежи 18–25 лет и до 18 лет, соответственно, 50,82 % и 46,15 %. Интересным является тот факт, что наибольшая неудовлетворенность финансовыми знаниями присуща людям со средним специальным образованием. Из них 82,15 % ответили «скорее нет» и «нет» на соответствующий вопрос. Население с высшим и незаконченным высшим образованием неудовлетворенно своей финансовой грамотностью на 58,58 %, а со средним и незаконченным средним — на 42,37 %.

Характерно, что население практически всех возрастных групп оценивает уровень собственной финансовой грамотности как «средний» и ниже среднего» в подавляющем большинстве (количество соответствующих ответов от 83 до 93 % в группе), но люди старше 60 лет определили такую оценку своей грамотности на 100 %. Как следствие максимальной неудовлетворенности своими финансовыми знаниями людей со средним специальным образованием можно рассматривать и самое большое ко-

личество оценок уровня грамотности «средний» и «ниже среднего» в этой группе, оно составило 96,43 %. Количество оценок «ниже среднего» также максимально в этой группе — 42,86 %.

Достаточно низко оценивают собственный уровень финансовой грамотности люди с высшим и незаконченным высшим образованием, «ниже среднего» определили для себя 29,29 %. Однозначно желают повысить свою финансовую грамотность 87,5 % людей старше 60 лет. Высок этот показатель и в возрастных группах 18–25 лет (67,21 %) и 40–59 лет (58,62 %), а вот молодежь до 18 лет хотела бы уверенно осваивать финансовые знания только наполовину (50,77 %). Самый низкий уровень ответов «да» на вопрос «Хотели бы Вы повысить свой уровень финансовой грамотности?» в возрастной группе 26–39 лет — всего лишь 39,13 %.

Наиболее нацелены на борьбу с недостаточностью финансовых знаний люди с высшим и незаконченным высшим образованием. Среди них 62,63 % ответили «да», а если учесть и тех, кто ответил «скорее да», то таких будет 92,93 % из всех опрошенных. Однозначно готовы учиться 57,14 % населения со средним специальным образованием, а если учесть тех, кто скорее готов, чем нет, то их доля составит 89,28 %. Среди тех, кто имеет среднее или незаконченное среднее образование, готовы, без сомнений, учиться почти половина (49,15 %), если же добавить и тех, кто скорее готов, то цифра значительно вырастет — до 84,74 %.

На вопрос «Хотели бы Вы повысить свой уровень финансовой грамотности? Если да, то в каком направлении?» респонденты ответили, что финансовую грамотность хотели бы повысить больше всего в сфере банковских услуг, таких желающих 54,3 % всех опрошенных. Вторым направлением повышения своей грамотности выбрали ценные бумаги, (39,25 %). Свои знания в Пенсионном обеспечении хотели бы расширить 30,65 % опрошенных, практически такое же количество респондентов в области налогов и налогообложения (30,11 %). Управление семейными финансами и страхованием заинтересовалось 26,34 % и 25,27 % соответственно. Меньше всего заинтересовались направлением инвестиции — 0,54 %. Из всех опрошенных 7 % ответили, что не желают повышать свой уровень финансовой грамотности.

Наблюдается тенденция относительно равномерного распределения по всем источникам получения финансовой информации респондентами со средним специальным образованием, имеющие высшее образование отдали свои приоритеты аудиторным занятиям со специалистами. Повышение уровня финансовой грамотности слушателей возможно путем предоставления необходимой совокупности знаний по основным вопросам теории и практики банковской деятельности в условиях усиливающейся нестабильности на финансовых рынках и модификации отношений между банками и клиентурой.

Проведенные исследования показали, что одним из

направлений решения проблемы получения финансовой информации с учетом предложенных вариантов и в перспективе будет система образования на основе совершенствования ее структуры, форм, качества, доступности услуг. Разработка таких программ обусловлена различными требованиями отдельных возрастных групп уровню изложения материала, насыщенности курса и глубины изучения предмета [2, с. 78–86].

Можно согласиться с Л. В. Астаховой, что совершенствование подготовки кадров это важнейшее условие предупреждения операционных рисков в банковской деятельности. Повышение финансовой грамотности населения и непрерывное образование является не только предпосылкой эффективности финансовых взаимоотношений, но и основой обеспечения качества банковского обслуживания.

Литература:

1. Валинурова А. А., Ломакина О. Н. Оценка системы управления стратегическим риском в коммерческом банке // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2012. № 01. С. 9–17.
2. Молчанов А. В., Чернышова Л. В. Направления совершенствования банковской системы в целях обеспечения экономической безопасности // Вестник Московского университета им. С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 78–86.
3. Мнацаканян А. Г., Саядян С. Г. Об основных принципах устойчивого функционирования региональной банковской системы // 2012. № 26. С. 236–243.
4. Плиев Т. И. Проблемы развития банковской системы региона // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 47. С. 45–45.
5. Попова А. Х., Ачеева А. Т. Региональная банковская система России: современное состояние, проблемы и перспективы развития // Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2012. № 1. С. 424–430.
6. Световцева Т. А., Непочатых Е. С. Проблемы и особенности современных источников и технологий финансирования развития микробизнеса // Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 3–2. С. 86а-92.
7. <http://www.akoto.ru/> Ассоциация кредитных организаций Тюменской области.

Совершенствование нормативно-законодательной базы как условие развития страхового рынка России

Свешникова Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Страхование является важным элементом финансовой системы страны. Оно является гарантом защиты интересов и граждан, и государства. Рынок страхования в РФ существует всего 20 лет, однако за этот период его роль в экономике становится все более ощутимой. За последние 5 лет наблюдается рост по основным показателям оценки страхового рынка. Если в 2008 г. величина страховых выплат составляла 248,6 млрд. руб., то к 2012 г. она увеличилась до 369,4 млрд. руб. (темп роста – 148 %), увеличилось количество страховых брокеров с 127 до 172 (темп роста – 135 %), возрос совокупный уставный капитал страховщиков со 153,8 млрд. руб. до 208 млрд. руб. (темп роста – 135 %). Однако за этот же период произошло снижение доли страховых премий во внутреннем валовом продукте на 0,04 пункта [1]. Такая динамика важного количественного индикатора влияния страхования на экономику страны свидетельствует о наличии проблем,

требующих своевременного решения в условиях нестабильности и глобализации финансовых рынков.

В последние 2 года произошли существенные изменения в нормативно-законодательной базе, регулирующей рынок страховых услуг: Федеральный закон от 25.05.2012 № 67-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном» (ред. от 01.04.2013 № 78-ФЗ), Приказ Минфина РФ «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов» от 2.07.2012 (в ред. от 29.10.2012 № 140н), Гражданский Кодекс РФ гл. 48 «Страхование», гл. 59 «Обязательства вследствие причинения вреда» и др.

В 2013 году в Кодекс РФ об административных правонарушениях (ред. от 19.05.2013 г.) была введена ст.

Таблица 1. Нарушения и штрафы при несоблюдении страхового законодательства [2]

Нарушения	Планируемые размеры административного штрафа
Нарушение страхового законодательства в части непредставления страховыми организациями, обществами взаимного страхования и страховыми брокерами в ФСФР информации об изменениях, внесенных в документы, явившиеся основанием для получения лицензии, в течение 30 дней со дня внесения	На должностных лиц — 10 000 руб., на юридических лиц — 100 000 руб.
Необеспечение страховыми организациями, обществами взаимного страхования и страховыми брокерами приема корреспонденции по адресу, указанному в Едином государственном реестре субъектов страхового дела	На юридических лиц — 50 000 руб.
Несоблюдение страховщиком установленного законом или иным нормативными правовыми актами, правилами страхования и договором страхования срока рассмотрения заявления о страховой выплате и срока осуществления страховой выплаты, а также срока уплаты неустойки в связи с задержкой принятия решения о страховой выплате, отказе в страховой выплате	На должностных лиц — 30 000 руб., на юридических лиц — 100 000 руб.

15.37 «Нарушение субъектами страхового дела требований страхового законодательства» (таблица 1). В предыдущей редакции Кодекса данной статьи не было (ред. от 20.12.2001). Появление данной статьи связано с тем, что в последнее время участились нарушения в соблюдении требований страхового законодательства.

Для страховщиков, являющихся юридическими лицами и получивших лицензию на осуществление страховой деятельности, начиная с бухгалтерской отчетности за 9 месяцев 2012 г., Приказом Минфина РФ «О бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков» от 27.07.2012 г. № 109н утвержден состав форм бухгалтерской отчетности (таблица 2).

Как следует из таблицы 2, новый состав форм бухгалтерской (финансовой) отчетности объединяет исключительно формы, характеризующие финансовое состояние, финансовые результаты деятельности страховщика. Все остальные формы являются приложениями, пояснениями, раскрывающими движение активов, капитала и обязательств страховой организации. Принципиальным отличием является исключение из бухгалтерской отчетности форм, представляемых страховыми организациями в порядке надзора в Федеральную службу по финансовым рынкам (ФСФР) и ее территориальные органы. Изменения в составе отчетности страховых медицинских организаций (выведены ф.№ 2а и 4а) связано с появлением одноканального финансирования здравоохранения.

Установлен новый порядок размещения средств страховых резервов в соответствии с Приказом Минфина РФ «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов» от 02.07.2012 г. (в ред. от 29.10.2012 № 140н) по сравнению с действующими ранее Правилами размещения страховщиками средств страховых резервов (Приказ Минфина РФ от 08.08.2005 № 100н). Основные требования, которым должны удовлетворять активы для покрытия страховых резервов, не изменились (диверсификация, возвратность, доходность и ликвидность).

При этом в новом порядке не предусмотрен трехмесячный срок для устранения нарушений требований при принятии активов для покрытия страховых резервов.

В соответствии с новым порядком изменились виды активов, принимаемых для покрытия страховых резервов (таблица 3).

Как видно из таблицы 3 новые позиции активов носят уточняющий характер, что подтверждает динамичное развитие рынка ценных бумаг. Изменены также количественные ограничения активов (групп активов), применяемых для покрытия страховых резервов (таблица 4).

Произошло повышение размера вышеперечисленных видов (групп) активов, предназначенных для покрытия страховых резервов организаций, это свидетельствует об укреплении имущественной базы организаций. Утверждены новые требования, предъявляемые к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика (Приказ Минфина РФ от 31.07.2012 № 25050).

В новом положении изменились виды активов, не принимаемых для покрытия собственных средств страховщика. К активам добавили еще два вида: переводные векселя; займы, выданные физическим лицам.

В соответствии с п.7 для покрытия собственных средств страховщика активы принимаются в размере наибольшего из двух показателей:

— минимального размера уставного капитала, установленного Законом РФ № 4015–1;

— нормативного размера маржи платежеспособности, рассчитанного в соответствии с Положением о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств (Приказ Минфина РФ от 02.11.2001 № 90н).

К активам, которые находятся на территории РФ, добавлены:

— дебиторская задолженность страховщиков, образовавшаяся после прямого возмещения убытков;

Таблица 2. Сравнение форм бухгалтерской отчетности страховой организации

Приказ Минфина РФ от 11 мая 2010 г. № 41н «О формах бухгалтерской отчетности страховых организаций и отчетности»	Приказ Минфина РФ от 27.07.2012 г. № 109н «О бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков»
Бухгалтерский баланс (ф.№ 1-страховщик)	Бухгалтерский баланс (ф.№ 1-страховщик)
Отчет о прибылях и убытках (ф.№ 2-страховщик) Отчет о прибылях и убытках страховой медицинской организации по обязательному медицинскому страхованию (ф.№ 2а-страховщик)	Отчет о финансовых результатах (ф.№ 2-страховщик)
Отчет об изменениях капитала (ф.№ 3-страховщик)	Отчет об изменениях капитала (ф.№ 3-страховщик)
Отчет о движении денежных средств (ф.№ 4-страховщик) Отчет о движении денежных средств страховой медицинской организации по обязательному медицинскому страхованию (ф.№ 4а-страховщик)	Отчет о движении денежных средств (ф.№ 4-страховщик)
-	Отчет страховой медицинской организации о целевом использовании средств обязательного медицинского страхования (для страховой медицинской организации) — ф.№ 6-омс
-	Отчет общества взаимного страхования о целевом использовании средств (для обществ взаимного страхования) ф.№ 6-овс
Приложение к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках (ф.№ 5)	Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках
Формы отчетности, представляемые в порядке надзора в ФСФР	-
Отчет о платежеспособности (ф.№ 6-страховщик)	-
Отчет о размещении средств страховых резервов (ф.№ 7-страховщик)	-
Отчет о размещении средств страховых резервов по обязательному медицинскому страхованию (ф.№ 7а-страховщик)	-
Отчет о страховых резервах (ф.№ 8-страховщик)	-
Отчет об использовании средств фонда (резерва) предупредительных мероприятий (ф.№ 9-страховщик)	-
Отчет об операциях перестрахования (ф.№ 10-страховщик)	-
Информация по операционному сегменту (ф.№ 11-страховщик)	-
Информация о дочерних и зависимых обществах (ф.№ 12-страховщик)	-
Информация о филиалах и представительствах (ф.№ 13-страховщик)	-
Отчет о составе активов, принимаемых для покрытия собственных средств (ф.№ 14-страховщик)	-

Таблица 3. Отличия в видах активов, принимаемых для покрытия страховых резервов

Приказ Минфина РФ от 08.08.2005 № 100н	Приказ Минфина РФ от 29.10.2012 № 140н
Векселя организаций, включая векселя банков	Простые векселя банков
Банковские вклады (депозиты), в том числе удостоверенные депозитными сертификатами	Банковские вклады, в т. ч. удостоверенные депозитными сертификатами, а также вклады на обезличенных металлических счетах
Ипотечные ценные бумаги	Ипотечные ценные бумаги, включая облигации ипотечных агентств

Таблица 4. Изменения в ограничениях активов, применяемых для покрытия страховых резервов

Виды активов (групп активов)	Количественные ограничения (в % от балансовой стоимости)	
	Приказ Минфина РФ от 08.08.2005 № 100н	Приказ Минфина РФ от 29.10.2012 № 140н
Стоимость государственных ценных бумаг субъектов РФ и муниципальных ценных бумаг	Не более 30 % суммарной величины резервов	Не более 40 % величины резервов по страхованию жизни; не более 30 % величины резервов по страхованию иному, чем страхование жизни
Стоимость акций	Не более 15 % суммарной величины резервов	Не более 20 % суммарной величины резервов
Стоимость облигаций (кроме федеральных государственных ценных бумаг и ценных бумаг, обязательства по которым гарантированы РФ, государственных ценных бумаг субъектов РФ, муниципальных ценных бумаг и ипотечных ценных бумаг)	Не более 20 % суммарной величины резервов	Не более 45 % суммарной величины резервов

Таблица 5. Изменения в ограничениях активов, применяемых для покрытия собственных средств страховщика

Виды активов (групп активов)	Количественные ограничения (в % от балансовой стоимости)	
	Действующий порядок	Новый порядок
Стоимость банковских вкладов в банках, в т. ч. удостоверенных депозитными сертификатами, вклады на обезличенных металлических счетах в банках	Не более 60 % наибольшего из двух показателей, приведенных в п. 7	Не более 50 % наибольшего из двух показателей, приведенных в п. 7
Максимальная стоимость банковских вкладов, в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, а также вклады на обезличенных металлических счетах	Не более 60 % наибольшего из двух показателей, приведенных в п. 7 Требований	Не более 50 % наибольшего из двух показателей, приведенных в п. 7 Требований
Максимальная стоимость банковских вкладов, в том числе удостоверенных депозитными сертификатами, а также вклады на обезличенных металлических счетах в одном банке	Не более 20 % наибольшего из двух показателей, приведенных в п. 7 Требований	Не более 25 % наибольшего из двух показателей, приведенных в п. 7 Требований

— отложенные налоговые обязательства;
 — дебиторская задолженность по налогам и сборам;
 — дебиторская задолженность по причитающемуся процентному доходу.

Изменены структурные соотношения в активах (таблица 5).

Существенной подвижкой страхового рынка следует признать принятый в 2012 году Федеральный закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение вреда жизни, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном». Причина его появления — участвовавшие аварии в метрополитенах, сложность получения компенсаций причиненных жизни и здоровью граждан в таких ситуациях. В законе прописывается конкретный

размер выплат, предназначенных пострадавшим пассажирам. (В случае смерти — 2 млн. руб., в случае причинения вреда здоровью — в зависимости от степени тяжести, но не менее 2 млн. руб.). Ранее выплаты прописывались по каждому риску гражданской ответственности отдельно:

— по риску гражданской ответственности за причинение вреда жизни потерпевшего в размере не менее чем два миллиона двадцать пять тысяч рублей на одного пассажира;

— по риску гражданской ответственности за причинение вреда здоровью потерпевшего в размере не менее чем два миллиона рублей на одного пассажира;

— по риску гражданской ответственности за причинение вреда имуществу потерпевшего в размере не менее чем двадцать три тысячи рублей на одного пассажира [6].

Согласно закону обязательным страхованием могут заниматься страховщики, которые являются членами единого общероссийского профессионального объединения. Для обеспечения компенсационных выплат профессиональное объединение страховщиков формирует компенсационный фонд в 2013 г. за счет отчислений страховых организаций.

С 1.01.2013 г. были внесены изменения в ФЗ РФ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» и постановление Правительства РФ «Об утверждении правил обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств». Теперь страховщик не вправе требовать от страхователя предоставления оригиналов документов, в случае перезаключения страхователем договора обязательного страхования со страховщиком, с которым был заключен последний договор обязательного страхования, если отсутствует информация о том, что представленные страхователем копии документов либо электронные документы содержат недостоверные сведения. Уточнено понятие «потерпевшего». Не признаются потерпевшими люди, которые стали жертвами несчастного случая общественного транспорта и такси. В этом случае максимальная страховая сумма составляет 2 млн. рублей, а по ОСАГО — 160 т. рублей [7].

Основное изменение в законе об ОСАГО 2013 года — наличие единой базы по ДТП во всех страховых организациях. В базу данных по ОСАГО теперь поступают все сведения о ДТП и его участниках. Ранее устанавливался срок действия технического талона, который предъявлялся для заключения полиса ОСАГО. Он действовал в течение полугода, а по новому изменению срок его действия может закончиться даже на следующий день. Теперь введена обязанность предъявления диагностической карты (вместо талона).

Важным шагом, направленным на расширение и укрепление страхового рынка РФ на данном этапе экономического развития, является принятие Стратегии развития страховой деятельности в РФ до 2020 года (распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 г. № 1293-р). Разработка стратегии развития страхового рынка на долгосрочный период была подготовлена Всероссийским союзом страховщиков (ВСС) с привлечением международной консалтинговой компании «Oliver Wyman Financial Services». Данный документ является подтверждением преемственности политики в области страхования, логическим продолжением ранее действовавших документов: Концепции

развития страхования в РФ (распоряжение Правительства РФ от 25.09.2002 г. № 1331-р), Стратегия развития страховой деятельности в РФ на среднесрочную перспективу, 2008—2012 г. г. (Поручение Правительства РФ от 18.11.2008 г. № ВП-П13—6891). Сформулированным в нем цели, задачам, направлениям развития страховой деятельности в РФ предшествовал подробный анализ показателей состояния данной сферы и имеющихся в ней проблем. Стратегия 2020 конкретизирует развитие страхового рынка предусмотренного Государственной программой РФ «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра», принятой

Главная цель Стратегии 2020 — превращение страховой отрасли в стратегически значимый сектор экономики России. Ее достижение предусмотрено реализацией 40 мероприятий («дорожной картой»), систематизированных по 9 направлениям: I. Совершенствование регулирования обязательного страхования; II. Стимулирование развития добровольного страхования; III. Расширение сферы деятельности субъектов страхового дела; IV. Развитие инфраструктуры страхового рынка; V. Оптимизация системы управления рисками за счет средств федерального бюджета; VI. Развитие системы сельскохозяйственного страхования; VII. Повышение эффективности форм и методов государственного контроля и надзора за субъектами страхового дела и обеспечения их финансовой устойчивости; VIII. Защита прав потребителей страховых услуг, повышение страховой культуры, популяризация страхования; IX. Усиление роли российского страхового рынка на международном уровне. Вышеперечисленное затрагивает управленческие и организационные аспекты страхового дела, касающиеся не только государственных органов управления, но и участников рынка — страховщиков.

В настоящее время Минфин РФ по поручению правительства занимается подготовкой проекта (до 3 октября 2013 г.) по обязательному страхованию имущества граждан от стихийных бедствий. Данный вид страхования становится безотлагательным в связи с глобальным изменением климата и невозможностью разработки достаточно точного прогноза проявления стихии, участвовавшими разрушительными природными катаклизмами.

Таким образом, нормативно-законодательная база страхования постоянно совершенствуется, обеспечивая учет интересов как страховщиков, так и страхователей. Последние нововведения направлены на возрастание роли данного сектора в экономике страны.

Литература:

1. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 г. № 1293-р «Стратегия развития страховой деятельности в РФ до 2020 года» [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/regulation/bank/strahdeyat/index.php?id4=17724>
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (с изм. и доп.). [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://www.consultant.ru/koap/>

3. Приказ Минфина РФ «О бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков» от 27.07.2012 г. № 109н. [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/>
4. Приказ Минфина РФ «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов» от 02.07.2012 (в ред. от 29.10.2012 № 140н). [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/78651/>
5. Приказ Минфина РФ от 02.07.2012 «Об утверждении Требований, предъявляемых к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств страховщика» (с изм. и доп.). [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://auditrf.ru/prikaz-minfina-rossii>
6. Федеральный закон РФ от 25.05.2012 «Об обязательном страховании гражданской ответственности перевозчика за причинение, здоровью, имуществу пассажиров и о порядке возмещения такого вреда, причиненного при перевозках пассажиров метрополитеном» (в ред. от 01.04.2013 № 78). [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/>
7. Федеральный закон от 25.04.2002 № 40-ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» (в ред. от 28.07.2012). [Электронный ресурс]. — режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/zakony/ob-osago>

Сочинский государственный университет в период реформирования системы высшего образования: исследования в области экономики и менеджмента

Семкина Наталья Сергеевна, кандидат экономических наук, доцент
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В обзорной статье раскрывается сложный процесс научной деятельности Сочинского государственного университета в период реформирования системы высшего образования. При этом особое внимание уделено развитию санаторно-курортного комплекса и подготовке к проведению Олимпийских и Паралимпийских игр.

Ключевые слова: Сочинский государственный университет; высшее образование; научно-исследовательская деятельность; публикации; экономика; менеджмент.

Введение. Научно-исследовательская работа является неотъемлемой составной частью высшего профессионального образования и подготовки научно-педагогических кадров. Она строится в соответствии с концепцией развития научно-исследовательской деятельности Сочинского государственного университета с учетом разработок общеуниверситетских комплексных тем и проблем региона.

Материалы. Основным источником для написания данного обзора стали научные публикации авторов из Сочинского государственного университета, посвященные проблемам экономики и менеджмента.

Результаты. В Сочинском государственном университете научную работу в области экономики и менеджмента проводят сотрудники факультета туризма и сервиса и экономического факультета. При этом ученые принимают участие в научных конференциях и исследованиях по проблемам развития туризма в г. Сочи, Краснодарском крае и в России. За последние 3 года по результатам работы опубликовано более 100 научных трудов, некоторые из которых рекомендованы Учебно-методическим объединением в области сервиса и туризма для использования в вузах России.

Учёные факультета туризма и сервиса принимают участие в международных совещаниях, симпозиумах

и конференциях. За последние 5 лет результаты исследований были доложены на 5-ти международных конференциях и симпозиумах в Греции, Турции, Болгарии [1].

В качестве примера можно привести основные направления научно-исследовательской работы кафедры управления и технологий в туризме и сервисе. Так, кафедра занимается такими направлениями как:

— оценка конкурентоспособности СГУ на рынке образовательных услуг Краснодарского края и разработка предложений по формированию конкурентоспособности вуза с учетом влияния Олимпийских игр на рынок труда региона (Темплан 2010–2011 гг. «Разработка научных основ управления конкурентоспособностью учреждений высшего профессионального образования в условиях глобализации образовательного пространства»);

— проведение методических исследований в сфере туризма, в частности, организация и проведение выборочного анкетного опроса туристов, посетивших Краснодарский край, с целью определения портрета потребителя, определения уровня и структуры туристских расходов, уровня сервиса и оценки доли туризма в макроэкономических показателях развития Краснодарского края (Департамент комплексного развития курортов и туризма

Краснодарского края — «Проведение методических исследований в сфере туризма»).

К основным направлениям научной деятельности кафедры относятся следующие:

- Методологические основы оценки роли и перспектив развития туризма в регионах РФ;
- Анализ зарубежного опыта использования инновационных технологий в туризме;
- Основы маркетингового анализа туристического рынка в условиях глобализации;
- Управление конкурентоспособностью объектов индустрии гостеприимства Сочи;
- Формирование методики разрешения конфликтных ситуаций в гостиничных предприятиях;
- Стратегическое управление социально-экономическим развитием гостинично-туристических комплексов в РФ;
- Совершенствование системы классификации гостиниц и иных средств размещения.

Исследование по вышеперечисленным направлениям ведутся преподавателями кафедры: А. М. Ветитневым [2–15], Г. Д. Брюхановой [16], Г. М. Романовой [17–23], Т. П. Левченко [24–31], П. П. Чуваткин [32–38].

В ряду основных концептуальных направлений научной деятельности наиболее актуальными являются направления, связанные с экономикой и управлением в сфере услуг. Интерес к данной проблематике проявляют как отечественные, так и зарубежные исследователи, которые рассматривают в своих работах теоретические и прикладные вопросы экономики и управления указанной сферой.

В. В. Видищева [39–45], Т. Е. Гварлиани [46–51], В. Д. Андреев [52–53], Т. И. Кисилевич [54–60] рассматривают перспективы дальнейшей ориентации юга России на отрасль лечебного туризма. Целесообразность развития этого направления связана с возможным использованием уникальной бальнеологической базы, а также благодаря неплохо развитой сети разнонаправленных локальных санаторно-курортных комплексов, которые насчитывают более 80 тыс. мест. В перспективе лечебные предприятия индустрии туризма юга России должны не только сохранить существующую базу, но и получить серьезный толчок для развития и расширения своего потенциала. Касательно направления рекреационной сферы основной акцент должен быть поставлен на реконструкцию и развитие уже зарекомендовавших себя центров: Сочи, Нальчик, Ессентуки, Горячий Ключ и др.

В настоящее время требуется значительное повышение качества рекреационных услуг и создания под эту задачу системы управления маркетингом туристских услуг.

Система маркетинга предполагает решение следующих задач:

- системный анализ рынка туристских услуг;
- выявление сегментов рынка туристских услуг и неудовлетворенных потребностей в подобных услугах;
- формирование туристического продукта, обсчет цен;

— создание комплекса мероприятий, наиболее полно удовлетворяющих существующий спрос;

- реализация системы сбыта туристского продукта;
- формирование комплекса мероприятий по совершенствованию управления и организации процесса оказания туристских услуг.

Г. М. Романова также отмечает пользу оздоровительного туризма, делая акцент на том факте, что лечебно-оздоровительный туризм по-прежнему входит в число наиболее предпочтительных видов туризма для жителей Российской Федерации. Эта тенденция требует особого отношения к направлениям развития санаторно-курортной системы РФ.

В Концепции федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2016 годы)» отмечено, что традиционно высоким спросом пользуется в нашей стране оздоровительный туризм, который является наиболее значимым для сохранения здоровья, повышения уровня и качества жизни граждан. Поддерживаются и развиваются традиции лечебно-оздоровительных методик в ряде регионов Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, в которых имеются для этого уникальные природно-климатические ресурсы. Перспективными для развития этого вида туризма также являются регионы Приволжского федерального округа. Природные лечебные ресурсы страны потенциально могут обеспечить услугами оздоровления дополнительно более 2 млн россиян в год.

Недостаточная популярность курортной медицины привела к тому, что санаторно-курортное лечение перестало быть частью национальной культуры граждан РФ. Зачастую, лечебные услуги курорта остаются невостребованными. Особенно явно прослеживается пренебрежение курортной медициной молодым поколением, которое стало считать санаторно-курортное лечение уделом исключительно пожилых людей.

Необходимость формирования системы детского оздоровительного туризма также представляется достаточно актуальной задачей. А. М. Ветитневым предложено реформировать управление системой детского оздоровительного туризма на основе государственно-частного партнерства. Особое внимание следует обратить на запрет перепрофилирования имеющихся объектов детского отдыха и необходимость государственной поддержки бюджетных организаций — собственников лагерей.

На современном этапе меняется роль санаторно-курортного комплекса в системе общественных отношений, чему способствует планомерный уход (прежде всего финансовый) государства из этой сферы. Начал формироваться рынок санаторно-курортных услуг, и, как следствие, возникла необходимость обеспечения прибыльной работы здравниц.

В связи с этим в санаториях появились новые должности, подразделения и целые направления, ранее не представленные в этой сфере (маркетинг, сервис-центры, анимация и т. д.).

В условиях подготовки к проведению Олимпийских и Паралимпийских игр персонал выступает важным фактором продвижения туристской дестинации на международный рынок. Крупномасштабное спортивное событие, проводимое в туристской дестинации, привлекает множество образовательных учреждений, осуществляющих подготовку кадров в области сервиса и туризма для Олимпиады. В этой ситуации СГУ очень важно обеспечить качество образования, подготовить кадры в соответствии с требуемым объемом знаний и соответствующим уровнем компетентности будущих специалистов, занятых

в обслуживании и сопровождении крупных событийных мероприятий.

Заключение. Таким образом, несмотря на период реформирования высшего образования в Российской Федерации Сочинский государственный университет активно реагирует на требования современного рынка в деле выявления спроса и подготовки рабочих кадров по самому широкому спектру рабочих специальностей. При этом особое внимание уделяется развитию санаторно-курортного комплекса и подготовке к проведению Олимпийских и Паралимпийских игр 2014 г.

Литература:

1. Кафедра гостиничного и ресторанного бизнеса [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sutr.ru/faculties/FTB/kgirb.php>
2. Ветитнев А. М., Антощенко Е. В. Классификация и иерархия факторов, влияющих на ценовую политику санаторно-курортных организаций // Вестник Национальной академии туризма. 2006. № 1. С. 75–80.
3. Ветитнев А. М., Антощенко Е. В. Методы ценообразования и потребительская оценка стоимости санаторно-курортных услуг // Маркетинг услуг. 2006. № 3. С. 196–209.
4. Ветитнев А. М., Ашкинадзе Я. М. Изучение маркетинговой интернет-активности санаторно-курортного комплекса Сочи // Маркетинг услуг. 2007. № 1. С. 52–58.
5. Ветитнев А. М., Вольнец Е. А. Корпоративный имидж в управлении качеством санаторно-курортных услуг // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2007. № 1–2. С. 103–110.
6. Ветитнев А. М., Вольнец Е. М. Изучение влияния корпоративного имиджа на удовлетворенность отдыхающих качеством санаторно-курортных услуг // Маркетинг услуг. 2007. № 3. С. 186–196.
7. Ветитнев А. М., Задорожная А. Н. Разработка системы сбалансированной оценки конкурентоспособности санаторно-курортных организаций // Вестник Национальной академии туризма. 2007. № 4. С. 72–75.
8. Ветитнев А. М., Лебедева Л. С. Современное состояние рынка и некоторые проблемы управления санаторно-курортными организациями // Вестник Национальной академии туризма. 2008. № 2 (6). С. 12–15.
9. Ветитнев А. М., Поташева И. Ю. Внедрение систем менеджмента качества санаторно-курортных услуг в управление санаторием // Курортное дело. 2007. Т. 1. № 1. С. 32–36.
10. Ветитнев А. М., Хрипушина И. А. // Совершенствование управления курортными территориями на основе комплексного анализа их конкурентоспособности // Вестник Национальной академии туризма. 2006. № 1. С. 58–61.
11. Ветитнев А. М., Четыркина К. В. Проведение реструктуризации управления санаториями в условиях рынка // Вестник Национальной академии туризма. 2007. № 1 (2). С. 30–33.
12. Ветитнев А. М., Дзюбина А. В., Торгашева А. А. Лечебно-оздоровительный туризм: вопросы терминологии и типологии // Известия Сочинского государственного университета. 2012. Т. 20. № 2. С. 50–56.
13. Vetitnev A. M., Shtompel' L. V. Application of content-analysis of social networking websites to study health resort services // European Journal of Economic Studies. 2012. Т. 1. № 1. р. 64–70.
14. Ветитнев А. М., Селищева Е. В., Ветитнева Н. Л. Стандарты санаторно-курортной помощи. уровень организации // Вопросы курортологии, физиотерапии и лечебной физической культуры. 2008. № 1. С. 37–39.
15. Vetitnev A. M., Ashkinadze Ya. A. Runet resort websites: classification and analysis // European researcher. 2011. No 2 (4). P. 171–182;
16. Bryukhanova G. D., Schetkin A. A. Current Problems of Food Safety in Terms of Russia Membership in World Trade Organization // European Journal of Medicine, 2013, Vol. (1), № 1, p. 4–10.
17. Романова Г. М., Боков М. А., Шарафутдинов В. Н. Методические основы расчёта интегрированного показателя уровня развития туристского центра мирового уровня (ТЦМР) как основы для разработки стратегии маркетинга // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2008. № 1–2. С. 6–26.
18. Романова Г. М., Романов М. С., Нубарян Г. Д. Оценка состояния рекрутинга в индустрии туризма Сочи // Вестник Национальной академии туризма. 2007. № 1 (2). С. 53–54.
19. Маляренко Т. Н., Быков А. Т., Терентьев В. П., Шмеркин С. Г., Романова Г. М., Маляренко Ю. Е. Двигательная активность под знаком оздоровления и реабилитации. Сообщение 2. Возрастной аспект // Валеология. 2008. № 2. С. 26–38.

20. Яковенко Г., Романова Г. Наша миссия — подготовка профессионалов туризма // Высшее образование в России. 2005. № 10. С. 62–68.
21. Романова Г.М., Банников С.А. Организация процесса подготовки кадров для сферы гостеприимства с помощью сетевого взаимодействия вузов в целях проведения крупных массовых мероприятий (на примере Олимпийских игр 2014 года в г. Сочи) // Туризм: право и экономика. 2012. № 4. С. 13–17.
22. Krinko E.F., Romanova G.M., Cherkasova I.Yu. Sochi in pre-revolutionary period: resort complex development // European researcher. 2011. № 4. p. 360–365.
23. Гжибовская О.В., Мурзанаева Е.Н., Романова Г.М. Обзор исследований отечественных антиковедов XIX — начала XX вв. по истории олимпийских игр в Древней Греции // Былые годы. Российский исторический журнал. 2012. № 1. С. 29–37.
24. Левченко Т.П., Баранова А.Ю. Экономические основы управления организациями индустрии гостеприимства // Проблемы современной экономики. 2010. № 2. С. 421–425.
25. Левченко Т.П., Баранова А.Ю. Налоговые льготы в инвестиционной сфере Краснодарского края // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2009. № 2. С. 56–60.
26. Baranova A.Yu., Levchenko T.P. Estimation of qualitative and quantitative characteristics interrelation, having an impact on amount of tourists in hospitality industry // European researcher. 2011. № 1. С. 66–71.
27. Levchenko T.P., Koshcheev S.V. Cluster technologies in resort enterprises' energy efficiency and operational performance increase // European Journal of Economic Studies. 2013. Т. 4. № 2. p. 97–102.
28. Levchenko T.P. Methodological Approaches to Destinations' Innovative Cluster Development // European Journal of Economic Studies. 2012. Т. 2. № 2. p. 107–111.
29. Левченко Т.П., Епанешникова О.В. Оценка инвестиционной активности индустрии гостеприимства // Известия Сочинского государственного университета. 2012. № 1. С. 54–60.
30. Левченко Т.П., Янюшкин В.А. Функциональная и территориальная подсистемы управления организациями индустрии гостеприимства // Известия Сочинского государственного университета. 2012. № 1. С. 61–66.
31. Левченко Т.П., Федоров Р.Г. Хостелы как перспективная форма развития малых средств размещения экономкласса // Известия Сочинского государственного университета. 2013. Т. 23. № 1–1. С. 47–53.
32. Растегаева Т.Е., Чуваткин П.П. Пути развития делового туризма в России // Известия Сочинского государственного университета. 2011. № 4. С. 72–76.
33. Чуваткин П.П., Косов С.А. Куда направлен поток? логистическая модель туристской системы // Российское предпринимательство. 2008. № 5–2. С. 178–184.
34. Чуваткин П.П., Самарский Д.В. Вбираем лучшее... для вас. влияние инноваций на развитие туризма // Российское предпринимательство. 2006. № 10. С. 16–19.
35. Чуваткин П.П., Косвинцева Е.Н. Включая уют... анализ особенностей рынка гостиничных услуг крупнейших городов — промышленных центров РФ // Российское предпринимательство. 2007. № 11–1. С. 104–106.
36. Столяров Д.Ю., Чуваткин П.П. Тенденции развития интернет-продаж турпродукта: региональный аспект // Известия Сочинского государственного университета. 2011. № 2. С. 118–122.
37. Давыдович А.Р., Чуваткин П.П. Методика оценки системы организации социального питания (на примере организации школьного питания) // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. № 21. С. 133–135.
38. Чуваткин П.П., Материкина А.Е. Социально-экономическая роль дошкольного образования // Известия Сочинского государственного университета. 2012. Т. 22. № 4. С. 147–151.
39. Акопян А.М., Видищева Е.В. Конкурентные преимущества кластера: механизм эффективного регионального развития // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2007. № 1–2. С. 220–224.
40. Видищева Е.В., Потапова И.И. Особенности формирования имиджа города Сочи // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2009. № 3. С. 82–87.
41. Alekuan G.V., Matveeva N.A., Vidishcheva E.V. Sochi small business support // European researcher. 2011. № 5–2 (8). P. 799–800.
42. Kalustyan L.K., Vidishcheva E.V. Tax criminlity as illegal business reflection // European researcher. 2011. № 5–2 (8). P. 841–843.
43. Buzyakova I.V., Iolin M.M., Vidishcheva E.V. Astrakhan's transport infrastructure development // European researcher. 2011. № 4 (6). P. 372–377.
44. Цой Т.В., Видищева Е.В. Человеческий ресурс как основа функционирования высокотехнологичной компании // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2008. № 1–2. С. 91–96.
45. Buzyakova I.V., Vidishcheva E.V. Historical Prerequisites of Water Tourism Development in Astrakhan Region // Bylye Gody. 2013. No 28 (2). P. 23–28.

46. Гварлиани Т. Е. Региональные особенности развития предприятий малого и среднего бизнеса в сфере гостеприимства и о влиянии налогообложения // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2008. № 3–4. С. 7–11.
47. Сорокожердьев В. В., Гварлиани Т. Е., Игонина Л. Л., Хашева З. М. Экономико-правовые аспекты стратегии модернизации России: механизмы обеспечения конкурентоспособности и качественного экономического роста // Terra Economicus. 2010. Т. 8. № 4. С. 152–157.
48. Гварлиани Т. Е., Гварлиани Н. Х. Налогообложение лизинговых операций и его совершенствование // Налоги и финансовое право. 2010. № 4. С. 323–327.
49. Гварлиани Т. Е., Гнат Е. В. Современная налоговая политика и ее влияние на инновационное развитие экономики // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2007. № 1–2. С. 85–89.
50. Гварлиани Т. Е., Гохгелеринт Н. Л. Значение малого бизнеса и его государственная и налоговая поддержка на региональном уровне // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2009. № 2. С. 47–55.
51. Гварлиани Т. Е., Максимов С. А. Оценка современной налоговой политики России в условиях мирового финансового кризиса // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2009. № 3. С. 118–128;
52. Андреев В. Д. Нормативно-правовые и учетные особенности деятельности туристических организаций и их влияние на построение концепции проведения аудита // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2008. № 1–2. С. 28–47.
53. Андреев В. Д. Особенности аудита затрат и калькулирования себестоимости туристского продукта // Вестник Сочинского государственного университета туризма и курортного дела. 2009. № 3. С. 72–81;
54. Кисилевич Т. И. 1.3. Счет-фактура как инструмент налогового контроля // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 2. С. 13–21.
55. Кисилевич Т. И. 2.1. Неунифицированные формы первичных учетных документов в бухгалтерском и налоговом учете // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 6. С. 48–57.
56. Кисилевич Т. И. Представительские расходы организации: бухгалтерский учет и налогообложение // Аудит и финансовый анализ. 2010. Т. 3. С. 48–55.
57. Кисилевич Т. И. В помощь бухгалтеру и аудитору: аудит расчетов с подотчетными лицами // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 4. С. 185–192.
58. Кисилевич Т. И. Аудиторская проверка дивидендов, выплачиваемых организацией // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 6. С. 246–252.
59. Кисилевич Т. И. К вопросу о необходимости анализа стоимости чистых активов акционерного общества // Фундаментальные исследования. 2010. № 12. С. 172–177.
60. Kisilevich T. I. Accounting and Accounting Statements Mistakes Correction: Affirmed Compensation Algorithm // European Journal of Economic Studies. 2012. Т. 2. № 2. p. 98–101.

Дисциплина «Менеджмент и маркетинг» для неэкономических направлений подготовки от специалитета к магистратуре

Склярченко Семен Александрович, кандидат экономических наук
Московский государственный университет пищевых производств

Вопросам перехода системы высшего профессионального образования России на образовательный стандарт ФГОС-3 в последние несколько лет посвящено множество работ. Среди этого множества имеет место быть и ряд трудов профессорско-преподавательского состава Московского государственного университета пищевых производств (МГУПП) [1–3]. Данные вопросы являются наиважнейшими на сегодня применительно и к области образовательной системы по подготовке кадров для

пищевой промышленности [4–7]. Формулируя настоящую статью по теме переход дисциплины «Менеджмент и маркетинг» от специалитета к магистратуре, стоит отметить, что с одной стороны в последние годы в научной литературе имеется интерес к анализу учебного процесса по предмету «Менеджмент и маркетинг», а с другой стороны — данной работой автор следует традициям вуза в вопросе научно-методического формулирования внедрения инноваций в методологию преподавания учебных курсов в вузе [8–11].

Таблица 1. Различия в учебном плане дисциплины Менеджмент и маркетинг

№	Специалитет	Магистратура
1	Получение вводных знаний и навыков по истории и основам менеджмента и маркетинга	Получение знаний и написание эссе по истории и основам менеджмента и маркетинга
2	Получение знаний и навыков в проведении маркетинговых репрезентативных исследований по выбранной тематике	Получение знаний и проведение маркетинговых репрезентативных исследований по утвержденной тематике
3	Получение знаний и навыков в формировании планирования маркетинговой деятельности компании	Получение знаний и навыков по реализации формирования и планирования маркетинговой деятельности компании
4	Получение знаний и навыков в управлении организацией	Получение знаний и практических навыков управления организацией. Формирование элементов новых знаний
5	Получение знаний и навыков в применении элементов математического аппарата при расчетах практических задач по менеджменту и маркетингу	Изучение с написанием эссе по применяемым математическим методам в системах менеджмента и маркетинга

В настоящее время, в период активной фазы производимой реформы системе науки и образования в России, происходят определенные изменения административно-учебного свойства и в МГУПП. В частности, дисциплина «Менеджмент и маркетинг» читавшаяся в преддипломном семестре для студентов неэкономических специальностей преподавательским составом узкоспециализированной кафедры «Организация производства и маркетинг» с учебного 2013/2014 года находится в нагрузке молодой, динамично развивающейся многопрофильной кафедры «Современные торговые операции север-юг». Причем, если в предыдущие годы данная дисциплина читалась только для последнего курса специалитета, то теперь параллельно и для магистров неэкономических специальностей 1 года обучения. Данная ситуация будет продолжаться осуществляться на протяжении последующих 2 лет, т.к. последний выпуск специалистов МГУПП будет завершен летом 2015 г. После этого наш Университет перейдет в полном объеме на общероссийский образовательный стандарт ФГОС-3. Аналогичная ситуация в ряде случаев имеет место оставаться быть и в иных высших образовательных учреждениях РФ, поэтому данную проблему нельзя назвать локальной.

Часть выпускников специалитета поступают и будут в ближайшие два года поступать в магистратуру, где в отличие от выпускников бакалавриата будут вновь встречаться с той же дисциплиной, что проходили на последнем

курсе специалитета. Теоретически, в переходный период данную проблему можно разрешать через осуществление «перезачета», но по нашему мнению имеются и иные возможные решения.

Основное различие по нашему мнению в получаемых знаниях по дисциплине менеджмент и маркетинг для пятикурсников специалитета и первокурсников магистратуры неэкономических профилей это временной промежуток на решения постановляемых задач. Для специалиста — это в лучшем случае полугодие, а в среднем менее квартала, для магистра — полугодие — это минимальный временной промежуток, тогда как максимум может охватывать и полуторалетний период. Соответственно, некоторые из основных различий в проекте постановляемых проблематик на предмете Менеджмент и маркетинг у специалистов и магистров сформулированных автором представлены в таблице 1.

Изменения познания по этому предмету у магистров неэкономических профилей относительно аналогичных специалистов позволит в дальнейшем для выпускников данных направлений более целостно понимать данный предмет. Полученные дополнительные знания соответственно предоставят и большие перспективы как для последующей работы на производстве, так и при написании научных работ в период возможного поступления на третью образовательную стадию — в отечественную аспирантуру или зарубежную докторантуру.

Литература:

1. Еделев Д. А., Майорова Н. В. Стратегические противоречия реформ высшего образования // Terra Economicus. 2012. Т. 10. № 4–3. С. 234–237
2. Майорова Н. В. Управленческие противоречия реформирования системы высшего образования // Экономика и менеджмент систем управления. 2012. № 4.1. С. 132–138
3. Ярыгина Н. А. Обеспечение непрерывного профессионального образования с сокращением срока обучения // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Педагогика, психология. 2012. № 3. С. 268–270.

4. Лабутина Н. В. Двухуровневая структура ВПО для сферы производства продуктов питания из растительного сырья — методологические и практические аспекты // ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. 2009. № 11. С. 23а-25.
5. Еделев Д. А., Кантере В. М., Матисон В. А., Игнар С. Система подготовки кадров высшей квалификации для пищевой отрасли на основе рамок квалификаций // Пищевая промышленность. 2013. № 1. С. 26–30.
6. Еделев Д. А., Кантере В. М., Матисон В. А. Внедрение в Московском государственном университете пищевых производств новых профилей обучения бакалавров «Технология обеспечения безопасности и качества продуктов питания» и «инновационные технологии спортивного питания» по направлению 260100 «Продукты питания из растительного сырья» // Пищевая промышленность. 2012. № 8. С. 10.
7. Гаврилова М. И. Концепция системы качества подготовки специалиста пищевых производств // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1. с. 23–25.
8. Квашнина С. И. О возможности оптимизации учебного процесса на кафедре «Биомедицинская электронная техника» путем введения новой дисциплины по направлению — менеджмент и маркетинг в здравоохранении // Успехи современного естествознания. 2007. № 10. С. 60–62.
9. Калашников Г. О., Складенко С. А. Дисциплина «Сопrotивление материалов» для подготовки специалистов пищевой отрасли в профильных вузах. XXI век // Молодой ученый. 2013. № 8. с. 400–402
10. Показеев К. В., Куркин Ю. П. Курс физики как основа инженерного университетского образования // Физическое образование в ВУЗах. 2001. Т. 7. № 2. С. 49–56.
11. Иванов Г. С., Дмитриева И. М. Интегрированный курс геометрии и линейной алгебры как средство формирования математической подготовки студентов технических вузов // Омский научный вестник. 2010. № 5–91. с. 205–208.

К вопросу о противоречивом влиянии финансовой глобализации

Тарасова Наталья Евгеньевна, студент
Тюменский государственный университет

Активное развитие процесса глобализации в мире на рубеже XX–XXI вв. выявило множество граней этого сложного и противоречивого процесса. В статье рассматриваются позитивные и негативные аспекты глобализации в экономике и конкретно в финансовой сфере.

Ключевые слова: финансовая глобализация, интеграция, мировая финансовая система, глобальный финансовый рынок.

Процесс глобализации мировой экономики стал основной тенденцией ее развития со второй половины XX в. и фактором, в значительной степени влияющим на мировую экономическую ситуацию. Обычно глобализацию определяют как более высокий уровень интеграции мировой экономики, основанный на накоплении количественных изменений, расширении международного рынка, и выступающий в форме качественного скачка мировой экономики на новую ступень целостности и единства [2, с. 473]. Процесс глобализации в экономике активизирует активный экономический рост, развитие международных рынков, усиление процессов экономической интеграции.

Однако в настоящее время глобализация выражается не просто в увеличении масштабов международных процессов и расширении экономического пространства, а в возникновении отдельных субъектов, процессов, явлений, оказывающих влияние на различные сферы и области жизнедеятельности человечества, включая экономику, политику, социальную сферу, культуру, безопасность

образ жизни. Как показывает практика, влияние глобализации неоднозначно, и наряду с позитивными эффектами имеют место и негативные последствия.

Несомненно, позитивное влияние глобализации связано с активным развитием экономических процессов, упрощенным доступом на международные рынки, эффектом конкуренции, к которой она неизбежно ведет, но тем самым обуславливает появление новых стратегических подходов в хозяйственной деятельности, развитие инновационных процессов, появление новых технологий, более эффективное распределение и использование ресурсов и т. п.

К негативным проявлениям глобализации следует отнести ослабление значимости отдельных национальных экономик наряду с ростом влияния других, а также потенциальные конфликты и противоречия, к которым она может привести, хотя, в то же время, их можно избежать или решить посредством международного сотрудничества.

По мере развития процесса глобализации более четко обозначается ряд противоречий этого процесса [2, с. 481]:

— между процессами автономизации и интеграции («парадокс Нейсбитта»: чем выше уровень глобализации экономики, тем сильнее ее мельчайшие участники);

— между устоявшимся мировым порядком и активными позициями государств в защите собственных национальных интересов;

— между развитием экономики во времени и проблемой ее асимметричного распределения в пространстве.

Таким образом, неоднозначность глобализации в экономике заключается в том, что, с одной стороны, она способствует становлению единой мировой экономической системы, а с другой, усиливает ее диспропорции.

Рассмотрим более подробно, какое влияние оказывает глобализация на мировую финансовую систему.

Изначально процесс глобализации экономики обусловил развитие международных финансовых отношений, что и привело к возникновению мировой финансовой системы как элемента экономической системы. Другими словами, экономическая глобализация обусловила финансовую глобализацию. Финансовую глобализацию можно определить как процесс усиления финансовой взаимосвязи и взаимозависимости стран мира в ходе развития международных финансовых отношений [1, с. 25]. Под влиянием данного процесса каждая страна, отдельные финансово-кредитные организации и резиденты стран мира становятся участниками международных отношений и субъектами мировой финансовой системы, когда их деятельность выходит за пределы страны, сфера их деятельности становится гораздо шире, и субъекты международных финансовых отношений осуществляют свои операции уже на международных финансовых рынках. Соответственно, происходит рост числа участников на мировом финансовом рынке, увеличение объемов финансовых сделок, потоков капитала, инвестиций, расширение и развитие международных рынков.

Финансовая глобализация предоставляет большие возможности по многообразному использованию финансовых ресурсов и технологий, диверсификации деятельности, а также развитию новых технологий в финансовой сфере. Международная финансовая деятельность в условиях финансовой глобализации характеризуется высокой мобильностью, масштабностью, диверсификацией и интеграцией.

Стоит отметить, что наряду с положительным эффектом от развития, повышения мобильности, расширения масштабов, увеличения возможностей, финансовая глобализация влечет за собой неоднозначные последствия как экономического, так и социального характера [3, с. 29–30].

Литература:

1. Бабурина Н.А. Международный банковский бизнес: учебное пособие / Н.А. Бабурина. — Тюмень: ТюмГУ, 2008 г. — 168 с.
2. Думная Н.Н. Современная экономическая наука: учебное пособие / Н.Н. Думная, И.П. Николаева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 г. — 534 с.

Позитивные эффекты финансовой глобализации заключаются в:

— упрощении доступа на глобальный финансовый рынок;

— ускорении интеграции стран путем создания наднациональной системы регулирования трансграничных финансовых потоков;

— повышении роли финансовой информации и ее доступности для участников мирового финансового рынка;

— расширении масштабов финансовых ресурсов;

— активизации слияния и поглощения, концентрации капитала, создании ТНК;

— упрощении доступа к технологическому и управленческому опыту;

— внедрении в практику комплексных стандартов информации, обеспечивающих прозрачность деятельности субъектов финансового рынка;

— укреплении позиций финансовых институтов и повышении роли стран в развитии международного финансового рынка.

К негативным последствиям финансовой глобализации можно отнести:

— возрастание финансовых рисков на глобальном финансовом рынке;

— периодические мировые финансовые кризисы, ведущие к неустойчивости мирового финансового рынка и оказывающие влияние на всех его участников;

— быстрое перемещение огромных масс спекулятивного капитала между странами, способное резко ухудшить состояние национальных экономик

— неравномерное распределение позитивных результатов финансовой глобализации между развитыми и развивающимися странами, ведущее к увеличению разрыва между бедными и богатыми странами (бедными и богатыми слоями населения внутри стран), а также к усилению зависимости бедных стран от богатых.

Подводя итоги, важно отметить, что процесс глобализации в экономике и, в частности, в финансовой системе носит достаточно противоречивый характер и влечет как позитивные, так и негативные последствия для всей экономики. Связано это, в первую очередь, с тем, что глобализация — процесс сложный, масштабный, многогранный. Однако не стоит говорить о необходимости прямого противостояния глобалистским процессам. Мировому сообществу стоит подумать о том, каким образом избежать или решить возникающие противоречия и конфликты и минимизировать порожденные глобализацией диспропорции в экономике, учитывая интересы всех субъектов глобализирующегося сообщества.

3. Слепов В. А. Международный финансовый рынок: учебное пособие / В. А. Слепов, Е. А. Звонова. — М.: Магистр, 2007 г. — 543 с.

Сущность и особенности глобализации на современном этапе развития экономики

Тарасова Наталья Евгеньевна, студент
Тюменский государственный университет

На современном этапе развития экономики происходит углубление и усложнение международных экономических отношений под влиянием динамичных процессов глобализации. В статье рассматриваются понятие процесса глобализации в экономике, различные подходы к вопросу о его начале, а также условиям возникновения и развития.

Ключевые слова: глобализация, интеграция.

В XXI веке понятие глобализация стало поистине ключевым, определяющим становление множества процессов, развитие отношений на новом, более высоком и масштабном, мировом уровне. Сегодня все чаще при описании того или иного процесса в экономике, политике, социальной сфере используют такие определения как международный, глобальный, мировой. Изучение самого феномена глобализации привлекает многих ученых, теоретиков, общественных и политических деятелей, представителей делового мира (бизнеса). Тема процессов глобализации — одна из популярных тем проходящих семинаров, встреч, конференций.

Сама сущность или понятие глобализации трактуется не всегда одинаково с точки зрения различных специалистов — экономистов, политологов, социологов, географов — в силу специфики сферы их деятельности. Тем не менее, все сходятся на том, что суть глобализации заключается в расширении и усилении взаимосвязи и взаимозависимости между субъектами, в роли которых могут выступать страны, отдельные сферы хозяйства или конкретные люди.

Таким образом, определяющими понятиями глобализации являются взаимосвязь и взаимозависимость участников этого процесса. Взаимосвязь подразумевает сближение, переплетение, сращивание отдельных элементов, образование общей сферы деятельности и интересов субъектов. Сам этот процесс, процесс объединения отдельных элементов в единое целое, единую мировую систему, носит название интеграция. Взаимозависимость — это состояние взаимной ответственности, зависимости друг от друга, при котором ни одна из сторон не может обойтись без другой. По нашему мнению, это понятие следует отличать от «зависимости», так как во взаимозависимых отношениях подразумевается, что все участники каким-либо образом влияют друг на друга, пусть в большей или меньшей степени.

Нередко в литературе разграничивают два понятия, глобализацию и интеграцию. Интеграцию определяют как усиление связей между двумя и более странами, в то

время как глобализация, по их мнению, подразумевает единую систему, существующую вне границ [2, с. 43]. Другие ставят эти два процесса как бы в определенной последовательности, говоря, что интеграция является следствием глобализации. А глобализацию определяют лишь как процесс установления всеобщей международной взаимозависимости в рамках открытой экономической системы, результатом которого впоследствии и становится установление связей между отдельными субъектами, т. е. интеграция. На наш взгляд это неверно, и не стоит рассматривать эти два понятия отдельно друг от друга. Эти явления — интеграция и глобализация — представляют собой определенную ступень мирового экономического развития. По сути это этапы эволюции от простого к сложному, от обособленности к организованности, от интеграции к глобализации, которая происходит по мере накопления не только количественных, но и качественных связей между экономическими агентами (Рис. 1).

Интеграция — это расширение (увеличение) связей между экономическими агентами, количественный рост взаимодействий. Транснационализация является промежуточным этапом и означает становление крупных международных корпораций, превращение их в реальных субъектов международных отношений, оказывающих значительное влияние на мировую экономику, рост числа ТНК. Глобализация представляет собой наивысшую ступень развития международных отношений, качественную трансформацию мировой экономики в единый «организм» [1, с. 473].

Следовательно, интеграция есть неотъемлемый процесс глобализации. А суть глобализации именно в единстве и одновременном протекании двух процессов — установлении взаимосвязи и взаимозависимости между отдельными элементами. Невозможно говорить о единой мировой системе без наличия связи между ее элементами. Именно из связей между отдельными элементами складывается единая глобальная система, в которой каждый элемент имеет определенное значение.

Таким образом, глобализацию можно определить как более высокий уровень интеграции мировой эконо-

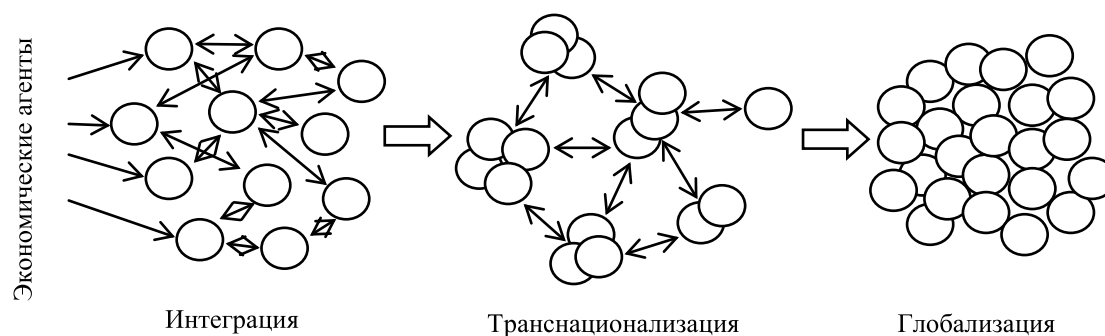


Рис. 1. Эволюция глобализационного процесса

мики, основанный на накоплении количественных изменений, расширении международного рынка, и выступающий в форме качественного скачка мировой экономики на новую ступень целостности и единства [1, с. 473].

Общепринятым и самым распространенным положением является то, что процессы интеграции и глобализации мировой экономики стали определяющей тенденцией в ее развитии со второй половины XX в. Но стоит отметить, что основные научные подходы к изучению глобализации расходятся по поводу вопроса о начале глобализации.

Первая точка зрения, которой придерживаются отдельные исследователи, исходит из того, что с 60-х гг. XX в. ранее независимые национальные экономики стали объединяться в глобальную торговую сеть.

Второй подход предполагает многовековую тенденцию к росту глобальной интеграции. Ю. В. Яковец утверждает, что «процесс глобализации далеко не новый. И хотя тысячелетия назад локальные культуры и цивилизации возникали и развивались, казалось бы, изолированно, многочисленные нити культурных, торгово-экономических связей между ними столетие за столетием крепили и умножались» [4, с. 179].

Третий подход представляет международную интеграцию как циклический процесс, в котором стадии роста интеграции сопровождаются стадиями возвращения национальных экономик к замкнутости, самообеспечению (автаркии). По мнению Л. Синчерова, глобализация протекает двумя крупными интеграционными циклами с периодом дезинтеграции 1914–1945 гг. [5, с. 56].

Первый глобальный интеграционный цикл датируется историками сороковыми годами XIX в. (1846–1914 гг.): промышленная революция дала мощный импульс мировой торговле, открыв возможности для крупномасштабных поставок большой массы товаров на дальние расстояния посредством железных дорог и пароходов.

Второй глобальный интеграционный цикл проявился в активном развитии мировой экономики после Второй мировой войны под воздействием начавшейся НТР наряду с имевшимися результатами промышленной революции [5, с. 58].

Вышеизложенные положения основных подходов, несмотря на их различие, подтверждают длительность и эволюционность глобализационного процесса, начало которого положено еще в XIX столетии.

Однако, несмотря на то, что уровень взаимосвязи отдельных экономик был достаточно высоким уже на рубеже XIX-XX вв., именно глобализацию, как наивысшую ступень эволюции, следует считать достаточно новым явлением, начало которого лежит во второй половине XX в., поскольку именно в этот период можно отметить первые качественные изменения в мировой экономике.

По сути оба эти явления — интеграцию и глобализацию, можно определить как результат закономерного развития общества и эволюции хозяйства: на определенном этапе развития общества возникли определенные проблемы, решение которых невозможно и нерационально было осуществлять обособленно, что и породило необходимость объединения субъектов народного хозяйства, т.е. интеграционные тенденции. Причем со временем эти тенденции только усиливаются.

Основными условиями возникновения и развития глобализации называют [1, с. 475]:

- технологическую революцию;
- концентрацию и централизацию капитала;
- интеграцию международного бизнеса;
- либерализацию мировой экономики;
- расширение сферы деятельности международных институтов;
- усиление угрозы со стороны глобальных проблем;
- трансформацию политической системы в национальном и международном масштабе;
- расширение пространства для кросс-культурного взаимодействия.

Стоит отметить, что учеными давно предпринимались попытки установить причины начала глобализационных процессов и объяснить необходимость интеграции. В традиционной теории рассматриваются, главным образом, экономические предпосылки, в частности, развитие международной торговли и международного разделения труда. По сути, это самый простой подход с вполне очевидными причинами.

Более поздней является теория, согласно которой страны стремятся объединиться для устранения факторов ограниченности ресурсов, сырья и т.д. Данный фактор ог-

раниченности, в свою очередь, способствовал развитию международной торговли, развитию инновационных технологий.

Другая теория выводит на первый план причины неэкономического характера, как, например, желание достичь социальной, политической стабильности, обмен культурным опытом, решение экологических и других глобальных проблем современности.

Сегодня нет единой теории о причинах развития интеграционных процессов. Очевидно, что причиной не может являться один какой-либо фактор. Однако в любом случае в основе интеграции лежат желания экономических агентов удовлетворить свои интересы и интересы мирового сообщества. Другими словами, любой потенциальный участник международного сообщества преследует определенную цель, выходя на международную арену.

Однако помимо собственного желания и интересов участников существуют и другие предпосылки (причины) для объединения, которые могут содействовать объединению не меньше чем, например, причины экономического характера, а также повлиять на которые зачастую невозможно: географическое положение, потенциал развивающихся стран, стадия экономического подъема/спада в интегрирующихся странах, политические решения руководителей, совместные действия по решению определенных вопросов.

Необходимо отметить, что не второстепенную роль в процессе интеграции играет именно потенциал будущих участников. И его наличие или отсутствие в значительной степени может повлиять на то, сможет ли он стать равноправным участником международных отношений. Этот потенциал определяется общим уровнем развития и способностью осуществлять деятельность, удовлетворяя общественные потребности, обеспечивая развитие во всех сферах жизни, и представляет собой все те возможности, которыми он обладает для достижения каких-либо целей, в том числе на международном уровне. Не имея должного потенциала, вряд ли у экономического агента есть возможность выйти на международную арену, а тем более стать равноправным ее участником, что не маловажно, в первую очередь, для него самого. Другими словам, мало иметь желание и какие-либо цели, необходимо иметь и определенный потенциал. Поэтому, по нашему мнению, главной

предпосылкой развития интеграции можно назвать потенциал будущих участников. Только достигнув определенного уровня развития и накопив большой потенциал, субъект, будь то какая-либо фирма, организация или государство, может выйти за национальные границы, расширив свою деятельность до международного уровня. Ситуация такова, что мировое сообщество выдвигает ряд требований к своим участникам, выполнить которые способны только развитые и обладающие большим потенциалом субъекты. Другие же могут играть лишь второстепенную роль в международной деятельности, что будет проявляться только в усилении неравенства между сильными и слабыми участниками. А положительное воздействие интеграция в мировую систему имеет лишь тогда, когда субъект выступает на равных правах и приобретает собственные выгоды от участия в международных отношениях.

Таким образом, глобализация — это закономерный исторический процесс установления и расширения взаимозависимости и взаимосвязи между отдельными субъектами (экономическими агентами), при котором каждый субъект, наряду с саморегулированием и саморазвитием, становится участником международных отношений и неотъемлемой частью мировой системы и функционирует уже в рамках согласованной международной экономики и политики, оказывая на нее непосредственное воздействие в той или иной степени.

Глобализация — это современная тенденция мирового развития, начало которой относят ко второй половине XX в., однако берущая истоки на рубеже XIX–XX вв.

Важнейшей определяющей характеристикой глобализации является то, что глобализация — это, прежде всего, качественный переход в отношениях между странами, характеризующийся усилением взаимозависимости и взаимовлияния различных сфер экономической деятельности в области международных отношений.

Специфической особенностью феномена глобализации является его многогранность, выражающаяся в определении глобализации как явления идеологического, экономического, социального. Другими словами, процесс глобализации охватывает практически все сферы общественной жизни, включая экономику, политику, идеологию, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность, образ жизни.

Литература:

1. Думная Н.Н. Современная экономическая наука: учебное пособие / Н.Н. Думная, И.П. Николаева. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012 г. — 534 с.
2. Евдокимов А.И. Проблемы глобализации мировой экономики: монография / А.И. Евдокимов, Л.С. Тарасевич. — СПб.: СПбГУЭФ, 2005 г. — 133 с.
3. Максаковский В.П. Географическая картина мира / В.П. Максаковский. — М.: Дрофа, 2004. — 496 с.
4. Митиль А. Дилеммы глобализации. Социумы и цивилизации: иллюзии и риски / А. Митиль // Вопросы философии. — 2002. — № 9. — С. 178–181.
5. Синцеров Л. Длинные волны глобальной интеграции / Л. Синцеров // Мировая экономика и международные отношения. — 2000. — № 5. — С. 56–58.

Развитие дошкольного образования в Республике Узбекистан

Уралбаева Гульзар Уралмырзаевна, студент

Каракалпакский государственный университет имени Бердаха (Республика Узбекистан)

Система образования и подготовки кадров, которая сложилась до провозглашения независимости в Узбекистане, абсолютно не отвечала сути демократических преобразований, которые начали осуществляться в Республике. Коренные реформы обусловлены также возникшим еще в 80-е годы прошлого столетия кризисом в мировой системе образования.

Демократическое и развивающееся государство во главе с президентом отлично осознавало, что надежды на будущее связаны с молодым поколением, поэтому, народу и обществу, главой государства была предложена программа, кардинально реформирующая всю систему образования.

В полном соответствии с Национальной программой по подготовке кадров образование в стране реализуется в следующих видах: дошкольное, общее среднее, среднее специальное, профессиональное образование, высшее, после вузовское образование, повышение квалификации и переподготовка кадров, внешкольное образование.

Главная особенность программы — непрерывность образования. Каждый человек имеет возможность получения знаний, профессиональных навыков и специальностей на протяжении всей своей жизни. Эта программа создает действенный механизм образовательной системы, в которой в качестве основных составляющих присутствуют:

- Формирование свободно мыслящего человека, его нравственное, духовное и физическое развитие;
- Уважение к личности, раскрытие творческого потенциала и особенностей;
- Прогрессивное обучение, получение профессиональных навыков и полноценная самореализация личности в жизни.

Одним из первых основополагающих шагов на пути было принятие в июле 1992 года закона Республики Узбекистан «Об образовании», закрепившего основные принципы политики в этой области. Также были приняты другие законодательные акты такие, как постановление «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы внешкольного образования», «О совершенствовании структуры территориальных органов народного образования». Эта реформа также не обошла стороной дошкольное образование. Для его дальнейшего развития были приняты закон «Об утверждении нормативно-правовых актов в сфере дошкольного образования», положения «О государственном дошкольном образовательном учреждении в Республике Узбекистан», «О негосударственном дошкольном образовательном учреждении в Республике Узбекистан» и «О краткосрочных группах».

В статье 11 закона РУз от 29 августа 1997 г. № 464-1 «Об образовании» говорится, что дошкольное образование имеет целью формирование здоровой и полноценной личности ребенка, подготовленного для учебы в школе. Оно проводится до шести-семи лет в семье, в детском саду и в других образовательных учреждениях, независимо от форм собственности.

Дошкольное учреждение является воспитательно-образовательным и оздоровительным учреждением, основными задачами которого являются:

- Охрана жизни и укрепления здоровья детей;
- Формирование основ личности ребенка, развитие его познавательных интересов.
- Обеспечение интеллектуального, личностного и физического развития ребенка;
- Осуществление необходимой коррекции отклонений в развитии ребенка;
- Приобщение детей к национальной культуре и общечеловеческим ценностям;
- Подготовка детей к обучению в школе.

По Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об утверждении нормативно-правовых актов в сфере дошкольного образования» в дошкольное учреждение принимаются дети в возрасте с 2 до 6–7 лет приемной комиссией при отделах методического обеспечения и организации деятельности учреждений народного образования, созданной по решению хокимиятов районов (городов), с учетом соответствующего медицинского заключения. Порядок функционирования приемной комиссии утверждается в установленном порядке Министерством Народного Образования Республики Узбекистан. Кроме этого в положении в пункте 18 указано что, льготами при приеме в дошкольное учреждение пользуются дети:

1. инвалиды I и II групп;
2. из многодетных семей;
3. военнослужащих;
4. студентов и педагогов.

Приемная комиссия также может в порядке исключения принимать вне очереди детей, родители которых оказали благотворительную помощь в укреплении материально-технической базы дошкольного учреждения. Контингент таких детей не должен превышать 20 % от общего количества плановой мощности дошкольного учреждения. Также согласно этому положению количество групп в дошкольном учреждении определяется учредителем исходя из мощности учреждения и плановой наполняемости групп. В группе от 2 до 3 лет должно быть — не менее 15, но не более 20 детей, от 3 лет до 6–7 лет — не менее 20, но не более 25 детей. А учебный год в до-

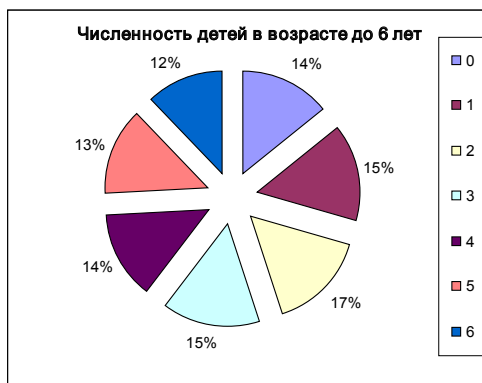


Рис. 1.

школьном учреждении начинается со 2 сентября каждого года, заканчивается 1 июня следующего года и до начала учебного года начинается оздоровительный период.

Вместе с государственными дошкольными учреждениями существуют и негосударственные и группы кратковременного пребывания. А числа детей в группах негосударственного учреждения не должно превышать количества, установленного для государственных дошкольных учреждений.

Взнос за одного ребенка устанавливается Министерством Народного Образования Республики Узбекистан в размере одной минимальной заработной платы, что на сегодняшний день составляет 91 530 сум. Это сумма намного меньше чем в государствах постсоветского пространства, такие как Россия и Казахстан.

Государство также уделяет постоянное внимание вопросам укрепления материально-технической базы дошкольных образовательных учреждений, их техническому и учебно-методическому оснащению. Так, ежегодно в среднем десять процентов выделяемых государством средств на сферу образования направляются на обеспечение дошкольных образовательных учреждений. Только

в первом полугодии 2012 года эта сумма составила свыше 343,9 млрд сумов. [1, с. 82]

Ежегодно число родившихся детей увеличивается в среднем на 2–3 тысяч человек, к примеру, в 2012 году рост составил 22,3 промилль, тогда как в 2011 году данный показатель составил 21,2 промилль.

На сегодняшний день в Республике Каракалпакстан число дошкольных образовательных учреждений составляет 327, а число воспитанников — 30512 и в среднем на каждое дошкольное учреждение приходится 93 воспитанника, в то время как число детей от 2 до 6 лет включительно составляет 175812, что составляет в среднем 538 воспитанников на одно дошкольное учреждение (рис. 1).

В Узбекистане детские сады обладают всем необходимым для воспитания и обучения детей. По Республике Каракалпакстан наибольшее количество детских садов приходится на город Нукус (15%), Амударьинский (12%) и Берунийский (11%) районы. (Рис. 2) Все особенности учитываются при открытии детского сада, которые проверяются различными инстанциями. Но за последние годы увеличилась рождаемость населения, поэтому мест в детских садах на настоящий момент не хватает. Молодые ро-



Рис. 2.

дители вынуждены сидеть дома со своим ребёнком, не имея возможности выйти на работу. Многие стараются выкрутиться своими силами, обращаясь за помощью к бабушкам и дедушкам. Несомненно, близкие родственники оказывают благоприятное влияние на ребенка, но, не имея профессионального навыка, не могут обучать ребенка.

Таким образом, на наш взгляд одним из вариантов решения данной проблемы является открытие частных дошкольно-воспитательных учреждений, то есть детских садов. В зависимости от местоположения и условий со-

держания количество детей в этих детских садах может колебаться от 5 до 15 детей. Такое количество детей определяет занятость населения и возможности качественного ухода за детьми. Например, если в детском саду будут воспитываться 7 детей, то для того чтобы они находились в благоприятных условиях необходимо задействовать трех человек. При благоприятных условиях данное учреждение может расширяться. И при этом вопрос о нехватке мест в детских садах актуален в разных странах и каждая страна борется с этой проблемой по-своему.

Литература:

1. Антоненко В. Д. и др. Экономическая статистика. М.: Издательство РЭА им. Г. В. Плеханова, 2009.
2. Мелкумов Я. С. Социально-экономическая статистика: Учебно-методическое пособие. — М.: ИМПЭ-ПА-БЛИШ, 2004
3. Салин В. Н., Шпаковская Е. П. Социально-экономическая статистика: Учебник. — М.: Юристъ, 2001.
4. Экономико-статистический анализ: Учеб. пособие для вузов./ Под ред. проф. С. Д. Ильенковой. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.
5. Экономическая статистика: Учебник/ Под ред. Ю. Н. Иванова. — М.: Инфра-М, 2003.

Налоговые методы регулирования рынка недвижимости

Федотова Альбина Александровна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Неэффективность структуры спроса на первичном рынке недвижимости России отражается повышенной долей ввода в действие жилых зданий в общем объеме строительства недвижимости, а следовательно, низкой долей ввода в действие зданий нежилого назначения, что своим следствием имеет снижение возможных инвестиций в производство и оказание услуг в экономике и препятствует росту деловой активности предпринимательских структур, увеличению спроса на рабочие места, рациональному с точки зрения воспроизводственного процесса движению капитала.

В настоящее время в России основными инструментами фискального регулирования отношения на рынке недвижимости являются: налог на имущество физических лиц, земельный налог и налог на имущество организаций.

Налоговая база земельного налога определяется как кадастровая стоимость земельных участков. Налоговые ставки земельного налога устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований и не могут превышать [1]:

— 0,3 % в отношении земельных участков:

- отнесенных к землям сельскохозяйственного назначения или к землям в составе зон сельскохозяйственного использования в поселениях и используемых для сельскохозяйственного производства;
- занятых жилищным фондом и объектами инженерной инфраструктуры жилищно-коммунального ком-

плекса или предоставленных для жилищного строительства;

- предоставленных для личного подсобного хозяйства, садоводства, огородничества или животноводства; — 1,5 % в отношении прочих земельных участков. Допускается установление дифференцированных налоговых ставок в зависимости от категорий земель и (или) разрешенного использования земельного участка.

В соответствии с Законом РФ от 9 декабря 1991 г. № 2005-1 «О налогах на имущество физических лиц» и Инструкций МНС РФ от 2 ноября 1999 г. № 54 «По применению Закона РФ «О налогах на имущество физических лиц» объектами налогообложения имущества физических лиц являются находящиеся в их собственности жилые дома, квартиры, дачи гаражи и иные строения, помещения и сооружения, водные воздушные транспортные средства. Налоговой базой для исчисления налога на строения, помещения и сооружения является суммарная инвентаризационная стоимость объекта (восстановительная стоимость объекта с учетом износа и динамики роста цен на строительную продукцию, работы и услуги), определяемая органами технической инвентаризации ставки налога на строения, помещения и сооружения устанавливаются нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости. Органы местного самоуправления могут определять диф-

Таблица 1. Ставки налога на имущество физических лиц [1]

Стоимость имущества	Ставка налога
До 300 тыс. рублей	До 0,1 %
От 300 тыс. рублей до 500 тыс. рублей	От 0,1 до 0,3 %
Свыше 500 тыс. рублей	От 0,3 до 2,0 %

ференциацию ставок в установленных пределах в зависимости от суммарной инвентаризационной стоимости, типа использования и по иным критериям.

В сложившихся условиях инвентаризационная стоимость недвижимого имущества — это в большей мере фиктивная стоимость оставшегося от плановой экономики имущества. В России все сделки, в том числе по купле-продаже недвижимого имущества, давно проводятся по рыночной стоимости в соответствии со ст. 40 ч. 1 Налогового кодекса, где отмечается, что для целей налогообложения принимается цена товаров, работ или услуг, соответствующая уровню рыночных цен. Физические лица эту статью начали применять и без кодекса намного раньше. Однако зачастую при проведении сделки купли-продажи квартир, дач, загородных домов в целях ухода от уплаты налога или занижения его суммы официальное оформление происходит по инвентаризационной стоимости, а фактическая сделка — по рыночной цене.

Налоговая база налога на имущество организаций определяется как среднегодовая стоимость имущества, признаваемого объектом налогообложения и учитываемого по его остаточной стоимости. Если для отдельных объектов основных средств начисление амортизации не предусмотрено, стоимость их для целей взимания налога на имущество организаций определяется как разница между их первоначальной стоимостью и величиной износа, исчисляемой по установленным нормам амортизационных отчислений для целей бухгалтерского учета в конце каждого налогового (отчетного) периода. С целью определения реальной стоимости основных средств организация регулярно, не чаще одного раза в год имеет право проводить переоценку основных средств в соответствии с их рыночными ценами. Налоговые ставки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации и не могут превышать 2,2 % [1].

Таким образом, сравнительный анализ основных элементов фискальной политики, влияющих на спрос на рынке недвижимости, показывает:

1. В результате разницы методов исчисления базы налогообложения имущества физических и юридических лиц, а также разницы в ставках обложения имуществом физических лиц облагается в значительно меньшей степени, чем равнозначное имущество юридических лиц.

2. Вновь построенные объекты недвижимости, принадлежащие юридическим лицам, облагаются в большей степени, чем введенные ранее из-за отсутствия износа и инфляции.

3. В основе налоговой базы юридических лиц лежит инвентаризационная стоимость, рассматриваемая как восстановительная стоимость объекта недвижимости с учетом износа, которая не соответствует ее рыночной стоимости и намного ниже его реальной стоимости. Следовательно, сложившаяся система налогообложения имущества стимулирует расширение рынка недвижимости и рост ее потребления.

Существующая система имущественных налогов для юридических лиц тормозит инвестиции, делает невыгодным обновление основных фондов предприятий-производителей. Платежи за землю нестабильны, ставки налога и арендной платы меняются практически ежегодно, что затрудняет расчеты экономической эффективности инвестиционных проектов, особенно средне- и долгосрочных. Существенная разница в налогообложении имущества юридических и физических лиц стимулирует искусственное снижение налогового бремени путем переоформления объектов на физических лиц.

Кроме того, налогообложение имущества физических лиц неэффективно с фискальной точки зрения (по большей части объектов сборы меньше, чем расходы на управление налогом) и не обеспечивает справедливого распределения налогового бремени. Значительная часть наиболее дорогих вновь построенных объектов не облагается налогом, поскольку законодательство не требует их ввода и регистрации прав. Методики определения налогооблагаемой стоимости устарели, жилье лучшего качества и местоположения часто по остаточной стоимости дешевле, чем крупнопанельные отдаленные новостройки, в отличие от рыночной стоимости.

Учитывая недостатки фискальной системы, одной из главных задач государственного регулирования рынка недвижимости выступает изменение системы фискального регулирования спроса на первичном рынке недвижимости региона, в основе которого должно лежать перераспределение тяжести обложения с производства на потребление. Налоговая система в условиях рыночной экономики наряду с фискальной функцией должна выполнять активную стимулирующую функцию. Реформирование действующей налоговой системы должно осуществляться в направлении создания благоприятных налоговых условий для товаропроизводителей, стимулирования вложения средств в инвестиционные программы, обеспечения льготного налогового режима для капиталов, привлекаемых в целях решения приоритетных задач развития российской экономики.

Для решения этой задачи необходима реализация комплекса мер по изменению принципов фискальной поли-

тики на основе замены трех налогов — налога на имущество юридических лиц, налога на имущество физических лиц, налога на землю — одним консолидированным налогом на недвижимость. При этом основой определения базы налога на недвижимость должна стать оценка ее по рыночной стоимости или стоимости, приближенной к ней. Кроме того, в основе определения ставок налога на недвижимость должен стоять принцип приоритета реализации его стимулирующей функции. Элитные объекты жилого недвижимого имущества должны облагаться по ставке более высокой, чем производственные объекты и остальные жилые объекты недвижимости. Должны быть предусмотрены льготы и вычеты как всем владельцам частного жилья (или отдельным категориям граждан), стоимость которого не превышает определенного предела. При этом целесообразно использование опыта реализации стимулирующей функции фискальной системы развитых государств, где налог на недвижимость хорошо зарекомендовал себя с точки зрения выполнения фискальной, стимулирующей и социальной функций [3].

На спросе на недвижимость налогообложение недвижимости сказывается через действие двух эффектов. Прежде всего, налог на недвижимость стимулирует снижение цен, поскольку его увеличение снижает рыночную стоимость имущества вследствие снижения ее доходности: земельная рента уменьшается на сумму налога. Поэтому на имущественный рынок приходят новые экономические агенты — те, кто не мог приобрести имущество по более высокой цене. Но, в конечном счете рост налога снижает спрос на недвижимость и увеличивает ее предложение. В результате уменьшается цена на недвижимое имущество без существенного изменения объемов сделок с ним.

Второй эффект роста налога на недвижимость — это увеличение ее предложения.

Литература:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Экономика недвижимости: учебник / под ред. проф. О.С. Белокрыловой. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 378 с. — (Высшее образование).
3. Официальный сайт «Эксперт Ра». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>

Государственные ипотечные агентства: российский и мировой опыт создания и развития

Федотова Альбина Александровна, студент
Тольяттинский государственный университет (Самарская обл.)

Решение задачи структурной модернизации российской экономики и переход на траекторию устойчивого экономического развития требует учета интересов всех участников на основе гармонизации экономических

Фактически налог на недвижимость является составляющей себестоимости ее содержания: чем выше налогообложение недвижимости, тем выше себестоимость, и, наоборот, чем выше себестоимость, тем ниже цена.

Кроме эффекта снижения цен на недвижимость налог на недвижимость способствует сбалансированности спроса на недвижимость. Современная ситуация с налогообложением недвижимости способствует росту инвестиций в объекты жилой недвижимости в особенности элитной и, наоборот, препятствует их направлению на возведение производственной недвижимости, что создает диспропорциональность спроса [2].

Таким образом, налог влияет на принимаемые решения потенциальными и реальными владельцами недвижимости через формирование фискального бремени ее содержания. Увеличение фискального бремени содержания объектов недвижимости, в особенности жилой недвижимости, с одной стороны, и равномерное обложение нежилых объектов недвижимости, вновь введенных по сравнению с возведенными ранее, но не потерявшими своей ценности, с другой стороны, приведет к изменению спроса на недвижимость. Поэтому спрос на элитные объекты недвижимости за счет изменения потока капиталов с введением налога на недвижимость должен сократиться, а спрос на нежилые объекты недвижимости, соответственно, возрасти. Формирование сбалансированного спроса на рынке недвижимости через фискальный механизм перераспределения собственности должно быть частью государственной политики на рынке недвижимости. В свою очередь оптимальные параметры рынка недвижимости способствуют повышению деловой активности предпринимательских структур, расширению рабочих мест, рационализации с точки зрения воспроизводственного процесса движения капитала.

интересов всех субъектов рыночного хозяйства, и прежде всего населения, осуществляется инвестиционное развитие как рынка жилья, так и всей национальной экономики. Обязательным при этом является включение

государства как экономического субъекта в процесс управления инвестиционно-финансовыми отношениями на рынке жилья, реализуемое в различных формах на федеральном, региональном и муниципальном уровнях российской экономики. Организация массового строительства жилья с помощью ипотечного кредитования представляет собой принципиально новый, разработанный специально для современных российских условий способ обеспечения доступности строительства или приобретения жилья для абсолютного большинства граждан России.

Дискуссионность выбора моделей развития ипотеки в России обусловлена тем, что использовавшиеся ранее механизмы проведения жилищной ипотеки в стране в новой экономической ситуации оказались неэффективными. И связано это не столько с ухудшением состояния государственного бюджета, сколько с изменением роли и места всех без исключения институтов по отношению к решению жилищной проблемы. Большое значение для создания ипотечного механизма в России имеет образование в сентябре 1997 г. на государственной основе Агентства ипотечного жилищного кредитования как специализированного института вторичного ипотечного рынка на федеральном уровне. Концепция Агентства была разработана при активном участии специалистов из «Фанни Мэй», Института экономики города США (Urban Institute) и Международного агентства развития США (USAID) [1].

Основная задача российского Агентства ипотечного жилищного кредитования — способствовать развитию жилищного ипотечного кредитования посредством рефинансирования (покупки) ипотечных кредитов, выдаваемых коммерческими банками — первоначальными кредиторами. Именно на Агентство возлагается функция привлечения долгосрочных финансовых ресурсов для кредитования населения. Для этого Агентство выпускает долгосрочные ценные бумаги, обеспеченные пулом ипотечных кредитов. В условиях отсутствия развитого рынка долгосрочных финансовых инструментов на настоящий момент такой подход оправдан. Тем самым Агентство непосредственным образом формирует долгосрочный финансовый рынок. Операции Агентства также содействуют повышению ликвидности банков за счет преобразования неликвидных активов (ипотечных кредитов) в ликвидные (наличность). Очевидно, концепция Агентства приближена к модели «Фанни Мэй».

Второй функцией Агентства являются стандартизация и унификации процедур ипотечного кредитования. С целью минимизации кредитного риска по ипотечным кредитам и повышения надежности собственных ценных бумаг Агентство оказывает техническую помощь банкам по разработке процедур выдачи и обслуживания ипотечных кредитов.

К третьей функции Агентства относится представление интересов ипотечных структур в правительстве и других государственных учреждениях [5].

На первом этапе коммерческие банки выдают ипотечные кредиты индивидуальным заемщикам на покупку жилья. Сразу после заключения договора заемщик становится собственником жилья, приобретенного за счет кредита, и предоставляет ее в залог банку-кредитору. Назначение кредита — выделение средств на покупку жилья — специально оговорено кредитным договором, а ответственность за целевое использование кредита заемщиком возложена на банк. Обслуживание кредита после его выдачи осуществляется банком-кредитором.

Параметры ипотечных кредитов предварительно согласовываются между Агентством и банками. Так, в настоящее время сумма кредита и платежи по нему предполагают привязку к долларовому эквиваленту. Предпочтительной формой кредита является аннуитетный кредит с переменной процентной ставкой, привязанной к ставке ЛИБОР. Кредиты должны предоставляться на срок от 5 до 10 лет с ежемесячными обратными выплатами.

Одним из важнейших требований Агентства является также проведение банками процедуры андеррайтинга согласно агентским стандартам. Андеррайтинг — это проверка банком платежеспособности клиента. Ее показателем является отношение ежемесячного платежа по кредиту к ежемесячному доходу заемщика, которое не должно превышать 35 %, а отношение суммы кредита к оценочной стоимости залога не должно быть больше 70 %, размер кредита должен составлять не более 50 тыс. долл. К обязательным видам страхования, предусмотренным в ипотечной схеме, на данный момент относятся страхование утраты и повреждения предмета залога, а также страхование жизни и трудоспособности заемщика. Статистика стран, имеющих развитые ипотечные рынки, свидетельствует о том, что чем выше доля кредита в стоимости залога, тем больше кредитный риск. Возрастает риск как неплатежа заемщика, так и того, что в случае обращения взыскания на предмет залога и реализации его с торгов банку не удастся компенсировать свои потери [3].

Ввиду нестабильной экономической ситуации в России возможность досрочного гашения важна как для заемщика, так и для банка. Заемщик должен иметь возможность сократить свою задолженность в условиях ухудшения общей экономической ситуации или по другим индивидуальным причинам. Досрочное погашение снижает долговую нагрузку на заемщика и повышает его кредитоспособность, в чем, в свою очередь, заинтересованы банки [4].

На втором этапе Агентство предоставляет банкам возможность продать ипотечные кредиты по остатку ссудной задолженности. Права требования по ипотечным кредитам в этом случае переходят Агентству, а функции обслуживания остаются за банком. Ответственность банков за выдачу кредитов реализуется в предоставлении гарантии в случае неуплаты заемщиком месячного платежа. При отсутствии или неполной ежемесячной выплате со

стороны заемщика банк, обслуживающий кредит, осуществляет выплату по кредиту Агентству в размере регулярного месячного платежа. Максимальное число выплат банка по данной схеме — три в течение одного года. Если, в конечном счете, кредит признается некачественным, банк обязан произвести обратный выкуп ипотечного кредита у Агентства и самостоятельно договариваться с заемщиком о погашении оставшейся суммы основного долга.

Варианты могут включать реструктуризацию кредита по различным параметрам (продолгование, снижение процентной ставки, частичное, полное досрочное гашение) или процедуру обращения взыскания. Процедура обратного выкупа предполагает покупку банком прав требования по ипотечному кредиту по цене, равной остатку ссудной задолженности по кредиту. В случае отказа банка произвести обратный выкуп Агентство передает кредитное дело в суд на реализацию процедуры обращения взыскания. В случае банкротства обслуживающего банка Агентство расторгает с ним договор и переводит кредит в другой банк на обслуживание. В период до нахождения нового обслуживающего банка Агентство самостоятельно обслуживает кредит.

На третьем этапе Агентство выпускает производные ценные бумаги (деривативы), обеспеченные ипотечными кредитами. Очевидно, низкая активность российского фондового рынка, особенно после кризиса августа 1998 г., ограничивает возможности Агентства по привлечению средне- и долгосрочных ресурсов.

Итак, из вышеизложенного следует, что на сегодняшний день Правительство РФ сделало ставку на развитие ипотеки в стране по классическому американскому образцу.

Данная модель эффективно работает в странах с устойчивой экономикой и развитой ипотечной инфраструктурой, которая не сформировалась на сегодняшний день в России. Агентство по ипотечному жилищному кредитованию выполняет системообразующую роль в создании ипотечного механизма в России. Агентство призвано решать следующие задачи [5]:

— подготовку требуемых стандартов и процедур по долгосрочному ипотечному кредитованию для банков, намеренных сотрудничать с Агентством;

— приобретение у коммерческих банков долгосрочных ипотечных кредитов, удовлетворяющих требованиям Агентства; выпуск под гарантии государства ценных бумаг, обеспеченных приобретенными ипотечными кредитами, для размещения средств инвесторов, прежде всего долгосрочных.

В многообразных схемах ипотеки, применяемых в регионах России, активным субъектом механизма ипотечного кредитования выступают региональные органы государственной власти. Характерной чертой развития региональной ипотеки является ее социальная направленность — региональные власти берут на себя значительную часть бремени решения вопроса о выделении кредита, зачастую ссуды по ипотеке носят бессрочный

характер. Это обусловлено значительным количеством семей, которые не имеют возможности прибегнуть к коммерческой ипотеке, для них предусмотрена государственная поддержка в виде бесплатного выделения социального жилья.

Наиболее эффективные предложения по развитию ипотеки [2]:

1. Снижение процентной ставки по ипотечному кредиту до 5–7 %, что позволит вовлечь в ипотеку значительные слои населения с различным уровнем дохода. Осуществить в краткосрочной перспективе такое снижение ставки по ипотечным жилищным кредитам, предоставляемым гражданам коммерческими банками, в сложившихся условиях невозможно (коммерческие банки по условиям собственной доходности кредиты на таких условиях не выдают). Обеспечить требуемую величину процентной ставки представляется возможным в рамках другого вида кредитной организации, с более дешевым источником ресурсов и определенным законодательно основным видом деятельности — кредитованием граждан для строительства и покупки жилья. В рамках действующего законодательства таким институтом может стать кредитный потребительский кооператив граждан. Однако он имеет существенный недостаток — недостаточную защиту финансовых интересов его членов. Оптимальным решением будет являться развитие сети строительных сберегательных касс.

2. Увеличение срока действия кредитного договора до 20–25 лет вместо существующих 10–15, а также сокращение сроков оформления и выдачи ипотечного кредита во всех инстанциях (БТИ, Комитет по управлению жилищным фондом, ГУЮ и др.).

3. Снижение объема резервируемых финансовых средств кредитных организаций, осуществляющих эмиссию ипотечных ценных бумаг. В качестве кредитных средств для инвестирования по ипотечным схемам можно использовать средства, являющиеся резервными для коммерческих банков и находящиеся в распоряжении Центрального банка РФ. Эти средства также будут выполнять свои резервные функции, но не в денежном выражении, а в объектах недвижимости.

4. Субсидирование из федерального бюджета (за счет профицита) части процентной ставки по инвестиционным ресурсам, привлеченным со вторичного рынка ипотечного жилищного кредитования.

5. Разработка схемы дифференцирования процентных ставок для субъектов Федерации с целью их участия в рефинансировании. С точки зрения развития рынка жилья и жилищного строительства, проблема рефинансирования ипотечных кредитов является в настоящее время одной из самых актуальных и приоритетных. Созданное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию рефинансирует ипотечные кредиты по ставке 15 % годовых. Такая ставка приемлема только для 5–7 % населения страны, уровень доходов которого позволяет брать достаточно дорогие кредиты.

Для успешной реализации региональных программ ипотечного жилищного кредитования и установления максимальной процентной ставки по кредитам необхо-

димо рассчитывать среднестатистический доход семьи, причем в каждом регионе отдельно.

Литература:

1. Экономика недвижимости: учебник / под ред. проф. О. С. Белокрыловой. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 378 с. — (Высшее образование).
2. Официальный сайт «Русипотека». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rusipoteka.ru/>
3. Официальный сайт «Эксперт Ра». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/>
4. Официальный сайт «Ипотека — Рус». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ipoteka-rus.ru/>
5. Официальный сайт «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://ahml.ru/>

Производственная инфраструктура организации как двигатель в формировании кластера

Филиппова Мария Георгиевна, ассистент
Московский государственный университет пищевых производств

Впервые годы 2010-х гг. доля научных статей, в которых представлены методологические разработки по формированию кластеров в общей сумме научных работ по экономической теории в России значительно приросла. Во многом это связано с активизацией процессов кластеризации экономики России, старт которой был дан руководством страны на рубеже 2000–2010 гг. [1]. В настоящей статье автор предлагает несколько измененный взгляд на теоретическое построения картины мира по вопросам формирования экономических кластеров.

«Кластер — это сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний и институтов, дополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Компании кластера выпускают аналогичную продукцию или предоставляют схожие услуги, но имеют значительно более широкие возможности для увеличения доходов по сравнению с компаниями, действующими самостоятельно». [2]

В научной литературе посвященной вопросам организации и эффективному развитию кластерных формирований в большинстве случаев в ядре (движущей силе) кластеров указываются активные участники объединения от бизнес-структур, направляющие органы по развитию кластера от госструктур (департаменты, управления и т. п.), профильные по направлениям деятельности кластера — научно-образовательные учреждения. [3]

Одной из основных эффективных совместных деятельностей участников кластера в научной литературе можно встретить — скооперированные логистические процессы, которые при эффективном их использовании дадут значительный экономический эффект для каждого из участ-

ников. Аналогичные процессы скооперированных действий по нашему мнению по иным совместным действиям по обслуживанию производств и инфраструктурных объектов (теплоснабжение, ремонт и т. п.) организаций кластера по нашему мнению могут принести не меньший эффект. Особенно заметным этот эффект становится в период ускорения уровня повышения тарифов и цен на инфраструктурные услуги относительно ускорения роста цен на конечную продукцию промышленности, образования и сферы услуг.

Для институционализации данного вопроса через более полное теоретическое осмысление, возможно построение иной модели формируемого кластера — где в его ядре (движущей силе) будет поставлен не активный участник от бизнеса, власти или науки, а объем работ по обслуживанию инфраструктурных объектов (производственных инфраструктур организаций) участников сформированного кластера. Исследование проблематики производственных инфраструктур промышленных предприятий в последние годы проводятся в незначительном объеме, однако, они имеют место быть [4–10]. Определенные элементы проектов кооперации труда на производственно-инфраструктурных объектах предприятий сахарной промышленности в рамках единого холдинга можно встретить в большом объеме работ у Мансурова Р. Е., а также у ряда других авторов [11–13]. Так у доц. Мансурова основной идеей его исследований становится процессы кооперации труда для сбалансированной работы либо по вырабатываемой энергетике, либо по трудовым затратам ремонтных служб. В работе коллектива авторов Складенко С. А., Панченко Т. М., Селиванова И. А., Головенко М. В. — главной становится идея возможности

перепрофилирования производства с помощью обслуживающих производств в период кризисных ситуаций.

Обобщая рекомендуемые наработки, т.е. экстраполируя их от узкоспециализированной тематики к широкопрофильной доктрине, мы формулируем идею об эффективности построения модели сбалансированной конкуренции и кооперации в обслуживании основных фондов участников кластера. Основная суть нашей обобщающей модели состоит в следующем: эффективно работающая внутрикластерная конкуренция и кооперация служб по обслуживанию инфраструктурных объектов данных организаций, контроль по развитию которой будет возложен на единый центр, формирующийся по принципу служб торгов по государственным закупкам, только в более оперативном с точки зрения принятия решений

формате — создаст для участников не только экономический эффект (по нашим расчетам снижение затрат на эксплуатацию инфраструктуры у каждого из членов объединения будет достигать до 30 %), но и выявит потенциалы более тесных взаимовыгодных конкурентно-кооперативных отношений между участниками объединения и по основной сфере их деятельности.

Стоит заметить, что полный уход от анализа эффективности функционирования основной деятельности участников кластера при анализе проблематики нежелателен, т.к. в противном случае от вопросов создания кластеров мы переходим к вопросу проблем формирования конгломератов или развития городских агломераций, что далеко нас отодвигает от основной сути постановляемого вопроса [14].

Литература:

1. Скляренко С. А., Мастихин А. А., Филиппова М. Г., Каппушева Ф. М. Формирование инновационного кластера взаимодействия образовательных учреждений высшего и среднего профессионального образования и предприятий пищевой промышленности // Пищевая промышленность. 2013. № 3. С. 58–59.
2. <http://www.unido.ru/resources/clusters/>.
3. Еделев Д. А., Тарасов Н. А. Кластеризация регионального экономического пространства // Вестник Института дружбы народов Кавказа «Теория экономики и управления народным хозяйством». 2012. № 3. С. 5–10.
4. Скляренко С. А., Панченко Т. М., Суворов О. А., Лабутина Н. В. Производственная инфраструктура предприятий хлебопекарной промышленности — вчера, сегодня, завтра // Хлебопечение России. 2012. № 2. С. 10–11.
5. Скляренко С. А., Панченко Т. М. Анализ показателей энергопотребления на предприятиях пищевой промышленности // Пищевая промышленность. 2010. № 4. С. 32–34.
6. Скляренко С. А. Научно-методические подходы к формированию стратегии развития производственной инфраструктуры предприятий пищевой промышленности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / М., МГУПП. Москва, 2011.
7. Скляренко С. А. Научно-методические подходы к формированию стратегии развития производственной инфраструктуры предприятий пищевой промышленности. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / М., МГУПП. Москва, 2011.
8. Михайлов Ю. И., Первов К. В. Методические подходы к формированию системы управления производственной инфраструктурой промышленного предприятия // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. 2011. № 04. с. 57–61.
9. Хасянова Р. М. Процессные инновации как инструмент развития производственной инфраструктуры предприятий пищевой промышленности Республики Татарстан // Вестник Казанского технологического университета. 2012. Т. 15. № 24. С. 147–149.
10. Агарков А. П., Ерохина Е. А. Организационно-экономические основы формирования системы производственной инфраструктуры машиностроительного предприятия // Экономика и управление в машиностроении. 2012. № 4. с. 3–6.
11. Мансуров Р. Е. Интеграция сахарных заводов и энергетических компаний // Сахар. 2007. № 10. С. 32–33.
12. Мансуров Р. Е. Повышение эффективности деятельности сахарных заводов при реализации аутсорсинга вспомогательных производств // Сахар. 2007. № 8. с. 8.
13. Скляренко С. А., Панченко Т. М., Селиванов И. А., Головенко М. В. Перспективы развития промышленного туризма в России // Российское предпринимательство. 2011. № 10–1. С. 146–150.
14. Нешадин А., Прилепин А. Городские агломерации как инструмент динамичного социально-экономического развития регионов России // Общество и экономика. 2010. № 12. С. 121–139.

Финансовый механизм в системе управления финансами

Шаринова Галина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

Емельяненко Мария Петровна, студент
Калмыцкий филиал Московской академии экономики и права (г. Элиста)

В статье рассматривается сущность финансового механизма, его функции.

Ключевые слова: финансовый механизм, управление финансами, финансовые методы.

В настоящее время общество для управления финансовыми отношениями используют различные экономические, а также организационно-правовые методы. Государство законодательно устанавливает способы организации финансовых отношений. Также государство определяет методы распределения ВВП, формы денежных накоплений, виды платежей, принципы и направления использования государственных финансовых ресурсов. При этом используется финансовый механизм.

Финансовый механизм — часть хозяйственного механизма, которая представлена видами и формами организации финансовых отношений, условиями и методами исчисления, применяемых при формировании финансовых ресурсов, образовании и использовании денежных фондов целевого назначения.

Для организации финансового механизма применяется целая система мер, которая направлена на разумное сочетание труда, а также средств производства. Эта сводится, прежде всего, к объединению людей, коллективов, которые общими усилиями реализуют функциональную программу на основе каких-то правил и процедур. К таким процедурам относятся: создание органов управления финансами, построение структуры аппарата управления, разработка методик, инструкций, норм, нормативов.

Как термин «финансовый механизм» давно и прочно вошел в научную и учебную литературу. Вместе с тем большинство исследователей пишет о неэффективности практически действующего в России финансового механизма. В некоторых работах [2с. 81; 6с. 173] констатируется даже организационный кризис или же полное отсутствие финансового (и как его части — налогового) механизма в стране.

Существенно меньшее единодушие наблюдается при обсуждении вопросов о сущности, причинах неэффективности и направлениях совершенствования финансового механизма.

В литературе рыночного периода многие ученые рассматривают категорию «финансовый механизм» и структуру его построения. Через их подходы рассматривается проблема выделения финансового механизма как отдельной категории в условиях рынка.

Так, Левочкин С.В. полагает, что финансовый механизм реализует политику государства, является реаль-

ностью и требует детального изучения и освоения. Ковалюк О.М. в свою очередь считает, что финансовое управление экономикой и ее финансовый механизм реализуют себя посредством совокупности управленческих функций, основными из которых являются прогнозирование, планирование, стимулирование, координация, организация, регулирование и контроль [5 с. 25].

Довольно сложна и структура финансового механизма. По мнению И.Т. Балабанова, в нее входят пять взаимосвязанных элементов:

- финансовые методы;
- финансовые рычаги;
- правовое обеспечение;
- нормативное обеспечение;
- информационное обеспечение [1 с. 90].

Первое, что бросается в глаза при сопоставлении точек зрения разных авторов — это колоссальный разрыв в определениях данного явления. Очень трудно отыскать работы, в которых давались бы схожие определения или утверждалось сколько-нибудь общепринятое понимание финансового механизма.

Сущность финансового механизма может быть наиболее глубоко раскрыта с позиции признания двойственного характера его природы. С одной стороны, финансовый механизм объективен, так как его основой являются финансы, а сам финансовый механизм строится в соответствии с требованиями объективных экономических законов. Объективный характер финансового механизма проявляется в том, что он выступает активным инструментом воздействия финансов на процессы воспроизводства: производства, распределения, обмена, потребления. С другой стороны, финансовый механизм, субъективен, поскольку разрабатывается государством для реализации выдвинутых финансовой политикой целей и поставленных ею задач на том или ином этапе экономического развития [4 с. 16].

Финансовый механизм управления коммерческим предприятием — составная часть хозяйственного механизма, совокупность финансовых стимулов, инструментов, форм и способов регулирования экономических процессов и отношений.

В настоящее время современная экономическая литература не дает полного представления о методологии в области финансовых инструментов акционерных обществ,

необходимого для практической деятельности предприятия [7 с. 93].

Финансовый механизм коммерческого предприятия должен способствовать наиболее полной эффективной реализации финансами своих функций, их взаимодействию.

Как инструмент воздействия можно выделить в финансовом механизме такие функции как: организационная и стимулирующая. Организационную функцию мы можем применять в использования как рыночных, так и государственных регуляторов. А стимулирующая функция используется с системой льгот и финансовых стимулов. Взаимосвязь организационной и стимулирующей функции определяет результат функций финансового механизма предприятия.

Финансовый механизм является инструментом осуществления финансовой политики государства, регионов и муниципальных образований. Используя различные элементы финансового механизма, органы власти стремятся обеспечить реализацию целей финансовой поли-

тики, решение ее стратегических и тактических задач. При этом корректировка элементов финансового механизма происходит путем изменения соответствующих норм финансового права, в которых установлены четкие правила функционирования каждого структурного элемента финансового механизма.

Таким образом, перестройка финансового механизма в соответствии с ходом экономического и социального развития государства обязательно регламентируется соответствующими нормативными и правовыми документами [3 с. 64].

Главная цель финансового механизма состоит в создании устойчивых и достаточных финансовых ресурсов для нормального функционирования экономики, а в связи с тем, что рыночная экономика развивается циклично, подъемы сменяются депрессиями, кризисами, финансовый механизм должен быть чрезвычайно гибким и подвижным. В этом случае он может не только быстро и легко адаптироваться к новой рыночной конъюнктуре, но и оказывать плодотворное влияние на организацию производства.

Литература:

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие, М.: Финансы и статистика, 2004 г. С. 512.
2. Березкин Ю. М. Проблемы и способы организации финансов, Иркутск: ИГЭА, 2006 г. с. 248.
3. Грязнова А. Г. Финансы: Учебник, М.: Финансы и статистика, 2012 г. с. 496.
4. Колчина Н. В., Поляк Г. Б., Павлова Л. П. Финансы предприятий: Учебник, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001 г. с. 447.
5. Москаленко В. П., Шипунова О. В. Развитие финансово-экономического механизма на предприятии: Курс лекций, Сумы: ВВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2003 г. с. 104.
6. Попов С. В. Организация хозяйства в России, Омск: Курьер, 2000 г. с. 288.
7. Шарина Г. А. Вестник КГУ. Статья «Финансовый механизм — активный элемент в системе управления финансами», № 1 (17) 2013 г. с. 131.

Роль инновационной деятельности в конкурентной борьбе предприятия

Шустов Анатолий Александрович, аспирант

Международный институт менеджмента ЛИНК (г. Жуковский, Московская обл.)

В данной работе раскрывается тема крайней важности проведения инновационной деятельности абсолютно для каждого предприятия, которое поставило перед собой цель стать лидером на рынке и быть лидером в конкурентной борьбе. Наиболее подробно рассматривается сущность такого понятия как «конкуренция» и ее роль в деятельности организации. Освещаются методы конкурентной борьбы и способы поддержания конкурентоспособности.

Большое внимание уделяется рассмотрению инновационного проекта на конкретном предприятии, а также проведению анализа его эффективности.

Данная работа будет наиболее полезна руководителю любой организации, которая связана со строительной деятельностью, т.к. данная работа наиболее подробно отражает важность проведения конкретных работ на предприятиях данной сферы деятельности.

Ключевые слова: *важности, абсолютно, лидером, конкуренция, конкурентоспособности, эффективности, отражает.*

The role of innovation in the competitive enterprise

A. A. Shustov, a graduate student

International Institute of Management LINK

This paper reveals the extreme importance of the topic of innovation is for every enterprise that has set itself the goal of becoming the leader in the market and be the leader in the competition. More detail the nature of such concepts as «competition» and its role in the organization. Covers methods of competition and how to maintain competitiveness.

Much attention is paid to the innovative project at a particular company, as well as the analysis of its effectiveness.

This work is most useful wakes leader of any organization that is associated with the construction activities, as This work represents the most detailed the importance of specific work in enterprises of this sphere of activity.

Keywords: *importance, is the leader, competition, competitiveness, efficiency, reflects.*

Введение

Рыночная экономика в современных условиях представляет является сложнейшим организмом, который состоит из огромного количества разных, финансовых, коммерческих, производственных и информационных структур, взаимодействующих на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса, и характеризуется понятием — рынок.

По определению рынок является это организованной структурой, где «встречаются» производители и потребители.

В качестве эффективных средств конкурентной борьбы, для улучшения своих позиций на рынке, организации используют качество изделий, сервисное обслуживание, ценовую политику продукции, ассортимент, условия поставок и платежей. [2, с. 11–13]

Данная работа направлена на закрепление теоретических знаний и развитие практических навыков проведения инновационной деятельности на ОАО «Истоминский ЖБИ», объектом исследования которого данное предприятие является.

Предмет исследования — разработка и проведение инновационного проекта для предприятия.

Понятие конкуренции

Конкуренция является некой формой состязания хозяйствующих субъектов, когда их действия по реализации продукции на соответствующем товарном рынке эффективно ограничиваются действиями других субъектов.

Конкуренция является важной предпосылкой в перегруппировке ресурсов, упорядочении цен; стимулом является мощный фактор более выгодных условий производства и сбыта товаров. Для современной конкуренции характерны техническое превосходство, надежность и качество продукции.

Главным условием, которое способствует развитию конкуренции, является эффективное давление на нерентабельное производство, развитие рынка, борьба с монополией. [4, с.19–21]

К факторам конкурентных преимуществ фирмы относятся:

— Базирование в тех регионах, которые позволяют наиболее быстро накопить специализированные ресурсы и навыки;

— Если в регионе базирования фирмы имеется более доступная и точная информация о потребностях в товарах и технологиях;

— Если совпадают интересы владельцев, менеджеров и персонала;

— Если в распоряжении фирмы имеются дешевые или уникально высококачественные факторы, важные при конкуренции в конкретной отрасли. [4, с. 30–32]

Основные виды конкуренции

Различают следующие виды конкуренции: чистую конкуренцию между фирмами, функциональную, внутрифирменную, предметную и видовую.

Чистая конкуренция между фирмами предполагает, что фирмы, выходя на рынок, никак друг с другом не контактируют и свободно борются за потребителя.

Функциональная конкуренция возникает из-за того, что любую потребность можно удовлетворить разнообразными способами, поэтому все спортивные товары или все товары для развития интеллекта (игры) в одном магазине функционально конкурируют друг с другом.

Внутрифирменная конкуренция — подразделения одной фирмы конкурируют в области улучшения качества продукта. Результаты обнаруживаются путем сравнения финансовых документов.

Предметная конкуренция возникает в результате выпуска одинаковых товаров, имеющих незначительные отличия.

Видовая конкуренция обусловлена наличием товаров, предназначенных для одной и той же цели, но отличающихся по каким-то существенным характеристикам (например, музыкальные центры с различным уровнем звуковой мощности). [4, с. 42–45]

В предпринимательской практике встречается также и недобросовестная конкуренция, которая характеризуется любыми направленными на приобретение преимуществ в предпринимательской деятельности действиями хозяйствующих субъектов, противоречащими положениям действующего законодательства, требованиям, разности, добропорядочности и справедливости.

Виды недобросовестной конкуренции:

- скрытое использование чужой торговой марки;
- подделка продукции конкурента;
- подкуп сотрудников конкурента.

У организаций, к которым применяется недобросовестная конкуренция, часто сужается рынок сбыта, прибыль, т.к. подделки подрывают авторитет фирмы. [4, с. 47–49]

Методы конкурентной борьбы

Методы конкуренции разделяются на две основные группы.

Первая группа — экономические формы конкуренции. Часть из них уже существовала, другая возникла вследствие появления качественно новых объектов, которые будут развиваться по мере становления рынка.

Вторая группа — методы, которые связаны с сохранением командно-административных структур и искусственного монополизма.

Широко распространяется такой метод конкуренции, как продажа в рассрочку, который позволяет избежать затоваривания. Продавец, ищущий рынок сбыта, предоставляет кредиты на реализации абсолютно любого товара или услуги.

Основные методы конкуренции: ценовой и неценовой. Среди неценовых методов можно выделить рыночные и вне рыночные формы конкурентной борьбы. Наиболее характерны для ценовой конкуренции, кредиты, лизинг, продление сроков гарантийного обслуживания. Неценовая конкуренция минимизирует цену как фактор потребительского спроса.

Конкуренция в области инновационной деятельности является своего рода инновационным конкурсом, иногда, с самыми неожиданными результатами при решении социально-экономических, научно-технических и других проблем. [1, с. 34–36]

Особенности конкуренции в инновационной сфере, обуславливающие необходимость ее развития:

— конкуренция — главный фактор восприимчивости организации к техническим новинкам

— конкуренция вынуждает предпринимателя постоянно искать и находить новые виды продуктов и услуг, которые нужны потребителям, и могут удовлетворять потребности рынка

— конкуренция способствует тому, что предприниматели стараются освоить продукцию высокого качества по ценам рынка в целях удержания потребителей.

Всю систему факторов конкурентоспособности инновационной организации можно подразделить на две основные группы.

Первая группа — факторы конкурентного преимущества организации. В эту группу внутренних факторов входят различные аспекты рыночной деятельности предпринимательской организации, а также параметры, отражающие степень использования факторов производства.

Вторая группа факторов включает параметры социально-экономической среды, находящиеся вне среды непосредственного влияния организации. [6, с. 39–41]

Конкуренция заставляет инновационных предпринимателей идти на рынок инноваций, участвовать в его формировании:

— развивать собственную научную и научно-техническую экспериментальную базу для проведения НИОКР

— заключать договора на проведение НИОКР сторонней организацией

— приобретать лицензии на право производство продукции.

Следствием конкуренции на рынке любой продукции является, с одной стороны, обострение производственных и рыночных отношений, а с другой — развитие науки, появление новых решений и вариантов производства продукции. [5, с. 51–53]

Описание объекта исследования

Полное наименование предприятия: Открытое акционерное общество «Завод железобетонных конструкций-1».

Вид деятельности предприятия.

- железобетонных изделий и конструкций;
- мелкоштучных изделий;
- арматурных каркасов. [9]

В настоящее время рынок строительных материалов наполнен строительными услугами и импортными товарами такого ассортимента и качества, конкуренцию с которыми отечественная продукция далеко не всегда выдерживать. [7, с. 72–73]

На предприятии уделяется постоянное внимание совершенствованию технической политики, которая направлена на обеспечение надежности, безопасности зданий и сооружений, а также повышение конкурентоспособности строительных материалов.

На данный момент предприятие является монополистом в производстве высококачественных элементов благоустройства в Московской и прилегающих областях. Появление серьезных конкурентов в ближайшее время затруднено значительными финансовыми вложениями для внедрения производства, отсутствием подходящей технологической базы и опыта в данной технологии. [9]

Характеристика инновационной деятельности на ОАО «Истомский ЖБИ»

С момента своего основания, предприятие зарекомендовало себя в качестве надежного партнера, гаранта стабильности производственных и трудовых отношений.

Уверенно ориентируясь в современных рыночных условиях, предприятие проводит модернизацию производства, наращивает темпы выпуска продукции и качество оказываемых услуг.

Предприятие производит укладку тротуарной плитки по современным технологиям с использованием специальных вибромашин.

Высокое качество продукции завода подтверждено Сертификатом соответствия Госстандарта России.

Продукция, изготовленная по такой технологии, обладает многими преимуществами.

Эстетические:

- Различная конфигурация и цветовая гамма.
- Выгодный контраст с сегодняшними однотонными покрытиями.
- Возможность выкладывать разнообразные рисунки, включая разметки дорог, пешеходных переходов.

Эксплуатационные:

— Не требуется вторичных затрат при ремонте подземных коммуникаций.

— Возможность легкого демонтажа и укладки вновь.

Экологические:

— Отсутствие вредных испарений. [9]

Комплексная характеристика нововведения

В настоящее время предприятие занимает лидирующие позиции в отрасли и имеет огромный потенциал для дальнейшего развития. Однако, необходимо отметить, что не так давно продукция завода дублировала ассортимент других предприятий в отрасли, и номенклатура нуждалась в срочном расширении. Были проведены инновационные исследования с целью разработки и внедрения новой продукции.

Рассмотрим данный эпизод подробнее. Было принято разработать и довести до логического завершения проект по организации производства теплоэффективных бетонных блоков. [3 с. 52–54]

Строительный блок бетонный теплоэффективный является новым видом стеновых блоков, которые превосходят существующие аналоги по теплотехническим характеристикам, а также высокой степени заводской готовности и эстетической привлекательности.

Данные многослойные блоки применяются в основном в наружных несущих стенах зданий до 3-х этажей. Область применения — строительство административных зданий, производственных помещений и жилых домов.

Блоки имеют ряд преимуществ:

— внутренняя поверхность блока готова под отделку гипсокартонными листами, штукатурку, оклейку обоями или окраску;

— наружный защитно-декоративный слой выполнен из плотного бетона и может иметь различную фактуру и цветовую гамму;

— высокая прочность геометрических размеров позволяет вести кладку стен с применением клеящих составов.

При эксплуатации домов, которые были построены из данных блоков, затраты на отопление в 3–3,5 раза меньше, чем в кирпичных домах. Кладка стен из многослойных теплоэффективных блоков с декоративным наружным слоем ведется в один ряд. Отсюда следует, что кладочные работы не требуют от рабочего высокой квалификации. [3 с. 60–62]

Для производства многослойных стеновых боков с наружным защитно-декоративным покрытием предназначена конвейерная линия ЛБ-2, которая имеет высокий уровень механизации.

Общая стоимость технологической линии ЛБ-2 составляет 2382800 руб, затраты на покупку лицензии — 90000 руб.

Наименование сырья и нормы расхода на 1 м³ многослойных теплоэффективных блоков приведены в таблице 1.

Таблица 1. Нормы расхода сырья на 1 м³ продукции

Наименование	Ед. изм.	Кол-во	Цена, руб.	Сумма, руб
Цемент	т	0,23	1600	368
Песок	т	0,19	180	34,20
Доломит	т	0,08	770	61,60
Отсев керамзита	т	0,18	350	63
Пенополистирол	м3	0,4	1010	404
Вода	м3	0,07	5	0,35
Пластификатор	т	0,0113	2960	33,45
Штыри соединительные	шт	84	1,2	100,80
Итого:				1065,4

Потребность в персонале:

Количество рабочих в смену 11 чел.

Количество мастеров в смену 1 чел.

Количество смен 3 чел.

Итого потребность 36 чел.

Для работы на новом оборудовании персоналу необходимо пройти обучение и сдать квалификационный экзамен.

Создание и реализация инновационного проекта включает следующие этапы:

- Преинвестиционная стадия;
- Приобретение и поставка оборудования;
- Монтаж оборудования;
- Производство и реализация продукции. [3 с. 65–67]

Для анализа портфеля и подтверждения эффективности проекта, предлагаемого к реализации, используется

метод экспертных оценок. Для этого необходимо выделить критерии с соответствующими показателями относительной значимости, установленные по итогам анализа и экспертизы.

После анализа сведений об экономической целесообразности, перспективности нового технологического проекта, рискованности инвестиций на основе интегральной оценки самого проекта и внешних условий, выявили, что в настоящее время в деятельности предприятия, данный проект будет наиболее приоритетен и перспективен для дальнейшего развития. [3 с. 69]

Далее приведем календарный план реализации проекта, в котором указаны вопросы, которые необходимо решить на каждом из выделенных этапов (таблица 2).

Таблица 2. План реализации проекта

№	Наименование этапа	Сроки	Ответственные лица	Круг вопросов
1.	Преинвестиционная стадия	01.01.07 г. – 30.06.07 г.	<ul style="list-style-type: none"> • генеральный директор 	<ul style="list-style-type: none"> • Анализ имеющихся вариантов инновационного проекта; • Решение о приобретении технологической линии ЛБ-2; • Решение о приобретении лицензии на выпуск новой продукции; • Анализ рынка.
2.	Приобретение и поставка оборудования	01.06.07 г. – 30.09.07 г.	<ul style="list-style-type: none"> • директор по производству • главный инженер • начальник отдела маркетинга 	<ul style="list-style-type: none"> • Подготовка документации; • Заключение договора на покупку и поставку оборудования; • Доставка оборудования; • Подбор персонала; • Планирование рекламной деятельности.
3.	Монтаж оборудования	01.10.07 г. – 30.12.07 г.	<ul style="list-style-type: none"> • директор по производству • коммерческий директор • начальник отдела маркетинга • начальник отдела сбыта 	<ul style="list-style-type: none"> • Установка линии ЛБ-2; • Пуско-наладочные работы; • Обучение персонала работе на данном оборудовании; • Начало рекламной деятельности; • Поиск будущих потребителей; • Пуск оборудования.
4.	Производство и реализация продукции	с 01.01.08 г.	<ul style="list-style-type: none"> • коммерческий директор • начальник отдела сбыта • главный технолог 	<ul style="list-style-type: none"> • Заключение договоров на реализацию продукции; • Реализация продукции

Таблица 3. Условия прекращения реализации проекта [3 70–71]

Этап	Причина
1. Приобретение и поставка оборудования	<ul style="list-style-type: none"> • срыв поставки
2. Монтаж оборудования	<ul style="list-style-type: none"> • несоответствие деталей оборудования • некачественный монтаж оборудования • неквалифицированный новый персонал • невыполнение договора рекламной компанией
3. Производство и реализация продукции	<ul style="list-style-type: none"> • резкое повышение цен на сырье и материалы • неприемлемое качество необходимых сырья и материалов • отсутствие спроса

В таблице 3 укажем возможные причины прекращения реализации проекта на ОАО «Истомский ЖБИ»

Заключение

В данной работе освещены вопросы, которые связаны со значение конкуренции в инновационной деятельности. Конкуренция в области инновационной деятельности является инновационным конкурсом с непредсказуемыми в некоторых случаях результатами при решении научно-технических, социально-экономических и других проблем.

Следствием конкуренции на рынке любой продукции является, с одной стороны, обострение производственных и рыночных отношений, а с другой — развитие науки, появление новых решений и вариантов производства продукции, совершенствование имеющихся технологий производства, приток инвестиций в наиболее прогрессивные отрасли. [8 с. 81–83]

Также достаточно внимания уделено портфелю инновационного проекта для ОАО «Истомский ЖБИ». Отрасль промышленности строительных материалов набирает стремительные темпы роста, в связи с чем требуется обновление технологии и оборудования.

При обосновании эффективности проекта было установлено, что данный проект экономически эффективен, имеет высокую привлекательность для инвестиций, т. к. имеет высокую доходность, несмотря на долгосрочность.

В случае, если предприятие все же введет в свой ассортимент новую продукцию — теплоэффективные бетонные блоки — это положительно скажется на финансовых результатах его деятельности, т. к. предприятий, которые выпускают аналогичную продукцию в области не много и их оборудование значительно уступает предложенной технологической линии ЛБ-2. Приняв во внимание данную информацию, следует сделать вывод, что спрос на продукцию будет расти в связи с увеличением объемов индивидуального и массового строительства. [3 с. 75]

Литература:

1. Гудушаури Г. В., Литвак Б. Г. «Управление современным предприятием», — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», ЭКМОС, 2005, стр. 34–36.
2. Балабанов И. Г. «Инновационный менеджмент», — СПб.: Питер, 2007, стр. 11–13..
3. Стомов В. Г., Ремеев С. А., «Главные строительные инновации в цифровом формате», Наука и статистика, 2010, № 7, стр. 52–54, 60–62, 65–67, 69, 70–71, 75.
4. Завьялов П. С. «Конкурентоспособность и маркетинг», — Российский экономический журнал, 2007, № 3, стр. 19–21, 30–32, 42–45.
5. Негашев Е. В. «Анализ предприятия в условиях рынка», — М.: Высшая Школа, 2005, стр. 51–53.
6. Гершман М. А. «Инновационный менеджмент», — М.: Маркет ДС, 2008, стр. 39–41.
7. Крылов Э. И., Журавкова И. В. «Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия», — М.: Финансы и статистика, 2006, стр. 72–73.
8. Валдайцев С. В. «Менеджмент технологических инноваций», — СПбГУ, 2007, стр. 81–83.
9. Официальный веб-сайт «Истомский ЖБИ» www.psk-gbi.ru

Оценка эффективности инновационных проектов и их финансирования в общей стратегии фирмы

Шустов Анатолий Александрович, аспирант

Международный институт менеджмента ЛИНК (г. Жуковский, Московская обл.)

В данной статье наиболее четко рассматривается крайне важная сфера деятельности любого предприятия, которое нацелено на завоевание рынка в своем направлении и желающего быть лидером в процессе ведения конкурентной борьбы, — инновационная деятельность, ее необходимость для предприятия и важность ее финансирования.

Данная статья раскрывает всю сущность инновационной деятельности, обозначает ее место в жизни каждой организации, методы ее проведения и, также, затрагивается и в полном объеме раскрывается тема важности ее финансирования для достижения поставленной цели, выполнения поставленных задач по стремительному развитию организации.

Данная работа будет крайне полезна и интересна абсолютно каждому предпринимателю, молодому исследователю или работнику в области управления и развития инновационной деятельности. Здесь раскрывается практический материал по проведению инновационного процесса и методы его оценки, что непременно является главной актуальностью данной статьи.

Ключевые слова: важная, завоевание, лидером, необходимость, финансирование, методы, достижения, развитию, полезна, инновационная.

Evaluating the effectiveness of innovative projects. Financing innovation in business strategy

A. A. Shustov, a graduate student

The Department of Management International Institute of Management LINK

This article is most clearly seen extremely important activity of any enterprise which is aimed at the conquest of the market in its own direction and wants to be a leader in the process of competition — innovation, its necessity for the enterprise and the importance of its funding.

This article reveals the essence of innovation is its place in the life of every organization, methods of its implementation, and also affected and fully disclosed theme of the importance of its funding to achieve the goals, performance objectives for the rapid development of the organization.

This work wakes extremely useful and interesting is every entrepreneur, a young researcher or employee in the management and development of innovation. There is disclosed a practical material for the innovation process and methods of assessment that is certainly the main relevance of this article.

Keywords: important, the conquest of, the leader, the need for, funding, methods, achievements, development, useful, innovation.

Введение

В настоящее время, в условиях жесткой конкуренции со стороны абонентов и быстро меняющейся ситуации фирмам необходимо не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и разрабатывать долгосрочную стратегию поведения, позволяющая поспевать за изменениями, которые происходят в их окружении.

Важно знать, что в основе стратегического управления лежит фактор адаптации, приспособления фирмы к изменяющимся условиям среды. Является очевидным, что для этого предприятие должно что-либо изменить в своей структуре, т.е. внедрить новшество, которое

позволит сохранить существующее положение фирмы, а также получить новые конкурентные преимущества. [3, с. 27–29]

Необходимо отметить, что инновациям требуются финансовые вложения. Для получения дополнительной прибыли или сохранения её существующий уровень требуются финансовые вложения в разработку и реализацию инноваций. Уже давно известна эмпирическая зависимость: чем на больший успех в будущем рассчитывает организация, тем к большим затратам она должна быть готова в настоящем. [4, с. 49–51]

Именно поэтому тема данной работы является актуальной. Информационные задачи данной статьи:

1. Рассмотреть понятие инновации и инновационного процесса и их роль в общей стратегии фирмы;
2. Рассмотреть формы финансирования инноваций в условиях переходной экономики России;
3. Рассмотреть методы оценки эффективности финансирования инноваций.

Инновация как процесс и явление

Термин «инновация» стал активно использоваться в переходной экономике России как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и т.п. Для уточнения понятия инновации ознакомимся с различными взглядами на её сущность.

Инновация рассматривается как в динамическом, так и статическом аспекте. В последнем случае инновация представляется как конечный результат научно-производственного цикла. Иными словами, мы имеем факт инновации как явления.

Распространение инновации является информационным процессом, форма и скорость которого зависит от мощности коммуникационных каналов, особенностей восприятия информации хозяйствующими субъектами. [5, с. 54–56]

И. Шумпетер считал, что ожидание сверхприбылей — главная движущая сила принятия новшеств. Но все же, на ранних стадиях диффузии нововведений ни один из хозяйствующих субъектов не обладает достаточной информацией об относительных преимуществах конкурирующих нововведений. Но хозяйствующие субъекты вынуждены внедрять одно из альтернативных нововведений под угрозой вытеснения с рынка. [8, с. 71–72]

Деятельность, которая представляет инновационный процесс, распадается на отдельные различающиеся между собой участки и материализуется в виде функциональных организационных единиц, которые обособляются в результате общественного разделения труда.

Значительно большее проявление она приобретает при увеличении экономического и научно-технического потенциала как предпосылки возникновения нововведений, т.е. при повышении технологического уровня инновационной системы и её составных элементов. При этом происходит повышение восприимчивости общества к инновациям.

Среди основных элементов инновационной системы можно выделить:

- Фундаментальные (теоретические) исследования;
- Прикладные исследования;
- Разработка и проектирование нововведений;
- Освоение нововведений, промышленное производство, маркетинг и сбыт. [11, с. 59–62]

Первая стадия инновационного процесса — фундаментальные исследования, результатом которых является получение и переработка новых оригинальных доказа-

тельных сведений и информации только в области теории вопроса.

Часть информации, которая была получена в ходе фундаментальных исследований, проходит дальнейшую разработку в ходе прикладных исследований и проектирования нововведений.

Таким образом, обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод, что организации, в соответствии со своей миссией и динамично изменяющейся внешней средой, вырабатывают цели получения устойчивых прибылей, выживания в долгосрочной перспективе и конкурентных преимуществ. Основными средствами достижения целей, иначе говоря, стратегиями, в данном случае являются интенсивное развитие всех элементов производственно-хозяйственной системы организации и их инновационное развитие. [11, с. 65–68]

Место инноватики в общей стратегии фирмы

Инновации способны внедряться в любую из подсистем предприятия, но степень их «усваиваемости» в каждой из подсистем будет различаться, что обуславливается различной способностью к восприятию новшеств. Известно, что наиболее легко внедряются инновации, которые посредственно не влияют на структуру формальных и неформальных взаимоотношений работников на предприятии. Наиболее сложными для внедрения новшествами являются те, которые затрагивают систему интересов участников организации. [7, с. 19–20]

Стратегический анализ деятельности предприятия должен начинаться с анализа стратегической конкурентоспособности и это не является случайностью. Дело в том, что у предприятия, которое является стратегически неконкурентоспособным, не может быть собственного бизнес-пространства. Вследствие этого, оценить её стратегические позиции и принять стратегические решения относительно дальнейшего существования, а тем более выстроить какой-то план действий просто невозможно. Все, что остается предприятию — просто следовать за более сильными, если рассматривать именно с позиции стратегической конкурентоспособности, организациями.

Необходимо отметить, что текущая конкурентоспособность организации формируется за счет обладания организацией определенными сильными сторонами, отличающимися от отличительных способностей тем, что они могут быть скопированы конкурентами.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что стратегическая конкурентоспособность организации формируется за счет:

- обладания отличительными способностями, которые складываются из нерасшифровываемого внутренне институционального знания и овеществленной стоимости;
- создания новой «добавочной» стоимости, за которую потребитель готов платить. В основе же создания добавочной стоимости находится соединение ряда факторов и отличительных способностей организации в новой

отличительной комбинации, которую раньше никто не применял. Иными словами, такая стоимость может быть создана лишь посредством нововведения. [7, с. 25–27]

Следовательно, новшества заложены в основе стратегической конкурентоспособности предприятия.

Инвестиции в инновационном процессе

Любое внедрение нововведения в деятельность предприятия требует вложения финансовых средств в их разработку и дальнейшее освоение. Как уже утверждалось, установлена эмпирическая зависимость — чем большую прибыль от нововведения рассчитывает получить в будущем организация, тем к большим затратам она должна быть готова в настоящем.

Теоретически в качестве источника инвестиций могут выступать ассигнования бюджетов всех уровней, собственные средства организаций, иностранные инвестиции, а также аккумулированные в форме финансового капитала временно свободные средства организаций и сбережения населения. [1, с. 67–69]

Иностранные инвестиции в инновационную деятельность могут осуществляться как в форме межгосударственных, межправительственных программ по научно-техническому и экономическому сотрудничеству, так и в форме частных инвестиций от зарубежных финансовых организаций и частных предпринимателей.

Сам факт того, что предприятие получает прибыль, представляет необходимое, но недостаточное условие для инвестиционного самофинансирования. Наиболее устойчивым и к тому же адресным источником инновационного самофинансирования предприятий являются амортизационные отчисления, начисляемые, в обязательном порядке в соответствии с установленными нормами амортизации, на все виды используемых в производстве основных фондов и включается в себестоимость готовой продукции.

К внутренним инвестиционным источникам организаций правомерно также отнести паевые, денежные и имущественные вложения, учредительские и другие взносы, вклады учредителей и работников предприятий в виде акций предприятия, товаров, которые используются в качестве инвестиционных ресурсов. [2, с. 81–83]

Один из основных внешних источников получения инвестиционного капитала в денежной форме — среднесрочные и долгосрочные кредиты банков. Банковский инвестиционный кредит обычно предоставляется фирмам на определенный срок, под фиксированный процент и под определенное обеспечение, с учетом гарантии возврата. Но все же, в условиях нестабильной экономики нашей страны, коммерческие банки и финансовые компании, как правило, с большой неохотой идут на предоставление долгосрочных кредитов, опасаясь их невозврата. [10, с. 98–100]

С экономической точки зрения инвестиционная привлекательность определяется как внутренними характеристиками инноваций, так и условиями привлечения

финансовых ресурсов и их источников. Естественно, движущие мотивы инновационной деятельности значительно зависят от реализации инноваций на свои или привлеченные средства. Необходимо отметить, что для финансового анализа большинства нововведений, в случае финансирования и за счет собственных средств и за счет привлечения финансовых ресурсов, в основе заложен показатель цены капитала), т.е. отношение общей суммы платежей за использование финансовых ресурсов к их общему объему. Иными словами:

$$WASS = \sum(k_i * d_i); \quad (1)$$

Где WASS (Weighted Average Cost of Capital) — взвешенная цена капитала; k_i - цена i -го источника; d_i — доля i -го источника в капитале компании.

При этом цена собственного капитала определяется дивидендной политикой организации-инноватора, т.е. ценой привлечения капитала, пропорционально доле акционерного капитала в собственных средствах организации. Таким образом:

$$C_s = \rho * [U/(U+A+M+B)]; \quad (2)$$

где C_s — цена собственного капитала; ρ - отношение суммы дивидендов к рыночной капитализации компании (p/e -ratio); U — акционерный капитал; A — амортизационный фонд; M — прибыль; B — безвозмездные поступления.

Цена привлеченного капитала рассчитывается как средневзвешенная процентная ставка по привлеченным финансовым ресурсам. Таким образом:

$$C_{inv} = \sum(k_i * v_i) / \sum v_i; \quad (3)$$

где C_{inv} — цена привлеченного капитала; k_i — ставка привлеченного капитала из i -го источника; v_i — объем привлеченного капитала из i -го источника.

Следует отметить, что цена привлеченного капитала зависит не только от внутренних, но и от внешних факторов. К внутренним факторам в первую очередь нужно отнести деловую репутацию инноватора, на которую влияют как финансовые показатели деятельности предприятия, так и авторитет высшего менеджмента, имидж, сложившаяся система взаимоотношений с партнерами и конкурентами, политическая поддержка и т.д. [10, с. 107–112]

Общепринято, что, при достижении стадии зрелости и на заключительной стадии жизненного цикла любой продукции, успешный бизнес генерирует денежную наличность, в то время, как на стадии возникновения и роста бизнеса происходит, в основном, поглощение денежных средств. Следует сделать очевидный вывод, что в целях поддержания успешности предприятие должно, появляющаяся в результате осуществления «зрелого» бизнеса денежную массу, частично инвестировать в новшества, которые обещают в будущем стать генераторами дохода предприятия.

В данном случае, потребность предприятия во внешнем финансировании инновационной деятельности будет све-

дена к минимальному показателю и предприятие получит возможность финансирования нововведений исключительно при использовании собственных средств. Надо отметить, что применение данной рекомендации для российских предприятий ограничено тем, что большинство производимых товаров уже находится на стадии спада и генерируемая ими денежная наличность близка к нулю. [10, с. 115–17]

Оценка эффективности инновационных проектов

Иностранные экономисты различают два аспекта эффективности управленческих решений, в том числе и тех, которые касаются инновационных проектов: целевой и затратный. Первый отражает меру достижения целей предприятия, другой — экономичность способов преобразования ресурсов в результаты производственно-коммерческой деятельности организации.

Поскольку выявление целей и образа действий для их достижения является предметом стратегического менеджмента, а выбор технологии преобразования ресурсов в заданные продукты представляет собой тактическую задачу, то правомерно выделенные аспекты эффективности считать соответственно стратегическим и тактическим критериями эффективности, тем более, что термин «стратегическая эффективность» применяется специалистами, хотя и без строгого определения его содержания. [6, с. 37–39]

С целью получения конкретного представления о критериях принятия стратегических решений требуется провести тщательный анализ процедуры внутрифирменного целеполагания. Её исходный пункт — формирование «миссии», т. е. генеральной цели фирмы, которая отражает её желаемую роль в обществе. Для этого осуществляется анализ внешней и внутренней среды предприятия, выявляются шансы и опасности, а также сильные и слабые стороны организации по сравнению с конкурентами.

Проекция «миссии» на внешнюю среду позволяет вычлнить зону стратегической активности фирмы. При этом производится оценка привлекательности сегментов рынка, в отношении которых фирма имеет конкурентные преимущества, с точки зрения роста спроса и прибыльности продукции и «отсекаются» бесперспективные участки. Затем определяют финансовые возможности по освоению уточненного поля стратегической активности и снова корректируются его «размеры». Это позволяет выявить допустимую область развития фирмы, в пределах которой и строятся её стратегии.

При рассмотрении описания процедуры внутрифирменного целеполагания отчетливо наблюдается, что в её ходе используется по крайней мере три группы показателей стратегической эффективности. Первая отражает состояние спроса в виде потенциально возможных темпов его роста, вторая характеризует динамику экономических целей организации, а третья — динамику групповых целей. [9, с. 92–95]

В качестве основного признака классификации показателей стратегической эффективности принято использовать характер интересов, которые выражаются целями. В этом случае образуются, как уже было сказано выше, две группы этих показателей — внешней и внутренней эффективности.

Для внешней среды организации, эффективность ее деятельности, прежде всего, ассоциируется с её способностью к удовлетворению нужды потребителей. При этом интенсивность удовлетворения тех или иных потребностей и средой оценивается по-разному.

Для предприятия чем больше величина спроса, тем значительнее «жизненное пространство», в пределах которого можно развиваться. Если величина спроса на продукцию стремится к нулю, организация обречена на гибель. Проще сказать, чем ниже на текущий момент уровень удовлетворения профильных для предприятия потребностей, тем большими возможностями оно обладает для развития в будущем.

Отсюда, показатели внешней эффективности ориентируют организации в среде, при этом концентрируя их усилия на создании и производстве благ, которые отличаются наибольшей актуальностью.

Показатели же внутренней эффективности учитывают, каким образом удовлетворение определенных потребностей может сказаться на динамике собственных целей организации и отдельных групп работников. [9, с. 97–101]

По утверждению Т. Коно, обследовавшего систему стратегического планирования крупных корпораций Великобритании, Японии и США, наиболее важными считаются цели, которые подразумевают увеличение прибыли, объемов продаж и относительной доли рынка. Самым распространенным критерием роста фирмы является показатель максимизации объемов продаж, т. к. он отвечает разным устремлениям: для потребителей — повышение уровня удовлетворения их запросов; для руководства предприятия — повышение доли рынка и престижа; для менеджеров и рабочих — увеличение количества рабочих мест, должностей для дальнейшего прогрессирования по «карьерной лестнице» и зарплаты.

Увеличение темпов роста объемов продаж в ближней перспективе может привести к более низкой норме прибыли. Однако в долгосрочной перспективе она обеспечивает больший объем прибыли, чем при ее краткосрочной максимизации. [6, с. 56–59]

Высокий показатель рентабельности капитала привлекателен как для руководства организации, так и для акционеров, но только при условии проведения компанией активной политики распределения дивидендов. В этом случае, также необходимо помнить о необходимости учета интересов работников организации.

Стоит отметить, что использование системы участия наемного персонала в управлении и прибылях снимает противоречие анализируемого критерия с их интересами.

Последнее замечание относится и к критерию максимизации прибыли. Важно лишь обеспечить ориентацию

на её долгосрочное, а не краткосрочные значения. [6, с. 63–65]

Отсюда следует, что, применяя вышесказанное к рассмотрению проблемы финансирования инноваций в общей стратегии фирмы, можно выделить следующие показатели эффективности инновационных проектов:

1. показатели стратегической экономической эффективности:

— коэффициент рентабельности активов — ROA

$$ROA = \text{ЧП}/A; \tag{4}$$

— коэффициент рентабельности собственного капитала — ROE

$$ROE = \text{ЧП}/\text{СК}; \tag{5}$$

— оценка текущей стоимости инновационного проекта с учетом инфляции — NPV_{inf}

$$NPV_{inf} = \sum_{t=1}^n \frac{[R_i \Pi_{r=1}^t (1+i_r) - C_i \Pi_{r=1}^t (1+i_r)](1-T) + D_t T}{(1+k)^t} - I_0; \tag{6}$$

— доля прибыли от нововведений — D_i

$$D_i = M_n/M_t; \tag{7}$$

— показатели неэкономической стратегической эффективности:

— степень удовлетворения спроса — k_i

$$k_i = V_m/\Sigma V_s; \tag{8}$$

— степень удовлетворения потребностей — k_r

$$k_r = R_p/R_u; \tag{9}$$

2. показатели текущей эффективности:

— себестоимость продукции;

— критерий приведенных затрат

$$C_i + E_n * K_i \rightarrow \min; \tag{10}$$

где: ЧП — чистая прибыль организации; А — активы организации; СК — собственный капитал организации; R_t — номинальная выручка инновационного проекта t-го года, оцененная в безинфляционной ситуации, т. е. в ценах базисного периода; i_r — темпы инфляции доходов r-года; C_t — номинальные денежные затраты t-го года в ценах базового периода; i_r — темпы инфляции издержек r-го года; Т — ставка налогообложения прибыли; I_0 — первоначальные инвестиции в инновационный проект; k — средневзвешенная стоимость капитала, включающая инфляционную премию; D_t — амортизационные отчисления t-го года; V_m — объем рынка сбыта инновационной продукции; ΣV_s — суммарный объем продаж всех организаций на данном рынке; R_p — способность удовлетворения потребности реальным продуктом; R_u — способность удовлетворения потребности идеальным продуктом; C_i — удельная себестоимость производства нового изделия по i-му варианту; E_n — нормативный коэффициент нормативности; K_i — удельные капиталовложения в производство по i-му варианту. [6, с. 70–73]

Требуется отметить, что при проведении анализа данных показателей следует учитывать два фактора:

— анализ должен проводиться не по статистическим значениям показателей, а по их динамике;

— необходимо учитывать аспект «цель — выполнение», т. е. анализировать необходимо степень выполнения плановых заданий по данным критериям. [6, с. 76]

Литература:

1. Ансофф И. «Новая корпоративная стратегия», — СПб.: «Питер», 2006, с. 67–69.
2. Архипов В. «Стратегическая эффективность управленческих решений», Проблемы теории и практики управления, № 5, 2005, с. 81–83.
3. Виханский О. С., «Наумов А. И. Менеджмент», — М.: 2004, с. 27–29.
4. Ефремов В. С. «Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования», — М.: «Финпресс», 2004, с. 49–51.
5. «Инновационный менеджмент» С. Д. Ильенковой, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин, под ред. С. Д. Ильенковой, — М.: «Банки и биржи», «Юнити», 2006, с. 54–56.
6. Коно Т. «Стратегия и структура японских корпораций», — М.: «Экономика», 2004, с. 37–39, 56–59, 63–65, 70–73, 76.
7. Санто Б. «Инновация как средство экономического развития», — М.: «Прогресс», 2007, с. 19–20, 25–27.
8. Твисс Б. «Управление научно-техническими нововведениями», — М.: «Экономика», 2006, с. 71–72.
9. «Управление организацией» под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина, — М.: «Инфра-М», 2006, с. 92–95, 97–101.
10. Уткин Э. А., «Финансовый менеджмент», — М.: «Зеркало», 2007, с. 98–100, 107–112, 115–117.
11. «Финансовый менеджмент: теория и практика», под ред. Е. С. Стояновой, — М.: «Перспектива», 2006, с. 59–62, 65–68.

Молодой ученый

Ежемесячный научный журнал

№ 10 (57) / 2013

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М.Н.

Иванова Ю.В.

Лактионов К.С.

Комогорцев М.Г.

Ахметова В.В.

Брезгин В.С.

Котляров А.В.

Яхина А.С.

Насимов М.О.

Ответственный редактор:

Кайнова Г.А.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (*Армения*)

Арошидзе П. Л. (*Грузия*)

Атаев З. В. (*Россия*)

Велковска Г. Ц. (*Болгария*)

Гайич Т. (*Сербия*)

Данатаров А. (*Туркменистан*)

Ешиев А. М. (*Кыргызстан*)

Игисинов Н. С. (*Казахстан*)

Лю Цзюань (*Китай*)

Нагервадзе М. А. (*Грузия*)

Прокопьев Н. Я. (*Россия*)

Прокофьева М. А. (*Казахстан*)

Ребезов М. Б. (*Россия*)

Хоналиев Н. Х. (*Таджикистан*)

Хоссейни А. (*Иран*)

Художник:

Шишков Е. А.

Верстка:

Бурьянов П.Я.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

<http://www.moluch.ru/>

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.