

МОЛОДОЙ

ISSN 2072-0297

УЧЁНЫЙ

научный журнал



12
2015
Часть IV

ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 12 (92) / 2015

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*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук*

Лактионов Константин Станиславович, *доктор биологических наук*

Сараева Надежда Михайловна, *доктор психологических наук*

Авдеюк Оксана Алексеевна, *кандидат технических наук*

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, *кандидат географических наук*

Алиева Тарана Ибрагим кызы, *кандидат химических наук*

Ахметова Валерия Валерьевна, *кандидат медицинских наук*

Брезгин Вячеслав Сергеевич, *кандидат экономических наук*

Данилов Олег Евгеньевич, *кандидат педагогических наук*

Дёмин Александр Викторович, *кандидат биологических наук*

Дядюн Кристина Владимировна, *кандидат юридических наук*

Желнова Кристина Владимировна, *кандидат экономических наук*

Жуйкова Тамара Павловна, *кандидат педагогических наук*

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, *кандидат педагогических наук*

Игнатова Мария Александровна, *кандидат искусствоведения*

Коварда Владимир Васильевич, *кандидат физико-математических наук*

Комогорцев Максим Геннадьевич, *кандидат технических наук*

Котляров Алексей Васильевич, *кандидат геолого-минералогических наук*

Кузьмина Виолетта Михайловна, *кандидат исторических наук, кандидат психологических наук*

Кучерявенко Светлана Алексеевна, *кандидат экономических наук*

Лескова Екатерина Викторовна, *кандидат физико-математических наук*

Макеева Ирина Александровна, *кандидат педагогических наук*

Матроскина Татьяна Викторовна, *кандидат экономических наук*

Матусевич Марина Степановна, *кандидат педагогических наук*

Мусаева Ума Алиевна, *кандидат технических наук*

Насимов Мурат Орленбаевич, *кандидат политических наук*

Прончев Геннадий Борисович, *кандидат физико-математических наук*

Семахин Андрей Михайлович, *кандидат технических наук*

Сенцов Аркадий Эдуардович, *кандидат политических наук*

Сенюшкин Николай Сергеевич, *кандидат технических наук*

Титова Елена Ивановна, *кандидат педагогических наук*

Ткаченко Ирина Георгиевна, *кандидат филологических наук*

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, *кандидат химических наук*

Яхина Асия Сергеевна, *кандидат технических наук*

Ячинова Светлана Николаевна, *кандидат педагогических наук*

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 издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26

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».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

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)

Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)

Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)

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

Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)

Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)

Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)

Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)

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

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

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмуратович, кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)

Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)

Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)

Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)

Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

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

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)

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

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

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)

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

Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)

Узаков Гулом Норбоевич, кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)

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

Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)

Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Бурьянов Павел Яковлевич

На обложке изображен Игорь Иванович Сикорский (1889—1972) — русский и американский авиаконструктор, учёный, изобретатель, философ.

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.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Айдинова А. Т., Головки Е. С.

Пути повышения конкурентоспособности предприятий 371

Айдинова А. Т., Халидова А. Ш.

Финансовые риски и методы их оценки в деятельности современных предприятий 373

Айдинова А. Т., Халидова С. Ш.

Факторы стимулирования инновационной активности современных предприятий..... 375

Андрианова Н. В., Багирова Л. И.

Как выжить КАМАЗу в условиях санкций? 376

Андрианова Н. В., Назмеева О. А.

Планирование производительности труда 379

Андрианова Н. В., Шарифуллина Г. Л.

Ограниченность экономических ресурсов..... 380

Бережная Э. В., Опалева О. Д.

Проблемы совершенствования формирования заработной платы в современных условиях ... 383

Бессонов М. С.

Проблемные вопросы развития малоэтажного домостроения в Российской Федерации 386

Борисова И. В.

Качество жизни и кризис: две оставляющие социально-экономического положения малого города..... 388

Рахи В. Р.

Территориальные инновационные системы и особенности их развития в РФ 391

Валиуллина В. Э.

Современные особенности профессионального развития персонала банка..... 393

Валиуллина В. Э.

Методы повышения эффективности системы профессионального развития персонала банка 395

Винокурова Н. П.

Сравнительный анализ доходов консолидированного бюджета Республики Саха (Якутии) и Республики Татарстан 397

Гилязова А. А.

Управление рисками на российских промышленных предприятиях..... 400

Григорьева Д. Р., Буракшаева Н. А.

Решение проблем социально-экономической и финансовой сфер с применением метода имитационной модели 402

Гультяев В. Ю.

Виды современных электронных банковских инноваций 405

Дедусенко М. Л.

Резервы роста налоговых доходов региона.... 407

Джураев А. Т., Ахматова М. Э., Тешаева М. Д.

Современная характеристика типов экономических систем 409

Дроздова К. С.

Современная финансовая политика России: проблемы и перспективы 413

Енькова М. А., Андрианова Н. В.

Кадры предприятия и производительность труда 415

Енькова М. А., Григорьева Д. Р.

Развитие интернета и преимущества интернет-маркетинга 417

Задорожная С. А.

Решения проблем по обеспечению сбалансированности регионального бюджета 419

Козятникова С. Е. Инвентаризация как метод контроля в управлении хозяйственной деятельностью предприятия..... 422	Лысаковский А. А. Предложения по совершенствованию системы управления на основе реформирования государственного управления..... 448
Кондратьева Н. Н. Место алмазодобывающей промышленности в социально-экономическом развитии региона (на примере Республики Саха (Якутия)) 424	Малыгина Т. Ю. Особенности стратегического управления государственными и муниципальными учреждениями 452
Красовский Д. С. Стратегические направления совершенствования таможенного контроля..... 427	Мовила А. А. Нормативно-правовая база российско- китайского энергетического сотрудничества . 454
Кугаевских К. В. Оценка банковского кредитования в 2015 году..... 431	Муминова Н. М. Сегментарный анализ рыночного потенциала текстильной промышленности Узбекистана ... 456
Кураева Н. К., Аникин А. В. Индикаторный анализ конкуренции в российском банковском секторе 433	Мураталиева Р. А. Основные этапы развития недропользования в Республике Казахстан 459
Курбангалеева К. Э. Современные аспекты организации кадровой политики на предприятии 438	Найда И. С. Проблемы и перспективы развитие сельских территорий Украины: социоэкономический аспект 462
Лагерева К. А. Развитие службы управления персоналом на предприятии 441	Натальин А. А., Новикова Т. Н. Развитие страхования рисков инновационного предпринимательства 465
Лебедев Ю. В. «Сарафанное радио» как прием маркетинга и его значение для малого бизнеса..... 443	Нарута Я. С., Ноговицына К. А. Перспективы развития делового туризма на Дальнем Востоке..... 467
Леверьева Е. В. Финансовый контроль. Пути повышения эффективности государственного финансового контроля..... 445	

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Пути повышения конкурентоспособности предприятий

Айдинова Анжелика Тагировна, кандидат экономических наук, доцент;

Головки Елена Сергеевна, студент

Ставропольский государственный аграрный университет

Конкурентоспособность появляется в рыночных условиях, когда на рынок выходит несколько производителей аналогичного товара. Чтобы оставаться на рынке конкурентоспособным предприятием необходимо, чтобы продукт удовлетворял потребности покупателя в данный момент и был привлекательным по сравнению с аналогичными изделиями благодаря лучшему качеству.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятий, научно-технические достижения, маркетинг, качество, товар.

В условиях жесткой конкуренции между производителями, главная задача предприятия состоит в нахождении своего места на рынке. Для этого предприятие должно учитывать все особенности современного рынка.

Эффективность предприятия, его конкурентоспособность зависит от умения эффективно использовать трудовой и финансовый потенциал, достижения научно-технического прогресса, культурные, политические, технологические и экологические особенности рынка отдельно взятой страны, что и определяет актуальность темы исследования.

Проблема конкурентоспособности появляется в рыночных условиях, когда на рынок выходит несколько производителей аналогичного товара и предприятие должно повысить конкурентоспособность своего товара, чтобы закрепиться на рынке и получить прибыль. В современных условиях вопрос о конкурентоспособности предприятия становится актуальным [7].

Антипов Ю. В. считает, что конкурентоспособность предприятия — это комплексная характеристика субъекта хозяйствования за определенный период времени в условиях конкретного рынка, отражающая превосходство перед конкурентами по ряду показателей [1, с. 212–221].

Воронов А. А. пишет, что конкурентоспособность предприятия — это относительная характеристика, которая выражает степень отличия данного предприятия от конкурентов в сфере удовлетворения потребностей клиентов [4, с. 44–47].

На наш взгляд, конкурентоспособность предприятия — это способность выдержать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке.

Она показывает уровень развития данной фирмы в сравнении с уровнем развития конкурентных фирм по степени удовлетворения своими товарами потребности людей и по эффективности производственной деятельности.

Основными факторами повышения конкурентоспособности предприятия с учетом особенностей современного рынка являются:

- внедрение достижений науки и техники;
- привлечение высококвалифицированных специалистов;
- повышение качества товара при снижении издержек производства;
- расширение рынка сбыта продукции внутри страны и за ее пределами.

С ростом научно-технического прогресса растут и изменяются потребности людей, современный потребитель выдвигает новые и более сложные требования к товарам и услугам. В этих условиях задачей предприятия становится создание новых или отсутствующих на рынке товаров и услуг.

Используя научно-технические достижения в совокупности с современной инновационной политикой, качественно новые идеи, технологии и изобретения производитель создает лучшие по качеству товары и обеспечивает конкурентоспособность своего предприятия, его долгосрочную эффективность.

При внедрении достижений науки и техники необходимы высококвалифицированные специалисты. Они являются одним из важнейших экономических ресурсов предприятия, влияющих на ее доход, конкурентоспособность и развитие.

На сегодняшний день этот фактор является наислабейшим звеном в деятельности отечественных предприятий. Очень немногие отечественные фирмы, в том числе крупные, заботятся об улучшении условий работы и мотивации своих сотрудников.

Руководителям предприятий необходимо обратить внимание на мотивацию своих сотрудников, обеспечить соответствующие условия работы, отдыха, высокий уровень заработной платы. Затраты на это окупятся лучшим качеством, большим объемом производимой продукции, а также сокращением обслуживающего персонала [5, с. 13–16]. Программа обучения, которая действует в настоящих условиях, подготавливает специалистов так, что они овладевают разносторонними знаниями в сфере производства.

Так как конкурентоспособность закладывается еще на этапе проектирования и производства, поэтому ею можно и нужно управлять. В этом заключается работа специалистов по маркетингу. Они должны найти те параметры качества, сервиса и цены, которые сделают товар конкурентоспособным и запрограммируют его успех на рынке [6, с. 21–28].

Производство любой продукции начинается с маркетингового анализа.

Задачи маркетингового анализа:

- изучение платежеспособного спроса на продукцию;
- изучение рынков сбыта;
- обоснование ассортимента продукции;
- обоснование соответствующего объема продукции;
- оценка степени риска невостребованности продукции;
- изыскание резервов повышения качества продукции;
- оценка эффективности производства.

Перед выпуском товара нужно изучить потребности покупателей, качественно улучшить товар и выходить на рынок, а не производить ненужный товар и испытывать трудности при его продаже.

Фирма, имеющая преимущество в маркетинге, производит товары, более ориентированные на покупателя. Это означает, что некоторые свойства товара этого производителя предпочтительнее или уникальнее, чем у конкурента.

Товар является индикатором конкурентоспособности предприятия. В конкурентной борьбе принимается во внимание функциональное назначение, надежность, долго-

вечность, удобство использования, внешний вид, упаковка, гарантия обслуживания, т. е. то, что удовлетворит покупателя лучше, чем товар конкурента.

Продукт должен удовлетворять потребности покупателя в данный момент и быть привлекательным по сравнению с аналогичными изделиями благодаря лучшему качеству. Товар должен иметь выгодные отличия от товара-конкурента по затратам на его производство.

Качество должно способствовать продукции быть проданной в максимально возможном объеме и без убытков для изготовителя. Иными словами, товар будет конкурентоспособным, если он превосходит аналогичные товары по цене и качеству без ущерба для производителя.

Если предприятие стремится на международный рынок, то его продукция должна соответствовать международным стандартам качества и должна иметь сертификат соответствия системы качества международному стандарту ISO 9000.

Необходим постоянный поиск новых каналов сбыта продукции, новых покупателей, возможно с выходом на международный рынок. Для этого необходимо изучить предпочтения зарубежных потребителей, их вкусы и традиции, правила ведения бизнеса в той стране, куда будет экспортироваться товар, изучить уровень конкурентоспособности в своей отрасли, учитывать экологические, юридические, технологические особенности страны.

При поиске рынков сбыта необходимо обратить внимание на максимально возможное приближение производителя и покупателя, что уменьшит издержки на транспортировку, а значит, и цену товара.

Лишь конкурентоспособная организация способна выжить в период становления рыночных отношений в стране, сохранить свой товарооборот на постоянном уровне или постепенно наращивать его.

Основным смыслом развития экономики в стране должно стать повышение уровня конкурентоспособности российской экономики, предприятий, фирм.

Таким образом, повышение конкурентоспособности предприятия достигается путем ориентации предприятия на потребителя, улучшения качества продукции, внедрения инновационной политики, улучшения условий работы и ряда других факторов. Своевременное регулирование, повышение конкурентоспособности предприятия являются залогом его успешного функционирования, финансовой устойчивости в будущем.

Литература:

1. Антипов, Ю. В. Инновационная деятельность как фактор конкурентоспособности фирмы // Научный журнал. — 2011. — № 3 (89). — с. 212–221.
2. Белкина, Е. Н., Айдинова А. Т., Черепухин Т. Ю. Мониторинг как база принятия стратегических решений в системе отраслевого менеджмента // Бизнес в законе. — 2012. — № 6. с. 113–116.
3. Волчков, А. Н. Инновационная активность фирмы на основе применения механизма воспроизводства и обновления основных фондов — стратегический ресурс сохранения конкурентоспособности и экономического роста // Инженерный журнал. — 2012. — № 4. — с. 41–46.

4. Воронов, А. А. Моделирование конкурентоспособности продукции // Журнал стандарты и качество. — 2013. — № 11. — с. 44–47.
5. Жданкин, Н. А. Охрана труда как важнейший элемент конкурентоспособности предприятия // Трудовое право. — 2011. — № 2. — с. 13–16.
6. Карданова, Л. М., Ужаева А. Т. Особенности становления и развития системы риск-менеджмента в масложировом подкомлексе АПК Ставропольского края: монография, Ставрополь, 2006.
7. Ключков, В. В. Организационно-экономический анализ конкурентоспособности // Российский экономический журнал. — 2014. — № 6. — с. 74–78.
8. Кузьменко, В. Г. Комплексная оценка инновационных проектов создания новых товаров // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2013. — № 1 (49). — с. 21–28.
9. Сетевое издание «РИА Новости» [Электронный ресурс] <http://ria.ru/>

Финансовые риски и методы их оценки в деятельности современных предприятий

Айдинова Анжелика Тагировна, кандидат экономических наук, доцент;
Халидова Альбина Шамильевна, студент
Ставропольский государственный аграрный университет

В статье рассмотрены основные проблемы совершенствования методологических подходов к анализу и оценке финансовых рисков. Дается характеристика качественной и количественной методик оценки финансовых рисков их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: финансовые риски, методы оценки, качественный метод, количественный метод.

В настоящее время общемировой тенденцией в развитии экономики является рост неопределенностей, обусловленный глобализацией рынков, усилением конкуренции, усложнением технологических систем во всех сферах жизни, ростом социальной напряженности в связи с увеличением разрыва в уровне жизни стран. При этом возникает два «конфликтных» фактора: с одной стороны, эти причины увеличивают степень неопределенностей, а с другой — способствуют появлению новых возможностей управления рисками [1].

В связи с этим актуализируется проблема совершенствования методологических подходов к анализу и оценке рисков, на основе более полного и глубокого применения принципов системного подхода. Результатом ее решения должно быть построение управляемой системы, учитывающей специфику соответствующей сферы экономики. Важное место при этом занимает идентификация связей между элементами данной системы с присущими ей особенностями [2].

Для финансовых рисков наиболее характерны следующие особенности, требующие учета в управлении:

- тонкая взаимосвязь с экономической деятельностью, поскольку степень риска на практике определяется размерами экономического ущерба — потерей части выручки или прибыли, основного капитала, а также перспективой банкротства;

- наличие возможностей формализации в связи с тем, что финансовый риск характеризуется вероятностью и размером потенциального ущерба, которые могут служить численной мерой возможности наступления неблагоприятного события, и при определенных условиях могут описываться с помощью статистических моделей;

- сочетание формальных и неформальных подходов, так как возможность количественной оценки определяется наличием достоверной информации и эффективных, надежных методик, например, в рыночных или кредитных рисках, и напротив, оценка рисков нарушения кредитных соглашений требует качественных суждений и мнений экспертов;

- необходимость мониторинга из-за того, что уровень финансового риска величина переменная, требующая постоянной оценки и корректировки;

- возможность спекулятивных проявлений, поскольку финансовый риск в отдельных случаях означает не только потери, но и благоприятные возможности (венчурное финансирование) [3].

Эффективное управление финансовыми рисками, при котором достигается поставленная цель — минимизация влияния финансового риска на конечный результат возможно только при достаточно точной оценке риска.

Оценка финансового риска заключается в сравнении уровня риска с уровнем его приемлемости. Критерием для отнесения к группе приемлемых рисков служит система параметров, индивидуальная для каждого портфеля риска.

Основные требования, которые предъявляются к методике оценки риска:

- достоверность и объективность заключений;
- приемлемая точность;

— совмещение количественных и качественных характеристик;

— экономическая целесообразность.

Источниками информации предназначенной для анализа риска являются:

— бухгалтерская отчетность предприятия;

— организационная структура и штатное расписание предприятия;

— карты технологических потоков (технично-производственные риски);

— договоры и контракты (деловые и юридические риски);

— себестоимость производства продукции;

— финансово-производственные планы предприятия.

В настоящее время выделяются два этапа оценки риска: качественный и количественный.

Качественная оценка риска осуществляется при отсутствии достаточной базы статистических данных и представляет собой экспертные оценки, позволяющие создать структуру рисков [4].

Задачей качественного анализа риска является выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, то есть: определение потенциальных зон риска; выявление рисков, сопутствующих деятельности предприятия; прогнозирование практических выгод и возможных негативных последствий проявления выявленных рисков. Преимущество такого

подхода заключается в том, что уже на начальном этапе анализа руководитель предприятия может наглядно оценить степень рискованности по количественному составу рисков и уже на этом этапе отказаться от претворения в жизнь определенного решения. Итоговые результаты качественного анализа риска, в свою очередь, служат исходной информацией для проведения количественного анализа, то есть оцениваются только те риски, которые присутствуют при осуществлении конкретной операции алгоритма принятия решения [5].

На этапе количественного анализа риска вычисляются числовые значения величин отдельных рисков и риска объекта в целом. Также выявляется возможный ущерб и дается стоимостная оценка от проявления риска и, наконец, завершающей стадией количественной оценки является выработка системы антирисковых мероприятий и расчет их стоимостного эквивалента. Количественный анализ можно формализовать, для чего используется инструментарий теории вероятностей, математической статистики, теории исследования операций. Наиболее распространенными методами количественного анализа риска являются: статистические, аналитические, метод экспертных оценок, метод аналогов [6].

Таким образом, только комплексное использование количественных и качественных оценок финансовых рисков, взаимное дополнение одних методик другими обеспечит эффективное управление финансовыми рисками.

Литература:

1. Айдинова, А. Т. Концептуальные основания трактовки дефиниции риска // Экономика и предпринимательство. 2013. № 3 (32). с. 430–433.
2. Арутюнов, Ю. А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю. А. Арутюнов. — М.: КНОРУС, 2011. — 312 с.
3. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2011. — 656 с. 5.
4. Бригхем, Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент: Полный курс в 2 т. / Под ред. В. В. Ковалева. Т. 2 СПб: Экономическая школа, 2011.
5. Кужаева, А. Т. Особенности риск — менеджмента в масложировом подкомплексе АПК (на материалах Ставропольского края) диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ставропольский государственный аграрный университет. Ставрополь, 2015.
6. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / под ред. Е. С. Стояновой. — 6-е изд. — М.: Изд-во «Перспектива», 2011. — 656 с.
7. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / под ред. акад. Г. Б. Поляка. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 527 с.

Факторы стимулирования инновационной активности современных предприятий

Айдинова Анжелика Тагировна, кандидат экономических наук, доцент;

Халидова Сабина Шамильевна, студент

Ставропольский государственный аграрный университет

В статье рассмотрены основные факторы стимулирования и контроля инновационной активности современных предприятий, а также пути повышения их повышения.

Ключевые слова: инновации, инновационная активность, внутренние факторы, внешние факторы стимулирования инновационной активности.

В современных условиях экономика промышленно-развитых стран формирует такую систему взаимоотношений между наукой, промышленностью и обществом, при которой инновации выступают в качестве основы развития промышленности и общества, а те, в свою очередь, стимулируют развитие инноваций и определяют их роль в научной деятельности. В соответствии с Федеральным законом от 23.08.1996 № 127 — ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике» инновации — это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [1]. Основное значение в инновационной деятельности приходится на предприятие, представляющее собой источник инициативы инновационной деятельности, предъявляющее спрос на инновации, осуществляя их реализацию и установление взаимосвязи с потребителями для лучшего изучения их потребностей. Инновационная активность предприятий зависит от многих экономических факторов, которые условно можно разделить на две категории: внешние и внутренние [2].

К внешним факторам относятся неконтролируемые фирмой силы, которые оказывают непосредственное воздействие на ее внутренние процессы. Среди внешних факторов можно выделить такие как: спрос и предложение, возможность получения дополнительной прибыли от внедрения инноваций, уровень конкуренции, инновационный климат на федеральном и региональном уровнях.

Внутренние факторы, оказывающие воздействие на инновационную активность организации, можно условно разделить на два раздела.

Первый раздел включает в себя факторы, определяющие внутренние ресурсы предприятия, испытывающие на себе влияние внешних факторов, а именно: ресурсы трудовой деятельности; финансовые результаты деятельности предприятия; научно-технический потенциал; технологии и инновации. Во второй блок входят факторы, предназначенные для формирования системы внутренних экономических отношений и способов их взаимодействия с факторами внешней среды. К ним относятся: форма собственности; организационная структура; отраслевая принадлежность, размер организации.

Главным фактором стимулирования инновационной активности является конкуренция сторонних организаций. Для определения степени ее влияния на инновационную активность требуется учитывать уровень интенсивности конкурентной борьбы. При умеренной конкуренции значительно повышается процесс внедрения новшеств, однако в процессе ее ускорения финансовые ресурсы организации истощаются, и инновационный процесс либо замедляется, либо прекращается вовсе. Фактором, способным привести в действие конкуренцию, на современном уровне, является динамичная конкуренция на внутреннем рынке за счет его открытости [3]. Для победы в конкурентной борьбе фирмы должны уделять и применять на производстве достижения научно-технического прогресса, находить новые и совершенствовать старые рынки, всегда должен быть информирован об изменениях потребительских предпочтений и с максимальной отдачей воплощать их в произведенных продуктах. При этом инновационные издержки рассматриваются предпринимателями как неизбежные вложения в целях обеспечения «выживания в условиях динамичной конкуренции». Возможность получения прибыли от инновационной деятельности, которая была бы выше, чем от других видов деятельности представляет собой еще один фактор, способным стимулировать инновационную активность современных предприятий.

Нынешний рынок все чаще определяет получение высокой прибыли за счет использования и внедрения инноваций. Появления нововведений определяется периодом экономического цикла. Пик инновационной волны приходится на фазу оживления экономики [4]. В периоды кризиса и депрессии инновационная активность резко снижается, что не вызывает необходимости в совершенствовании устаревшей техники, и нет крупных инвестиций для изучения техники и технологий новых поколений. Тем не менее, структурный кризис, кризис перепроизводства и безработица создают такие условия, где прибыль, возможно, получить не иначе как путем введения радикальных нововведений. Значительное воздействие на инновационные отношения, оказывает экономическая политика государства в инновационной сфере. Меры государственного воздействия на инновации можно разделить на прямые и косвенные [5].

Прямое стимулирование направляет свою деятельность на определенные исследовательские организации, на конкретный инновационный проект. Среди методов прямого воздействия используются традиционные государственные заказы, целевые субсидии и др.

Косвенные методы, предполагают, прежде всего, стимулирование инновационных процессов путем создания благоприятного климата для новаторской деятельности. Решающую роль в этой связи играет политика либерализации налогового и амортизационных процессов, их законодательного регулирования и льготное кредитование. Пути к повышению инновационной активности предприятий содержат в себе большое количество сложных проблем, например, таких как: недостаток инновационных ресурсов, малый спрос на инновации, низкий технологический уровень производства, тенденции монополизации экономики. Среди причин низкого спроса на инновационную продукцию и технологии можно назвать следующие: дешевое сырье и рабочая сила; недостаток собственных

денежных средств; неразвитость рынка инновационного капитала; недостатки государственных программ льготного кредитования инновационных проектов [6]. Формированию ряда факторов инновационной активности может служить межфирменная интеграция, предполагающая объединение экономических субъектов на основе их взаимодействия, развития связей между ними в области НИОКР, так же с ее помощью обеспечивается гарантированный спрос на инновацию. Она позволяет аккумулировать финансовые и производственные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности. А так же она способствует обмену знаниями и накопленным опытом, что повышает шансы создания инновационных технологий и продуктов.

Так, сущность инновационной активности организации раскрывается не только посредством оценки методов и масштабов разработки, но и путем формирования соответствующей инновационной политики с учетом их влияния.

Литература:

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2011 г. N 254-ФЗ
2. Ковалева, Г.Д. Основы инновационного менеджмента: учебник для вузов. — М.:Юнити — Дана, 2011 год.
3. Инновационное развитие — основа модернизации экономики России: Национальный доклад. — М.: ИМЭМО РАН, ГУ-ВШЭ, 2012 год. — 168 с.
4. Айдинова, А. Т. Концептуальные основания трактовки дефиниции риска // Экономика и предпринимательство. 2013. № 3 (32). с. 430—433.
5. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/под ред. Е. С. Стояновой. — 6-е изд. — М.: Изд-во «Перспектива», 2011. — 656 с.
6. Акопов, В. А., Скиперская Е. В. Тенденции развития мировой экономики // НаукаПарк. 2013. № 4. с. 82—84.

Как выжить КАМАЗу в условиях санкций?

Андрианова Наталья Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент;

Багирова Лейла Ильгизовна, студент

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета (Татарстан)

Целый год мы находимся в условиях санкций. Мы в полной мере ощутили, как внешняя политика страны может повлиять на экономику целой страны. Санкции против России введенные США и ЕС стали реальностью. Изоляция стала для нас дорогим и горьким опытом. Но, как и любой опыт он должен стать для нас благоприятным фактором развития нашей экономики. Россия должна научиться выживать без импортных товаров и технологий и выйти из условий санкций сильной и окрепшей страной. Для этого необходимо чтобы политика государства была направлена на укрепление промышленности своей страны.

КАМАЗ является градообразующим предприятием. Финансовое благополучие КАМАЗа очень сильно влияет на жителей города Набережных Челнов. КАМАЗ один

из немногих предприятий который пытается спасти рабочий коллектив перевел все заводы на неполную рабочую неделю, что сильно отразилось на доходах работников предприятия. У многих работников зарплату за апрель месяц хватило только на то чтобы оплатить квартплату и купить немного продуктов чтобы прожить до следующего аванса.

Так что же необходимо сделать КАМАЗу чтобы выйти из «не просветной» тьмы и стать лучшим в мире?

Необходима помощь государства. Да, государство выделило из федерального бюджета 936 млн рублей, которые должны быть использованы на финансирование общественных работ и программ обучения и переквалификации работников предприятия. [1] Но такой подход не может помочь предприятию в долгосрочной перспективе. Нам могут помочь лишь большие и хорошие заказы

на КАМАЗы, которые помогут перевести работников на полную рабочую неделю и улучшить благосостояние. Для этого необходимо заручиться поддержкой государства для сельского хозяйства. Например, при покупке сельхозтехники государство помогало бы с лизингом для сельскохозяйственных производителей. В статье «Повышение эффективности эксплуатации автотранспорта и мобильной сельскохозяйственной техники при внутрихозяйственных перевозках» упоминается о том, что обеспеченность агропромышленного комплекса грузовыми автомобилями обеспечены лишь на 50%. Снижение темпов пополнения и обновления парка транспортных и погрузочных средств за последние годы привело к значительному ухудшению их технического состояния, ра-

ботоспособности и транспортного обслуживания производственных процессов в сельском хозяйстве. [2] Это означает что КАМАЗ мог бы занять эту нишу и помочь заполнить этот пробел.

Например, государство давало бы в лизинг КАМАЗ на 5 лет под 10% годовых, но первый платеж вносится лишь через год. Так как фермеры берут машину непосредственно от производителя, то для них сервисное обслуживание в течение года бесплатно, запчасти на льготных условиях. Помощь государства состояла бы в том, что деньги за машину КАМАЗ получал бы сразу от государства. В таблице 1 рассчитаем взносы по лизингу, если, например, КАМАЗ будет стоить 25000000 рублей и фермер будет оплачивать лизинг ежемесячно.

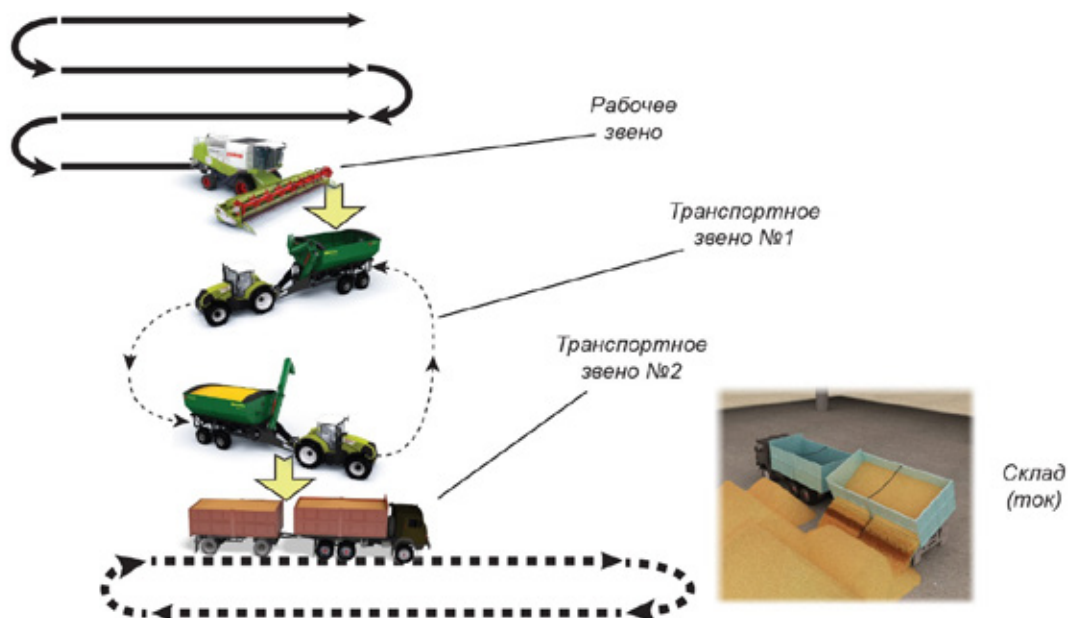
Таблица 1. Расчет стоимости лизинга

Номер платежа	Остаточная стоимость имущества	Возмещение стоимости имущества	Комиссионное вознаграждение	Лизинговые платежи
1	2'500'000	32'284.28	20'833.33	53'117.61
2	2'467'715.72	32'553.31	20'564.3	53'117.61
3	2'435'162.41	32'824.59	20'293.02	53'117.61
4	2'402'337.82	33'098.13	20'019.48	53'117.61
5	2'369'239.69	33'373.95	19'743.66	53'117.61
6	2'335'865.74	33'652.06	19'465.55	53'117.61
7	2'302'213.68	33'932.5	19'185.11	53'117.61
8	2'268'281.18	34'215.27	18'902.34	53'117.61
9	2'234'065.91	34'500.39	18'617.22	53'117.61
10	2'199'565.52	34'787.9	18'329.71	53'117.61
11	2'164'777.62	35'077.8	18'039.81	53'117.61
12	2'129'699.82	35'370.11	17'747.5	53'117.61
13	2'094'329.71	35'664.86	17'452.75	53'117.61
14	2'058'664.85	35'962.07	17'155.54	53'117.61
15	2'022'702.78	36'261.75	16'855.86	53'117.61
16	1'986'441.03	36'563.93	16'553.68	53'117.61
17	1'949'877.1	36'868.63	16'248.98	53'117.61
18	1'913'008.47	37'175.87	15'941.74	53'117.61
19	1'875'832.6	37'485.67	15'631.94	53'117.61
20	1'838'346.93	37'798.05	15'319.56	53'117.61
21	1'800'548.88	38'113.04	15'004.57	53'117.61
22	1'762'435.84	38'430.64	14'686.97	53'117.61
23	1'724'005.2	38'750.9	14'366.71	53'117.61
24	1'685'254.3	39'073.82	14'043.79	53'117.61
25	1'646'180.48	39'399.44	13'718.17	53'117.61
26	1'606'781.04	39'727.77	13'389.84	53'117.61
27	1'567'053.27	40'058.83	13'058.78	53'117.61
28	1'526'994.44	40'392.66	12'724.95	53'117.61
29	1'486'601.78	40'729.26	12'388.35	53'117.61
30	1'445'872.52	41'068.67	12'048.94	53'117.61
31	1'404'803.85	41'410.91	11'706.7	53'117.61
32	1'363'392.94	41'756	11'361.61	53'117.61
33	1'321'636.94	42'103.97	11'013.64	53'117.61
34	1'279'532.97	42'454.84	10'662.77	53'117.61
35	1'237'078.13	42'808.63	10'308.98	53'117.61

36	1'194'269.5	43'165.36	9'952.25	53'117.61
37	1'151'104.14	43'525.08	9'592.53	53'117.61
38	1'107'579.06	43'887.78	9'229.83	53'117.61
39	1'063'691.28	44'253.52	8'864.09	53'117.61
40	1'019'437.76	44'622.3	8'495.31	53'117.61
41	974'815.46	44'994.15	8'123.46	53'117.61
42	929'821.31	45'369.1	7'748.51	53'117.61
43	884'452.21	45'747.17	7'370.44	53'117.61
44	838'705.04	46'128.4	6'989.21	53'117.61
45	792'576.64	46'512.8	6'604.81	53'117.61
46	746'063.84	46'900.41	6'217.2	53'117.61
47	699'163.43	47'291.25	5'826.36	53'117.61
48	651'872.18	47'685.34	5'432.27	53'117.61
49	604'186.84	48'082.72	5'034.89	53'117.61
50	556'104.12	48'483.41	4'634.2	53'117.61
51	507'620.71	48'887.44	4'230.17	53'117.61
52	458'733.27	49'294.83	3'822.78	53'117.61
53	409'438.44	49'705.62	3'411.99	53'117.61
54	359'732.82	50'119.84	2'997.77	53'117.61
55	309'612.98	50'537.5	2'580.11	53'117.61
56	259'075.48	50'958.65	2'158.96	53'117.61
57	208'116.83	51'383.3	1'734.31	53'117.61
58	156'733.53	51'811.5	1'306.11	53'117.61
59	104'922.03	52'243.26	874.35	53'117.61
60	52'678.77	52'678.62	438.99	53'117.61
Итого:		2'499'999.85	687'056.75	3'187'056.6

Можно сделать вывод, что фермер сможет оплачивать ежемесячно 53117,61 рублей в течении 5 лет. Такой лизинг помог бы как агропредприятиям, так и КАМАЗу. В статье у Бышова так же указано что агропредприятиям необходимо 450000 штук грузовых автомобилей. Из этого следует что если бы КАМАЗ произвел 450 тыс. штук автомобилей, то получил бы прибыль 1125000000000 рублей. Но так как КАМАЗ за год может выпускать только 50000 штук автомобилей, такого заказа хватило бы на 9 лет.

У КАМАЗа есть уже конкуренты в этой отрасли, такие как компания ООО «Лилиани». ООО «Лилиани» — инновационная компания, которая разрабатывает, создает и внедряет новые технико-технологические решения оптимизации логистики уборки, сева и хранения зерновых. [3] Они изобрели необычное решение нехватки грузовых автомобилей — трехзвенная уборка. Трёхзвенная уборка — это: комбайн, автомашина и бункер-перегрузчик в качестве буферной зоны между ними.



При такой организации уборки комбайн выгружает зерно в перегрузчик во время движения, после чего накопитель уезжает к краю поля, чтобы выгрузиться в грузозаправщик. Поскольку все звенья цепочки работают без остановок, производительность техники повышается минимум на 30%. А в случае с ИП Коробка А.Н. — на 50%. На 3 комбайна здесь приобрели 1 бункер-перегрузчик. ИП Коробка А.Н. (Краснодарский край), 2013 г.: «При применении бункера наши математические подсчеты полностью себя оправдали. Приблизительно на 50% увеличилась производительность комбайнов. Наши 3 комбайна рабо-

тают без остановки и требуют всего 4 КАМАЗа на подмогу!». [4]

Учитывая такую оптимизацию КАМАЗ может потерять прибыль. Поэтому необходимо в кратчайшие сроки организовать конкурентоспособное производство грузовых автомобилей для агропредприятий. С помощью поддержки государства и агропредприятий КАМАЗ сможет преодолеть кризис, связанный с санкциями. А острая необходимость сельского хозяйства в грузовых автомобилях будет восполнена и совместными усилиями мы сможем поднять экономику страны и выйти из кризиса еще более сильной страной.

Литература:

1. http://www.chelnyltd.ru/oitsioz/maksim_topilin_proveril_kak_%C2%ABkamaz_%C2%BB_tratit_dengi_na_vremennye_raboty_i_obuchenie_sotrudnikov
2. Бышов, Н. В., Борычев С. Н., Успенский И. А., Рембалович Г. К., Юхин И. А., Аникин Н. В. статья «Повышение эффективности эксплуатации автотранспорта и мобильной сельскохозяйственной техники при внутрихозяйственных перевозках»
3. Интернет ресурс: <http://liliani.ru/company/about.html>
4. Интернет ресурс: http://liliani.ru/company/news/upgrade-of-agricultural-machinery_or-how-to-reduce-the-cost-of-grain-production.html

Планирование производительности труда

Андрианова Наталья Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент;
Назмеева Оксана Артемовна, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Набережночелнинский филиал

Планирование производительности труда является главным условием роста трудовой отдачи персонала, при правильном определении и реализации целей и задач, которые должны быть конкретны и достижимы на предприятии. Процесс планирования обеспечивает высокую производительность труда. Имея конкретные цели на предстоящий период, предприятие правильно составит план роста производительности труда. Цели или планы являются важными экономическими ориентирами при разработке внутрифирменной программы повышения производительности труда.

Ключевые слова: производительность труда.

Производительность труда основной планово-экономический показатель, характеризующий уровень рационального использования трудовых ресурсов на предприятии и уровень эффективности рыночной системы в целом. В рыночных условиях нашего времени каждое предприятие должно быть организовано и действовать система планирования и управления развитием производства с целью максимальной производительности труда.

Планирование производительности труда — это процесс установления необходимого уровня и темпа роста производительности труда и пути их достижения, с помощью которых возможно было бы снизить расходы на рабочую силу, поднять конкурентоспособность и рентабельность предприятия, гарантировать его дальнейшее развитие. [1]

Целью планирования производительности труда является выявление резервов дальнейшего повышения выпуска продукции за счет роста производительности труда и оптимального использования, работающих и их рабочего времени. [2]

Для изучения производительности труда выделяют задачи:

- 1) определение уровня производительности труда;
- 2) исследование выполнения плана и динамики производительности труда;
- 3) установление степени выполнения норм выработки рабочими;
- 4) оценка уровня и динамики производительности труда — изучение факторов производительности труда и выявления резервов ее дальнейшего повышения;

5) анализ взаимосвязи производительности труда с другими экономическими показателями, характеризующими результаты работы предприятия.

Выявление недостатков и достижений, с помощью решения задач изучения производительности труда, позволяет руководству предприятия закрепить достигнутые в работе успехи, планировать рост производительности труда и устранять имеющиеся недостатки. [3]

Планирование производительности труда, необходимо начать с расчета ожидаемого ее уровня в текущем периоде. Если фактический уровень получится ниже ожидаемого, то в плановом периоде нужно будет не только выполнять задание по росту производительности труда, но и выполнить задание, установленное на предыдущий период.

Планирование производительности труда включает в себя несколько этапов:

1. Оценка ожидаемого уровня производительности труда в текущем (предплановом) периоде. Необходимость данного этапа обусловлена тем, что процесс планирования осуществляется задолго до окончания этого периода, когда данные о фактически достигнутом уровне производительности к началу планового периода еще не известны. Эти данные устанавливаются экспертным путем и далее используются для расчета средних темпов роста и среднего уровня производительности в предплановом периоде.

2. Анализ производительности труда. Он имеет особое значение в планировании производительности

труда. В процессе анализа находятся: темпы роста производительности труда; степень выполнения плана повышения производительности труда; степень воздействия на производительность труда различных факторов; влияние производительности труда на объем выпуска продукции. Влияние показателей на результаты производства можно определить, выявив взаимосвязь объема и производства продукции (работ, услуг) с выработкой одного среднесписочного работника и численностью работников.

3. Разработка планов мероприятий, программ и проектов повышения производительности труда в плановом периоде.

Расчет планируемого уровня и темпов изменения производительности труда. [4] В современных рыночных условиях тем или иным образом предприятие в своей деятельности сталкивается с неопределенностью. Предприятие не располагает достаточными данными о своем настоящем и будущем, чтобы предвидеть все изменения, которые могут происходить во внешней и внутренней среде. И именно планирование способствует прояснению внутренних условий деятельности предприятия. То есть планирование выступает в качестве инструмента преодоления (сокращения) этой самой неопределенности. Устранить рынок, разнообразие несовпадающих интересов и действий субъектов рынка — это и есть устранить неопределенность.

Литература:

1. Экономика организации: Учеб. для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп./Н.Л. Зайцев. — М: Экзамен, 2011. — 624 с.
2. Шепеленко, Г.И. «Экономика организации и планирование производства на предприятии». — М.: Инфра-М, 2003 г. — с. 148
3. Раицкий, К.А. Экономика предприятия; Учебник для вузов. — 2-е изд. — М.; Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 200. — 696с
4. Ильин, А.И. «Планирование на предприятии». — М.: Новое издание, 2005 г.

Ограниченность экономических ресурсов

Андрианова Наталья Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент;

Шарифуллина Гульназ Лероновна, студент

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета (Татарстан)

Ключевые слова: экономические ресурсы, трудовые, капитал, природные, рациональное использование, информация.

Одним из основных условий экономики является то, что количество доступных ресурсов труда, капитала, земли, которые используются для производства товаров и услуг имеют предельные границы. Это означает, что экономика имеет ограниченное количество ресурсов для про-

изводства товаров и услуг. Ограниченность ресурсов это главная проблема, которая преследует человечество с незапамятных времен.

Экономические ресурсы — это совокупность различных элементов производства, которые могут быть ис-

пользованы в процессе создания материальных и духовных благ и услуг. Все экономические ресурсы являются факторами производства [1].

Экономические ресурсы принято разделять на четыре группы: трудовые, природные, капитал и предпринимательские способности.

Трудовые ресурсы — это моральные и физические усилия человека, которые используются для производства товаров и услуг. Трудовые ресурсы считаются одним из важных факторов производства наряду с землей и капиталом. Вопрос трудовых ресурсов дискутируется экономистами на протяжении более века. Даже в современном технологически продвинутом мире человеческий труд как и прежде необходим для производства товаров и предоставления услуг. Труд делят на производительный и управленческий. Пример производительного труда являются слесарь, обычный рабочий на заводе, строитель, токарь. Управленческий труд включает в себя труд людей, участвующих в предоставлении услуг, таких как врачи, юристы, бухгалтеры, продавцы, механики и сантехники.

Природные ресурсы — это все естественные ресурсы: недра, полезные ископаемые, леса, водные и климатические ресурсы, пахотные поля, леса и другие.

Предпринимательские способности — это умение организовать производство, принимать решения по управлению бизнесом; быть новатором.

Капитал или инвестиционные ресурсы — это все произведенные средства производства, используемые в производстве товаров и услуг и доставке их конечному потребителю (здания, сооружения, оборудование и т.п.). Понятие «капитал» — одно из основных в теории рыночного хозяйства. Рассматривая капитал как фактор производства, экономисты понимают под этим средства производства, созданные людьми, включая инфраструктуру (машины, оборудование, здания, сооружения, транспорт, связь и т.п.). Капитал — ресурс длительного пользования, который создается с целью производства большего количества товаров и услуг. Капитал, воплощенный в средствах производства называется реальным капиталом. Капитал, еще не инвестированный в производство, представляет собой определенное количество денег. Денежный капитал, или капитал в денежной форме, представляет собой инвестиционные ресурсы. Денежный капитал применяют для покупки машин, оборудования и других средств производства. Процесс производства и накопление средств производства называется инвестированием. Капитал выступает в качестве продукта труда и поэтому носит ограниченный характер [5].

Аристотель придерживался мнения, что труд — это один из наиболее основных экономических ресурсов. Такого мнения также придерживались средневековые мыслители и первая экономическая школа — меркантилизм. В свою очередь, школа физиократов особое значение приписывали природным ресурсам. Адам Смит выдвигал на первый план такие экономические ресурсы, как труд,

земля и капитал. Однако наиболее четко теорию трех факторов производства сформулировал французский экономист Жан Батист Сэй (1767—1832). Английский экономист Альфред Маршалл (1842—1924) добавил четвертый фактор — предпринимательские способности.

Все виды экономических ресурсов, находящихся в распоряжении человечества в целом, отдельных государств, организаций, семей, ограничены и в количественном и в качественном отношении. Их фактически недостаточно для удовлетворения всей палитры человеческих потребностей. В этом и проявляется принцип ограниченности, редкости ресурсов.

Пахотные земли и земельные массивы для размещения экономических объектов, водные ресурсы, воздушный бассейн, полезные ископаемые, животный и растительный мир — все это имеет предельные границы использования.

Трудовые ресурсы в свою очередь также ограничены их количеством, возможностью и способностью трудиться, трудовой отдачей, количеством рабочего времени.

Если же говорить об инвестиционных ресурсах как о средстве приобретения других видов ресурсов, то и они, являясь денежным эквивалентом натуральных ресурсов, также имеют пределы.

Таким образом, принцип ограниченности экономических ресурсов имеет всеобъемлющий характер, в связи с этим в зарубежной экономической литературе его называют фундаментальным, а проблему ограниченности ресурсов относят к числу определяющих.

В экономической теории различают абсолютную и относительную ограниченность ресурсов. Абсолютная ограниченность — это недостаточность производственных ресурсов для одновременного удовлетворения всех потребностей человечества. Но если сузить круг потребностей, то абсолютная ограниченность ресурсов становится относительной, т.к. для ограниченного круга потребностей ресурсы относительно безграничны.

Абсолютная ограниченность в основном характерна для природных и трудовых ресурсов; относительная — для материальных, финансовых, информационных ресурсов [2].

Проблема редкости усугубляется тем, что некоторые ресурсы (например, полезные ископаемые) не только ограничены, но и невозпроизводимы. На сегодняшний день человечество не знает, как восстановить их запасы. Другие экономические ресурсы воспроизводимы.

Например, на месте вырубленного сада можно вырастить новые деревья. Правда, для этого определенное количество времени.

Но так как ресурсы ограничены, то общество должно сделать выбор.

Суть проблемы выбора в том, что если каждый используемый для удовлетворения многообразных потребностей экономический ресурс ограничен, то всегда существует проблема альтернативности его использования и поиска лучшего сочетания редких ресурсов [3].

Делая выбор, общество должно от чего-то отказаться, чем-то поступиться, т.е. чем то пожертвовать, для получения желаемого результата.

То, от чего мы отказываемся, называют вменными (скрытыми) издержками.

Выбор необходимо сделать отдельному человеку (при наличии определенной суммы денег купить автомобиль или съездить в путешествие), фирме (при расширении производства приобрести новое оборудование или нанять дополнительное количество работников), государству (увеличить армию или построить детские сады, школы и т.д.).

В связи с тем, что экономические ресурсы ограничены, возникает необходимость их рационального использования. Рациональность заключается в минимизация затрат и максимизация выгоды. Например, домохозяйства стремятся удовлетворить свои потребности при определенном бюджете; организации надеются на прибыль, минимизируя свои издержки или повышая цены, находясь в рамках все тех же ограничений; правительственные агенты определяют уровень общественного благосостояния, ориентируясь на определенный бюджет.

Принцип рациональности впервые была рассмотрена в классической школе политической экономии, а именно, в работе «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776), в которой, следуя концепции экономического либерализма, Адам Смит выводит образ Homo oeconomicus — экономического человека, т.е. эгоистического лица, у которого главная цель — накопление богатства. А. Смит предполагал, что стимулом к экономической активности является частный интерес. Реализовать свой частный эгоистический интерес человек может путем взаимобмена с другими людьми. Преследуя частные интересы, люди обогащают друг друга.

Ограниченность вынуждает заниматься поиском экономного использования ресурсов, созданием более совершенных машин, оборудования, технологий, которые снижают затраты и повышают качество обработки. Эффективность и экономия превращаются в краеугольный камень рыночной экономики.

Вместе с тем такой подход к использованию ресурсов затрудняет их применение там, где нет немедленной отдачи и быстрых результатов: например, при проведении научных исследований, охране природы, освоении космоса, социальной помощи [4].

В государственной экономике ресурсы — собственность общества, которое является одновременно их производителем и потребителем. Ресурсы потребляются по командам государства, которому переданы в распоряжение. Именно команды государства (законы, приказы, указы, постановления) — главный регулятор (ограничитель) потребления ресурсов. Государство отдает команды потреблять или не потреблять ресурсы, определяет количество потребления.

В государственной экономике потребление экономических ресурсов расширяется до масштабов всего общества.

Государство может использовать все имеющиеся в обществе достижения научно-технического прогресса, рационально размещать ресурсы, применять знания и квалификацию работающих. Государство может использовать потенциал всех регионов, предприятий, всего населения страны для решения проблем ограниченности ресурсов. Поэтому в государственной экономике ресурсы менее ограничены [4].

Снижение ограниченности ресурсов, которые находятся в общественной собственности, уменьшает необходимость эффективного, более взвешенного и всесторонне продуманного их использования. Но при этом позволяет сосредоточить ресурсы там, где не может быть быстрых результатов и прибыли.

В мире есть всего три страны, которые имеют практически все природные ресурсы. Это Россия, Китай и США. Вслед за ними с меньшим количеством ресурсов выступают Австралия, Бразилия и Индия, но в целом также являются высокообеспеченными. Многие страны обладают запасами мирового значения: Кувейт (нефти), Чили (медной руды), Турция (хромитов), Бразилия (железной руды), Габон (марганца), Марокко (фосфоритов). В мире нет не одной страны, у которой не было бы никаких природных ресурсов. Неравномерность в количества природных ресурсов в различных государствах содействует развитию международных экономических взаимосвязей и международного разделения труда.

Помимо природных ресурсов на национальное богатство государства влияют трудовые запасы, уровень их образовательной и профессиональной подготовки, навыков и мастерства. К примеру, в Японии и Швейцарии запасы природных ресурсов невелики, но несмотря на это они добились больших успехов в экономике. В противоположность им можно привести страны, обладающие значительным количеством природных ресурсов, но имеющих отсталую экономику и бедное население.

В отличие от государственной, мировая экономика владеет большей возможностью превращать ограниченные ресурсы в неограниченные. Она использует ресурсы всех регионов, всех предприятий, всего человечества. Один регион поставляет необходимое сырье, второй — трудовые ресурсы, третий — необходимое оборудование и технологии. В мировой экономике потребление ресурсов обеспечивается трудом всего мирового сообщества (в государственной — отдельного общества, в рыночной — отдельных членов общества). Потому в ней достигается наиболее эффективное потребление ресурсов. Здесь возможно применение самых передовых достижений науки и техники, прогрессивных способов производства [4].

На сегодняшний день основным экономическим ресурсом мировой экономики становится информация. Это информация о государствах с более дешевой и квалифицированной рабочей силой, с более экономными условиями приобретения сырья, передовыми достижениями науки, наиболее усовершенствованными оборудованностями и технологиями.

Используя информацию, собранную со всего мира, возможность потребления экономических ресурсов становится безгранична, их отдача повышается во много раз.

В современных условиях получить информацию специалистам не составляет больших усилий. Для этого есть интернет, спутниковая и мобильная связь. Получив информацию, появляется возможность выбрать наиболее

современное оборудование, более выгодное условие использования экономических ресурсов.

Таким образом, мировая экономика позволяет добиться высокого уровня производительности труда и максимально увеличить эффективность производства. С ее помощью государства имеют все шансы существенно увеличить развитие своих экономик и повысить уровень жизни населения.

Литература:

1. Журавлева, Г.П. Экономика. Учебник. — М.:Юристъ, 2002. — 574 с.
2. Добрынин, А. И, Тарасевич Л. С. Экономическая теория: учебник для вузов. 4-е изд. — СПб.:Питер, 2009. — 560 с.
3. Уланова, О.И. Микроэкономика: учебное пособие — Пенза: РИО ПГСХА, 2014. — 178 с.
4. Статья: Мировая экономика и ограниченные ресурсы — URL: <http://www.empitry.com/403-mirovaya-yeconomika-i-ogranichennyye-resursy.html> (дата обращения: 08.06.2015)
5. URL: <http://www.bibliotekar.ru/economika-predpriyatiya-4/18.htm> (дата обращения: 08.06.2015)

Проблемы совершенствования формирования заработной платы в современных условиях

Бережная Эльвира Витальевна, студент;
Опалева Ольга Дмитриевна, студент
Кубанский государственный университет

Статья посвящена проблемам совершенствования формирования заработной платы в современных рыночных условиях. Исследованы вопросы по организации оплаты труда в РФ и зарубежных странах. Рассмотрены основные принципы формирования заработной платы и сформулированы предложения по введению грейдинговой системы оплаты труда и KPI.

Ключевые слова: заработная плата, мотивация, система оплаты труда, грейдинговая система, KPI.

Article is devoted to the problems of improving wage formation in today's market conditions. The problems of the organization of wages in Russia and foreign countries. The basic principles of wage and proposals to introduce grading wage system and KPI.

Keywords: wages, motivation, remuneration system, grading system, KPI.

В современных условиях развития российского общества создание эффективной системы оплаты труда наемных работников во всех сферах деятельности является одной из наиболее актуальных задач, требующей системного подхода и непрерывного поиска путей совершенствования. Проблематика оплаты труда в условиях кризиса является одной из ключевых в российской экономике. От успешного решения этой проблемы во многом зависят повышение эффективности производства, рост уровня жизни населения и комфортный социально-психологический климат в обществе. Помимо этого важно отметить, что заработная плата зачастую единственный источник доходов большей части населения, а значит, заработная плата на данном этапе развития российского общества будет наиболее мощным стимулом роста ре-

зультативности труда и, соответственно, производства в целом.

Представления о заработной плате связаны с объективно требуемым для воспроизводства рабочей силы и эффективного функционирования производства объемом жизненных средств. Данные средства работник получает в стоимостной форме за свой труд в размере, соответствующем достигнутому уровню развития производственных сил общества и воплощающемся в исторически сложившемся наборе потребительских благ и услуг, необходимых работнику и членам его семьи [2, с. 54].

Политика в области оплаты труда является составной частью управления предприятием, а значит, при правильном выборе организацией формы и системы оплаты труда, работники будут более заинтересованы в дости-

жении больших результатов своего труда, что приведет к росту эффективности деятельности организации в целом. Заработная плата является вознаграждением в денежной форме, которое работодатель выплачивает работнику за выполненную им работу. Заработная плата должна обеспечивать полное воспроизводство рабочей силы и создавать условия для достойного уровня жизни, а также соответствовать отраслевым стандартам [6, с. 109].

Для работодателя заработная плата является одной из статей затрат и мощным стимулом материальной заинтересованности работника к выполнению и перевыполнению установленного работодателем плана. Для работника заработная плата является доходом, который тот получает за выполненную им работу. В идеале заработная плата должна целиком и полностью зависеть от качества и объема выполненной работы, а также квалификации, знаний, умений работника и затраченных им усилий [1, с. 137]. Также заработная плата служит для создания сбережений, которые являются показателем благополучия и создают основу для инвестиций.

В каждой стране сложились свои особенности формирования систем оплаты труда. Так, например, в Германии стимулирующая роль оплаты труда направлена на качество продукции. Их системе оплаты труда присущи такие особенности, как единые тарифные системы на базе месячных окладов, интегральная оценка трудового вклада работников и заводские тарифные системы на основе отраслевых.

Во Франции главной целью системы оплаты труда является проявление инициативы работниками, качество работы, мобилизация. Они используют индивидуализацию оплаты труда каждого работника, балльную оценку деятельности работников по многочисленным показателям. Высокую роль у них играет дополнительное вознаграждение.

В Англии системы оплаты труда привязана к доходу компании, у них распространено участие в прибылях и им присуща высокая гибкость форм оплаты труда.

США отличается стимулированием предпринимательской активности, там часто сочетаются сдельная и повременная формы оплаты труда, используется система двойных ставок, при которых в зависимости от достижения конечного результата будет начислена та или иная ставка заработной платы. Также, в США распространены различные формы грейдовых систем, предусматривающих оценивание должностей и их распределение согласно значимости для организации.

В Японии главным показателем, влияющим на заработную плату, является стаж, мастерство и результативность. Система оплаты труда направлена, в первую очередь, на устранение текучести кадров. Широкое распространение имеют пожизненный найм и приверженность семей одной компании.

Так или иначе, формирующиеся внутри страны системы оплаты труда влияют на развитие фирм и, как следствие, на ВВП.

Основными принципами организации заработной платы работников предприятия являются:

1. Увеличение реальной заработной платы по мере увеличения эффективности производства и труда. Отсутствие увязки результатов деятельности работника с его заработной платой может привести либо к выплате «незаработанных» работником денег, либо, наоборот, к выплате сниженной заработной платы. В первом случае происходит инфляция и снижается реальная заработная плата, во втором, у работника отсутствует возможность удовлетворять свои растущие потребности и увеличивать свою заработную плату.

2. Опережение темпами роста производительности труда темпов роста заработной платы. При нарушении этого принципа происходит выплата необеспеченных тоvarами денег, как следствие инфляция и развитие застойных явлений в экономике страны [3, с. 102].

3. Отсутствие дискриминации по какому-либо признаку при расчете заработной платы работника. На предприятии должна быть установлена равная плата за равный труд, т.е. адекватная и непредвзятая оценка идентичного труда через его оплату.

4. Дифференциация оплаты труда в зависимости от трудового вклада одного работника в общие результаты деятельности всего предприятия, а так же в зависимости от таких факторов. Как условия труда, местоположение предприятия, его отраслевая принадлежность. Только такая дифференциация будет являться справедливой и стимулировать работников на достижение наилучших результатов своей деятельности.

5. Государственное регулирование оплаты труда, проявляющееся в установлении минимального размера оплаты труда и наблюдении за всеми предприятиями на территории страны на предмет выполнения вышеперечисленных принципов.

6. Учет воздействия рынка труда на заработную плату. Заработная плата каждого работника в значительной степени зависит от его положения на рынке труда. Так же ситуация на рынке труда определяет возможность занятости.

7. Прозрачность, логичность и доступность системы оплаты труда, действующей на предприятии. Любой стимул будет иметь эффект только в случае его осознания работником, т.е. работник должен четко понимать и осознавать в каком случае уровень его заработной платы повысится.

В современных условиях применяемые на многих российских предприятиях системы оплаты труда можно считать устаревшими и несоответствующими перечисленным принципам и сложившейся ситуации в реальных рыночных условиях.

Оценивая современную ситуацию на рынке труда России, специалисты приходят к выводу: если в стране в ближайшие годы значительно не повысится уровень оплаты труда и реальные доходы населения, то низкий платежеспособный спрос на внутреннем рынке станет мощным препятствием для экономического роста [5, с.

29]. На данный момент необходимо пересмотреть действующие системы оплаты труда и внедрить более новые и современные, возможно заимствованные у других стран, но с учетом особенностей российских предприятий и менталитета населения.

В Россию относительно недавно пришла грейдинговая система оплаты труда, разработанная полвека назад в США. Грейдинговая система оплаты труда основана на том, что работодатель оплачивает сотруднику конечный результат. Однако, помимо этого, учитываются квалификация работника, стаж работы, трудовая дисциплина, корпоративная культура, рассматривается в грейдах и поведение человека, даже его внешний вид. Система грейдов представляет собой табель о рангах. Каждый сотрудник компании относится к тому или иному рангу (грейду), и в соответствии с ним рассчитывается начисляемая ему заработная плата. С нашей точки зрения, грейдовая система способствует созданию адекватной методики вознаграждения и позволяет оптимизировать фонд заработной платы. Огромным достоинством этой системы является прозрачность, сотрудник понимает, за что и когда он получит повышение заработной платы. Грейдинг можно признать технологией привлечения и удержания высококвалифицированных кадров.

Однако стоит отметить, что в США грейдинговая система применяется только для среднего и высшего звена руководителей. В России же эту систему стали применять для всех уровней работников, что создает дополнительные сложности и усложняет разработку грейдов. Таким образом, процесс внедрения этой системы становится достаточно сложным и громоздким. Модель, построенную по этой системе оплаты труда, желательно применять сначала в одном подразделении предприятия, и, в случае успеха, постепенно вводить в остальных подразделениях.

Кроме того, из-за российского менталитета, нововведения принимаются не всегда оптимистично, и работники могут отнестись к этому довольно скептически. Для того чтобы избежать этих последствий необходимо объяснить каждому подразделению все подробности работы этой системы, только в таком случае начнет действовать принцип прозрачности и система станет выступать в роли стимула для работников.

Система грейдов нередко сочетается с внедрением систем стимулирования, которые базируются на концепции управления по ключевым показателям эффективности (Key Performance Indicators — KPI) компании. KPI — система показателей, благодаря которой работодатели могут оценить своих сотрудников. Каждый сотрудник имеет личные конкретные цели и дедлайн их выполнения, а руководство регулярно контролирует его работу.

Главные показатели деятельности являются совокупностью основных индикаторов работы каждого работника, которая сопоставляется с общими результатами компании (прибылью, рентабельностью, эффективностью). Индикаторы устанавливаются в зависимости от разных показателей, например: род деятельности подразделения,

объем выполняемых работ и т. д. Каждому индикатору соответствует фиксированный размер денежной выплаты или вознаграждения. Благодаря этому такая система оплаты труда является прозрачной как для руководителей, так и для сотрудников. При этом каждый работник, достигая установленных значений показателей, получает надлежащую ему по системе KPI оплату труда. Главным преимуществом системы KPI является универсальность, позволяющая учитывать специфику деятельности организации и сопоставлять однородные процессы, протекающие в различных условиях.

Однако необходимо отметить, что система KPI используется только для формирования переменной части оплаты труда, поскольку постоянная часть является фиксированной, а переменная часть мотивирует работника на достижение более высоких личных показателей и увеличивает его вклад в коллективные достижения. Недостатки этой системы, являются по сути такими же, как и у грейдинговой системы: проблематичность введения на предприятии и восприятие новшества работниками. Для того чтобы работники могли осознать преимущества системы KPI (да и любой другой) можно внедрить ее, но начислять зарплату по старой системе, одновременно выдавая сотрудникам листы с расчетом заработной платы по новой системе, давая оценить им ее справедливость и преимущества.

Таким образом, KPI играют важную роль в управлении: становятся основой целеполагания и планирования, помогают осуществлять контроль за эффективностью организации в целом и ее отдельных сотрудников. Кроме того, в руках профессионального руководителя они становятся мощным инструментом мотивации персонала, поскольку заставляют людей стремиться к новым достижениям на благо себе и компании.

При вводе систем поощрения, необходимо помнить о том, что очень маленькие их размеры могут лишь огорчить сотрудника, а вовсе не мотивировать его к работе. По нашему мнению, поощрение всех сотрудников в равной степени не целесообразно. Для того чтобы мотивированное поведение было успешным, система поощрения должна основываться на конечном результате труда каждого отдельно взятого работника.

Абсолютно одинаковое поощрение всех сотрудников станет мотивацией только средних или плохих сотрудников. Такая система пренебрегает высокой производительностью лучших сотрудников. С большой уверенностью можно сказать, что отсутствие поощрения лучшего сотрудника приводит к тому, что в следующий раз он приложит намного меньше своих усилий для достижения более высокого результата [4, с. 20].

Стоит отметить, что при разработке любой системы оплаты труда необходимо помнить, что люди — это живые существа, а не машины и на их поведение влияет множество различных факторов. Без позитивного восприятия нововведения работниками ни одна система не принесет стимулирующего эффекта, а, соответственно, и результата.

Литература:

1. Гелета, И. В., Коваленко А. В. Экономика и социология труда: учебное пособие. Краснодар: КубГУ. 2013. 224 с.
2. Иванова, И. А. Заработная плата — основная форма дохода трудового населения // Человек и труд. 2013. № 5.
3. Коваленко, А. В., Калининская Е. С., Гелета И. В. Направления роста производительности труда // Экономика устойчивого развития. Региональный научный журнал. Краснодар. КРОО «ОАИУР», 2014. № 3. с. 99—104.
4. Павловская, А. В. О формировании системы оплаты труда // Труд и заработная плата. 2009. № 9.
5. Рогоаева, А. Г. Концепция регулирования заработной платы // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 4.
6. Рогожникова, Ю. С. Основные принципы формирования заработной платы // Уровень жизни населения регионов России. 2013. № 10.

Проблемные вопросы развития малоэтажного домостроения в Российской Федерации

Бессонов Максим Сергеевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Статья посвящена актуальной теме развития строительства малоэтажного жилья в России. Проанализировано малоэтажное строительство как приоритетное направление развития рынка жилой недвижимости в современных условиях. Определены проблемы и пути их решения в сфере строительства малоэтажных домов.

Ключевые слова: жилье, малоэтажное строительство, инфраструктура, рынок жилой недвижимости.

Развитие малоэтажного домостроения — одна из перспективных форм решения важной социально-экономической задачи, стоящей перед государством по обеспечению населения доступным, комфортным и экологичным жильем [1]. В 90-е годы и в начале XXI в. девелоперы, несмотря на обретенную свободу в выборе типологии строительства объектов, продолжили концентрироваться на высотном строительстве с целью получения максимальной прибыли. В результате в городах сформировались огромные спальные районы, застроенные низкокачественным жильем и не способные функционировать без привязки к центрам городов [2].

Властями некоторых городов предпринимаются попытки исправить сложившуюся ситуацию в управлении территорией, в частности в Москве приняты новые правила квартальной застройки, предусматривающие полный отказ от системы микрорайонов в пользу «камерных» кварталов с выделенными жилыми и инфраструктурными кластерами [3]. Такой подход, безусловно, позволит экономить городское пространство и создавать понятные и эффективные дорожные сети в новых районах Москвы. Очевидно, что в уже сложившихся районах реализовать такой подход сложно: фактически, будет необходим снос не только «пятиэтажек», но и 9–12-этажных домов, возводившихся с середины 60-х по начало 80-х гг. Такая масштабная программа требует больших инвестиций и затрат времени. Поэтому новые территории под малоэтажное строительство планируется развивать за пределами МКАД, на земельных

участках Новой Москвы, а также в рамках проектов рекультивации промышленных зон в пределах МКАД [4].

Следует отметить, что в Санкт-Петербурге развитие малоэтажного строительства не так популярно, особенно, со стороны инвесторов. Малоэтажное жилье интересно самим жителям, которые хотят жить вдали от городской суеты, надоедливых и шумных соседей. В основном, в настоящее время в Санкт-Петербурге больше развиваются проекты средней этажности, от 5 до 9 этажей [5].

Успешность развития окраин городов по малоэтажной схеме подтверждается опытом европейских и американских мегаполисов, где процесс субурбанизации начался еще в середине XX в. Если в пригородах Бостона, Нью-Йорка и Чикаго в конце XIX в. жили в основном социально неблагополучные граждане, то уже к 1950 г. там появились десятки престижных малоэтажных кварталов. К началу 1980-х гг. в таких пригородах жило больше американцев, чем в пределах административных границ мегаполисов. А сейчас почти все семейные американцы предпочитают жить в малоэтажных пригородах. Крупные города с небоскребами считаются местом проживания либо молодежи, которая еще не обзавелась семьей, либо не самых благополучных слоев населения, живущих в обычных многоквартирных доходных домах [6].

Для России, которая имеет возможность опираться на опыт других стран, нужен рациональный подход к развитию окраин мегаполисов и непосредственно прилегающих к ним зон, позволяющий сформировать комфортные

для жизни и полезные для городской среды малоэтажные кварталы.

Наиболее активный этап развития и становления малоэтажного сектора строительной индустрии пришелся на первое десятилетие XXI в. Именно тогда жители городов обратили внимание на ближние пригороды как на альтернативу городской квартире и как на возможность обзавестись недвижимостью в рекреационных целях. Сформировался новый рыночный продукт — коттеджный поселок, отличавшийся от дачных кооперативов и сельских поселений единой концепцией застройки, наличием огороженной территории, центральных или общепоселковых инженерных сетей [7].

Благодаря либерализации земельных отношений загородный девелопмент стал самостоятельным бизнес-сегментом строительной отрасли, локомотивом развития современной домостроительной промышленности, как в части производства стройматериалов, так и в части комплексных технологических решений для индивидуального домостроения.

Доля малоэтажного строительства на рынке России увеличивается каждый год. Малоэтажные дома привлекают все большее количество заказчиков с их инвестициями. Анализ этого сегмента строительного рынка показывает, что есть два вида домов, которые пользуются спросом: малоэтажные многоквартирные дома и индивидуальные коттеджи [8].

Россияне все чаще и чаще начинают задумываться о возможности жить в экологически чистых зонах, то есть берут пример с жителей европейских или американских мегаполисов, которые уже много лет пытаются обосноваться не в квартирах высоких многоэтажных построек, а именно иметь свой личный дом. Вопрос о наличии возможности в ближайшие годы массово застроить территорию страны индивидуальными домами является наиболее актуальным в сфере строительства [9]. Поэтому необходим анализ состояния рынка строительства жилья, который показывает разницу стоимости земли в различных регионах. Это, в свою очередь, означает, что в процессе ценообразования действуют разные механизмы. Рынок не является одинаковым в условиях разного географического положения. Анализ факторов ценообразования позволяет сделать вывод, что проблема поддержки со стороны государства в регионах должна решаться с учетом реальных их особенностей: достигнутого фактического уровня 1 кв. м. жилья с размерами субсидирования населения государством при учете регионального состояния жилищной сферы [10].

В современной России вся инфраструктура устроена так, чтобы строились многоэтажные дома, а малоэтажные часто попадают под программу ветхого жилья и на их месте строят высотки. В отдаленных районах России на самом деле очень много малоэтажных домов: в деревнях, селах и малонаселенных городах. Поэтому проблему строительства малоэтажного жилья поднимают именно в мегаполисах [11].

Существует ряд основных проблем, которые встают на пути застройки территории РФ малоэтажными домами:

- определенные трудности в решении вопроса выделения земли;
- наличие слабой инфраструктуры на месте строительства;
- монополия на строительном рынке;
- более высокая стоимость многоэтажного жилья по сравнению с малоэтажным.

Доступное жилье это — возможность недорого купить жилье по ипотеке, при этом ежемесячные выплаты не должны превышать половины семейного бюджета, а значит, цены на жилье при современном уровне зарплат именно в нашей стране должны быть ниже. На данном этапе развития страны этого нет. Таким образом, для решения проблемных вопросов массового строительства малоэтажного жилья, следует определить категорию граждан, на которых оно будет рассчитано и смогут ли приобретать его малоимущие семьи, возможно ли социальное малоэтажное жилье [12].

Необходимо также отметить, что программы помощи молодым семьям и военным с передачей новых квартир в собственность бесплатно реализуются с трудом, поэтому застройки новых малоэтажных домов только усложняют эту ситуацию. Для того чтобы строительство стало массовым, малоэтажное жилье должно стать доступным хотя бы 1/3 населения России.

Также очень важно обеспечить рынок малоэтажного домостроения необходимым количеством стройматериалов, цены на которые не должны быть слишком высокими. А чтобы резко снизить цены на стройматериалы, нужно воспользоваться путем организации производств новых изделий по новым технологиям. Поэтому для уменьшения стоимости жилья основной упор должен быть направлен в сторону сокращения стоимости и использования прогрессивных технологий строительства.

Существует также и немаловажная проблема с выбором земель под малоэтажную застройку. Этот вопрос не имеет законодательного обеспечения. Поэтому зонирование территорий должно быть прописано законодательно.

Очевидно, что только небольшая часть населения России сейчас может иметь возможность приобрести малоэтажное жилье. Поэтому для масштабного развития малоэтажного строительства необходима четкая программа действий, которую должно разработать именно государство, так как частные компании вовсе не заинтересованы в малоэтажных постройках, т.к. им выгоднее построить высотное здание с минимальными затратами на выкуп земли под него и с максимальной прибылью от продажи большого количества квартир.

Таким образом, в настоящее время в России сложились качественно новые условия и предпосылки для решения проблемных вопросов развития малоэтажного жилищного строительства. Рассматривая малоэтажное строительство как особо приоритетный современный сегмент жилищного рынка России, следует подчеркнуть, что его дальнейшее развитие будет играть большую роль в ускорении решения жилищной проблемы в России.

Литература:

1. Пешина, Л. М. Проблема улучшения жилищных условий отдельных категорий граждан в Российской Федерации // Приволжский научный вестник. 2015. № 6–1 (46).
2. Селютина, Л. Г. Анализ основных социально-экономических показателей потребности в жилье // Экономические проблемы развития строительства в регионе в современных условиях: Сб. научных трудов. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. 2002. с. 57–66.
3. Ракова, В. А. Современные требования к жилью и новые технологии на рынке жилищного строительства // Приволжский научный вестник. 2015. № 6–1 (46).
4. Селютина, Л. Г. Проблемы оптимизации структуры жилищного строительства в крупном городе в современных условиях. СПб.: СПбГИЭУ. 2002. 234 с.
5. Романюк, Г. Д. Развитие рынка жилой недвижимости в регионах России (на примере Санкт-Петербурга) // Современные технологии управления. 2014. № 6 (42). с. 56–60.
6. Селютина, Л. Г. Комплексные реконструктивно-строительные программы в жилищной сфере мегаполиса // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия «Экономика». 2014. № 1 (68). с. 24–28.
7. Бузырев, В. В., Селютина Л. Г. Жилищная проблема и пути ее решения в современных условиях. СПб.: СПбГЭУ. 2013. 335 с.
8. Иванов, П. К. Малоэтажное строительство в России: проблемы и перспективы // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 1–2 (45). с. 89–90.
9. Шереметьев, А. В. Проблемы территориального развития России и пути их решения // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 6–1 (46).
10. Сельдяева, Л. В. Проблемы развития малоэтажного строительства в условиях современного спроса на рынке жилой недвижимости // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 26.
11. Демьянович, Э. Э. Особенности территориального развития России в современных условиях // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 25. с. 42–46.
12. Селютина, Л. Г., Булгакова К. О. Развитие некоммерческого жилищного фонда как способ формирования доступного и комфортного жилья в Санкт-Петербурге // Теория и практика общественного развития. 2014. № 1. с. 374–376.

Качество жизни и кризис:

две оставляющие социально-экономического положения малого города

Борисова Ирина Владимировна, старший воспитатель
МБДОУ № 21 (г. Артемовский, Свердловская область)

В данной статье рассматривается проблема влияния кризиса на качество жизни жителей малого города.

Ключевые слова: «качество жизни», «уровень жизни», экономический кризис.

Главное отличие современной эпохи от предыдущих исторических периодов заключается в том, что в наше время все больше проявляется нарастание явлений глобального кризиса во всех сферах человеческой жизнедеятельности.

Кризис же стал рассматривается как нечто негативное, а кризисная ситуация это некий поворотный момент изменения представления о социальной структуре мира. Однако кризисы всегда сопровождали развитие человеческого общества, мобилизуя интеллектуальный и человеческий потенциал, с целью поиска новых решений. Рассматривая влияние кризиса, следует обратиться к рассмотрению влияния данного явления на качество жизни населения.

В Российской Федерации достойное качество жизни, а также содействие политики создания условий в рамках формирования свободного развития человека подкреплено государственными нормативными документами. В первую очередь это конституционное право. А повышение качества жизни в процессе решения социальных и экономических задач предусматривают: «Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года».

Таким образом, рассматривая качество жизни населения, следует провести ассоциативный подход к явлению, связанному с кризисом, являясь основной целью социально-экономического развития страны.

Поэтому сегодня проблема кризиса и качества жизни наиболее обсуждаема во всем мире со стороны экономистов, социологов, политиков и всего научного мира.

Российские экономисты: Егоршина А. П., Алферова М. Н., Сухих В. А., Айвазян С. А. и другие рассматривают в своих трудах качество жизни как явление социально-экономическое.

Орлов Л. Ф., Кривоносова Л. А, Маликов Н. С., выделяя объективные и субъективные стороны данного направления, считают, что субъективные оценки качества жизни населения позволяют понять и оценить степень комфортности проживания человека в окружающем социуме.

Зависимость качества жизни от успешности результатов социально-экономической адаптации в условиях изменения экономических факторов просматривается в учениях: Заславской Т. И., Левашова В. К., Горшкова М. К. Объективность же качества жизни служит оценкой в городах и регионах социально-экономического положения граждан.

Однако, несмотря на множество научных современных подходов к изучению этого явления, подкреплением нормативно-правовой поддержки государства отмечается недостаточность разработки методологических основ комплексного изучения данной категории, наряду с низкой эффективностью существующей социально-экономической системы. Отечественные авторы рассматривают ассоциативное соотношение качества жизни и кризиса в разных аспектах, но у всех исследователей это составляющая объективных показателей или частных критериев. Например, качество жизни или уровень жизни может быть как степень выраженности удовлетворения всей своей жизнью в частности, так ее отдельными составляющими.

В данном случае основополагающей является методика Айвазяна С. А. Автор предлагает систему оценки интегративных и частных критериев, основанных на свойствах среды, обеспечения человеческой жизнедеятельности.

В соответствии с данным предложением образ жизни является более объемным понятием, нежели «качество жизни» или «уровень жизни». В своем научном исследовании автор утверждает, что чем выше жизненный ритм, тем ниже качество жизни и наоборот.

Спиридонов С. П. в 1990 г. для более полной или объемной оценки качества жизни населения страны или региона предложил методику расчета индекса человеческого развития. В основе данной методики — интегративный принцип экономического развития страны и социальные факторы: долголетие и здоровье, характеризующиеся ожидаемой продолжительной жизнью. Трехступенчатое образование: начальное, среднее и высшее, характеризующее уровнем образованности. Так же оценивается объем ВВП на душу населения, как материальный уровень жизни. Эта методика была предложена ООН с целью сравнения стран по среднему уровню жизни.

Но, казалось бы, идеальная ситуация: продолжительность жизни 85 лет, охват стопроцентным образованием

на уровне трехступенчатой системы образования, объем ВВП сорок тысяч долларов на душу населения, еще не достигнута ни одной страной мира. Наша страна по последним сведениям в рейтинге социально-экономического развития, среди стран, которые предоставили данные социально-экономического развития находится на 57 месте.

Внутри же Российской Федерации по итогам 2012 года индекс человеческого развития на первом месте: Москва, Санкт-Петербург на втором месте. Тюменская область занимает третью позицию.

В сравнении с итогами 2008 г. Тюменская область занимала в данном рейтинге второе место, после Москвы. Свердловская область не вошла и в десятку по итогам 2014г, характеризуясь средним для страны значением равным 0,746. Индекс развития определен в соответствии показателей: ожидаемая продолжительность жизни — 68, 5 лет; доля учащихся — 0,784; величина душевого ВВП — 4,346 долларов.

Основываясь на данных журнала «Русский репортер», имеющийся рейтинг развития малых, средних крупных городов России «Где жить хорошо» лидирующую позицию по уровню качества жизни в России 2013 г. занимает Екатеринбург. Индекс благоприятного городского проживания складывается на основании спецификации показателей:

- число детей от 1 до 6 лет на тысячу жителей;
- количество детей на сто мест в дошкольных учреждениях;
- количество врачей на десять тысяч жителей;
- уровень среднемесячной зарплаты;
- число магазинов и павильонов на десять тысяч жителей;
- качество обслуживания общественным транспортом;
- число поездок на одного жителя;
- оборот розничной торговли, тыс. руб. на одного жителя;
- средняя площадь жилых помещений на одного жителя;
- количество зарегистрированных преступлений на тысячу жителей;
- экологический рейтинг региона.

На примере типичного промышленного малого города Свердловской области с населением менее 50 тыс. человек изучим особенности качества жизни, проанализируем социально — экономическое состояние этого города. Проведем социологическое исследование мнения горожан о социально-экономической ситуации города в период экономического кризиса.

В данном городе находятся градообразующие предприятия это: ЕРЗ (радиозавод, с восьмидесятилетним существованием); Вентпром, имеющий заказы мирового уровня; Узловая железнодорожная станция.

Когда-то процветающие угольные шахты составляли благополучие небольшого поселения. Но впоследствии экономический кризис стал причиной социально-

экономических проблем. Снижение доходов предприятий, а так же вынужденные простои повлекли изменения, отразившиеся на развитии города. Многие строительные проекты и проведение капитальных ремонтных работ оказались замороженными в социальной сфере. Это коснулось нескольких городских школ, районной больницы. Приостановлено строительство, когда-то необходимых детских садов. Анализируя демографическую ситуацию города 2012–2014 годов наблюдается снижение рождаемости на 15%. Поэтому фактически не стало очереди в детские сады.

Оптимизация вызывает массовые увольнения не только рабочих, но и инженерно-технического персонала. Подобная ситуация коснулась и муниципальных организаций. Производится сокращение тарификационных ставок, как следствие снижение заработной платы. А люди вследствие снижения семейного бюджета задерживают или сокращают плату по коммунальным платежам. Предприятия малого и среднего бизнеса, связанные с торговлей ощутили снижение покупательской способности и потеряли значительную часть прибыли. Основными наемными работниками в бизнесе стали выходцы ближнего зарубежья.

В здравоохранении так же произошла актуализация проблемы, связанная с оптимизацией коечной сети. А замена и обновление устаревшего диагностического лечебного оборудования не происходит долгие годы.

Итак, многие семьи в связи с происходящими изменениями, связанные с трудностями кризиса и как следствие процессом оптимизации во всех сферах жизнедеятельности: снижение заработной платы, а то и вообще отсутствие работы, рост инфляции, повышение тарифов на жилищно-коммунальные и иные услуги, находятся на грани выживания. Многие жители были вынуждены переместиться в ближайший мегаполис в поисках более качественной жизни. Под воздействием внутренних и внешних факторов, катализируемых экономическими, социальными, политическими, культурными процессами, затронувшими, интересы различных социальных групп в нашем городе развивается явление социальной напряженности. Жители же, благополучного когда то города почувствовали себя значительно обедневшими, снижением уровня жизни.

Нескончаемые разговоры о кризисе способны вогнать в хандру даже самых закоренелых оптимистов. Чтобы экономическая депрессия не привела к патопсихологическому состоянию, местные средства массовой информации предлагают практические советы, например, как выжить в кризис:

— Нужно попробовать составить меню на неделю, а в выходные дни купить только необходимые продукты, за исключением скоропортящихся, которые лучше покупать в маленьком магазине, а не в супермаркете, потому что в супермаркете есть риск соблазниться на что-то, чего не планировали покупать. Продукты следует покупать строго по списку. Это может избежать лишних затрат.

— Следует произвести замену дорогим продуктам на более дешевые продукты, хотя это не значит менее качественные.

— Экономия на продуктах питания будет достаточно ощутимой, так как большую часть бюджета среднестатистическая семья тратит на еду.

— Экономить можно не только на продуктах, но и на одежде. Можно пересмотреть свой гардероб. Быть может, там окажутся вещи, незаслуженно забытые. А возможно, что-то можно реставрировать и вещи еще послужат.

— Еще можно экономить на коммунальных платежах, пересмотрев свои тарифы на интернет, телефон, кабельное телевидение. Следует следить за тем, чтобы свет не горел без дела, а краны не текли.

— Отказавшись от вредных привычек, выиграет только качественное здоровье, а вместе с ним и бюджет. Сигареты и пиво дорого стоят, но еще дороже лекарства.

— Отказаться стоит от перекусов в кафе. Лучше при любой возможности брать с собой обед или обедать дома. Это значительно сократит расходы.

— Но что бы ни впасть в депрессию, можно иногда позволить себе «вольности» относительно бюджета. Нельзя всегда и во всем отказываться.

— И не забывайте что кризис явление проходящее. Он может длиться бесконечно. Нужно только переждать эти невеселые времена, и потом все наладится. А еще кризис — это время для развития себя. При угрозе сокращения многие люди начинают работать лучше, у них появляются новые идеи, и как правило это помогает не только удержаться на работе, но и построить карьеру.

Возможно, эти советы покажутся просто смешными, но может быть кому-то они помогут пережить кризис с оптимизмом [Чепельникова Е. Н., 2015].

Для изучения мнения горожан о качестве жизни и социально-экономической обстановки в городе было проведено социологическое исследование, в котором приняли участие 82 жителя нашего города и района:

- 1) Женщины — 58%; мужчины — 42%.
- 2) Муниципальные служащие — 32%, рабочие 31%, пенсионеры и домохозяйки — 4%, учащиеся и студенты — 24%, безработные — 9%.
- 3) Люди одинокие — 37, семьи без детей — 13%, семьи с одним и двумя детьми — 44%, семьи с тремя и более детьми — 6%.
- 4) Семьи с доходом: более 7 тыс. руб. — 30,6%, 5 до 7 тыс. руб. — 32,3%, от 3 до 5 тыс. руб. — 22,6%, менее 3 тыс. руб. в месяц на человека — 14,5%.

Анкеты, социологический опрос, а так же статистическая обработка полученного материала были проведены в соответствии с общепринятыми методиками.

Большинство респондентов, как, оказалось, по результатам проведенного исследования, соотносят качество жизни с материальным благосостоянием. Это весомая часть опрошенных — 91,2%. Второе место по значи-

мости отдала профессиональной квалификации, которая не менее значительна для благосостояния — 38,2%. Четвертая часть респондентов ассоциируют качество жизни с желаемым образом будущего — 21,6%. И только 3% опрошенных никак не связывают свое благосостояние и как результат качество жизни с социально-экономическим развитием города.

В процессе проведенного исследования был выявлен ряд трудностей, вызывающих у горожан волнение и беспокойство, связанное со своим благополучием:

- рост цен на товары первой необходимости и продукты питания — 90,1%,
- состояние автодорог — 89,5%,
- низкий уровень зарплат и пенсий 89,7%,
- повышение цен на услуги ЖКХ — 85,9%,
- качество услуг ЖКХ — 80,4%,
- экологическая ситуация в городе (уборка территории, вывоз мусора и т. д.) — 78,4%
- качество медицинского обслуживания — 83,2%,
- несвоевременная выплата заработной платы, обеспеченность жильем, коррупция — 73%,
- алкоголизм и наркомания — 60,3%
- безработица — 53,9%,

Литература:

1. Гуров, В. И, Харина Н. Л, Стифеев А.И. Влияние кризиса на качество жизни населения Курской области. Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии № 3/2012.
2. Дергачев, В. А. Регионоведение. Второе издание: учеб — М., 2010.
3. Кузнецова, Ю. В. Менеджмент: учеб — М., 2010.
4. Чепельникова, Е. Н. Как выжить в кризис/1000 советов. № 8.2015
5. Конституция Российской Федерации. М.: Проспект, 2014.
6. Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов. 2012: Стат. сб./Росстат. — М., 2012.

Территориальные инновационные системы и особенности их развития в РФ

Рахи Вадах Рахим, магистрант

Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

Формирование и развитие территориальных инновационных систем в России имеет свою давнюю историю, и имеют ряд специфических черт.

Во-первых, большинство крупных научно-производственных комплексов создано на базе «закрытых» и полужакрытых поселений оборонно-ядерного комплекса.

Во-вторых, многие российские технопарки и технополисы скрывают в себе особенности советской экономики, основанной на административно-плановых механизмах управления, и в силу этого имеют значительно меньший опыт организации инновационной деятельности и продвижения продукции в условиях рынка по сравнению с зарубежными.

- качество образования — 35,1%
- отношения между людьми — 16,7%,
- проблема нравственного поведения молодежи — 16,2%,
- рост преступности — 16,0%,

Часть опрошенных считают, что 65% горожан негативно настроены на происходящие изменения и перемены, связанные с проявлением кризиса как внутри города, так и в стране в целом, 22% считают, что это более половины населения, 5% — менее половины, 2% — незначительная часть, всего 6% затруднились ответить.

Следовательно, большая часть населения оценивает социально-экономическую ситуацию в городе, как неблагоприятную. Картина грустная. Но это объективная реальность, от которой не спрячешься. Бессмысленно бороться с землетрясением, но предупреждать о землетрясениях и построив более прочные дома можно не бояться последствий. С кризисом так же невозможно бороться, к нему можно только приспособиться. Это резкий перелом для государства, для крупного или малого города и населения в целом. Так как под влиянием кризиса изменяется объем реальных доходов людей и как следствие меняется уровень жизни населения.

В-третьих, правовое обеспечение инновационной политики в РФ пока слабо стимулирует развитие этого рода деятельности, что создает серьезные сложности при формировании и развитии территориальных инновационных систем.

В настоящее время в РФ насчитывается 70 городов, которые могут быть отнесены к наукоградом. На их территории в общей сложности проживает более 3 млн. чел., из них свыше 1 млн. — работники, непосредственно занятые в организациях научно-производственного комплекса. По оценкам экспертов, на сегодняшний день в наукоградах РФ сосредоточено 40% научно-производственного потенциала реального сектора экономики

страны. Формирование и функционирование территориальных инновационных систем в современной России имеет ряд особенностей. К ним относятся формирование территориальных инновационных систем не является для нашей страны чем-то новым, неизвестным (академгородки, научно-производственные объединения, являвшиеся градообразующими в оборонных отраслях промышленности, города-заводы в металлургии и т.д.). В тоже время, отечественная научно-техническая база, обладая колоссальным заделом фундаментальных исследований, в прикладном отношении существенно отстает от развитых стран Запада в большинстве отраслей промышленности. Формирование территориальных инновационных систем в условиях современного развития экономики России возможно только при условии инвестиций на основе многоканального финансирования за счет частного отечественного и зарубежного капитала, а также государственных капитальных вложений.

При условии целенаправленной поддержки развития территориальных инновационных систем со стороны государства они способны ускорить движения России к постиндустриальной стадии социального развития.

В качестве примера можно сослаться на инновационный подход к решению проблем нефтедобывающих компаний. Для эксплуатации стареющих месторождений углеводородов в ведущих нефтегазовых компаниях в первое десятилетие XXI века стали разрабатываться новые подходы к управлению операциями в разведке и добыче, в режиме реального времени. Эти инновационные технологии имеют различные названия, но одну суть: это умные (цифровые) месторождения. Управление месторождениями в режиме реального времени подразумевает сокращение затрат и ресурсов на подготовку запасов углеводородов к освоению и разработке. «Умная скважина», будучи наиболее важным элементом всего интеллектуального потенциала месторождения, работает в саморегулирующемся режиме. Вся информация поступает в систему контроля и управления, которая автоматически

регулирует режим работы скважины. Они обеспечивают оптимальный технологический режим добычи нефти, что приводит к снижению себестоимости эксплуатации месторождений в среднем на 20%. В 2011 году в мире работали около 800 «умных скважин» [3]. Цифровое месторождение — это уже не концептуальная научная разработка, а действительная реальность для нефтегазовой промышленности. Широкое внедрение технологий цифровых месторождений нефти и газа сдерживается в силу традиционной осторожности компаний по отношению к НИОКР. Новые технологии требуют существенных изменений рабочих мест не только для специалистов высшего звена управления, но в первую очередь — для специалистов низшего и среднего звеньев. Весьма важно, что новая цифровая технология разработки залежей углеводородов помогает лучше понимать саму залежь как самую изменчивую часть процесса извлечения нефти и газа. Поэтому концепция цифрового месторождения базируется на схеме: «Измерение — Моделирование — Принятие решения — Исполнение — Контроль». Экономический эффект от использования цифровых месторождений достигается после завершения всех элементов цепочки, при выполнении которой повторяется цикл замеров, моделирования, принятия решений и контроля, нацеленный на извлечение углеводородов из залежей наиболее выгодными способами. Принцип «высокой технологичности» операций связан не только с внедрением новых технологий. Он нацелен также на создание новых путей использования и интеграции существующих технологий. В настоящее время на цифровых месторождениях используют установленные в скважинах средства беспроводной связи, современные программные средства моделирования, удаленные датчики, а также устройства контроля и телеметрии для передачи огромных массивов данных.

Использование инновационных технологий в нефтедобывающей отрасли посредством освоения и распространения новых технологий — одно из перспективных направлений повышения ее экономической эффективности.

Литература:

1. Сергей Соболев. Нефтяная и нефтеперерабатывающая промышленность России 2012–2020 гг. Инвестиционные проекты и описание компаний. \\ РБК. 2014. [Электронный ресурс] М.:1995–2015. URL: <http://marketing.rbc.ru/research/562949985101893.shtml>. (Дата обращения 2.04.2015)
2. Группа ЭРТА. Газовая отрасль России и основные тенденции ее развития: Общее описание отрасли. \\ Газ-Форум. 2011. [Электронный ресурс] 2011. URL: <http://gasforum.ru/obzory-i-issledovaniya/226/> (Дата обращения 2.04.2015)
3. Нефтегазовая промышленность как наиболее устойчивая и перспективная отрасль российской экономики. \\ Экология. 2015. [Электронный ресурс] 2015. URL: <http://ru-ecology.info/post/102489900030003/> (Дата обращения 2.04.2015)

Современные особенности профессионального развития персонала банка

Валиуллина Виолетта Эдуардовна, студент;
 Научный руководитель: Галина А. Э.
 Башкирский государственный университет

Влияние внешнеполитических условий и рост конкуренции в банковском секторе обусловили высокую значимость постоянного и непрерывного повышения эффективности использования имеющегося трудового потенциала персонала банк для обеспечения его жизнеспособности.

При формировании целевого подхода профессионального развития персонала банком учитываются способности каждого человека к самосовершенствованию, повышению профессионального, социального и личностного потенциала. При этом основным фактором, влияющим на построение современной системы профессионального развития персонала банка является возраст, поскольку, во-первых, чем старше сотрудник, тем сложнее ему настроиться на современные (в том числе и удаленные) формы обучения персонала банка.

Банк, как работодатель, заинтересованный в росте собственных доходов и как следствие увеличении трудового потенциала персонала, способного решать поставленные цели и задачи. Также профессиональное развитие персонала банка необходимо рассматривать с позиции человеческого фактора (человека как носителя професси-

онального опыта) и с позиции формирования и развития кадрового потенциала кредитной организации. Здесь идет речь, прежде всего, идет о развитии должностной структуры организации, потребности которой связаны с профессиональным опытом персонала, текущими и стратегическими целями организации.

Иерархия и структура задач целевого развития персонала в банке представлена на рисунке 1.

На взгляд автора статьи, система профессионального развития персонала банка должна строиться на учете следующих факторов, обусловленных современной экономической ситуации в российском банковском секторе. Во-первых, знания сотрудника банка, сегодня определяют и качественным базовым образованием, полученным в высшем учебном заведении, и собственными усилиями к его повышению.

Собственные усилия определяют так называемые специфические знания, которые не могут быть определены должностными обязанностями, и которые возможно получить только в силу приобретаемого опыта.

Прилагаемые усилия зависят от возможностей. Так, например, повышенная нагрузка на рабочем месте, может

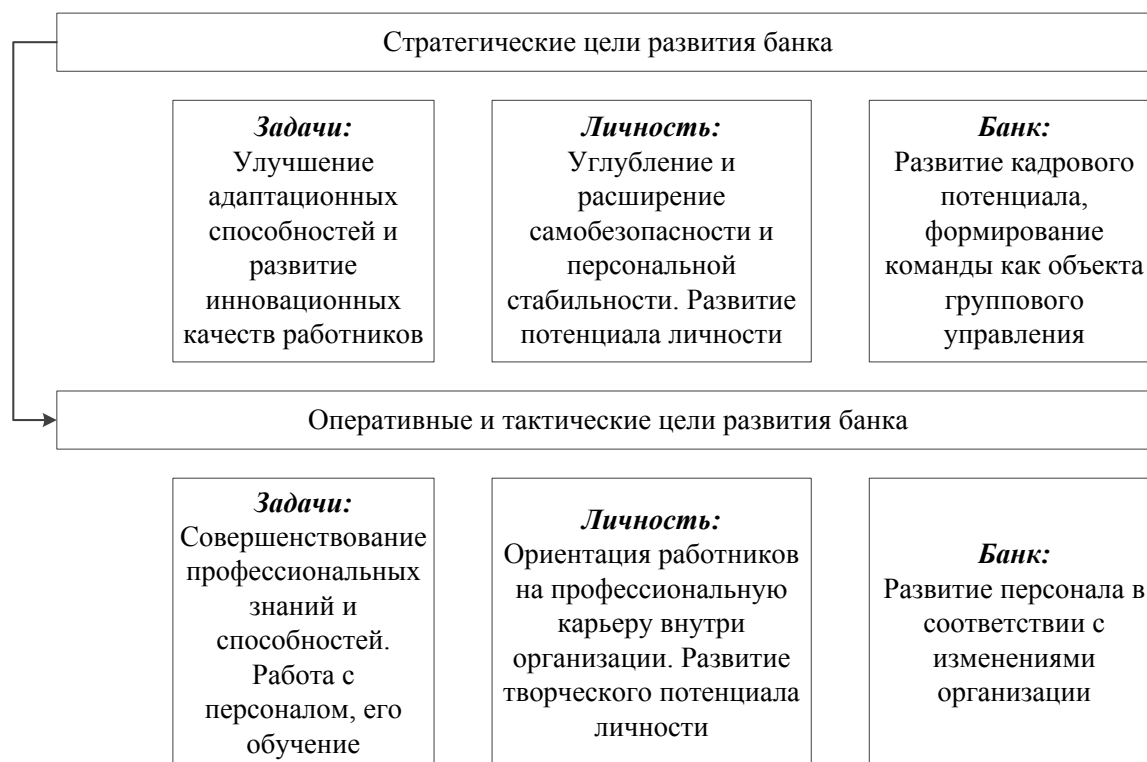


Рис. 1. Структура целей и задач развития персонала организации [6]

отбить у сотрудника банка всякое желание к повышению собственной квалификации. Следовательно, в этом контексте возможности каждого сотрудника будут во многом определяться организаторскими способностями руководства к планированию карьеры собственных сотрудников.

Во-вторых, при планировании системы профессионального развития руководством банка должны учитываться взаимоотношения в коллективе, наличие межличностных и неформальных коммуникаций, использовании солидарного стиля ответственности абсолютно всеми сотрудниками коллектива. Современное профессиональное развитие персонала в банках предполагает использование активных методов обучения персонала банка, основанное на внедрении в процесс обучения компьютерных и информационных технологий.

К числу наиболее современных активных методов обучения персонала банка, относятся широко распространенные в зарубежной практике — обучение по методу Shadowing, обучение по методу Secondment, обучение по методу Buddying. Они еще только начинают применяться в России, о чем свидетельствуют статистические данные, представленные на рисунке 2.

Рассмотрим кратко наиболее прогрессивные методы обучения.

Метод обучения «Shadowing» (в переводе с английского означает «быть тенью») базируется на прикреплении к работающему сотруднику — другого работника («тени»), желающего занимать такую же должность. У «тени» появляется возможность окунуться в рабочий процесс, подробно изучить все функции и действия, выполняемые в течение дня до этого работающим специалистом. Применение данного метода обучения персонала в банке в течение, например одной рабочего месяца позволяет не только представить будущему сотруднику весь

перечень должностных обязанностей и контактов на рабочем месте, но и получает информацию об особенностях выбранной должности. Данный метод часто используется для привлечения перспективных студентов вузов, у которых при таких условиях будет возможность реально увидеть и оценить то, чем они собираются заниматься в будущем. Это помогает выявить пробелы в знаниях и вовремя их восполнить.

Метод обучения «Secondment» (в переводе с английского означает «командирование») представляет собой ротацию персонала. Временное перемещение может быть как краткосрочным (около 80 часов рабочего времени), так и долгосрочным (около года). В банковской практике он используется, например, при организации ритейловых точек продаж экспресс-кредитов. Его использование дает возможность понять специфику работы, возможность перенять навыки для повышения эффективности работы собственной точки экспресс-выдачи кредитов.

Такой метод, как Buddying (в переводе с английского означает «приятель»), подразумевают прикрепление к ведущему специалисту банка сотрудника, которого он должен обучать и контролировать. По своей сути, можно найти аналог и еще в трудовой практике Советского Союза, когда выпускники специальных учебных заведений ПТУ, по приходу, например, на завод, прикреплялись к наставнику — токарю.

В банковской практике, данный метод применяется достаточно успешно на ведущих аналитических должностях, при обучении работе на специализированных компьютерных программах, позволяющих анализировать данные кредитной организации.

Ведущий специалист при этом получает возможность оценить значения и способности к обучению потенци-

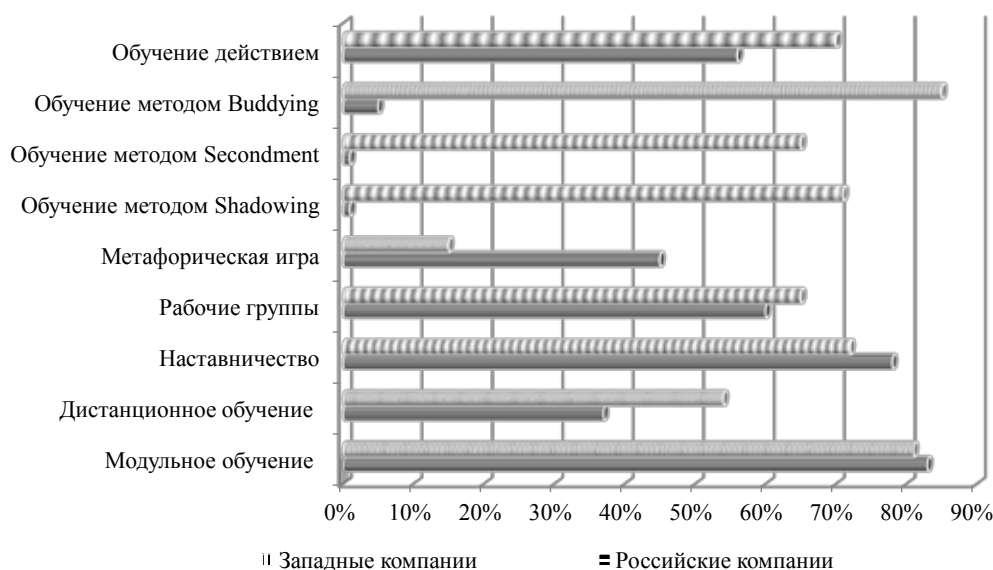


Рис. 2. Оценка использования современных методов профессионального развития персонала в зарубежной и российской практике

ального сотрудника, выработать рекомендации по использованию этого и способе контроля его работы в будущем.

Развитие современного банка в условиях нарастания кризисных явлений в российской экономике сегодня немыслимо без увеличения внутреннего потенциала служащих. Это обусловлено с одной стороны тем, что с каждым годом требования к банковским услугам повышаются, здесь речь идет не только о широте предоставляемых банком услуг, но и об обеспечении их качества на высоком уровне.

С другой стороны, внедрение системы профессионального развития персонала банка подразумевает в сегодняшних российских реалиях принятие системы мер, обеспечивающих увеличение уровня специального об-

разования и увеличение социальной защищенности служащих банка, рост количества клиентов банка [2].

Введение специальных регламентов кадровой работы для работников всех служб банка, постоянный и эффективный мониторинг деятельности по профессиональному развитию сотрудников со стороны руководства банка, разработка эффективных методов мотивации к повышению уровня образования могут и должны способствовать росту конкурентоспособности банка.

Изучение и внедрение новых методик обучения персонала, рассмотренные в статье будут необходимым элементом кадровой стратегии развития каждого российского банка в 2015–2016 гг., поскольку опираться на традиционные, в большинстве своем неэффективные, методы управления и обучения менеджеров сейчас невозможно.

Литература:

1. Апенько, С. Н. О механизме сквозной оценки служащих банка // Деньги и кредит. — 2014. — № 4. — с. 49–55.
2. Батурин, Д. От рабочего до топ-менеджера международной корпорации // Проблемы теории и практики управления — 2014. — № 3. — с. 137–142.
3. Блинов, А. Особенности мотивации персонала в кризисной ситуации/А. Блинов, В. Захаров, И. Захаров // Экономист. — 2015. — № 3. — с. 25–31.
4. Ильясов, С. М. Актуальные вопросы повышения квалификации банковского персонала // Деньги и кредит. — 2012. — № 4. — с. 46–51.
5. Симонова, Т. И. Роль воспитательного процесса в подготовке банковских кадров // Деньги и кредит. — 2011. — № 1. — с. 71–72.
6. Сребник, Б. В. Необходимое условие для подготовки кадров для финансово-экономической сферы/Б. В. Сребник, С. А. Панова // Финансы. — 2011. — № 5. — с. 69–73.

Методы повышения эффективности системы профессионального развития персонала банка

Валиуллина Виолетта Эдуардовна, студент;

Научный руководитель: Галина А. Э.

Башкирский государственный университет

Необходимость совершенствования и повышения эффективности системы профессионального развития персонала банка обусловлена ростом ухудшающихся условий работы российских кредитных организаций, которое выражается и в ухудшении финансового состояния и в росте количества отозванных лицензий у банков.

Исследование организации системы профессионального развития персонала современных российских банков позволило сделать вывод о том, что. Что ы.

Разработанная на данный момент система профессионального развития не учитывает тесной взаимосвязи профессионального развития персонала с текущими и будущими задачами банка, что проявляется в наличии следующих тенденций:

— бизнес-подразделение по отношению к структурам по развитию персонала рассматривается как заказчик обучающих мероприятий, нежели чем стратегический партнёр;

— слабо освещена роль линейного руководителя в процессах по развитию персонала.

Стратегическое развитие персонала будет способствовать достижению целей банка, если в его структуре существуют три элемента:

— профессиональное обучение, представляющее собой процесс, при котором сотрудники могут продемонстрировать, что они знают то, чего раньше не знали, либо сделать то, чего раньше делать не могли;

— аттестация персонала, представляющая собой оценку соответствия сотрудника модели компетенций и принятым в компании стандартам;

— карьерная модель, под которой понимается система управления карьерного развития сотрудника. Указанные элементы образуют циклический процесс, направленный на достижение бизнес — задач компании с помощью использования потенциала сотрудника.

Фундаментом системы стратегического развития персонала банка является корпоративная модель компетенций, представляющая собой описание стандартов поведения существующего или желаемого. Модель компетенций позволяет унифицировать требования к сотрудникам и создать единые стандарты поведения, основу для подбора, профессионального обучения, оценки и продвижения сотрудников. Базовым понятием модели компетенции является компетенция, представляющая собой набор факторов, включающей деловые и личностные качества, знания, умения и навыки, необходимые сотрудникам для успешного выполнения своей работы, т.е. это показатели, по которым оценивается эффективность работы сотрудника.

В основе профессионального обучения персонала лежит принцип непрерывности, реализованный благодаря использованию учебных циклов. Учебный цикл представляет собой совокупность учебных мероприятий, систематизированных в хронологическом порядке, которые сотрудник определённой категории должен пройти за определённый ограниченный период времени.

Последовательный анализ элементов профессионального обучения, выявил, что, современная система профессионального обучения персонала будет соответствовать тактическим задачам бизнеса, в случае если в его структуре значительная часть будет посвящена «полевым» формам обучения, основным среди которых являются наставничество. Применение предложенных автором инструментов позволяет решить проблемы работы конкретного сотрудника, препятствующие повышению его эффективности.

Целью применения наставничества в системе профессионального развития персонала банка является уменьшение текучести кадров, сокращение времени адаптации молодых сотрудников создание максимально комфортных условий для начала молодых специалистов. Эффективно организованная система наставничества по данным исследований банковских аналитиков способна сократить текучесть кадров в среднем на 10–12%. Во многом орга-

низация эффективная системы наставничества зависит от правильно подобранных психологических характеристик и совместимости наставника и подопечного. Упрощенно Предлагаемая система совместных действий наставника и подопечного представлена на рисунке 1.

С точки зрения совместимости кандидат на роль наставника должен обладать тремя основными компетенциями:

- экспертное владение передаваемыми профессиональными навыками;
- отличные коммуникативные и административные навыки;
- самообучаемость, позволяющая наставнику черпать из наставнической работы новые знания, навыки и опыт;
- умение работать с информацией, способность к интерпретации собственного опыта обучения людей.

Для руководителя конкретного подразделения банка, где будет организована подобная форма профессионального развития необходимо: построение команды и положительного отношения к применяемой в коллективе форме обучения; оказание максимально полной методической помощи, содействия в получении необходимой информации; построение программы обучения и стажировки; помощь в развитии навыков решения проблем; ознакомление с информацией о наставниках, которая поможет подопечным адаптироваться в подразделении банка; обучение собственным примером.

Наставников необходимо детально ознакомить с описанием предстоящей работы. Им необходимо знать, чему они будут учить, как должны учить и как оценивать прогресс учеников. Им необходимо знать, как отчитываться перед руководством о выполнении программы.

На взгляд автора статьи, система профессионального развития персонала банка должна строиться на учете следующих факторов, обусловленных современной экономической ситуации в российском банковском секторе. Во-первых, знания сотрудника банка, сегодня определяют и качественным базовым образованием, полученным в высшем учебном заведении, и собственными усилиями к его повышению.

Собственные усилия определяют так называемые специфические знания, которые не могут быть опреде-



Рис. 1. Совместные действия наставника и ученика

лены должностными обязанностями, и которые возможно получить только в силу приобретаемого опыта.

Прилагаемые усилия зависят от возможностей. Так, например, повышенная нагрузка на рабочем месте, может отбить у сотрудника банка всякое желание к повышению собственной квалификации. Следовательно, в этом контексте возможности каждого сотрудника будут во многом определяться организаторскими способностями руководства к планированию карьеры собственных сотрудников.

Литература:

1. Апенко, С. Н. О механизме сквозной оценки служащих банка // Деньги и кредит. — 2014. — № 4. — с. 49–55.
2. Батулин, Д. От рабочего до топ-менеджера международной корпорации // Проблемы теории и практики управления — 2014. — № 3. — с. 137–142.
3. Блинов, А. Особенности мотивации персонала в кризисной ситуации/А. Блинов, В. Захаров, И. Захаров // Экономист. — 2015. — № 3. — с. 25–31.
4. Ильясов, С. М. Актуальные вопросы повышения квалификации банковского персонала // Деньги и кредит. — 2012. — № 4. — с. 46–51.
5. Симонова, Т. И. Роль воспитательного процесса в подготовке банковских кадров // Деньги и кредит. — 2011. — № 1. — с. 71–72.
6. Сребник, Б. В. Необходимое условие для подготовки кадров для финансово-экономической сферы/Б. В. Сребник, С. А. Панова // Финансы. — 2011. — № 5. — с. 69–73.

Во-вторых, при планировании системы профессионального развития руководством банка должны учитываться взаимоотношения в коллективе, наличие межличностных и неформальных коммуникаций, использовании солидарного стиля ответственности абсолютно всеми сотрудниками коллектива. Современное профессиональное развитие персонала в банках предполагает использование активных методов обучения персонала банка, основанное на внедрении в процесс обучения компьютерных и информационных технологий.

Сравнительный анализ доходов консолидированного бюджета Республики Саха (Якутии) и Республики Татарстан

Винокурова Наталья Павловна, студент
Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова (г. Якутск)

Россия — страна со сложной экономической и политической судьбой. Периодически экономика нашей страны, а вместе с ней, и ее бюджетная политика оказываются в критических ситуациях. В связи с чем, исследование бюджетной системы Российской Федерации представляет сегодня для нас определенный интерес.

Консолидированный бюджет — свод бюджетов бюджетной системы Российской Федерации на соответствующей территории (за исключением бюджетов государственных внебюджетных фондов) без учёта межбюджетных трансфертов между этими бюджетами — согласно статье 6 Бюджетного кодекса Российской Федерации [1]. Это имеет значение для прогнозирования социально-экономического развития страны в целом и ее территориальных подразделений, а также для формирования взаимоотношений с выше — и нижестоящими органами власти (межбюджетных отношений).

Консолидированный бюджет субъекта РФ не утверждается законодательным органом данного субъекта РФ. Он представляет собой статистический свод бюджетных по-

казателей, отражающих обобщенные данные по расходам и доходам, источникам поступления финансовых средств и направлениям их использования на территории конкретного субъекта РФ [2].

Главной проблемой консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации является нехватка собственных денежных средств. У большинства субъектов Российской Федерации наибольшую долю доходов занимают безвозмездные перечисления.

Для сравнительного анализа были взяты данные о бюджетах двух субъектов РФ: Республики Саха (Якутии) и Республика Татарстан, за 2013 год.

Консолидированный бюджет Республики Саха (Якутия) за 2013 год исполнен по доходам в сумме 135533 млн. рублей, или 103% к уточненному плану (с ростом к 2012 году на 10%), и по расходам — в сумме 164088 млн. рублей. Дефицит составил 10243 млн. рублей. Консолидированный бюджет Республики Татарстан за 2013 год — 208335 млн. рублей, или 103% к уточненному плану (со снижением к 2012 году на 1%).



Рис. 1.



Рис. 2.

Примечание: Диаграммы составлены самостоятельно на основе данных из информационно-аналитического раздела официального сайта Министерства финансов РФ.

Дефицит составил 1219 млн. рублей. Поступления налоговых и неналоговых доходов за 2013 год в РС (Я) составили 71338,73 млн. рублей со снижением на 0,3% к уровню 2012 года, а в Республике Татарстан составили 168319 млн. рублей с ростом на 3% к уровню 2012 года (в среднем по Российской Федерации рост на 10%).

За 2013 год бюджету Республики Саха (Якутия) перечислены средства федерального бюджета в сумме 60325,43 млн. рублей с ростом к уровню 2012 года на 20%. В Республику Татарстан были перечислены в размере 36384 млн. рублей со снижением к уровню прошлого года на 23%.

Удельный вес безвозмездных поступлений (без учета субвенций) в общем объеме доходов консолидированного бюджета Республики Саха (Якутия) (без учета субвенций) в 2013 году составил 39%. В Республике Татарстан — 14%.

За 2013 год бюджету Республики Саха (Якутия) перечислены дотация на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации в сумме 51358 млн. рублей и дотация на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов Российской Федерации в размере 3726 млн. рублей, в Республику Татарстан — 3711 млн. рублей [6].

В 2013 году завершилась реализация «Программы Правительства Республики Саха (Якутия) по повышению эффективности бюджетных расходов на 2011–2013 годы». Коллегия отметила, что по предварительным итогам завершения 3 лет реализации задачи «Программы повышения эффективности бюджетных расходов» были в основном решены, что обеспечило преемственность развития системы управления региональными финансами и создало качественно новую базу для разработки новой программы в данной сфере. Одной из ключевых задач повышения эффективности бюджетных доходов и расходов является открытость и прозрачность бюджета. В целях реализации данного принципа создан Единый портал бюджетной системы Республики Саха (Якутия) [7].

Несмотря на снижение темпов роста в текущем году, Республика Татарстан обеспечивает стабильное поступление доходов, сообщил Радик Гайзатуллин. Начиная с 2012 года, объем отчислений Республики Татарстан налоговых и неналоговых доходов с территории республики

в федеральный бюджет увеличивается, и рост за этот период составил 172%. Ежегодно Республика Татарстан занимает лидирующие позиции среди регионов ПФО.

По словам Радика Гайзатуллина, в 2013 году происходило дальнейшее усиление социальной направленности бюджета всех уровней. В целом исполнение бюджетов всех уровней, характеризуется положительной динамикой.

В Республике Татарстан имеется стойкая положительная динамика доходов бюджета региона, однако существует ряд проблем, решение которых требует разработки конкретных мероприятий и последовательности их выполнения. Одной из таких проблем является значительное расхождение между объемами запланированных доходов и суммами фактически собранных поступлений. Немаловажной проблемой исполнения доходов бюджета Республики Татарстан является ритмичность бюджетных поступлений [8].

Доходы субъектов РФ формируются за счет собственных средств и регулирующих налоговых доходов, кроме доходов, передаваемых в порядке регулирования местным бюджетам. В доходы бюджетов субъектов РФ полностью поступают доходы от использования имущества, находящегося в их собственности, и доходы от платных услуг, оказываемых органами государственной власти субъектов РФ, бюджетными учреждениями, находящимися в ведении органов государственной власти субъектов РФ. Другие налоговые доходы поступают в бюджеты субъектов РФ в порядке и по нормативам, которые установлены федеральными законами и законами субъектов РФ.

Следует отметить важность консолидированного бюджета для бюджетного планирования и прогнозирования. Он разрабатывается одновременно с проектом бюджета соответственного уровня. Его количественные характеристики служат для подтверждения реальности и обоснованности показателей федерального, региональных и местных бюджетов. Без расчета показателей консолидированных бюджетов невозможно сводное финансовое планирование, так как многие показатели сводного финансового баланса государства и территориальных сводных финансовых балансов берутся из консолидированных бюджетов.

Литература:

1. «Бюджетный кодекс Российской Федерации» от 31.07.1998 № 145-ФЗ (действующая редакция)
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации «О бюджетной политике в 2011–2013 годах»
3. Нешиной, А. С. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник/А. С. Нешиной. — Дашков и К, 2012. — 334 с.
4. Кузнецова, О. С. Формирование налоговых доходов местных бюджетов: направления модернизации/О. С. Кузнецова // Финансы и кредит № 481.2012.-С. 49–54
5. Марченко, Г.Н. Проблемы сбалансированности бюджетной системы Российской Федерации в условиях финансово-экономического кризиса/Марченко Г.Н. // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. — 2013. — № 01. — с. 36–38.

6. Консолидированный бюджет РФ [Электронный ресурс]: официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/fin21.htm
7. Официальный информационный портал РС (Я) [Электронный ресурс]: <http://www.sakha.gov.ru/>.
8. Официальный сайт Президента Республики Татарстан [Электронный ресурс]: <http://www.president.tatarstan.ru/>.

Управление рисками на российских промышленных предприятиях

Гилязова Айгуль Альбертовна, студент

Казанский национальный исследовательский технический университет имени А. Н. Туполева

Данная статья посвящена вопросам управления рисками на предприятии. Рассмотрены основные методы, с помощью которых возможно снизить риски на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: *риски, виды рисков, классификация рисков, управление рисками на предприятии, снижение риска.*

Совершенствование систем управления рисками является важной частью в решении задач устойчивого развития промышленности. Оно позволяет предприятиям достигнуть более высоких результатов работы, повысить эффективность их деятельности. Оценка сложившейся ситуации в промышленности выявил ряд проблем, в числе которых: деградация НТП, нехватка подготовленных специалистов, низкая инвестиционная привлекательность и сокращение доступа к кредитным средствам, особенно в условиях нынешнего мирового финансового кризиса. Все это определяет необходимость применения систем управления рисками на предприятиях промышленной отрасли России.

Множественность факторов риска в промышленной отрасли ставит перед предприятиями сложные задачи по организации целенаправленного воздействия на них. Нерешенность многих вопросов, прежде всего касающихся методов анализа и сбора информации о факторах риска, организации воздействия на факторы риска, создания и внедрения системы управления рисками, формирует широкий спектр задач исследования. С точки зрения Мокридина Р.Ю.: Повышение эффективности управления требует формирования новых подходов к риск — менеджменту, предполагающих снижение негативного влияния неопределенности в структуре факторов, определяющих эффективность реализации управленческих и иных процедур предприятия. Недостаточная изученность вопросов управления рисками в процессе развития предприятий промышленной отрасли определила актуальность темы данной статьи. [6]

При активном предпринимательстве весьма актуальным для любого предприятия, ориентированного на получение прибыли и эффективной работы, становится его способность адаптироваться к изменениям внешней среды, быстро и успешно реагировать на любые неблагоприятные воздействия. [4] Для этого необходимо совершенствование экономических отношений между всеми субъектами рынка.

В нашей стране первые работы, в которых более конкретно исследовались проблемы риска, появились в начале 90-х годов и принадлежали А. П. Альгину, Б. А. Райзбергу и А. М. Омарову. Далее появились работы, посвященные отраслевым и функциональным проблемам экономических рисков, следующих исследователей-экономистов: В. А. Абчука, И. Т. Балабанова, А. В. Зозулюка, Р. М. Качалова, М. Г. Лапусты, О. Ю. Патласова, В. Т. Севрук, СИ. Цецаркиной, В. В. Черкасова, Л. Г. Шаршуковой и других.

Имеющиеся в настоящее время публикации по проблемам рисков предприятий, отличаются многообразием трактовок и неоднозначностью рекомендаций. Большинство из них построены на материалах деятельности западных предприятий, которые осуществляют предпринимательскую деятельность в других условиях, преследуют иные цели и решают не вполне сравнимые с российскими предприятиями задачи.

Анализ опубликованных работ свидетельствует о том, что проблема управления рисками предприятия в той или иной степени получила отражение в сравнительно небольшом количестве научных трудов. [5]

Существует большое разнообразие мнений по поводу понятия определения и сущности риска. Это связано с многоаспектностью этого явления, которое недостаточно используется в реальной деятельности российских предприятий. Следует рассмотреть два понятия, которые связаны между собой.

Первое определение заключается в том, что риск определяют как вероятность потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной производственной и финансовой деятельности. [2] Следовательно, риск относится к возможности наступления какого-либо неблагоприятного события, возможности неудачи, возможности опасности.

Второе определение риска сопряжено с понятием «ситуация риска». [3]

Ситуацией, в широком смысле, называется совокупность различных обстоятельств и условий, создающих определенную обстановку для того или иного вида деятельности. Обстановка может способствовать или препятствовать осуществлению данного действия.

Существуют три вида риска:

1. Когда в распоряжении субъекта, делающего выбор из нескольких альтернатив, есть объективные вероятности получения предполагаемого результата. Это вероятности, независимые непосредственно от данной фирмы: уровень инфляции, конкуренция и т. д.

2. Когда вероятности наступления ожидаемого результата могут быть получены только на основе субъективных оценок, т. е. субъект имеет дело с субъективными вероятностями. Субъективные вероятности непосредственно характеризуют данную фирму: производственный потенциал, организация труда и т. д.

3. Когда субъект в процессе выбора и реализации альтернативы располагает как объективными, так и субъективными вероятностями. [1]

Исходя из этих условий второе определение риска следующее.

Риск — это действие, выполняемое в условиях выбора (в ситуации выбора в надежде на счастливый исход), когда в случае неудачи существует возможность (степень опасности) оказаться в худшем положении, чем до выбора (чем в случае несовершения этого действия).

Существует множество подходов и попыток классифицировать риски. Определенный интерес представляет классификация рисков, предложенная профессорами Б. Мильнером и Ф. Лиисом, всю совокупность рисков они подразделяют на две основные группы [8]:

1) внешние: политические, законодательные, региональные, природные, отраслевые, макроэкономические (инфляционные, валютные, процентные, структурные);

2) внутренние: производственные (транспортные, технологические, квалификационные, риск поставки), инвестиционные (деловой риск, риск снижения доходности, селективный риск, временной риск), коммерческие (потеря конкурентоспособности, торговые, ценовая дискриминация, риск расчетов).

Управление рисками на отечественных промышленных предприятиях не всегда эффективно, грамотно и целесообразно. Это связано, прежде всего, с тем, что долгое время отсутствовала информационная база, научная основа, соответствующие исследования, система и опыт в сфере управления рисками на предприятии.

Процесс управления рисками на предприятии основан на комплексе защитных мероприятий против основных форм рисков, прежде всего критического и абсолютного. Решение — центральное звено любого управления. Классификация решений по управлению рисками позволяет выделить характерные для них особенности, предусмотреть возможность снижения рисков при принятии решений. [9]

По месту в процессе управления риском могут быть выделены решения [7]:

— риск — целеполагания: по выбору целей управления риском. Это решения, которые в наименьшей мере могут быть исследованы и формализованы. Формальные методы синтеза целей не разработаны;

— риск — маркетинга: по выбору способов (предупредить, снизить, страховать, поглотить) или инструментов управления риском. Эти решения допускают формализацию, в частности, использование функционально-логических методов;

— риск — менеджмента: по поддержанию баланса в треугольнике «люди — ресурсы — цели» в процессе достижения поставленных риск — целей при выбранных на этапе риск — маркетинга инструментах управления риском.

Снижение риска возможно [6]:

1) на этапе планирования операции или проектирования образцов — введением дополнительных элементов и мер;

2) на этапе принятия решений — использованием соответствующих критериев оценки эффективности решения, например, критериев Вальда («рассчитывай на худшее») или Седвиджа («рассчитывай на лучшее») или критерия, при котором показатель риска ограничен по величине (при этом альтернативы, не удовлетворяющие ограничению на риск, не рассматриваются);

3) на этапе выполнения операции и эксплуатации технических систем — посредством строгого соблюдения и контроля режимов эксплуатации.

В рамках каждого из направлений принимаемые меры будут иметь различное отношение эффективности к затратам на их обеспечение. Эти меры связаны с расходами и требуют их увеличения при росте сложности систем, поэтому в определенных условиях экономически может оказаться более целесообразно расходовать денежные средства не на предупреждение или снижение риска, а на возмещение возможного ущерба.

Весь процесс управления рисками можно отобразить следующим образом:

1. Постановка целей управления рисками;
2. Анализ риска;
3. Качественный анализ;
4. Количественный анализ;
5. Выбор методов воздействия на риск;
6. Анализ эффективности принятых решений и корректура целей управления рисками, и к началу.

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. [5]

На этапе анализа риска используются методы качественного и количественного анализа: методы сбора имеющейся и новой информации, моделирования деятельности предприятия, статистические и вероятностные методы и т. п.

На третьем этапе производится сопоставление эффективности различных методов воздействия на риск: избе-

жания риска, снижения риска, принятия риска на себя, передачи части или всего риска третьим лицам, которое завершается выработкой решения о выборе их оптимального набора.

На завершающем этапе управления рисками — выбор методов воздействия на риск. Результатом данного этапа должно стать новое знание о риске, позволяющее, при не-

обходимости, откорректировать ранее поставленные цели управления риском.

Таким образом, в целях стабилизации положения и снижения кризисности, необходимо осуществлять управление рисками. Для реализации функции управления риском на предприятии необходимы значительные организационные усилия, затраты времени и других ресурсов.

Литература:

1. Авдошин, С. М. Информатизация бизнеса. Управление рисками/С. М. Авдошин, Е. Ю. Песоцкая. — М.: ДМК Пресс, 2011 г.
2. Борзов, В. Д. Риски предприятия и пути их снижения: управленческий аспект: дис. канд. экон. наук. Махачкала, 2000 г.
3. Воробьев, С. Н. Управление рисками в предпринимательстве/С. Н. Воробьев, К. В. Балдин. — М.: Дашков и К, 2013 г.
4. Лященко, В. П. Торговля оружием: проведение НИОКР, операции со стратегическими материалами и сырьем, риски и управление рисками/В. П. Лященко. — М.: Экономика, 2008 г.
5. Михайлова, Э. А. Разработка системы управления рисками промышленного предприятия/Э. А. Михайлова, А. Н. Сбитнева // Вестник Рыбинской государственной авиационной технологической академии имени П. А. Соловьева. — 2010 г.
6. Мокридин Роман Юрьевич. Совершенствование системы управления рисками машиностроительного предприятия: диссертация... кандидата экономических наук: 08.00.05/Мокридин Роман Юрьевич — Москва, 2009 г.
7. Плошкин, В. В. Оценка и управление рисками на предприятиях: Учебное пособие/В. В. Плошкин. — Ст. Оскол: ТНТ, 2013 г.
8. Рыхтикова, Н. А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие/Н. А. Рыхтикова. — М.: Форум, 2012 г.
9. Стребел, П. Грамотные ходы. Как умные стратегия, психология и управление рисками обеспечивают успех бизнеса/П. Стребел, Э. Олссон; Пер. с англ. А. Столяров. — М.: Олимп-Бизнес, 2013 г.

Решение проблем социально-экономической и финансовой сфер с применением метода имитационной модели

Григорьева Диана Рамилевна, кандидат педагогических наук, доцент;

Буракшаева Надежда Александровна, студент

Набережночелнинский институт Казанского (Приволжского) федерального университета (Татарстан)

С каждым годом стремительно увеличивается число компаний и государственных учреждений по всему миру, прибегающих к различным компьютерным технологиям при принятии сложных управленческих решений. Благодаря имитационным моделям в экономике стало возможным оценить результат тех или иных потенциальных решений насущных проблем, не испытывая их в реальности. [1]

Само по себе имитационное моделирование (ситуационное моделирование) представляет собой метод, позволяющий строить модели, описывающие процессы так, как они проходили бы в действительности. Такую модель можно «проиграть» во времени как для одного испытания, так и заданного их множества. При этом результаты будут определяться случайным характером процессов. По изу-

ченным данным можно получить достаточно устойчивую статистику. [2]

Иными словами, имитационное моделирование — это метод исследования, при котором изучаемая система заменяется моделью, с достаточной точностью описывающей реальную систему. Благодаря имитационному моделированию проводятся эксперименты с целью получения информации об этой системе. Ситуационное моделирование является частным случаем математического моделирования. Оно используется для испытания модели на компьютере в целях проектирования, анализа и оценки функционирования объекта.

Существует класс объектов, для которых по различным причинам не разработаны аналитические модели, либо не разработаны методы решения полученной модели.

В этом случае аналитическая модель заменяется имитатором или имитационной моделью.

Имитационным моделированием иногда называют получение частных численных решений сформулированной задачи на основе аналитических решений или с помощью численных методов. [5]

Структура имитационного моделирования представляется последовательно-циклической. Последовательность определяется тем, что процесс имитационного моделирования можно разбить на ряд этапов, выполнение которых осуществляется последовательно от предыдущего к последующему. Цикличность проявляется в необходимости возвращения к предыдущим этапам и повторении уже однажды пройденного пути с измененными в силу необходимости данными и параметрами модели (Рис. 1.).

Первый этап необходим для того, чтобы была оценена потребность изучения объекта или проблемы, возможность и способы решения задачи, ожидаемые результаты. Очень часто к этому этапу возвращаются после окончания исследования модели и обработки результатов для изменения постановки задачи, а иногда и самой цели моделирования.

Второй этап — формализация описания моделируемого объекта на основе выбранной теоретической базы. Здесь на естественном языке дается описание состава исследуемого объекта, взаимодействия между элементами объекта и объекта с внешней средой. На этом этапе осуществляется и проверка полученной моделирующей программы на соответствие ее той теоретической схеме, которая была положена в основу формального описания объекта моделирования. Этот процесс часто называют верификацией модели. Заканчивается второй этап проверкой соответствия имитационной модели свойствам реальной системы

с помощью перехода на математическую структуру. Если этого нет, то следует снова вернуться к моменту формализации модели, чтобы провести коррекцию в определении теоретической базы модели.

Третий этап — проведение исследования на разработанной модели путем «прогона» ее на ЭВМ. Перед началом исследования полезно составить такую последовательность «прогонов» модели, которая позволила бы получить необходимый объем информации при заданном составе и достоверности исходных данных. Далее на основе разработанного плана эксперимента осуществляют «прогоны» имитационной модели на ЭВМ. В конце этапа осуществляется обработка результатов с целью представления их в виде, удобном для анализа.

Четвертый этап представляет собой анализ результатов исследования. На этом этапе определяются те свойства реальной системы, которые наиболее важны для исследователя. На основе анализа результатов подготавливаются окончательные выводы по проведенному моделированию.

Пятый этап является заключительным. На этом этапе формулируются окончательные выводы и разрабатываются рекомендации по использованию результатов моделирования для достижения поставленных целей. Часто на основе этих выводов возвращаются к началу процесса моделирования для необходимых изменений в теоретической и практической части модели и повторным исследованиям с измененной моделью. В результате нескольких подобных циклов получают имитационную модель, наилучшим образом удовлетворяющую поставленным задачам.

Таким образом, метод имитационного моделирования при исследовании сложной проблемной ситуации предполагает выполнение пяти этапов.

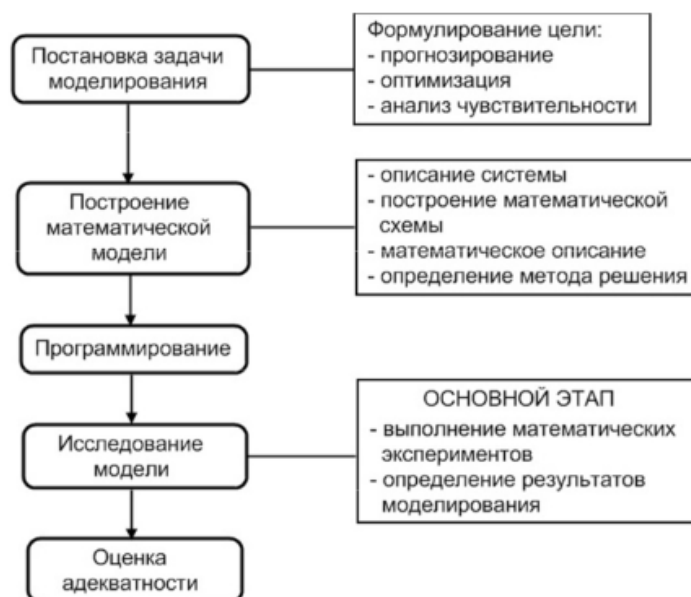


Рис. 1. Этапы имитационного моделирования при исследовании сложной проблемной ситуации

Имитационные модели позволяют проверить, правильно ли мы понимаем процессы в исследуемом объекте, и выявить в различных конкретных случаях параметры порядка. Знание последних и дает возможность строить простые модели сложных явлений. [3]

Основными достоинствами метода имитационного моделирования (ИМ), проявляющимися при исследовании сложных систем являются:

— возможность исследования особенностей процесса функционирования системы в любых условиях.

— применение ЭВМ сокращает продолжительность испытаний по сравнению с натурным экспериментом.

— ИМ позволяет при своём построении использовать результаты натуральных испытаний при эксплуатации системы для проведения дальнейших исследований.

— ИМ обладает известной гибкостью варьирования параметров и структуры моделируемой системы, что важно с точки зрения поиска оптимального варианта системы.

— ИМ сложных систем часто является единственным практически реализуемым методом исследования процесса функционирования таких систем на этапе их проектирования.

Имитационному моделированию присущ и следующий существенный недостаток: решение, полученное в результате анализа имитационной модели, всегда носит частный характер, так как оно соответствует фиксированным значениям параметров системы, начальных ус-

ловий и воздействий внешней среды. Поэтому для полного анализа характеристик процесса функционирования системы приходится многократно воспроизводить имитационный эксперимент, варьируя исходные данные задачи. [4]

При имитационном моделировании так же, как и при любом другом методе анализа и синтеза системы, весьма существенным является вопрос эффективности.

Эффективность имитационного моделирования может оцениваться:

1. Точностью моделирования (погрешность описания реального физического процесса подобными математическими соотношениями + погрешность реализации приближённого моделирования).

2. Затраты машинного времени = Время ввода, вывода данных + Время проведённых вычислительных операций. [3]

Итак, развитие области информационных технологий и её преобразующая роль в управлении общественными процессами сделали область их технологий катализатором управленческого прогресса. Благодаря им появилась возможность просматривать решение сложившихся социально-экономических и финансовых ситуаций, не теряя при этом огромные материальные и временные ресурсы. К тому же, воплощать в жизнь различные модели по решению экономических и социальных проблем с помощью компьютерного имитирования дает возможность выбрать наиболее оптимальный вариант.

Литература:

1. Электронный ресурс: <http://www.fa.ru/projects/mknrsa/skireports>
2. Строгалева, В.П., Толкачева И.О. Имитационное моделирование. — МГТУ им. Баумана, 2008. — с. 697–737. — ISBN 978–5-7038–3021–5.
3. Электронный ресурс: http://otherreferats.allbest.ru/emodel/00133125_0.html Кремер Н. Ш. Теория вероятностей и математическая статистика: Учебник для вузов. — М., ЮНИТИ-ДАНА, 2001 г.
4. Начинаящий трейдер. Еженедельный электронный журнал. Оценка торговых систем методами Монте-Карло, выпуск 35 от 19 сентября 2010 <http://pressa.ru/import/upload/e831b091389b329f3a863b9c338dc809.pdf>
5. Ермаков, С.М., Михайлов Г.А. Курс статистического моделирования. — Москва: Наука, 1976 г. http://multidollar.ru/kolehn/coj_evgenij_modelirovanie_i_upravlenie_v_ekonomike.html
6. Электронный ресурс: <http://allrefs.net/c12/458he/p32/?full>

Виды современных электронных банковских инноваций

Гультяев Владислав Юрьевич, магистрант
Тюменский государственный университет

В статье определяется понятие инноваций, и, в частности, электронных банковских инноваций, исследуются существующая классификация электронных банковских инноваций и на ее основе создается авторская классификация видов современных электронных банковских инноваций.

Ключевые слова: инновация, технология, классификация, коммерческий банк, научно-технический прогресс

На современном этапе развития, в условиях кризиса на мировом рынке, существуют следующие тенденции развития сферы банковских услуг: повышение роли инновационных технологий, увеличение объема и разнообразия розничных банковских услуг, повышение доли инновационных технологий, формирование новых сегментов рынка обслуживания населения.

Ранее в банковской сфере под технологиями понимались операционно-бухгалтерские средства, упрощающие и оптимизирующие банковскую деятельность. Однако, технический прогресс не стоит на месте и сегодня в банковской сфере повсеместно используются электронные средства автоматизации.

Следовательно, на сегодняшний день инновация в банковской сфере в большинстве случаев включает в себя внедрение нового программного обеспечения, технологий управления и маркетинга, предоставляющего покупателю весь спектр банковских услуг в удобной для него форме. Именно поэтому рассмотрение любой банковской инновации не должно ограничиваться, например, рассмотрением процесса осуществления платежей. Необходимо исследовать весь комплекс электронных инноваций в современном банковском бизнесе.

В условиях научно-технического прогресса и изменения рыночных условий, в России с каждым днем усиливается необходимость внедрения инновационных технологий, новаторских методов управления в банковской сфере, что, несомненно, повысит ее конкурентоспособность. Эффективность деятельности российских коммерческих банков является одним из важнейших показателей эффективности всей экономики и фактором, определяющим темпы ее роста.

Различные технологии, такие как программные средства обработки информации, каналы связи и управления, компьютерные продукты, давно стали частью повседневной жизни. Однако в банковской сфере они могут становиться инновациями. С каждым годом растет спрос на банковские услуги, связанные с компьютерными технологиями и новейшими средствами связи. Это должно стимулировать банки ориентироваться на электронные инновации в области способов продвижения своих услуг.

В Федеральном Законе инновация определяется как «введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в де-

ловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [1].

Термин «технология» первым ввел в научный оборот немецкий ученый И. Бекман для того, чтобы разложить на составляющие элементы процесс изготовления какой-либо детали в ремесле, обозначить достижение какого-либо результата в домашнем хозяйстве. Иначе говоря, технология понималась как последовательное описание действий, которые необходимо произвести для получения определенного результата. Данного определения придерживались такие ученые, как С. А. Хейнман и Ю. В. Яковец. Однако такое определение не учитывает направленность последовательных действий, предпосылки формирования знания о желаемом результате и эффективности произведенных действий. Перевод «исходного сырья» в «законченный продукт» — определение технологии, которое отражает научно-технический прогресс, эффективность производства и цель. Его сторонниками являются Е. Х. Калугина, А. И. Анчишкин, Б. Райзенберг и др. Это определение не обладает «комплексностью», так как учитывает только материальную составляющую, не принимая во внимание идейную. Некоторые зарубежные ученые, например Дж. Гэлбрейт, Дж. Хейг, давали определение технологии как создание и практическое применение систематизированных знаний для решения возникающих задач, подчеркивая тем самым взаимосвязь между знаниями и их практическим применением, направленным на достижение максимальной эффективности.

Следовательно, объединяя термины «инновации», «технологии» и определив сферу приложения этих понятий, автор рассматривает инновационные технологии в сфере банковских услуг как базирующиеся на достижениях научно-технического прогресса поэтапные информационные, технические, операционные, маркетинговые и управленческие способы, приемы и методы, полученные опытным или интеллектуальным путем, используемые при удовлетворении потребностей клиента в финансовых продуктах в форме пакета банковских услуг с достижением максимальной эффективности в конкурентной среде.

Классификация инновационных технологий в сфере банковских услуг и наделение инновации точным классификационным признаком позволяет задействовать соответствующие управленческие и экономические механизмы, соответствующие выбранной стратегии банка. Благодаря заданному классификацией направлению фор-

мируется инновационная стратегия банка. Поэтому необходимо уделить внимание конкретности и точности базовой классификации.

На базе анализа существующих классификаций, автор пришел к выводу, что классификацию целесообразно проводить по следующим шести классификационным признакам: сущность инновации и характер новизны, причины зарождения, степень новизны, масштаб воздействия, функциональное содержание.

Представленные выше критерии используются многими авторами, но они варьируются. Так, свою классификацию инноваций дают П. Н. Завалин и А. В. Васильев по следующим признакам (см. таблицу 1):

Анализ приведенной выше классификации банковских инноваций позволил автору выявить закономерности в зарождении инновационных технологий в кредитных организациях, определить соотношение определенных видов инноваций и установить направленность стратегии развития коммерческого банка.

Новизна предложенной автором классификации заключается в том, что дана конкретная классификация инноваций применительно к сфере банковских услуг частным лицам, которая позволяет классифицировать их виды следующим образом (см. таблицу 2).

Как мы видим, сначала рождается идея нового продукта, а затем продумываются способы и методы его продажи. Впоследствии при проведении классификации может оказаться, что это не новый продукт, а по сути тот же самый,

просто обладающий более привлекательными дополнительными свойствами или полученный экономически более выгодным способом. Или же есть такие идеи банковских продуктов, реализация которых на данном уровне технического развития общества или отдельной страны пока невозможна. Тогда инновация помещается в разряд стратегических, под которую постепенно резервируются определенные ресурсы банка и при малейшей возможности практической реализации радикальным образом запускается в продажу.

При классификации важно определить сущность классифицируемых критериев инноваций: технологические или продуктовые, а также управленческие и стратегические.

Таким образом, любой коммерческий банк, используя принципы вышеизложенной классификации при разработке инновационной стратегии, получает возможность точнее позиционироваться на рынке, определять формы продвижения и реализации своих инновационных услуг на рынок.

В настоящее время мы сталкиваемся больше с технологическими инновациями, так как продуктовый пакет для физических лиц долгое время представлен постоянными продуктами: пластиковыми картами, депозитами, кредитами и переводами. «Новые продукты», которые в основном последнее время предлагают банки, по сути, не принципиально новые, а лишь модификация старых продуктов посредством появляющихся инновационных технологий.

Таблица 1. Классификация инноваций по П. Н. Завалину и А. В. Васильеву

Классификационный признак	Классификационные группировки инноваций
1. Область применения	Управленческие, организационные, социальные, промышленные и др.
2. Этапы НТП, результатом которых стала инновация	Научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные
3. Степень интенсивности	«Бум», равномерная, слабая, массовая
4. Темпы осуществления инноваций	Быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные
5. Масштабы инноваций	Трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие
6. Результативность	Высокие, средние, низкие
7. Эффективность инноваций	Экономическая, социальная, экологическая, интегральная

Таблица 2. Классификация инноваций применительно к сфере банковских услуг

Классификационный признак	Вид инноваций
Сущность	Продуктовые, технологические
Причины зарождения	Реактивные, стратегические
Степень новизны	Уникальные, совершенствованные
Масштаб воздействия	Точные, системные
Функциональное содержание	Операционные, интеллектуальные, управленческие
Характер новизны	Радикальные, Кайдзен-улучшения

Литература:

1. Федеральный закон от 23.08.1996 N 127-ФЗ (ред. от 22.12.2014, с изм. от 20.04.2015) «О науке и государственной научно-технической политике» (23 августа 1996 г.) Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» (ред. от 03.04.2014) — «Консультант Плюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/bank/?utm_campaign=lawdoc_dynamic&utm_source=google.adwords&utm_medium=cpc&utm_content=1&gclid=CPX74cmX970CFeQCwodeQ8Aqw/ (дата обращения: 29.03.15).
3. Завалин, П. Н., Васильев А. В. Оценка эффективности инноваций. — СПб.: «Бизнес-пресса», 1998 г.
4. Экономический словарь [Электронный ресурс]. 2005–2014. URL.: <http://ekslovar.ru/>

Резервы роста налоговых доходов региона

Дедусенко Марина Леонидовна, старший преподаватель
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Современные тенденции развития финансовой системы свидетельствуют, с одной стороны, о расширении самостоятельности региональных органов государственной власти, в том числе в сфере наполнения доходной базы, а с другой стороны — о необходимости реализации приоритетных направлений государственной политики. В связи с этим все более актуальной становится задача мобилизации налогового потенциала региона и выявления резервов роста налоговых доходов бюджетов субъектов Российской Федерации.

Направлениями увеличения налоговых поступлений в бюджет региона могут являться: сокращение задолженности по налогам и сборам; доначисления по результатам контрольной работы налоговых органов, недополучение налоговых поступлений от применения неэффективных налоговых льгот. Рассмотрим эти направления резервов роста налоговых доходов более детально.

Потенциальным резервом доходов, в частности налоговых, бюджетов регионов является взыскание налоговой задолженности. По состоянию на 1 июля 2014 г. задолженность по налогам в консолидированный бюджет России составила 7446,4 млрд. руб., увеличившись с начала года на 9,4%, в том числе по акцизам в целом — на 29,5%, налогу на добычу полезных ископаемых — на 10,4%, налогу на прибыль организаций — на 6,9% налогу на добавленную стоимость — на 5,8%. Статистическая налоговая отчетность о наличии задолженности ведется в разрезе групп налогов, установленных ст. 12–15, а также ст. 18 Налогового кодекса. Сводная информация о задолженности по налогам в разрезе уровней бюджетной системы в статистической налоговой отчетности по форме 4-НМ «Задолженность по налогам, сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации» не приводится. По данным ФНС России учет исполнения налогоплательщиком налоговых обязательств по уплате налоговых платежей в бюджетную систему Рос-

сийской Федерации осуществляется в целом по налогам без разбивки по уровням бюджетной системы Российской Федерации, так как в соответствии с поручением Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2000 г. № МК-П13–31004 начиная с 1 января 2001 г. налоговые органы обязаны вести консолидированный лицевой счет налогоплательщика по каждому федеральному налогу или сбору в целом.

По итогам 2014 г. самый низкий уровень задолженности по налогам отмечен у Ханты-Мансийского и Ненецкого автономных округов. В число лидеров с показателем меньше 5% также входят Ямало-Ненецкий автономный округ, Чукотский автономный округ, Томская область, Оренбургская область, Республика Татарстан, Сахалинская область, Калужская область, г. Санкт-Петербург, Тюменская область, Белгородская область. Самый высокий уровень задолженности (выше 70%) отмечен в Республике Калмыкия и Республике Северная Осетия — Алания. Еще в двух регионах (таких как Республика Дагестан и Кабардино-Балкарская Республика) значение показателя превышает 50%. Если рассмотреть регионы с учетом отраслевой специализации, можно отметить, что лучшая ситуация наблюдается в кластере экспортно-ориентированных регионов. Значение показателя в данной группе регионов изменяется в диапазоне от 0,59% до 6,48%.

В общей сумме задолженности 87% приходится на задолженность по федеральным налогам и сборам. Структура задолженности по видам налогов показывает, что большую часть задолженности составляет задолженность по НДС, причем на товары, реализуемые на территории РФ, приходится почти половина всей задолженности. Также существенную роль здесь играет налог на прибыль — четвертая часть.

Сохраняется проблема уменьшения доходной базы региональных и местных бюджетов, связанная с пре-

доставлением налоговых льгот. Значительное влияние на формирование доходной базы регионов оказывает предоставление налоговых льгот и преференций по отдельным налогам и сборам, устанавливаемых как на федеральном, так и на региональном и местном уровнях.

Перераспределение доходных источников между уровнями бюджетной системы хоть и создаст предпосылки для увеличения поступлений в бюджеты субъектов Российской Федерации, но не будет достаточным для стимулирования увеличения доходного потенциала. Основными инструментами по расширению доходной базы являются оптимизация неэффективных налоговых льгот, а также применение различных стимулирующих механизмов по экономическому развитию территории [2].

Потери от льгот, установленных федеральным законодательством по региональным и местным налогам и налогу на прибыль организаций, равны половине объема дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, предоставляемой из федерального бюджета субъектам РФ. Объемы налоговых льгот, установленных федеральным законодательством, составляли 202057,3 млн. руб. Потери от налоговых льгот, установленных законодательством субъектов РФ и органами местного самоуправления, в 2013 г. составляли 218222,7 млн. руб., на их долю приходилось 41,1 % всех выпадающих доходов.

В отдельных регионах в силу особенностей их географического и экономического положения, концентрации на территориях значительных воинских и пограничных формирований, предприятий железнодорожного транспорта сумма льгот, предоставляемых на федеральном уровне, значительно превышает льготы, установленные на региональном уровне, например в Забайкальском крае — в 15 раз, Калининградской области — в 26 раз, Пензенской области — в 10 раз, Сахалинской области — в 13 раз.

Сумма потерь от льгот, установленных федеральным законодательством, равна половине суммы предоставляемой из федерального бюджета субъектам Российской Федерации дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности, а в 20 регионах превышает дотацию (в Республике Коми, Калининградской, Сахалинской и Ярославской областях — в 3–6 раз). Практически все потери в этой группе (90 %) составляют потери от льгот, установленных федеральным законодательством по региональному налогу — на имущество организаций, которые по сравнению с 2013 г. увеличились на 9 %.

Основная доля потерь (более 56 %) приходится на потери от льгот, предоставляемых по налогу на имущество организаций. По сравнению с 2013 г. они увеличились на 5,2 % и составили 122315,1 млн. руб., или 1,9 % доходов консолидированных бюджетов регионов. Следовательно, необходимы новые подходы к оценке эффективности налоговых льгот по этим налогам и мониторинг налоговых льгот.

Целесообразность сохранения отдельных налоговых льгот должна определяться с учетом следующих подходов: при оценке бюджетной эффективности необходимо проводить оценку альтернативных вариантов поддержки от-

дельных организаций и граждан, так как они могут быть более эффективными; важно проводить оценку применения пониженных ставок не только по региональным налогам, но и по налогу на прибыль организаций и специальным налоговым режимам; отдельно должен быть предусмотрен порядок оценки финансовой эффективности налоговых льгот как инструмента государственного управления. С одной стороны, большой объем льгот вызван желанием региональных властей создать благоприятные инвестиционные условия, и их отмена может ухудшить инвестиционный климат в регионе. С другой стороны, конкуренция регионов при привлечении инвесторов должна сопровождаться, в первую очередь, применением административных механизмов, а не снижением налоговой нагрузки.

Ещё одним направлением роста налоговых доходов региона является качественное проведение контрольных мероприятий со стороны налоговых органов региона. Уровень мобилизации налоговых доходов в решающей степени зависит от эффективности налогового контроля. В настоящее время центральным аппаратом управления налоговыми органами для оценки качества и эффективности работы нижестоящих звеньев применяются как количественные, так и качественные показатели, в частности такие как: выполнение плановых назначений по мобилизации доходных источников в бюджетную систему; темпы роста поступлений в бюджет к уровню соответствующего периода предыдущего года; суммы доначислений и взысканий в ходе контрольной работы; поступления налогов и сборов на 1 руб. затрат на содержание налоговых органов; затраты на содержание налоговых органов на 100 руб. поступлений налогов и сборов; уровень охвата налогоплательщиков и объектов налогообложения и т. д.

Различные аспекты оценки эффективности работы налоговых органов широко освещены во многих научных работах современных ученых. Однако применяемые в практике показатели не связаны с предупредительно-профилактической работой налоговых органов, которая лежит в основе партнерской модели налогового администрирования [3].

Обеспечение жизнедеятельности населения, создание условий для стабильного функционирования хозяйствующих субъектов, повышение комфортности среды обитания и улучшение предпринимательского климата являются задачами, которые закреплены за субфедеральным уровнем управления. Реализация вопросов местного и регионального значения невозможна без соответствующего финансового обеспечения. При этом одним из ключевых условий выполнения полного комплекса полномочий, возложенных на органы публичной власти, является обеспечение устойчивости доходной базы соответствующего территориального бюджета [1].

В России с 2013 г. создан Фонд развития налогового потенциала с целью финансового стимулирования регионов, обеспечивающих развитие предпринимательской деятельности на своей территории и снижающих финан-

совую зависимость от федерального бюджета. Для этого разработан специальный порядок распределения и предоставления дотаций бюджетам субъектов РФ на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов субъектов РФ, достигших лучших результатов по увеличению регионального налогового потенциала. Для предоставления дотаций Министерство финансов РФ по согласованию с Министерством экономического развития РФ и Министерством регионального развития РФ отбирает 20 субъектов РФ, имеющих лучшие результаты.

При поиске потенциальных источников роста налоговых поступлений в региональные бюджеты и реформировании механизма исчисления и уплаты отдельных налогов стоит учитывать взаимозависимость налоговых баз. Рациональная организация налоговой системы должна предполагать включение в себя всех обязательных платежей, обладающих законодательно установленными признаками налогов и сборов, в налоговую систему, подведомственную единому контролирующему органу. Такой порядок организации налоговой системы позволит производить изменения налогового законодательства с учетом системной взаимосвязи налоговых баз не только по действующим налогам, но и по другим обязательным платежам налогового характера.

Литература:

1. Мигунова, М. И. Проблемы налогового стимулирования инновационной деятельности в региональном секторе экономики [Текст]/М. И. Мигунова, Е. А. Елгина // Региональная экономика: теория и практика. — 2013. — № 41. — с. 47–52.
2. Мучаева, Х. М. Налоговый контроль и налоговый потенциал в контексте легализации теневого сектора экономики [Текст]/Х. М. Мучаева/Финансы и кредит. — 2014. — № 30. — с. 45–52.
3. Попова, Г. Л. Налоговый потенциал регионов: финансово-экономический анализ и классификация [Текст]/Г. Л. Попова // Финансовая аналитика: проблемы и решения. — 2012. — № 16. С. 25–32.

Современная характеристика типов экономических систем

Джураев Абдор Туробович, кандидат экономических наук, доцент;

Ахматова Мохигул Эргашовна, студент;

Тешаева Марифат Джумаевна, преподаватель

Бухарский государственный университет (Узбекистан)

На основе развития теории экономических систем сформировались современные взгляды на типы экономических систем общества, в частности классический капитализм (чистая рыночная экономика), плановая, традиционная и смешанная экономики. Экономическая система может быть рыночной и командной.

Под *рыночной экономикой* понимается такая система хозяйствования, при которой движение ресурсов, технология производства, распределение, обмен и потребление созданных благ осуществляются при помощи рыночного механизма.

При определении путей совершенствования финансовой самостоятельности регионов, в части увеличения налоговых доходов можно также выделить следующие направления:

- борьба с недоимками по налогам и сборам, а также с «теневым оборотом» капитала;
- совершенствование системы оценки эффективности налоговых льгот и отмена тех из них, которые не соответствующих критериям эффективности;
- оценка эффективности мер фискального стимулирования; развитие малого бизнеса, снижение административных барьеров и расширение практики применения специальных налоговых режимов;
- проведение эффективной работы по планированию поступлений от отдельных доходов, имеющих целевое назначение;
- проведения работы с физическими лицами с целью регистрации объектов недвижимости в органах, осуществляющих регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним;
- организации в рамках действующего законодательства работы по формированию и актуализации государственного кадастра недвижимости.

В случае *командной экономики* хозяйственные процессы планируются и регулируются государственными координирующими органами. В экономике может быть сочетание различных элементов систем, тогда можно говорить о *сметанной экономике*. Рассмотрим эти типы экономических систем.

В данной системе на рынке сталкиваются множество продавцов и множество покупателей, каждый из которых руководствуется своими корыстными целями и интересами и результат их деятельности зависит от объема предлагаемых на рынке производственных ресурсов, чис-

ленности и состава трудовых ресурсов и, естественно, от величины спроса на производимую продукцию. Экономическая власть на рынке в этих условиях распределена среди множества частных собственников. Ограниченность ресурсов и конкуренция производителей и потребителей выступают теми реальными факторами, которые регулируют деятельность субъектов экономики.

Представители классического и неоклассического направлений в экономической теории считают, что именно в условиях чистого капитализма, или капитализма свободной конкуренции, может обеспечиваться наиболее рациональное распределение ресурсов и эффективное функционирование экономической системы.

Упорядоченная совокупность элементов, обладающая организованностью, относительной замкнутостью и способностью выполнять ряд функций, которые не могут выполнить отдельные ее элементы, является системой. Для характеристики любой системы обычно выделяют ее элементы, уровни организации, структуру и функции.

Экономика представляет собой сложную, многоуровневую, развивающуюся систему. Экономическая система общества состоит из малых экономических систем — домохозяйств, отдельных предприятий, групп взаимосвязанных предприятий, отраслей и подразделений и др. Развивающиеся экономические системы можно разделить на социально-экономические и технико-экономические

(рис. 1). Известный исследователь экономических систем, что сложная экономическая система имеет не только структурные, но и генетические связи [1].

Экономическая система может рассматриваться и анализироваться на разных уровнях: это может быть уровень фирмы (предприятия), уровень макроэкономики или мировой экономики. Для каждого уровня могут быть определены свои характерные черты, обусловленные спецификой функционирования субъекта хозяйствования, производственной системой или подсистемой.

Однако могут быть и общие черты, характеризующие как экономическую систему в целом, так и ее отдельные звенья. Так, чертой экономики может служить то, открыта или закрыта экономика от внешнего воздействия. Если национальная экономика и ее звенья активно увязываются в систему международных экономических связей, такая экономическая система считается *открытой*. Открытой является фирма, участвующая в кооперации труда, осуществляющая научно-техническое, торговое или иное сотрудничество с другими фирмами, корпорациями и т.д. В случае, если система замкнута на внутренних ресурсах производства и ограничивается внутренним потреблением, налицо *закрытая система*. Можно сказать, что закрытой по отношению к мировому хозяйству была мировая социалистическая система хозяйствования, ибо сотрудничество в ней замыкалось рамками самой системы.

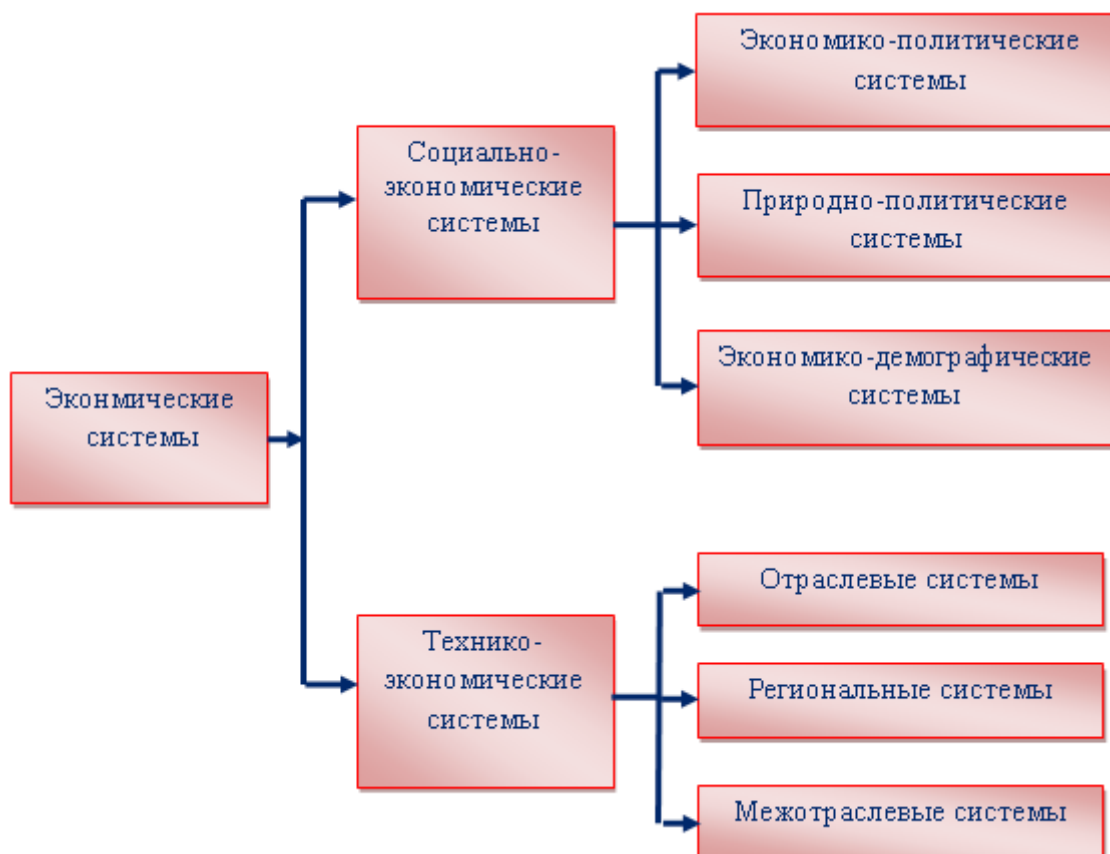


Рис. 1. Развивающиеся экономические системы

Существует объективная трудность в выделении границ экономической системы общества. Например, сферы образования, науки, политики, права частично относятся к экономической системе, а частично вполне автономны, независимы от нее. Поэтому новосибирские ученые предложили схему экономической системы в виде ромашки, лепестки которой (виды деятельности, сопряженные с экономической сферой деятельности) частично попадают в центр, отражая тем самым связь с экономической системой, и одновременно находятся за его пределами, отражая независимость от нее (лепесток).

К экономической системе общества (рис. 2) относят не только производственную деятельность граждан, организаций и государства, но и совокупность отношений, в рамках которых осуществляется эта деятельность. Организационная структура — это состав организаций, типы организационных отношений между ними, распределение функций, методы и процедуры их исполнения. Можно выделить *организационную структуру производства* и *организационную структуру управления*. Первая предполагает совокупность производственных комплексов, технологические и организационные отношения между ними. Вторая включает совокупность органов управления и взаимоотношения между ними. Взаимоотношения могут существовать в форме координации и субординации (равноправного партнерства и разделения ролей управляющих).

Плановая (командная) экономика. Она является альтернативой свободной рыночной экономике, ибо при классическом капитализме хозяйственное развитие регулирует рыночный механизм с его конкуренцией и свободным

формированием цен, а при командной экономике объем производства, его структура, размеры потребления и уровень цен устанавливаются централизованно, посредством государственного планирования, регулирования. Так же, как классический капитализм, плановая экономика в чистом виде не существовала, но экономические системы социалистических стран приближены к ней.

Возможность общегосударственного планирования распределения ресурсов, координации выполнения планов может обеспечиваться только благодаря господству общественной собственности на средства производства и создаваемые блага и услуги. Планы доводятся как до национальной экономики в целом, так и до региональных структур и отдельно взятых предприятий. Процесс составления планов имеет два встречных движения: снизу вверх и сверху вниз. Первоначально планы разрабатываются первичными звеньями экономики, в их основу закладываются достижения и механизм функционирования производства прошлых лет. Затем они передаются вышестоящим структурам, где взаимоувязываются и как единый план министерств или ведомств адресуются государственным плановым органам. Последние в свою очередь проходят корректировку и взаимоувязку, после чего утверждаются как единый общегосударственный план социально-экономического развития, обязательный для выполнения всеми структурными звеньями экономики. Движение процесса составления и корректировки плановых заданий снизу вверх предполагает обеспечение демократического принципа планирования, а движение сверху вниз — централизм в планировании [2].



Рис. 2. Экономическая система общества

Плановая экономика не может обойтись без использования инструментов рыночного механизма, но рыночный механизм не выступает регулятором установления народнохозяйственных пропорций и не определяет уровня цен.

Плановая (командная) экономика имеет свои положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, она позволяет четко учитывать производственные ресурсы и распределять их по сферам экономики и регионам страны, а с другой — не в состоянии обеспечивать их рациональное использование, ибо ни один государственный орган управления не может четко определить запросы в ресурсах каждого производства. С учетом этого формируются общественные запросы к централизации экономической деятельности или к свободе рыночных отношений.

Хотя чрезмерная централизация считается свойством социалистической системы хозяйствования, тем не менее развитые и развивающиеся страны время от времени прибегали и прибегают к жесткому государственному регулированию экономики. Так, к весьма ужесточенному регламенту использования экономического механизма мир капитализма вынужден был обратиться к периоду «великой депрессии» 1929–1933 гг., повергшей производство в глубокий экономический кризис. Не избегают отдельные страны жесткой централизации механизма хозяйствования и в период благоприятной хозяйственной конъюнктуры. Это наиболее типично для таких стран, как Южная Корея, Индия, Египет и др. Механизм планового регулирования экономики в настоящее время используется всеми цивилизованными государствами, хотя некоторые экономисты и отвергают его эффективность.

«Так как непрерывные изменения соотношения спроса и предложения на различные товары никакой центр все равно не может ни учесть в деталях, ни достаточно быстро сделать известными рынку, то единственное, что может здесь помочь, — это некий регистрационный прибор, который автоматически отмечает все важнейшие результаты деятельности отдельных людей и указания которого одновременно вытекают из индивидуальных решений и направляют их. Именно таким органом является в условиях конкуренции ценовая система» [3]

Рассмотренные типы экономических систем в абсолютной и подавляющей форме нигде не проявляются. В зависимости от сложившихся условий они преобладают в тех или иных странах. Так, США считают своеобразной «лабораторией» чистого капитализма, Великобританию — страной «классического» регулируемого капитализма, бывший Советский Союз — «образцом» командной экономики. Страны Африканского континента, Ближнего и Среднего Востока относят к традиционной экономике. В большинстве же стран мира тесно переплетаются элементы разных экономических систем хозяйствования, что позволяет определять в качестве самостоятельного типа экономической системы смешанную экономику.

К смешанной относится экономика, базирующаяся на предприятиях и структурах, относящихся к разным

типам и видам собственности, и использующая разнообразные формы хозяйствования. Классический образец смешанной экономики был использован в нашей стране в 20-е гг., когда в народном хозяйстве функционировало пять общественно-экономических укладов: социалистический, частнокапиталистический, государственно-капиталистический, мелкотоварный и патриархальный. Социалистический уклад базировался на общественной собственности; частнокапиталистический представлял чистый капитализм, или свободное рыночное хозяйство; госкапитализм, как и социалистический уклад, олицетворял командную экономику, только один из них частную, а другой — общественную; мелкотоварный уклад в основном относился к свободной рыночной экономике, но нес на себе «груз» традиционной экономики; наконец, патриархальное хозяйство полностью связано с традиционной экономикой. Связующим звеном в этой сложной и весьма противоречивой системе хозяйства выступал рыночный механизм. Смешанной экономикой является национальное хозяйство современных цивилизованных стран, ибо оно неоднородно по своей социально-экономической структуре [4]. Так, в США, Великобритании, Франции, Германии и других странах есть государственные предприятия, есть мощные частные корпоративные объединения, частные фирмы, весьма распространен малый бизнес. Эти сферы экономики находятся под государственным воздействием и регулированием, но в совокупности они образуют смешанное хозяйство. Одновременно неоднородность государственного, негосударственного и домашнего хозяйства позволяют говорить о современной смешанной экономике как о многосекторной. Многосекторность и многопрофильность — это не только наличие многих равноправных секторов и типов хозяйства, но и их взаимодействие между собой. Это взаимодействие в экономике реализуется государством, частными корпорациями и рынком.

Национальное хозяйство даже малых государств неоднородно, оно состоит из различных региональных структур, с разной структурой производства, технической его оснащенностью и т.д. В результате в пределах национального хозяйства не избежать комбинирования методов и принципов управления производством. В свою очередь методы и формы государственного регулирования влияют не только на отдельные секторы хозяйства, но и на содержание и размеры самого государственного сектора.

Формирование и развитие смешанной экономики осуществляется за счет возникновения смешанных производственных структур. Речь идет о создании государственно-частных предприятий, о совместных предприятиях, складывающихся на базе национальных и иностранных производств. Они также требуют особого подхода при их включении в общий народнохозяйственный организм. Поэтому будущее экономического развития следует связывать со смешанной экономикой.

Становление смешанной экономики в Республике Беларусь. После рассмотрения основных типов экономи-

ческих систем целесообразно проанализировать и ответить на вопрос о том, какая же экономическая система формируется в народном хозяйстве Республики Беларусь. Связи командной экономики оказались нарушенными, а новые, рыночные, еще не созданы. Социально-экономическая определенность типа системы хозяйства будет зависеть от того, трансформируется ли бывшая государственно-социалистическая экономика в рыночную

или так и останется бюрократической командной системой. На данном этапе социально-экономического развития ответить на этот вопрос невозможно. Дело в том, что ломка экономической системы происходит с одновременным разрушением политической системы управления обществом. Эти процессы накладываются на очень глубокий, обвальный кризис в экономике, политике, культуре, идеологии [5,6].

Литература:

1. Черняк, В. К. Структура экономического развития. Киев, 1981 с. 18–23.
2. Мировая экономика и международные отношения. 1990. № 5. с. 51.
3. Хайек, Ф. Дорога к рабству. М., 1982. с. 66–67.
4. Бородаевский, А. На пути к цивилизованному рынку. М., 1991.
5. Ю. Капитализм с позиций истории и современности //МЭиМО. 1990. с. 113–116.
6. Герасимов., В. Экономическая система: генезис, структура, развитие. Мн., 1991. с. 34.

Современная финансовая политика России: проблемы и перспективы

Дроздова Ксения Сергеевна, студент

Пятигорский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова

Государство использует финансы для достижения своих задач и поставленных целей (в области социальной, экономической, экологической, оборонной, правоохранительной и т.п.). Важное место в этом процессе занимает финансовая политика. Она является составной частью, сегментом социально-экономической политики.

В зависимости от длительности периода и характера решаемых задач финансовая политика подразделяется на финансовую стратегию и финансовую тактику.

Долговременный курс финансовой политики, который рассчитывается на перспективу и предусматривает решение крупномасштабных задач называется финансовой стратегией.

Финансовая тактика представляет собой выработку мер, которые направлены на решение задач конкретного (текущего) этапа развития общества, путем развития финансовых связей, перегруппировки финансовых ресурсов. Если финансовая стратегия относительно стабильна, то финансовая тактика должна быть достаточно гибкой.

Финансовая политика преследует цели повышения объема и эффективности использования финансовых ресурсов. Рост финансовой отдачи является так называемой лакмусовой бумажкой, которая служит для проверки результативности финансовой политики. При отказе от учета повышения эффективного использования финансовых ресурсов во время разработки и проведения финансовой политики возможно распыление средств, сокращение источников удовлетворения постоянно растущих экономических и социальных потребностей общества.

Разрабатывая финансовую политику, следует учитывать конкретные исторические условия. Поскольку, на каждом этапе развития общества применяется определенная специфика особенностей как внутренней, так и международной обстановки, реальные экономические и финансовые возможности государства.

Учитывая особенности моментов необходимо также тщательно изучить опыт предшествующего хозяйственного и финансового строительства, новые тенденции и прогрессивные явления, мировой опыт. Своевременно изменения финансовой политики на основе учета особенностей текущего момента, а также назревших потребностей экономического развития дает возможность в кратчайшие сроки и с наименьшими издержками решить стоящие перед государством задачи.

Финансовая политика предполагает укрепление и развитие международных экономических связей, обеспечивая при этом условия для реализации совместных мероприятий. Эволюция производительных сил, научно-технического прогресса на сегодняшний день достигло такого уровня, что выполнять отдельные программы одно государство не в силах. Исходя из этого, страны сообща выполняют некоторые функции, помогают экономить средства. Только интернациональное партнерство способно обеспечить эффективную помощь развивающимся странам.

Современная финансовая политика играет значительную роль в социально-экономическом развитии Российской Федерации. Также развитие индустрии определяется в зависимости от уровня ее рациональности.

Поэтому, выступая одним из источников формирования науки о финансах, а, следовательно, и составной ее части, финансовая политика призывает найти ответы на такие вопросы: как в конкретных экономических и социально-политических условиях достигнуть поставленных целей и задач; как изменить экономическую структуру общества в рамках действующих финансовых механизмов; необходимо ли для этого изменения этих механизмов; в каком направлении должно развиваться финансовое строительство; как оптимально сочетать оперативные цели и задачи финансового развития экономики, с достижением краткосрочного и долгосрочного финансового успеха; каковы те внутренние пружины увеличения национального богатства в разных звеньях финансов, на которые следует опереться и каким образом.

Кроме этого среди основных проблем финансовой политики России необходимо выделять: несбалансированность бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов; несовершенство налоговой системы; низкие показатели инвестиционного финансирования; отсутствие единства денежно-кредитной и финансовой политики; нестабильность валютного курса рубля; неэффективное использование государственной собственности.

Следовательно, целью финансовой политики государства и, в частности, субъектов является увеличение или сохранение прежним, уровня реальных доходов на душу населения и на этой основе проводить обеспечение социальных нормативов уровня жизни в стране, в том числе и на уровне каждого региона в отдельности.

При этом возрастает роль и значение разработки и принятия таких нормативов на уровне РФ, которые сегодня разработаны во многих ее субъектах. В то же время только централизованно их разрабатывать исключено, поскольку не могут быть одинаковыми нормативы наполняемости школьных классов в городах и в селах, нормативы выделения средств на строительство автомобильных дорог в центре России и на Дальнем Востоке. Однако без разработки и принятия нормативов на государственном уровне не обойтись.

Очень важно разобраться в том, от чего зависит реализация намеченных планов и что является резервами финансовой политики. Считать, что в их качестве выступают только поступившие в казну налоговые пошлины и сборы, не совсем правильно. Ведь в случае наличия запасов разведанных природных ресурсов, развитого индустриального производства и других благоприятных факторов возможно привлечь дополнительные финансы в виде банковских кредитов, облигационных займов и других заемных средств.

Финансовая политика представляет собой совокупность методологических принципов форм организации и методов использования финансов, которые реализуются на основе принятия системы государственных мероприятий, разработанных на определенный период времени (год, три года и т. д.).

Опираясь на это можно сказать, что финансовая политика:

Во-первых, определяет главные цели, конкретизирует перспективные и ближайшие задачи, которые необходимо решать, чтобы достичь поставленных за определенный период времени результатов;

Во-вторых, разрабатывает методы, средства и формы отношений, которые помогут достичь поставленных целей в кратчайшие сроки, а ближайшие и перспективные задачи решаются оптимальным образом;

В-третьих, подбирает кадры, которые способны решать поставленные задачи, а так же следить за организацией их выполнения.

Такие условия, как выделение интересов всего общества и отдельных групп населения, характеристика перспективных и близких задач с определением сроков и методов их решения помогут разработать механизм реализации финансовой политики и дать объективную оценку финансовой политике правительства и рекомендаций по ее корректировке.

Что касается политики в области международных финансов, то в первую очередь, она направлена на интеграцию России в мировую финансовую систему; сокращение внешней задолженности; сотрудничество со странами центральной и юго-восточной Азии, укреплении позиции в МВФ и в МБРР; повышение устойчивости рубля по отношению к иностранным валютами и вступление в ВТО. К слову, по мнению президента Российской Федерации В.В. Путина вступление в ВТО еще раз подтвердило, что в России строится открытая экономика и руководство страны готово к самой тесной кооперации с партнерами во всем мире. Присоединение к этой организации резко повысило планку требований к национальной конкурентоспособности.

В настоящее время в стране активно поддерживается политика сдерживания, которая применяется в отношении финансовой политики уже многие годы, можно сказать, что — столетиями, но именно в данный момент, она проводится особенно интенсивно, поскольку странами Евросоюза против России были введены санкции, которые, согласно зарубежным экспертам только укрепили российскую экономику. В то же время ведутся разговоры о том, чтобы провести отмену санкций, поскольку «западные» санкции против России не действуют, а лишь наносят взаимный вред. Но при всем этом, Россия не собирается сворачивать все связи с Европой и Америкой, пытается восстанавливать и расширять традиционные связи с югом Американского континента.

Согласно мнению доктора экономических наук, Михаила Хазина, проблема современной финансовой политики в том, что план США по взятию мира под финансовый контроль натолкнулся на ограничение ресурсов. Эта идея зародилась несколько сотен лет назад и неуклонно реализовывалась сначала «через создание федеральной резервной системы США, потом через развал империй, где правление осуществлялось не по финансовым принципам, потом через Вторую мировую войну и, наконец, через разрушение СССР. В первую очередь, основатели этого плана

ставили перед собой задачу сократить население для освоения ресурсов. Но эта задача наткнулась на противоречие, поскольку экономическая модель, дающая ресурсы, была построена по принципу расширения рынка и, по этой причине, сокращение населения неминуемо вело бы к разрушению модели.

На сегодня ситуация в стране не самая простая. Самой очевидной причиной тут можно назвать падение цен на нефть. Но более серьезная проблема состоит в том, что цена вряд ли восстановится в краткосрочной перспективе. А если посмотреть на ситуацию с валютным курсом, то ожидаемым становится падение объемов ВВП и налоговых отчислений в бюджет. Банки же попадут в непростую ситуацию из-за необходимости выплачивать долги в валюте.

Стоит отметить и тот факт, что нет такого способа, с помощью которого Россия смогла бы оперативно получить достаточное количество валютных средств для борьбы с кризисом. Обычно государства в таком положении идут в Международном валютном фонде и берут большой кредит, но из-за конфликта с Западом это невозможно. Исходя из этого экономический спад усилится на фоне ускоряющейся инфляции: к середине года она может разогнаться почти до 20%, невиданных с начала 2000-х гг. Прогнозы сулят снижение реальных доходов населения —

впервые с 1990-х гг. — на 5–10%, что обрушит товарооборот розницы и сектор услуг. Девальвация, запретительный уровень ставок по кредитам и, прежде всего, общая неопределенность ситуации и перспектив приведут к спаду инвестиций, сокращению промышленного выпуска. Предприятия начнут увольнять персонал, безработица вырастет. Крупным компаниям поможет государство, малые и средние ждет волна банкротств, так что кризис принесет социальные проблемы.

Населению и предприятиям станет труднее обслуживать кредиты, доля плохих долгов в портфелях банков увеличится, а темпы прироста депозитов еще больше замедлятся, из-за того что домохозяйствам придется тратить накопления на текущее потребление. Сейчас Центробанк помогает затыкать дыры в банковских балансах — обязательства банков перед ним превысили 12% их пассивов, но дальнейший рост может ослабить финансовую систему страны.

Отказаться от новых масштабных вливаний ликвидности в банковскую систему Центральный Банк вряд ли сможет, поскольку это может привести к банкротству банков, что, так или иначе может спровоцировать панику. Если не начнется рост цен на нефть, то власти могут оказаться перед дилеммой — или удерживать инфляцию, или спасти банки.

Литература:

1. Актуальные проблемы финансов Марченко С. В., Дмитриева И. Е., Коломиец Л. Г., Голубина Ж. И. учебное пособие для студентов вузов/под редакцией С. В. Марченко. Пятигорск, 2014.
2. Дмитриева, И. Е. Финансы. Краткий курс лекций/Дмитриева И. Е., Биндасова Н. А.. Пятигорск, 2011.
3. Регулирование финансов кризисных монопрофильных муниципальных образований Марченко С. В., Голубина Ж. И. Экономика и предпринимательство. 2014. № 5–2 (46–2). с. 353–357.
4. Регулирование экономики через механизм косвенного налогообложения в России Юрина В. П., Грицай С. Е., Марченко С. В. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. с. 390–394.
5. Совершенствование системы управления неналоговыми доходами бюджета Марченко С. В. В сборнике: Региональная модель развития: Детерминанты экономики и маркетинга 2014. с. 119–123.

Кадры предприятия и производительность труда

Енькова Мария Анатольевна, студент;

Андрианова Наталья Валентиновна, кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Набережночелнинский институт (филиал)

Основными факторами производства на предприятии являются: средства труда, предметы труда и кадры.

Персонал предприятия — это совокупность всех работников предприятия, которые способны обеспечивать реализацию его функций.

Персонал предприятия можно отрекомендовать с помощью качественных и количественных показателей.

Качественные показатели — это профессия, специальность и квалификация специалистов.

Количественные показатели — это численность и текучесть персонала [1, с. 87].

Численность персонала рекомендуется такими показателями как: явочная численность, которая включает всех работников, явившихся на работу, а списочная числен-

ность — это численность работников, зачисленных в штат предприятия на конкретную дату. Разность между этими двумя показателями будет являться целодневная потеря времени и среднесписочная численность персонала, которая в свою очередь определяется как средняя, в течении календарного периода списочная численность персонала [1, с. 90].

Важным показателем, который определяет сменяемость персонала, является текучесть кадров. Текучесть определяется следующим образом:

$$TK = (П+У)/Чппп \quad (1)$$

Где: П — число принятых в течении планового периода специалистов, чел.; У — число уволенных в течении планового периода специалистов, чел.; Чппп — среднесписочная численность персонала за плановый период, чел.

Текучесть персонала должна быть оптимальной, в основном она должна составлять от 10 до 15%. Если показатели текучести высокие, то это приводит к высоким потерям рабочего времени. Если показатели слишком низкие, то текучесть замедляет обновление персонала.

Численность персонала планируется по предприятию в целом, либо по отдельным профессиональным группам промышленно — производственного персонала [1, с. 102].

Эффективность использования трудовых ресурсов предприятия определяет производительность труда. Она определяется количеством продукции, которая производится в единицу рабочего времени. Основными показателями производительности труда являются: выработка продукции на единицу времени и трудоемкость продукции.

Пример, необходимо определить производительность труда, где предприятие запланировало прирост производительности труда, удельный вес прироста объема производимой продукции за счет роста производительности труда и планируемое соотношение между приростом производительности труда и средней заработной платы по следующим данным:

Показатели	Значение:
1. Объем товарной продукции, тыс. ден. ед:	
· отчет	44615
· план	58900
2. Фонд оплаты труда по отчету, тыс. ден. ед.	9870
3. Норматив оплаты труда на 1 ед. продукции по плану, коп.	17
4. Численность промышленно-производственного персонала, чел.:	
· отчет	3892
· план	4331

Производительность труда определяется как отношение объема товарной продукции к численности промышленно-производственного персонала.

По факту этот показатель составляет:

$$Птр(ф) = 44615/3892 = 11,463 \text{ тыс. ден. ед./чел.},$$

По плану этот показатель составляет:

$$Птр(пл) = 58900/4331 = 13,599 \text{ тыс. ден. ед./чел.}$$

Запланированный прирост производительности труда составляет:

$$13,599 * 100/11,463 - 100 = +18,63 \%$$

Это показывает нам, что согласно плану, предприятие должно увеличить производительность труда на 18,63%.

Планируемый прирост объема продукции за счет роста производительности труда составляет:

$$Тпр(Птр) = 3892 * (13,599 - 11,463) = +8313 \text{ тыс. ден. ед.}$$

Фактическая среднегодовая заработная плата составляет:

$$ЗП(ф) = 9870/3892 = 2,531 \text{ тыс. ден. ед.}$$

Планируемая среднегодовая заработная плата составляет:

$$ЗП(пл) = 58900 * 0,17/4331 = 2,311 \text{ тыс. ден. ед.}$$

Прирост среднегодовой заработной платы составляет:

$$Тпр(ЗП) = 2,311 * 100/2,531 - 100 = -8,692 \%$$

Таким образом, если производительность труда будет увеличиваться на 18,63%, то будет запланировано предприятие снижение среднегодовой заработной платы на 8,692%.

Выработка для предприятия определяется следующим образом:

$$ПТп = В/Чппп \quad (2)$$

Где: ПТп — производительность труда на предприятии; В — объем произведенной продукции в стоимостном или натуральном выражении; Чппп — среднесписочная численность промышленно — производственного персонала, чел [2, с. 6].

В зависимости от целей высчитывается производительности труда, где показатели объема производства продукции на предприятии подразделяются на следующие группы:

1. Натуральные показатели, они измеряют объем произведенной продукции в физических измерителях (в штуках метрах, тоннах). Эти показатели используются для того, чтобы измерить производительность труда только тогда, когда предприятие в течении долгого времени производит один вид продукции.

2. Трудовые показатели, они основаны на определении трудоемкости работ (в человеко-часах и норма-часах). Эти показатели используются для того, чтобы измерить производительность труда в подразделениях предприятия.

3. Стоимостные показатели, они устанавливают стоимость произведенной продукции и выполненных работ. Это показатели реализованной продукции, валовой и нормативно — чистой продукции. Для измерения динамики используется индексный метод, который основан на сравнении производительности труда за разные календарные периоды времени [3, с. 669].

Основным индексом является рост производительности труда:

$$Ипт = ПТт/ПТб \quad (3)$$

Где: Ипт — индекс роста производительности труда, %; ПТт — производительность труда в текущем периоде; ПТб — производительность труда в базисном периоде.

Обратный показатель производительности труда — это трудоемкость, которая определяется затратами труда на производство единицы продукции, либо всей произведенной продукции (в единицах времени) [4, с. 690].

Различают следующие виды трудоемкости:

1. По степени охвата затрат труда:
 - технологическая трудоемкость, которая включает затраты труда основных производственных рабочих по выполнению основных технологических процессов;
 - производственная трудоемкость, которая включает затраты труда всех рабочих по изготовлению продукции.
2. По способу учета затрат труда:
 - нормативные, которые определяются на основе нормативов затрат труда (в нормо-часах);
 - плановые, которые определяются с учетом затрат труда (в нормо-часах);

— фактические, включающие реально сделанные затраты труда (человеко-часах) [4, с. 699].

Иными словами, трудоемкость определяется как отношение суммарных трудовых затрат к объему выпущенной продукции в натуральном измерении.

Для того, чтобы производительность труда увеличить, необходимо определить факторы роста производительности труда. Под факторами роста производительности труда понимаются объективные условия, которые находят возможности для повышения производительности труда [5, с. 520].

Таким образом кадры предприятия и производительность труда, эти два понятия тесно связаны между собой. На каждом предприятии должен разрабатываться план по заработной плате и по производительности труда, целью которого является анализ резервов по улучшению использования рабочей силы, а на этой основе повышение производительности труда [5, с. 590].

Литература:

1. Овчинникова, Т. И. Производительность труда и эффективность управления производством: // Кадры предприятия. — 2009. — № 5. — с. 88–119.
2. Вопросы эффективности использования трудовых ресурсов: // Экономика и учет труда. — 2009. — № 1. — с. 4–8.
3. Волков, В. П. Экономика предприятия [Текст]: Учеб. пособие / А. И. Ильин, В. И. Станкевич и др.; под общ. ред. А. И. Ильина. — Изд. 2-е, испр. — М.: Новое знание, 2009. 665–670 с.
4. Раицкий, К. А. Экономика предприятия [Текст]: Учебник для вузов. — Изд. 2-е — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. 680–694 с.
5. Волков, О. И. Экономика предприятия (фирмы) [Текст]: Учебник / Под ред. проф. О. И. Волкова и доц. О. В. Девяткина. — Изд. 3-е, перераб. и доп. — М.: ИНФРА — М, 2008. 509–600 с.

Развитие интернета и преимущества интернет-маркетинга

Енькова Мария Анатольевна, студент;

Григорьева Диана Рамилевна, кандидат педагогических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет, Набережночелнинский институт (филиал)

Развитие информационных технологий, среди которых одно из первых мест занял Интернет, появление и бурный рост электронной коммерции стали основой для появления нового направления в современной концепции маркетинга взаимодействия — Интернет-маркетинга.

Число пользователей сети Интернет растет в геометрической прогрессии, сегодня большинство компаний имеют собственные веб-сайты, многие заводят свои странички в социальных сетях. Компании надеются с помощью маркетинговой активности в Сети увеличить продажи своих товаров и услуг, но на практике недостаток знаний их специалистов в сфере интернет-маркетинга снижает такую активность и не приносит желаемого результата [2, с. 72].

Интернет-маркетинг представляет собой теорию и методологию организации маркетинговой деятельности в сети Интернет.

Интернет обладает уникальными характеристиками, значительно отличающимися от характеристик традиционных инструментов маркетинга. С появлением Интернета процесс организации коммуникации с внешней средой изменился качественно. Интернет предоставил новые возможности расширения бизнеса, в том числе и за счет интерактивных способов общения с потребителями. [3, с. 30].

Использование Интернета приносит новые преимущества по сравнению с маркетингом, основанном на традиционных технологиях:

- переход ключевой роли от производителей к потребителям;

— глобализация деятельности и снижение транзакционных издержек;

— персонализация взаимодействия с потребителем;

— снижение трансформационных издержек [3, с. 39–41].

Интернет объединил в себе все привычные формы общения с потребителями, начиная от печатного слова и заканчивая видеороликами. Современные медиа носители также позволяют развивать интерактивные способы взаимодействия с аудиторией.

Если говорить обобщенно, для построения рабочей системы маркетинга в компании необходимо создать достаточное количество каналов коммуникации, привлечь в них нужную аудиторию и удерживать ее внимание с целью получения максимального результата по продажам. Иначе говоря, необходимо заманить потенциального клиента и так построить общение с ним, чтобы убедить его купить продукт.

Необходимо отметить следующие моменты. Во-первых, конечным действием не всегда будет покупка. Часто осуществляется перевод клиента из одного канала в другой по мере его готовности, например, первичное общение осуществляется с помощью емейл-маркетинга, а дальше направление клиента в отдел продаж, где продажа осуществляется силами менеджеров по продажам. Во-вторых, после покупки коммуникация не должна заканчиваться. Клиенты, однажды совершившие покупку, могут возвращаться за новыми покупками, а также рекомендовать компанию знакомым, друзьям, коллегам. Помочь в этом также может маркетинг.

Нужным действием может являться как переход из одного канала коммуникации в другой (например, звонок в компанию и переход из получателя рассылки в потенциального клиента, который взаимодействует напрямую с менеджером по продажам), так и покупка или продвижение по воронке продаж (например, в интернет-магазине важным действием является добавление товара в корзину, предшествующее покупке).

Соответственно, правильно отстроенная система маркетинга в компании — это совокупность каналов коммуникации, которые совместно работают так, чтобы провести клиента от момента первого знакомства с компанией до покупки и завоевания его лояльности, с тем чтобы клиент продолжал покупать товар или услугу и рекомендовал компанию своим друзьям и знакомым. Обобщая, задача компании — предоставить клиенту максимум ожидающей информации.

Привлечь людей в канал коммуникации не так просто, как может показаться на первый взгляд. Для этого нужно решить две задачи: оповестить соответствующую аудиторию о существовании компании и вовлечь клиента в коммуникацию. Пример плохо реализованного процесса привлечения клиента — распространенный рассказ о том, как человек долго не мог найти тот или иной продукт, а потом оказывалось, что он все время был доступен буквально в соседнем офисе.

Главным и основным каналом коммуникации в Сети является веб-сайт компании. В настоящее время при построении стратегии интернет-маркетинга редко обходятся без создания собственного веб-сайта. Другими каналами коммуникации в Сети являются социальные медиа, емейл-маркетинг.

Правильно выстроенное представительство в социальных сетях может работать и без поддержки емейл-маркетинга. Если компания размещает в своей группе или на странице в социальной сети интересный аудитории контент, оперативно отвечает на вопросы, проводит конкурсы и другие активности, аудитория будет постоянно взаимодействовать с компанией.

Итак, продвижение в социальных сетях является идеальным каналом для прямого общения с потребителями. Организация получает возможность рассказывать о событиях, происходящих с компанией, оповещать о новых товарах, публиковать обзоры и сравнивать продукцию. Кроме того, читатели могут комментировать публикации и задавать вопросы.

Прямое общение всегда вызывает лояльность целевой аудитории. В социальных сетях и блогах есть возможность быстрого информирования о новых и ожидаемых товарах, акциях, скидках, открытии новых магазинов и т. д. Кроме того, благодаря этим платформам можно узнать реальное мнение потребителей о бренде или компании и при необходимости внести изменения в работу.

И самое главное, компания должна четко понимать, ради чего строится вся коммуникация. Если компания стремится к тому, чтобы клиент после просмотра сайта позвонил в отдел продаж, нужно оставить там номер телефона.

В заключение необходимо рассмотреть вопрос постпродажной коммуникации с клиентом. Правильно выстроенная постпродажная коммуникация может подтолкнуть клиента к тому, чтобы он рекомендовал компанию своим друзьям и знакомым. А рекомендация — это лучшее начало отношений. По статистике, пришедшие по рекомендации люди намного чаще становятся клиентами компании.

Продвижение сайта не заменяет других видов маркетинга и рекламы, оно является лишь очень эффективным направлением для большинства видов бизнеса [1, с. 43].

Кроме того, продвижение компании возможно путем скрытого воздействия на целевого покупателя через форумы, блоги, социальные сети, сервисы отзывов о товарах и т. д. В интернете люди делятся своими сомнениями, страхами, радостью и мнением в целом. Не стоит недооценивать этот источник бесплатной информации об истинном отношении потребителей к вашему продукту [4, с. 88].

Преимущества скрытого маркетинга:

— ненавязчивая реклама товара с возможностью описания всех его достоинств и отличий от конкурентов;

— реальный покупатель считает, что он сам сделал выводы;

— возможность вступить в дискуссию, принижающую достоинства продукта/компании, и изменить ее ход в свою пользу.

В то же время есть риск разоблачения и вызова негатива у посетителей и администрации сайта [5, с. 58].

Кроме того, во время проведения маркетинговой кампании, а также по ее завершении следует обязательно проводить качественную и количественную оценку эффективности применения выбранных каналов коммуникации.

Грамотный выбор стратегии маркетинговой кам-

пании — это не только гарантия успешного продвижения, но и способ значительно сократить издержки.

Таким образом, интернет открывает ряд совершенно новых путей для повышения эффективности бизнеса. Интернет является прекрасной платформой для коммуникаций, покупок и продаж, преимущества которой со временем будут только расти.

Литература:

1. Браун, О. С. Как заставить сайт работать // Руководитель строительной организации. 2011. № 7. с. 42–48.
2. Голяков, А. Правила интернет-маркетинга // Современные страховые технологии. 2013. № 2. с. 72–77.
3. Петрик, Е. А. Интернет-маркетинг. М.: МФПА. 2004. 299 с.
4. Трофимов, Д. Управление потребительской лояльностью: как завоевать и удержать клиентов // Консультант. 2014. № 3. с. 88–91.
5. Фертова, В. Рекламная кампания в Интернете: от А до Я // Консультант. 2012. № 9. с. 56–59.

Решения проблем по обеспечению сбалансированности регионального бюджета

Задорожная Светлана Алексеевна, студент

Пятигорский филиал Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова (Ставропольский край)

Идеальное исполнение бюджета — это полное покрытие расходов доходами и образование остатка средств, т. е. превышение доходов над расходами, или профицит бюджета. Образовавшийся остаток правительство может использовать при непредвиденных обстоятельствах, для досрочных выплат или перевести его в бюджет следующего года.

Превышение расходов над доходами составляет дефицит бюджета. Размеры дефицита входят в число важных макроэкономических показателей. При наличии дефицита бюджета первоочередному финансированию подлежат расходы, включаемые в бюджет текущих расходов.

В настоящее время в Российской Федерации подавляющее большинство представителей местного самоуправления своей главной проблемой называют хроническую нехватку собственных средств для покрытия расходных полномочий органов местного самоуправления. В структуре доходов местных бюджетов важное место продолжает занимать финансовая помощь, которая осуществляется в форме дотаций, субвенций, средств фондов финансовой поддержки. В общем объеме доходов местных бюджетов за 2013 г. доля межбюджетных трансфертов составляла 46,6% или 2069,0 млрд. рублей [6, с. 7], что свидетельствует о высокой дотационности местных бюджетов России. О том, что высока зависимость местных бюджетов от финансовой помощи, поступающей из других уровней бюджетов бюджетной системы, неоднократно говорилось в Бюджетных посланиях Президента Российской Федерации Федеральному собранию [2].

Значительная доля финансирования за счет бюджетов вышестоящих уровней в доходы местного бюджета при-

водит к негативным последствиям, а именно, к снижению ответственности органа местного самоуправления в процессе решения вопросов местного значения, формированию условий для неэффективного использования перераспределяемых межбюджетных трансфертов. Также это приводит к отсутствию стимулов у местного самоуправления для расширения собственной доходной базы бюджетов, появляется искушение увеличивать объем расходов и дефицит местных бюджетов, что подтверждается не только российской бюджетной практикой, но и опытом других стран.

Рассмотрим ситуацию, складывающуюся в региональном бюджете на примере Ставропольского края. Ситуация в экономике не самая простая. Бизнес уже потерял часть доходов, и в связи с этим потенциальное недоплатление налогов в казну ожидается в сумме 4,5 млрд. рублей, пояснила депутатам заместитель председателя правительства — министр финансов края Лариса Калининко. А это означает только одно: надо учиться экономить и хорошенько подумать, какие из запланированных расходов отложить нельзя, а с какими можно потерпеть. Правительство края предложило не сокращать расходы бюджета, а временно часть их «заморозить». Конечно, эта процедура не коснется социальных статей. Это, как говорится, не обсуждается. Законопроект предусматривает сохранение в полном объеме финансирования всех социальных обязательств перед населением, обеспечения учреждений бюджетной сферы, льготного лекарственного обеспечения и других социальных расходов. Сохраняется объем затрат на обеспечение нецелевой финансовой помощи муниципалитетам.



Рис. 1. Структура собственных доходов местных бюджетов за 2013 г. (составлено по данным Министерства финансов РФ)

Несмотря на предлагаемые корректировки, краевой бюджет призван стать финансовой основой реализации краевого плана обеспечения устойчивого развития в условиях новой экономической реальности. Документ, который разрабатывался в январе на совещаниях с участием губернатора, членов правительства СК, представителей федеральных ведомств, деловой общественности, предусматривает меры по обеспечению сбалансированности на рынке труда, поддержке реального сектора экономики, малого и среднего предпринимательства.

В обновленном финансовом документе учитывается вероятность сокращения доходов краевой казны и сформирована на этот случай так называемая «подушка безопасности» — 4,8 миллиарда рублей. На такую сумму ограничены возможности распорядителей бюджетных средств по заключению различных контрактов. Решение о дальнейшем использовании этих денег будет приниматься по итогам первого полугодия 2015 года.

Уточненные параметры бюджета края на 2015 год по доходам составят 73 миллиарда рублей, по расходам — 83 миллиарда рублей. Дефицит превысит 9,9 миллиарда рублей.

Консолидированный бюджет края в 2014 году (по данным Министерства финансов Ставропольского края) исполнен по доходам в сумме 94,0 млрд. руб., по расходам — 98,9 млрд. рублей. Рассмотрим Исполнение консолидированного бюджета края в 2014 году по статьям доходов и расходов (табл. 1). За счет налоговых и неналоговых платежей в 2014 году сформировано 67,5% доходов консолидированного бюджета края.

Инструментом покрытия дефицита, исходя из таблицы, можно назвать безвозмездные поступления. В распоряжении «О проекте закона Ставропольского края «О бюджете Ставропольского края на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов» в ст. 5 от 24 октября 2013 года № 349-РП были учтены в составе доходов краевого бюджета прочие безвозмездные поступления из бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации на 2014 год в сумме 1000,00 тыс. рублей, на 2015 год — в сумме 1050,00 тыс. рублей и на 2016 год — в сумме 1102,50 тыс. рублей. Необходимо принять меры по их увели-

чению, а также по увеличению платежей при пользовании природными ресурсами и административных платежей и сборов, налогов, сборов и регулярных платежей за пользование природными ресурсами.

Накануне предлагаемые правительством края корректировки в бюджет были основательно проработаны на заседаниях думских комитетов по отраслям. Депутаты согласились с исполнительной властью, что в новых реалиях требуется взвешенная бюджетная политика. Документ принят в двух чтениях [17].

Анализ нормативной правовой базы, регламентирующей управление государственным долгом Ставропольского края, позволяет сделать вывод о том, что в целом в Ставропольском крае уделяется достаточное внимание проработке законодательных и иных нормативных документов в указанной области.

В целом доля всех налогов (закрепленных и дополнительно переданных) в доходах местных бюджетов составляет около 54%. В том числе, доля двух местных налогов — порядка 43%. Соответственно, 46% средств приходится на все виды межбюджетных трансферт, причем отмечается их увеличение.

В этих условиях полнота осуществления функций органов местного самоуправления является более зависимой от размера получаемых дотаций, нежели от качества управленческой деятельности муниципалитетов, в т. ч. их усилий по развитию экономического потенциала территории, по увеличению и полному использованию ее налоговой базы. Таким образом, основной проблемой местных финансов выступает не их формальная несбалансированность, а значительная и даже растущая дотационная зависимость.

Тем не менее, нельзя забывать, что в практике муниципального управления местные налоги выполняют не только фискальную, но еще регулируемую и стимулирующую функции. Однако при таком малом экономическом «весе» местных налогов органы муниципального управления практически лишены статуса субъекта собственной налоговой политики. Следовательно, действующая модель формирования доходной базы местных финансов не содержит достаточных стимулирующих механизмов и не направлена в полной мере на расширение

Таблица 1. Исполнение консолидированного бюджета края в 2014 году по статьям доходов [19]

	Утверждено, млн. руб.	Исполнено, млн. руб.	Отклонение, (+, —) млн. руб.	в % к итогу
Доходы	92405,0	93964,3	1559,3	100
в том числе:				
Налог на прибыль организаций	11255,0	12167,8	912,8	12,9
Налог на доходы физических лиц	24789,4	24202,4	-587	25,8
Акцизы	7520,4	7603,6	83,2	8,1
Налоги на совокупный доход	4640,9	4751,4	110,5	5,1
Налоги на имущество	9835,5	9606,4	-229,1	10,1
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	55,8	59,3	3,5	0,1
Государственная пошлина	306,2	352,9	46,1	0,4
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности	2126,2	2316,5	190,3	2,5
Платежи при пользовании природными ресурсами	129,6	134,4	4,8	0,1
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	609,7	647,4	37,7	0,7
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	720,6	655,3	-65,3	0,7
Административные платежи и сборы	49,7	51,8	2,1	0,1
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	522,4	879,6	357,2	0,6
Безвозмездные поступления	29810,0	30497,2	687,2	33,6

объема и повышение качества муниципальных услуг населению [12, с. 151].

Специалисты отмечают, что в ходе реформы местного самоуправления произошло расширение перечня вопросов местного значения для всех типов муниципальных образований. Это привело к значительному увеличению объема расходных обязательств муниципальных образований. Однако гарантированная доходная база местных бюджетов для реализации переданных полномочий не была увеличена.

Государство со своей стороны принимает некоторые меры по повышению бюджетной обеспеченности муниципальных образований, так:

1. Предусмотрено до 2018 года увеличить не менее чем на 7% собственную доходную базу местных бюджетов за счет налогов, передаваемых из других уровней бюджетной системы.

2. С 2012 года с местного на региональный и федеральный уровни власти переданы «ресурсоемкие» полномочия в сфере здравоохранения, охраны общественного порядка без изменения доходов, что высвобождает часть ресурсов бюджетов муниципальных образований для решения вопросов местного значения.

3. С 2014 года реализация принятых на федеральном уровне мер по совершенствованию межбюджетных отношений на региональном уровне в части оказания муниципальным образованиям финансовой помощи из региональных бюджетов на принципах стабильности

и предсказуемости на долгосрочный период, повышение значимости выравнивания финансовых возможностей деятельности муниципальных образований по решению вопросов местного значения посредством.

Предлагаются и другие меры по повышению бюджетной обеспеченности муниципальных образований. К примеру:

1. Введение в 2015 году с переходным периодом до 2020 года налога на недвижимое имущество физических лиц вместо земельного налога с физических лиц и налога на имущество физических лиц. Это, по оценке ФНС, увеличит количество объектов налогообложения в 2 раза (с 35 млн. ед. до 70 млн. ед.), а сумму поступлений от нового налога — в 3,5 раза.

2. Снижение расходов местных бюджетов за счет оптимизации территориальной организации местного самоуправления, формирования и организации управленческой структуры органов местного самоуправления, направленной на устранение дублирования реализации властных полномочий на одной территории.

3. Совершенствование разграничения полномочий между уровнями публично-правовой власти и типами муниципальных образований.

4. Стимулирование органов местного самоуправления к наращиванию собственного экономического потенциала.

Таким образом, важнейшим условием обеспечения сбалансированности местных бюджетов является повы-

шения эффективности межбюджетных отношений. Так финансовое обеспечение расходных полномочий, возложенных на местные органы власти, должно осуществляться по принципу преимущественной опоры на соб-

ственные финансовые ресурсы. И лишь в недостающей части (по объективным причинам) такое обеспечение должно осуществляться за счет перераспределения средств из бюджетов другого уровня.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 146 ФЗ (в редакции Федерального закона от 29.11.2014 N 383-ФЗ) в последней редакции: Режим доступа:
2. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 04.12.2014 «Послание Президента РФ Федеральному Собранию» (04 декабря 2014 г.).
3. Министерство финансов РФ — <http://www1.minfin.ru> (дата обращения: 10.04.2015).
4. Министерство финансов Ставропольского края — <http://www.mfsk.ru/> (дата обращения: 18.04.2015).
5. Ставропольстат — stavstat.gks.ru (дата обращения: 02.03.2015).
6. Ставропольская правда — Режим доступа. — URL: <http://www.stpravda.ru/> (дата обращения 03.05.2015)
7. Информация о результатах мониторинг местных бюджетов Российской Федерации за 2013 год. // http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/05/otchet_po_monitoringu_mestnykh_budzhetrov_za_2012_god.doc.
8. Актуальные проблемы финансов Марченко С. В., Дмитриева И. Е., Коломиец Л. Г., Голубина Ж. И. учебное пособие для студентов вузов/под редакцией С. В. Марченко. Пятигорск, 2014.
9. Дмитриева, И. Е. Финансы. Краткий курс лекций/Дмитриева И. Е., Биндасова Н. А.. Пятигорск, 2011.
10. Регулирование финансов кризисных монопрофильных муниципальных образований Марченко С. В., Голубина Ж. И. Экономика и предпринимательство. 2014. № 5–2 (46–2). с. 353–357.
11. Регулирование экономики через механизм косвенного налогообложения в России Юрина В. П., Грицай С. Е., Марченко С. В. В сборнике: Совершенствование налогообложения как фактор экономического роста Материалы VI Международной научно-практической конференции. ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет». 2014. с. 390–394.
12. Совершенствование системы управления неналоговыми доходами бюджета Марченко С. В. В сборнике: Региональная модель развития: Детерминанты экономики и маркетинга 2014. с. 119–123.

Инвентаризация как метод контроля в управлении хозяйственной деятельностью предприятия

Козятникова Светлана Евгеньевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

В данной статье рассмотрены особенности проведения инвентаризации имущества и обязательств на предприятии. Изучена экономическая сущность, задачи, классификация, порядок, сроки проведения, документальное оформление инвентаризации.

Ключевые слова: инвентаризация, имущество, обязательства, порядок, сущность, сроки, классификация, оформление, задачи, принципы.

Инвентаризация является главным средством контроля за сохранностью имущества организации, в процессе которой проверяют фактическое наличие имущества и сверяют их с данными бухгалтерского учета.

Основные функции, которые выполняет инвентаризация, представлены на рисунке 1.

Инвентаризация бывает различных видов, проведение которых зависит от специфики деятельности предприятия и задач, которые предстоит решить в процессе инвентаризации. К основным видам инвентаризации относятся: пла-

новая, внезапная, полная, частичная, постоянно действующая, осуществляемая рабочими инвентаризационными комиссиями, выборочная, сплошная инвентаризация [2, с. 201].

Получение максимально достоверной информации в ходе проведения инвентаризации, обеспечивается путем соблюдения определенных принципов.

Основными принципами инвентаризации являются: плановость, внезапность, объективность, полнота охвата объектов, сопоставимость единиц измерения, непрерыв-

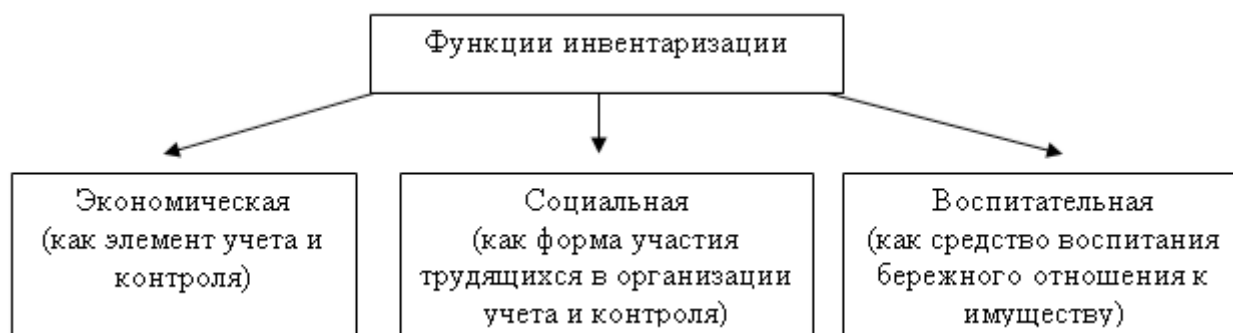


Рис. 1. Функции инвентаризации. Источник: [1, с. 251]

ность, юридическая правомочность результатов, воспитательное воздействие и материальная ответственность, оперативность и экономичность, гласность [3, с. 266].

В ходе инвентаризации, проверке подлежат следующее имущество и обязательства предприятия:

- основные средства [4, с164];
- нематериальные активы;
- финансовые вложения;
- производственные запасы;
- готовая продукция;
- товары;
- прочие запасы;
- денежные средства;
- прочие финансовые активы.
- кредиторская задолженность, кредиты банков, займы и резервы [5, с. 38].

Цель инвентаризации имущества и обязательств заключается в обеспечении достоверности данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности организации.

В процессе инвентаризации проверяют и документально подтверждают наличие имущества и обязательств предприятия, их состояние и оценку. Порядок и срок проведения инвентаризации определяет руководитель предприятия, за исключением случаев обязательной инвентаризации. Для проведения инвентаризации на предприятии создается инвентаризационная комиссия, в состав которой входят представители администрации предприятия, сотрудники бухгалтерии и другие специалисты [6, с. 98].

Перед проведением инвентаризации состав комиссии указывается в «Приказе о проведении инвентаризации», оформляемом по типовой форме № ИНВ-22. Каждый из приказов регистрируются в Журнале учета контроля за выполнением приказов проведении инвентаризации, который ведется по форме № ИНВ-23 [7, с. 114].

Фактические и реальные данные, полученные в ходе инвентаризации имущества и обязательств, отражают в инвентаризационных описях следующих типовых форм: форма № ИНВ-1, форма № ИНВ-1а, форма № ИНВ-3, форма № ИНВ-4 и др. [7, с. 118].

Результаты контрольных проверок правильности проведения инвентаризаций оформляют «Актом о кон-

трольной проверке правильности проведения инвентаризации ценностей» (форма № ИНВ-24) и регистрируют в «Журнале учета контрольных проверок правильности проведения инвентаризации» (форма № ИНВ-25).

Инвентаризация имущества и обязательств имеет большое значение в деле управления хозяйственной деятельностью предприятия. В ходе проведения инвентаризации основных средств в ОАО «Уссурийский бальзам» была допущена ошибка в оформлении инвентаризационной описи. Инвентаризация товарно-материальных ценностей проводилась в соответствии с Методическими указаниями по инвентаризации имущества и финансовых обязательств. Результатом инвентаризации основных средств за 2014 г. стало выявленное основное средство, которое было списано в связи с его полным физическим износом. Результатом инвентаризации товарно-материальных ценностей стало выявление недостачи и излишков. Была составлена сличительная ведомость, недостачи были списаны на виновное лицо, а излишки — в прочие доходы предприятия.

Проведение инвентаризации расчетов в ОАО «Уссурийский бальзам» соответствует правилам.

По результатам проведенного исследования для улучшения качества инвентаризации можно рекомендовать руководству следующее:

- инвентаризации целесообразно проводить не только сплошным методом, но и частично в отдельных помещениях предприятия (склад, цеха, подсобное помещение и пр.);
- необходимо наряду с плановыми инвентаризациями проводить внезапные проверки, а также увеличить количество запланированных инвентаризаций по отдельным объектам;
- необходимо увеличить количество и качество внутренней отчетности (товарно-материальные отчеты) по каждому материально ответственному лицу;
- также необходимо создать методические пособия по инвентаризации для каждого члена инвентаризационной комиссии и для каждого материально — ответственного лица.

Необходимо также уделять большое внимание кадрам, особенно молодым. Повысить роль квалификационной

комиссии по приему на работу лиц, связанных с материальной ответственностью, что позволит практически исключить проникновение на эти должности граждан, имеющих судимость или уволенных по недоверию.

Литература:

1. Кондраков, Н. П. Бухгалтерский учет: учебное пособие/Н. П. Кондраков. — М.: ИНФРА-М, 2010. — 560 с.
2. Глушков, И. Е. Бухгалтерский учет на современном предприятии/И. Е. Глушков. — М.: Кнорус, 2011. — 350 с.
3. Луговой, В. А. Инвентаризация, документация, отчетность: справочник в вопросах и ответах/В. А. Луговой. — М.: ЮНИТИ, 2011. — 124 с.
4. М. Е. Василенко, Е. Г. Флик Информационные технологии как механизм формирования эффективной модели воспроизводства основных фондов. — Владивосток.: Территория новых возможностей, 2010. — 223 с.
5. Ланкина, О. Н. Инвентаризация: Сроки и формы проведения. Бухгалтерский учет, проводки и примеры/О. Н. Ланкина. — М.: Финансы, 2011. — 136 с.
6. Орлова, Е. В. Как правильно провести инвентаризацию/Е. В. Орлова. — М.: Налоговый вестник, 2012. — 239 с.
7. Мельник, М. В. Ревизия и контроль: учебное пособие/М. В. Мельник, А. С. Пантелеев, А. Л. Звездин. — М.: ФБК-ПРЕСС, 2012. — 520 с.

Место алмазодобывающей промышленности в социально-экономическом развитии региона (на примере Республики Саха (Якутия))

Кондратьева Нарыйа Николаевна, студент

Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Республика Саха (Якутия) (далее РС (Я)) относится к важнейшим минерально-сырьевым и горнодобывающим регионам России и по добыче алмазов занимает ведущее место в Российской Федерации. В Якутии добывается около 25% мировой добычи алмазов.

Алмазодобывающая отрасль имеет особое место, в экономике региона обеспечивая занятость населения, также поступления налоговых и неналоговых доходов в бюджеты всех уровней. Одним из крупнейших налогоплательщиков РС (Я) и монополистом в добыче алмазов является ОАО АК «АЛРОСА». Группа «АЛРОСА» занимает первое место в мире по объемам добычи алмазов в каратах, её доля в мировой добыче алмазов по данным на 2012 год составляет 27% (в 2002 г. — 18%), а в Российской Федерации добывает 99% всех алмазов [4].

Группа АЛРОСА оказывает услуги социальной направленности в регионах своего присутствия путем создания рабочих мест, уплаты налогов, сборов и дивидендов в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Анализ данных табл. 1 показывает, что больше всего налогов поступает в бюджет РС (Я). Всего в 2013 году компания выплатила 15093,1 млн. рублей налогов, что составляет более 26% всех налоговых поступлений в бюджет региона (сумма налоговых доходов РС (Я) в 2013 составил 58050,3 млн. рублей). Налоговые поступления в федеральный бюджет с каждым годом увеличивается, чего не происходит в бюджеты других уровней.

Республика Саха (Якутия) в лице Министерства имущественных отношений РС (Я) имеет 25% доли акций компании, также 8% акций имеют администрации рай-

Таблица 1. **Налоги и прочие обязательства, фактически перечисленные АК «АЛРОСА» в бюджеты разных уровней в 2011–2013 гг., млн. руб. [6]**

Перечисление налогов	2011 г.	2012 г.	2013 г.
в Федеральный бюджет	2651,2	2596,0	8,6
в бюджет РС (Я)	13362,7	15576,2	15093,1
во внебюджетные фонды	4854,1	6440,1	7203,7
в местные областные, краевые бюджеты	468,4	569,7	491,3
НДФЛ	2774,2	3940,8	4082,1
прочие (экономические санкции, госпошлины)	14,5	5,6	2,4
Итого	24125,1	29128,4	26881,2

онов (улусов) РС (Я), на территории которых акционерная компания осуществляет свою деятельность [4]. С 2006 по 2012 гг. РС (Я) имела 32 % доли акций. В 2013 г. акции были приватизированы, РС (Я) стала владеть 25 % акций, после которого сократились (на 7 % акций) права в Группе.

Исходя из данных табл. 2 следует отметить, что значительное количество неналоговых поступлений в бюджеты произошел с 2010 по 2011 году — на 725 %.

Компания «АЛРОСА» реализует масштабную и многостороннюю региональную политику, основанную на принципах высокой ответственности за социально-экономическую ситуацию и сохранения занятости и роста уровня жизни населения Республики Саха (Якутия).

Большое внимание уделяется поддержке родовых общин оленеводов и рыбаков в самых северных районах республики, оказывается материальная помощь улусам алмазной провинции в осуществлении сельскохозяйственной и традиционной промысловой деятельности, проводятся благотворительные акции для детей подшефных улусов.

Существенная часть созданных средств направляется предприятиями Группы «АЛРОСА» на развитие местных сообществ, как в виде благотворительных пожертвований, так и в виде строительства, содержания и поддержки объектов социальной инфраструктуры, оказывающих услуги, в том числе, и для общественного блага. Согласно заключенному с правительством Республики Саха (Якутия) Договору о социально-экономическом развитии, действие которого предусмотрено до 2020 года включительно, компания приняла на себя ряд определенных обязательств со-

циального характера. Примером таких обязательств является перечисление ежегодных взносов в некоммерческое объединение «Фонд будущих поколений Республики Саха (Якутия)». Кроме того, договором предусмотрено финансирование мероприятий по ремонту объектов социальной инфраструктуры, принадлежащих местным муниципалитетам, снос ветхого и аварийного жилья и прочее. В 2013 году АЛРОСА выполнила данные обязательства на сумму 882 млн. рублей, и намерена выполнять их по 2015 год включительно, в соответствии с планом, согласованным с Правительством республики.

Основным институтом, который реализует государственную промышленную политику Якутии, является Министерство промышленности РС (Я). Центральным вопросом промышленной политики является определение механизмов государственной поддержки предприятий промышленности, например, таких как стимулирование инвестиций в форме субсидий, кредитов, налоговых льгот, системы государственных заказов и закупок.

По данным Министерства промышленности РС (Я), отсутствие новых объектов для проведения детальной разведки в настоящее время (кроме глубоких горизонтов уже открытых и разрабатываемых алмазоносных трубок) указывает на системный кризис в поисковой алмазной геологии. Геологоразведочные работы на алмазы в перспективе будут направлены на локализацию, поиски, оценку и разведку потенциально алмазоносных участков недр Якутской алмазоносной провинции (более 1,3 млрд. карат прогнозных ресурсов) и перевод прогнозных ресурсов алмазов в запасы промышленных категорий [5].

Таблица 2. Доли акций в АК «АЛРОСА» в 2006–2014 гг., %

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация	37	37	-	51	51	51	51	44	44
Республика Саха (Якутия)	32	32	-	32	32	32	32	25	25
Администрация улусов РС (Я)	8	8	-	8	8	8	8	8	8
Прочие акционеры	23	23	-	9	9	9	9	23	23

Таблица 3. Начисление и выплата дивидендов по основным акционерам, млн. руб.

год	Российская Федерация		Республика Саха (Якутия)		Администрации улусов РС (Я)		Прочие акционеры		Итого	
	начислено	выплачено	Нач.	Вып.	Нач.	Вып.	Нач.	Вып.	Нач.	Вып.
2006	828,8	828,8	716,8	716,8	179,2	179,2	515,2	515,2	2240	2240
2007	828,8	828,8	716,8	716,8	179,2	179,2	515,2	515,2	2240	2240
2008	По итогам 2008 года дивиденды не начислялись и не выплачивались									
2009	127,2	127,2	80	80	20	20	22,7	22,3	249,9	249,5
2010	933,5	933,5	586,6	586,6	146,7	146,7	166,3	161,4	1833,1	1828,2
2011	3788,2	3788,2	2380,4	2380,4	595,1	595,1	675,0	651,2	7438,6	7414,8
2012	4169,3	4169,3	2616,0	2616,0	654,0	654,0	735,8		8175,1	
2013	4763,7	4763,7	2706,6	2706,6	866,1	866,1	2490,1		10826	

*В сопоставимых условиях — исходы из количества 7364965630 обыкновенных акций номинальной стоимостью 50 копеек [5, с. 114].

В 2012 году компания АК «АЛРОСА» получила средства государственной поддержки в сумме 263 млн. рублей. В 2013 году сократилась в 1,7 раз, составил 148,1 млн. рублей.

По данным прогноза социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на 2014–2018 годы в 2012 году было добыто алмазов на сумму 2766 млн долл. США с ростом на 4% к уровню 2011 года. В 2018 году будет добыто алмазов на 2686 млн долл. США. Физические объемы добычи алмазов в 2012 году снизились на 0,3% от уровня 2011 года, в 2018 году увеличатся на 4,0% к 2012 году.

Снижение объемов добычи алмазов в 2013–2018 гг. в долларовом выражении по отношению к 2012 году (кроме 2015 г.), связано с переходом на подземный способ добычи, а также намечаемым вовлечением новых рудных и россыпных месторождений с пониженным содержанием алмазов.

Объем реализации алмазов в планируемом периоде будет ежегодно увеличиваться, кроме 2014 года (97,5% к 2013 г.) и к 2018 году достигнет 6528 млн. долл. (2013 год — 4687 млн. долл. с ростом на 39%). В 2016 году прибыль до налогообложения прогнозируется на уровне 55350 млн. руб., что выше планируемого уровня 2015 года на 56,5%, в связи с ростом объемов реализации алмазов на 16%; далее в 2017–2018 гг. прибыль до налогообложения составит 60325 и 79387 млн. рублей [6].

Создание благоприятного и стабильного инвестиционного климата — одна из приоритетных задач Правительства Республики Саха (Якутия). Якутия активно внедряет Стандарт по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в регионе.

Промышленная политика, как фундамент экономической политики государства, должна быть связана,

в первую очередь, с проведением инновационной, инвестиционной и структурной перестройки промышленного производства [2].

Республика Саха (Якутия) является одним из дотационных субъектов Российской Федерации. Бюджет РС (Я) на 2013 год составил 136,8 млрд. рублей, из них 72,3 млрд. рублей (53%) безвозмездные поступления от вышестоящего уровня. От добычи алмазов бюджет региона полностью пополняет только НДС. Если бы весомая часть полученных налогов и сборов алмазодобывающей отрасли поступали в бюджет РС (Я) (стимулируя тем самым местные компании в развитии региона), то реализация промышленности на территории данного субъекта имел бы особый вес. С 2015 назначен новый президент АК «АЛРОСА» Андрей Жарков. Население РС (Я) надеется на деятельность, которая традиционно будет направлена на развитие региона.

На базе ФЗ «О промышленной политике в РФ» № 488-ФЗ от 31.12.2014 необходимо внедрить закон субъектов РФ. В данном случае, «О промышленной политике РС (Я)», для того чтобы реализовать промышленную политику с учетом местного законодательства, экономики субъекта.

Формирование доходной базы является — условием комплексного социально-экономического развития региона, т. к. Якутия является одним из лидеров по природно-ресурсному потенциалу, необходимо развить экономику, реализуя эффективную промышленную политику для стабилизации и ускорения роста национальной экономики, содействия экспорту отечественной промышленной продукции, сохранения национальных природных и иных ресурсов, обеспечения оптимальной устойчивости внутреннего рынка.

Литература:

1. ФЗ «О промышленной политике РФ» № 448-ФЗ от 31.12.2014
2. Газимагомедов, Р. Особенности современной промышленной политики: теория и практика. — М.: Экономика. — 2008.
3. Княгинин, В., Щедровицкий П. Современная национальная промышленная политика России. Региональный аспект. — М.: РСПП. — 2008.
4. Хорошавин, А. В. Промышленная политика Сахалинской области: методология и практика формирования: монография. — Хабаровск: Изд-во ДВАГС, 2009. — 263 С.
5. www.alrosa.ru (Годовые отчеты АК «АЛРОСА», 2006–2013 гг.)
6. www.sakha.gov.ru (Официальный сайт Правительства Республики Саха (Якутия))

Стратегические направления совершенствования таможенного контроля

Красовский Денис Сергеевич, студент
Белгородский университет кооперации, экономики и права

В данной статье проанализированы основные направления совершенствования таможенного контроля с учетом его стратегической составляющей.

Ключевые слова: таможенный контроль, система управления рисками, таможенный контроль после выпуска.

Основное содержание таможенной политики Российской Федерации на современном этапе развития таможенной системы составляет таможенное администрирование, т.е. организационно-управленческая деятельность Федеральной таможенной службы (далее — ФТС России), а также деятельность таможенных органов, осуществляемая в нормативных правовых рамках, по реализации возложенных на них задач в сфере таможенного дела [4].

Система таможенного администрирования реформируется и модернизируется с учетом необходимости обеспечения адекватных обратных связей с основным объектом администрирования — участником внешнеторговой деятельности. Концептуальный пересмотр базовых принципов таможенного администрирования позволит в полной мере реализовать концепцию государственных услуг в области таможенного дела на основе международных стандартов качества. Такие ориентиры в настоящее время заданы многими нормативными правовыми актами Правительства РФ [5; 6; 7].

На наш взгляд, таможенное администрирование — деятельность таможенных органов по применению и обеспечению соблюдения таможенного законодательства. По мнению ученых одним из центральных элементов таможенного администрирования является таможенный контроль [25, с. 108].

Согласно ст. 4 Таможенного кодекса Таможенного союза (далее — ТК ТС), таможенный контроль — совокупность мер, осуществляемых таможенными органами, в том числе с использованием системы управления рисками, в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства таможенного союза и законодательства государств — членов таможенного союза [1].

Под совокупностью осуществляемых таможенными органами мер понимаются формы, методы и способы проведения таможенного контроля, формирующие в комплексе само содержание таможенного контроля [20, с. 74].

Таможенный контроль как один из видов государственного контроля устанавливает обязательность совершения определенных действий как со стороны таможенных органов, так и со стороны лиц, перемещающих товары и транспортные средства, а также лиц, содействующих проведению таможенного контроля.

Анализ нормативно-правовой основы осуществления таможенного контроля позволяет сделать вывод, что в со-

временных условиях ключевыми направлениями совершенствования таможенного контроля являются:

1) дальнейшее развитие таможенного контроля на основе полномасштабного использования системы управления рисками (далее — СУР);

2) совершенствование таможенного контроля после выпуска товаров [26, с. 95].

Заметим, что вопросам совершенствования таможенного контроля после выпуска товаров в научной литературе уделяется особое внимание [13–15; 17–19; 21–24], что вполне объяснимо: в настоящее время в данной сфере имеется ряд нерешенных вопросов.

Необходимо признать важность проводимой работы по таможенному контролю после выпуска товаров. Так, в 2014 году подразделениями таможенного контроля после выпуска товаров проведены 6684 проверочных мероприятия в отношении юридических, физических лиц и индивидуальных предпринимателей, из них в форме таможенной проверки — 4230. Доля результативных таможенных проверок в 2014 году по отношению к 2013 году увеличилась на 8% и составила 83% (в 2013 году — 75%). По результатам проверочных мероприятий:

— доначислено таможенных платежей и пеней, наложено штрафов на сумму 7,3 млрд. рублей (на 24% больше, чем в 2013 году (5,9 млрд. рублей);

— средняя сумма доначисленных таможенных платежей и пеней, наложенных штрафов на одну таможенную проверку в 2014 году по отношению к 2013 году увеличилась на 32% и составила 1,7 млн. рублей (в 2013 году — 1,3 млн. рублей);

— взыскано таможенных платежей и пеней, штрафов на сумму 2,9 млрд. рублей;

— процент взыскания составил 40% от общей суммы доначисленных таможенных платежей, пеней и штрафов [16].

По результатам таможенного контроля после выпуска товаров в 2014 году возбуждено 2568 дел об административных правонарушениях и 176 уголовных дел, назначено наказаний в виде штрафов на сумму 1119,5 млн. рублей.

Проведено 778 таможенных проверок, направленных на профилактику правонарушений, по результатам которых доначислено таможенных платежей, наложено штрафных санкций на сумму 117,3 млн. рублей, из них взыскано 86,7 млн. рублей, возбуждено 279 дел об административных правонарушениях.

Во взаимодействии с государственными контролирующими и правоохранительными органами проведены 543 таможенные проверки. По их результатам таможенными органами доначислено таможенных платежей, наложено штрафов на сумму 1352,3 млн. рублей, взыскано 170,4 млн. рублей, возбуждено 361 дело об административных правонарушениях и 27 уголовных дел.

По материалам, переданным ФТС России в государственные контролирующие и правоохранительные органы, доначислено 28,1 млрд. рублей, в том числе отказано в возмещении налога на добавленную стоимость на сумму 406,8 млн. рублей, возбуждено 268 дел об административных правонарушениях и 21 уголовное дело.

В результате применения мер по минимизации рисков с начала 2014 года таможенными органами доначислено и взыскано таможенных платежей на сумму более 35 млн. рублей (с учетом возвратов), возбуждены 52 дела об административных правонарушениях.

Между тем, анализ правоприменительной практики позволил выявить некоторые проблемы в работе отделов таможенного контроля после выпуска товаров.

В соответствии с Инструкцией о таможенном досмотре после выпуска [8] в принятии решений о проведении таможенного досмотра, организации его проведения и самом проведении участвуют три категории уполномоченных должностных лиц: первая — принимающие решение, вторая — выявившее необходимость проведения и третья — проводящие. При этом действия, связывающие лицо, выявившее необходимость проведения досмотра, и принимающего решение о его проведении в Инструкции о таможенном досмотре после выпуска не указаны. При проведении досмотра как самостоятельной формы таможенного контроля, когда решение о его проведении принимает начальник таможенного органа (пп. 1 п. 5 Инструкции о таможенном досмотре после выпуска), не вызывает вопросов. Возникают вопросы, когда досмотр проводится в ходе таможенного осмотра помещений и территорий или выездной таможенной проверки:

1. Как руководитель комиссии по их проведению (уполномоченное должностное лицо принимающие решение о проведении досмотра) не может быть и лицом, выявившее необходимость проведения досмотра?

2. Если может возникнуть ситуация, когда руководитель комиссии по проведению таможенного осмотра помещений и территорий или выездной таможенной проверки может быть и лицом, не выявляющим необходимость проведения досмотра, каким образом ему сообщают о необходимости проведения досмотра?

3. Учитывая ограниченную численность подразделений таможенного контроля после выпуска товаров, а количество контролируемого товара может быть значительно, в составе комиссии по проведению проверочных мероприятий будут участвовать не более 2 должностных лица подразделений, может ли руководитель комиссии поручить проведение досмотра в том числе самому себе?

В случаях, определенных п. 13 Инструкции о таможенном досмотре после выпуска, вручается требование о проведении операций в отношении товаров и транспортных средств, в форме которого указаны нормы, относящиеся к таможенным операциям, не связанным с проведением контроля после выпуска товаров. При осуществлении таможенного досмотра (осмотра) до выпуска товаров у лица, обладающего полномочиями в отношении досматриваемых товаров, имеется заинтересованность в исполнении требования о проведении операций в отношении товаров и транспортных средств. Но при проведении таможенного досмотра после выпуска исполнение требования о проведении операций в отношении товаров и транспортных средств, особенно досмотр при обороте товаров, возможно не будет исполняться. В Инструкции о таможенном досмотре после выпуска необходимы указания о действиях по аресту, изъятию контролируемых товаров, об осуществлении действий должностных лиц подразделений административных расследований, выделенные отдельными пунктами или разделом.

Пунктом 16 Инструкции о таможенном досмотре после выпуска определены лица, ответственные за соблюдение сроков проведения досмотра, а п. 36 все той же Инструкции установлена фиксация результатов досмотра, однако никакие сроки не указаны. Возникает вопрос: использовать ли, аналогично п. 34 Инструкции о таможенном досмотре после выпуска, при определении сроков положения п. 3.1.5 Временной инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при организации и проведении таможенного досмотра (осмотра) до выпуска товаров, утвержденной приказом ФТС России от 23.04.2014 № 767 [9].

Помимо этого имеются проблемные вопросы, связанные с применением Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в декларации на товары, после выпуска товаров, утвержденной приказом ФТС России от 03.07.2014 № 1286 [10].

Так, в соответствии с п. 19 указанной Инструкции, в случае проведения таможенной проверки таможен, в регионе деятельности которой производился выпуск товара, проект решения о внесении изменений в декларации на товары:

— готовится должностным лицом подразделения таможенного контроля после выпуска товаров в ходе проведения таможенной проверки;

— направляется на согласование начальнику (заместителю начальника) таможни одновременно с направлением ему на утверждение акта таможенной проверки.

Однако осуществление действий, указанных в п. 19 Инструкции, одновременно не логично, так как в соответствии с первым предложением п. 5 ст. 178 Федерального закона от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [3] на основании акта таможенной проверки одновременно принимается соответствующее решение в сфере таможенного дела, а после

них готовится проект решения о внесении изменений в декларацию на товары. Кроме нелогичности действий п. 19 Инструкции, они могут противоречить второму предложению п. 5 и п. 6 ст. 178 Закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации», в соответствии с которыми копии акта и решения направляются в таможенный орган, в регионе деятельности которого был произведен выпуск товара, для осуществления определенных действий, а порядок взаимодействия таможенных органов при реализации решения таможенного органа, проводившего таможенную проверку, определяется ФТС России.

Взаимодействие при реализации решения таможенного органа, проводившего таможенную проверку, регламентируются п. 63 Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при проведении таможенного контроля в форме таможенной проверки, утвержденной приказом ФТС России от 06.07.2012 № 1373 [11], и п. 4 Порядка взаимодействия таможенных органов при реализации решения (решений) таможенного органа, проводившего таможенную проверку, утвержденного приказом ФТС России от 20.04.2011 № 823 [12], что одновременно с направлением второго экземпляра Акта и соответствующего решения проверяемому лицу и (или) плательщику таможенных пошлин, налогов копии Акта и принятого решения в области таможенного дела направляются в структурное подразделение этой таможни, в компетенцию которого входит совершение действий, предшествующих выставлению требования об уплате таможенных платежей, в том числе по внесению изменений и (или) дополнений в декларацию на товары.

Возникает вопрос соотношения п. 19 Инструкции и Закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» и порядка, утвержденному Приказом ФТС России от 20.04.2011 № 823, а также целесообразности дублирующего раздела «Взаимодействие таможенных органов при реализации решений по результатам таможенной проверки» Инструкции, утвержденной приказом ФТС России от 06.07.2012 № 1373 (п. 63–65).

В соответствии с пунктом 24 Порядка внесения изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в декларации на товары, утвержденный Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии от 10.12.2013 № 289 «О внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в декларации на товары, и признании утратившими силу некоторых решений Комиссии Таможенного союза и Коллегии Евразийской экономической комиссии» [2] декларант, исходя из сведений, указанных таможенным органом в решении, в срок, не превышающий 10 рабочих дней со дня получения декларантом решения, представляет в таможенный орган, в котором зарегистрирована декларация на товары, сведения в которой изменяются и (или) дополняются, корректировку декларации на товары и ее электронную копию, а при корректировке таможенной стоимости товаров — также декларацию таможенной стоимости и ее электронную копию, а в случае уплаты таможенных, иных

платежей — также документы и (или) сведения, подтверждающие их уплату.

Срок представления декларантом в таможенный орган указанных документов и сведений может превышать 10 рабочих дней со дня получения декларантом решения, если это предусмотрено законодательством государств-членов, в случае, если внесение изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в декларации на товары, влечет за собой уплату таможенных, иных платежей.

Законодательством Российской Федерации не предусмотрено превышения установленного срока. Практика проведения таможенных проверок по вопросу контроля достоверности указания таможенной стоимости свидетельствует, что на основании акта таможенной проверки может быть принято значительное количество решений о корректировке таможенной стоимости (300, 500 и более 1000), в связи с тем, что проверяемый период, подлежащий таможенной проверке, составляет 3 года. Значительное количество решений, которые направляются одновременно с актом таможенной проверки в течение трех дней, могут не позволить заполнить корректировку декларации на товары в установленный 10-дневный срок и нарушить его право на добровольную уплату таможенных платежей.

Возникает вопрос необходимости внесения дополнений в Инструкцию, которые позволят по мотивированному заявлению декларанта увеличивать срок представления корректировки декларации на товары, декларации таможенной стоимости, установленный п. 24 Порядка, утвержденного Решением Коллегии Евразийской экономической комиссии № 289, при этом возложить обязанность на подразделения таможенного контроля после выпуска товаров по контролю трехгодичных от даты таможенного декларирования сроков направления требования об уплате таможенных платежей. При увеличении сроков по заявлению проверяемого лица будут уплачиваться пени.

Также необходимо обратить внимание на проблемы, связанные с заключением договоров с владельцами складов временного хранения (СВХ) для хранения товаров, изъятых в ходе таможенных проверок.

Так, на сегодняшний день отсутствует порядок заключения договоров и возмещения расходов, который в соответствии со ст. 202 Закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» определяется и устанавливается Правительством Российской Федерации, соответственно.

Имеется необходимость финансирования хранения не только владельцам СВХ, но и иным лицам, например, банкам при изъятии ювелирных изделий.

По нашему мнению, необходимо акцентировать внимание на «неработоспособности» ст. 190 Закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации». В соответствии с поручением Правительства Российской Федерации от 01.04.2013 № ИШ-П2–2048 и письмом ФТС России от 10.06.2013 № 01–11/24489 ведется ра-

бота по возложения на ФТС России полномочий по организации распоряжения задержанными товарами. До настоящего времени такие полномочия отсутствуют, что не позволяет в полной мере пользоваться дополнительными полномочиями таможенным органам, в том числе в части распоряжения изъятыми товарами без их обращения в федеральную собственность, что предусматривает их реализацию и распоряжение денежными средствами от реализации в соответствии со статьей 149 ТК ТС: в первую очередь — таможенные платежи, во вторую очередь — определенные расходы, а оставшиеся суммы возвращаются собственникам товаров, с обязательным их уведомлением таможенными органами.

При отсутствии полного сопровождения подзаконными нормативными правовыми актами ст. 190 Закона «О таможенном регулировании в Российской Федерации» у та-

моженных органов остается только возможность признания товаров бесхозными или затаривание складов.

Таким образом, на таможенные органы возложена важнейшая задача обеспечения соблюдения установленных в процессе таможенного регулирования порядка и правил путем осуществления таможенного администрирования и тем самым обеспечения функциональной составляющей процесса таможенного регулирования. Место таможенного контроля в системе таможенного администрирования определяется тем самым комплексом мер, которые осуществляются таможенными органами в целях обеспечения соблюдения таможенного законодательства. В свою очередь под комплексом осуществляемых таможенными органами мер понимаются формы, методы и способы проведения таможенного контроля, формирующие в совокупности само содержание таможенного контроля.

Литература:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза: приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 17 // Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 50. — Ст. 6615.
2. О внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в декларации на товары, и признании утратившими силу некоторых решений Комиссии Таможенного союза и Коллегии Евразийской экономической комиссии: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 10.12.2013 № 289 // Официальный сайт Евразийской экономической комиссии <http://www.eurasiancommission.org> (дата обращения 11.05.2015).
3. О таможенном регулировании в Российской Федерации: Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 48. — Ст. 6252.
4. О Стратегии развития таможенной службы Российской Федерации до 2020 года: Распоряжение Правительства РФ от 28.12.2012 № 2575-р.
5. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование таможенного администрирования»: Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2012 № 1125-р.
6. О показателях оценки эффективности деятельности должностных лиц по созданию благополучных условий ведения предпринимательской деятельности (до 2018 года): Распоряжение Правительства РФ от 15.11.2012 № 2096-р.
7. Об утверждении методик определения целевых значений показателей для оценки эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти, высших должностных лиц субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности: Распоряжение Правительства РФ от 27.12.2012 № 2550-р.
8. Инструкция о действиях должностных лиц таможенных органов при организации и проведении таможенного досмотра после выпуска товаров и при обороте товаров, ввезенных на таможенную территорию Таможенного союза: Приказ ФТС России от 09.06.2014 № 1057 [Электронный ресурс]: URL: http://www.alt.ru/show_orders.php?action=view&filename=14pr1057 (дата обращения 30.05.2015).
9. Об утверждении Временной инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при организации и проведении таможенного досмотра (осмотра) до выпуска товаров: Приказ ФТС России от 23.04.2014 № 767 [Электронный ресурс]: URL: http://www.alt.ru/show_orders.php?action=view&filename=14pr0767 (дата обращения 07.05.2015).
10. Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при внесении изменений и (или) дополнений в сведения, указанные в декларации на товары, после выпуска товаров: Приказ ФТС России от 03.07.2014 № 1286 // СПС «КонсультантПлюс».
11. Об утверждении Инструкции о действиях должностных лиц таможенных органов при проведении таможенного контроля в форме таможенной проверки: Приказ ФТС России от 06.07.2012 № 1373 // СПС «КонсультантПлюс».
12. Об утверждении Порядка взаимодействия таможенных органов при реализации решения (решений) таможенного органа, проводившего таможенную проверку: Приказ ФТС РФ от 20.04.2011 № 823 // Российская газета. — 03.06.2011. — № 119.

13. Агамагомедова, С. А., Шишкина О. В. Таможенный контроль после выпуска товаров: учеб. пособие. — СПб.: Троицкий мост, 2014. — 192 с.
14. Агапова, А. В. Возможности применения зарубежного опыта проведения таможенного контроля после выпуска товаров в России // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. — 2014. — № 4. — с. 7–13.
15. Давыдова, М. Д. Специфика таможенного контроля после выпуска товаров // Образование, наука и современное общество: актуальные вопросы экономики и кооперации Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов: в 5-ти частях. — Белгород: Изд-во БУКЭП, 2013. — с. 201–208.
16. Итоговый доклад о результатах и основных направлениях деятельности Федеральной таможенной службы на 2015 год и плановый период 2016–2018 годов [Электронный ресурс]: URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=20613: — 2015–2016–2018-&catid=29:2011–01–24–14–49–58&Itemid=1830&Itemid=20254 (дата обращения: 14.05.2015).
17. Костин, А. А. Классификация видов таможенного контроля // Таможенное дело. — 2010. — № 1. — с. 32–36.
18. Костин, А. А. Организация таможенного контроля товаров и транспортных средств: учеб. пособие для вузов. — СПб.: Интермедия, 2014. — 340 с.
19. Костин, А. А. Проблемные аспекты применения форм таможенного контроля // Таможенное дело. — 2008. — № 4. — с. 16–20.
20. Костин, А. А. Форма, метод и способ проведения таможенного контроля: соотношение и дефиниции // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. — № 6. — с. 73–79.
21. Погодина, Н. А. Таможенный досмотр/Под ред. О. Ю. Бакаевой. — М.: Юрлитинформ, 2011. — 144 с.
22. Толстая, С. Б. Таможенный контроль после выпуска и аудит внешнеэкономической деятельности предприятия (таможенный аспект): сравнительный анализ // Право и экономика. — 2013. — № 1. — с. 59–64.
23. Шангина, У. С. Выбор объектов проверочных мероприятий как основная задача таможенного контроля после выпуска товаров // Вестник Российской таможенной академии. — 2014. — № 1 (26). — с. 51–55.
24. Шашкина, А. Н. Сравнительно-правовой анализ зарубежного опыта применения таможенного контроля после выпуска товаров // Вестник Российской таможенной академии. — 2014. — № 2 (27). — с. 131–135.
25. Kostin, A. A., Mukhortova Yu. O., Chetverikova Ya. S. Carrying the customs authorities of the state control in the context of improving the system of customs administration // Sustainable economic development of regions ed. by L. Shlossman. Vienna, 2014. с. 104–119.
26. Kostin, A. A., Razinkova V. G., Shevchenko A. I. Modern trends of improving the system of customs control // Sustainable economic development of regions ed. by L. Shlossman. Vienna, 2014. с. 90–103.

Оценка банковского кредитования в 2015 году

Кугаевских Ксения Валерьевна, магистрант
Тюменский государственный университет

Сущность банковского кредита заключается в предоставлении денег либо товаров, услуг в долг с рас-срочкой платежа на условиях платности, возвратности и срочности. И главная его роль в перераспределении капитала между отраслями народного хозяйства, стимулируя эффективность труда.

Актуальность банковского кредитования населения заключается в том, что кредитование населения является одной из перспективных в сфере предоставляемых банком услуг, которая с каждым годом должно получать наибольшее распространение и развитие.

Потребительский кредит дает возможность населению потреблять товары и услуги до того, как потребители способны их оплатить. Тем самым потребительский кредит увеличивает совокупный платежеспособный спрос

на предметы потребления и услуги, что стимулирует расширение объемов их производства.

Кредит способен оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, т. е. превращения прибыли в дополнительные производственные фонды, что ведет к концентрации производства. Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряя формирование источников капитала, расширения производства.

Как показывает практика, потребительский кредит это наиболее востребованный кредит на сегодняшний день — на него приходится порядка 80% всех запросов. Это вызвано несколькими причинами:

— человек может взять потребительский кредит на любые цели;

— сумма кредита варьируется в широких пределах;

— для получения потребительского кредита требуется минимальный пакет документов.

Потребительский кредит дает возможность совершить акт покупки товаров в то время, когда процесс накопления сбережений для их приобретения уже не завершен, а у отдельных категорий населения и не был начат в связи с относительно низким уровнем доходов.

Потребительский кредит в определенной мере способствует относительному выравниванию уровней жизни лиц с неодинаковыми доходами, сокращает разрыв между уровнем и структурой потребления различных социальных слоев и групп населения.

Оформить потребительский кредит можно не только в банке, но и магазине. Кредит в магазине оформить очень удобно:

— кредит берется непосредственно при возникновении потребности в нем;

— нужен минимальный пакет документов.

Условия для работы банков в 2014 году были сложными, и это отразилось на финансовом результате банковской системы. Прибыль 2014 года на 40,7% ниже показателя 2013 года. Основным фактором снижения стало формирование дополнительных резервов на возможные потери. Решение проблемы усложняется необходимостью выполнять жесткие требования ЦБ РФ в части капитала. [1]

Резкий рост ключевой ставки ЦБ РФ, снижение доступа к мировым финансовым ресурсам — всё это уже в конце 2014 года предвещало низкие темпы банковского кредитования.

Кредиты физическим лицам за 2014 год увеличились, но в первом квартале 2015 года наблюдалось сокращение кредитования населения, в первую очередь из-за резкого снижения темпов прироста необеспеченного потребительского кредитования и на фоне падения реальных доходов населения.

Волна санкций со стороны США и ЕС носит негативные последствия, однако не катастрофические. Граждане России, могут почувствовать санкции через замедление темпов роста заработных плат и повышение процентных ставок по кредитам. Если до введения санкций процентные ставки по потребительским кредитам составляли в среднем 16–19%, то после санкций превысили 20%.

Экономический кризис, инфляция, санкционный список США и ЕС — все это приводит банковский сектор к кризисным настроениям.

В 2015 году произошло подорожание кредитов. К этому привело, главным образом, повышение ключевой ставки ЦБ России до 17%. Соответственно, и стоимость кредитов возросла пропорционально. На ситуацию влияют также кризисная ситуация в экономике, внешние и внутренние санкции, а также прочие моменты.

Важным фактором роста кредитования населения и повышения качества розничного портфеля выступает ипотека. Объем задолженности по ипотеке на начало 2015 года составил 3,6 трлн. рублей. Это серьезные объемы. В январе 2015 года в силу объективных причин происходило снижение ипотечного портфеля на 9,8%, в феврале — на 24%. Банки снижают программу по ипотеке в 12–13%. В целом ипотечный портфель играет большую роль, он достаточно качественный.

Граждане, которые намерены взять кредит в 2015 году, оказываются в гораздо менее выгодных условиях, чем заемщики, оформившие кредиты в 2013–2014 годах. Спрос на кредиты со стороны граждан снизился.

В 2015 году ужесточились требования к заемщикам, процент по кредитам повысился, далеко не все смогут получить кредит, даже имея такое намерение. В условиях повышенных процентных ставок, особенно важно правильно оценить свои возможности и сопоставлять их со своими желаниями.

Если без заемных средств никак не получается нужно выбирать надежный банк с минимальными процентными ставками. И обязательно использовать все «законные» способы уменьшить конечную переплату:

— залог или поручительство;

— подтверждение доходов;

— оформление страховки;

— хорошую кредитную историю.

Что нужно знать, чтобы не стать должником:

— адекватно оценить собственный платежный потенциал. Нужно быть уверенным в своем финансовом положении;

— тщательно проверить репутацию банковского учреждения и отказаться от приобретения слишком больших сумм;

— Не стоит брать кредиты в этот период без подтверждения дохода. Ставки по ним будут выше;

— Брать кредит в той валюте, в которой имеется доход.

— Наиболее выгодными считаются целевые кредиты, по ним ставки меньше, чем по потребительским.

— При наступлении просрочки не стоит затягивать время, а лучше сразу обращаться в банк с объяснением причин возникновения задолженности. Можно попытаться осуществить процедуру рефинансирования или попросить банк изменить параметры взятого кредита.

Изменение экономической ситуации оказывает влияние не только на количественные показатели, но и на всю палитру рисков в банковской сфере. На первом плане остается риск роста «плохих» долгов.

По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), на 1 апреля 2015 года коэффициент просроченной потребительской задолженности составил 6,5%.

— По потребительским кредитам «просрочка» достигла 8,6%,

— По кредитным картам — 6,4%. [8]

Причинами таких неутешительных результатов стали падающая отечественная экономика и сокращение персо-

нала (зарплаты сократились на 1,4%) Граждане, лишившиеся рабочих мест, сейчас попросту не имеют возможности погасить займы.

В первом квартале 2015 года потребительские кредиты на покупку различных товаров стали выдавать меньше на 7,97%, количество кредитов по кредитным карточкам уменьшилось на 5,90%.

Не самая оптимистичная ситуация и в сфере залоговых кредитов, так количество кредитов на приобретение автомобиля уменьшилось на 7,65%, а ипотечных кредитов — на 3,34%.

Долгосрочный кредит становится тяжелой ношей для заемщика во время экономического кризиса. Причины:

- сокращаются собственные доходы
- увеличиваются траты на жизнь
- условия банка ужесточаются, повышаются ставки

В целом ситуация в банковском секторе оценивается как стабильная. Банк России проводит регулярные стресс-тесты, их результаты показывают, что ключевые показатели, в том числе достаточность совокупного капитала по банковскому сектору, даже в самом жестком сценарии (нефть 40 долларов за баррель), остается выше регулятивного минимума. Это свидетельствует о сохранении у банковского сектора существенного буфера капитала (с учетом планируемых мер по докапитализации) и о его способности противостоять серьезным шокам в случае углубления кризисных явлений.

Литература:

1. Воронова, Н. С., Мирошниченко О. С. Подходы к структурированию понятийного аппарата теории банковского капитала/Н. С. Воронова, О. С. Мирошниченко // Финансы и кредит. — 2013. — № 34 (562). — с. 9–19.
2. Конягина, М. Н. Реализация целевых функций банков с государственным участием с использованием механизма корпоративного управления/М. Н. Конягина: автореф. дис. ... д-ра экон. наук/Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, СПб., 2011.
3. Банковский кредит [электронный ресурс], — режим доступа: <http://konspekts.ru/dengi-kredit-banki/bankovskij-kredit/> (дата обращения: 11.06.2015)
4. Выступление Председателя Банка России Э. С. Набиуллиной на XXVI съезде Ассоциации российских банков 7 апреля 2015 года [электронный ресурс], — режим доступа: [http://www.cbr.ru/press/print.aspx?file=press_centre/Nabiullina_07042015.htm&pid=press&sid=itm_45856] (дата обращения 11.06.2015)
5. Проблемы кредитования в России [электронный ресурс], — режим доступа: [<http://dengi.maximedia.ru/problemy-kreditovaniya-v-rossii/>] (дата обращения 11.06.2015)
6. Процентные ставки по кредитам в 2015 году [электронный ресурс], — режим доступа: [<http://probanki-info.ru/protsentnyie-stavki-po-kreditam-v-2015-godu/>] (дата обращения 11.06.2015)
7. Россияне попали в кредитную яму, где искать спасение? [электронный ресурс], — режим доступа: [<http://www.mk.ru/print/article/1227104/>] (дата обращения 11.06.2015)
8. Банковские кредиты [электронный ресурс], — режим доступа: [<http://www.klerk.ru/bank/articles/417335/>]
9. Россияне попали в «кредитную яму»: где искать спасение [<http://www.mk.ru/print/article/1227104/>] (дата обращения 11.06.2015)

Индикаторный анализ конкуренции в российском банковском секторе

Кураева Наталья Константиновна, студент;

Аникин Александр Вячеславович, кандидат экономических наук, доцент
Нижегородский государственный университет имени Н. И. Лобачевского

Статья посвящена анализу конкуренции на банковском рынке РФ на основе расчетов индикаторов концентрации банковского сектора по активам. В ходе комплексного статистического анализа авторы приходят к выводу, что политика ЦБ РФ направленная на очищение банковского сектора от проблемных кредитных организаций не влияет на уровень конкуренции в данной отрасли.

Ключевые слова: банк, коэффициент концентрации, коэффициент Герфиндаля-Хиршмана, коэффициент Холла-Тайдмана, коэффициент энтропии, коэффициент вариации, уровень конкуренции.

В течение последних нескольких лет в политике ЦБ РФ прослеживается тенденция, ориентированная на очищение банковской системы от проблемных банков.

Как правило, отзыв лицензии осуществляется в отношении кредитных организаций, характеризующихся неустойчивым финансовым состоянием или нарушающих

законодательство по противодействию легализации преступных доходов с целью повышения стабильности банковской системы РФ [2, с. 24]. В большинстве случаев, подобные банки ликвидируются без проведения санации. Подобная кардинальная мера в отношении малых и средних банков негативно отражается на региональных банковских сообществах и кластерах, так как происходит разрыв существующих экономических связей, перераспределение ссудного и инвестиционного портфеля в пользу крупных банков, как более конкурентоспособных. [1, с. 17]. В связи с тем, что результатом данной политики является сокращение участников банковского рынка, возникает вопрос: влияет ли данная политика на концентрацию рыночной власти в банковском секторе? Поскольку снижение концентрации рыночной власти отрицательно сказывается на конкуренции, ответ на данный вопрос позволит определить является ли данная политика экономически оправданной.

В рамках данной статьи с помощью параметров, оценивающих уровень конкуренции на банковском рынке, проводится анализ целесообразности политики ЦБ РФ, направленной на изменение количественного состава институциональных участников.

В данной статье в качестве инструментария оценки используются следующие показатели: количество отозванных лицензий у коммерческих банков, количество выданных лицензий коммерческим банкам, коэффициент

концентрации, коэффициент Герфиндаля-Хиршмана, коэффициент Холла-Тайдмана, коэффициент энтропии, коэффициент вариации.

Наиболее часто на практике применяется коэффициент рыночной концентрации (формула 1) [2, с. 136]:

$$CR_i = \sum_{i=1}^n q_i \quad (1)$$

где n — это количество банков на рынке,

q_i — рыночная доля i -ого банка на рынке.

В рамках данной статьи коэффициент концентрации будет рассчитан для 3 банков.

Следующим оценочным параметром является коэффициент Герфиндаля-Хиршмана (формула 2) [2, с. 136]:

$$HHI_i = \sum_{i=1}^n q_i^2 \quad (2)$$

Как видно из формулы 2, зависимость между коэффициентом HHI и уровнем концентрации на банковском рынке прямо пропорциональная. Рост коэффициента HHI свидетельствует об ослаблении уровня конкуренции на банковском рынке и об усилении рыночной власти, действующих участников. В зависимости от значений коэффициентов концентрации и Герфиндаля-Хиршмана выделяют высоко-, средне- и низкоконцентрированные рынки.

Таблица 1. Классификация типа рынка по уровню конкуренции в зависимости от значения оценочного показателя

Тип рынка	CR-3 и HHI
Высококонцентрированные	70% < CR-3 < 100% 2000 < HHI < 10000
Среднеконцентрированные	45% < CR-3 < 70% 1000 < HHI < 2000
Низкоконцентрированные	CR-3 < 45% HHI < 1000

Коэффициент Холла-Тайдмана (HT) рассчитывается на основе сопоставления рангов фирм и их рыночных долей (формула 3) [2, с. 137]:

$$HT = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n R_i q_i - 1} \quad (3)$$

где R — ранг фирмы на рынке.

В условиях монопольного рынка индекс HT равен 1. Минимальное значение данного индекса, равное 0, соответствует рынку совершенной конкуренции.

Увеличение рыночной власти субъектов, реализующих банковские услуги, свидетельствует о том, что они в большей степени могут влиять на механизм совершения сделок на своих условиях. Вследствие чего снижается неопределенность (энтропия) межсубъектного взаимодействия рыночных участников и таким образом можно прогнозировать развитие рыночной ситуации на рынке с большой долей вероятности. Уменьшение рыночной власти банков при усилении конкуренции связано с ростом неопределенности. Коэффициент энтропии (E) ис-

пользуется для измерения степени неопределенности на рынке. Чем больше E , тем больше неопределенность и ниже уровень концентрации продавцов на рынке.

В связи с тем, что $q_i < 1$ и, следовательно, $\ln(q_i) < 0$, перед формулой ставится минус. Один из вариантов расчета данного индекса представлен ниже (формула 4) [2, с. 137]:

$$E = -100 \sum_{i=1}^n (q_i \ln(q_i)) \quad (4)$$

Еще один эффективный показатель, с помощью которого мы сможем изучить конкуренцию на рынке — коэффициент вариации. Вспомогательными формулами для нас будут: среднеарифметическая из совокупности всех долей банков на рынке к объему всех участников (формула 5) и среднеквадратическое отклонение (формула 6) [2, с. 137]:

$$\bar{q} = \frac{\sum_{i=1}^n q_i}{n} \quad (5)$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (q_i - \bar{q})^2}{n}} \quad (6)$$

В конечном итоге коэффициент вариации выражает собой отношение двух уровней концентрации (формула 7) [2, с. 137]:

$$V = \frac{\sigma}{\bar{q}} \quad (7)$$

Чем ниже коэффициент вариации, тем ниже уровень концентрации рыночной власти.

Исходной информационной базой нашего исследования явились данные по количеству зарегистрированных банков (выданных лицензий) и по количеству отозванных лицензий, ежемесячные данные по активам коммерческих банков РФ в разрезе каждой кредитной организации, данные по совокупной величине активов коммерческих банков РФ. На основе указанных данных вычисляется рыночная доля каждого банка, которая в последствии используется при расчетах рассмотренных выше индикаторов (формула 1, 2, 3, 4, 7). Динамика индикаторов концентрации сопоставляется с изменением данных по количеству отозванных и выданных лицензий у коммерческих банков.

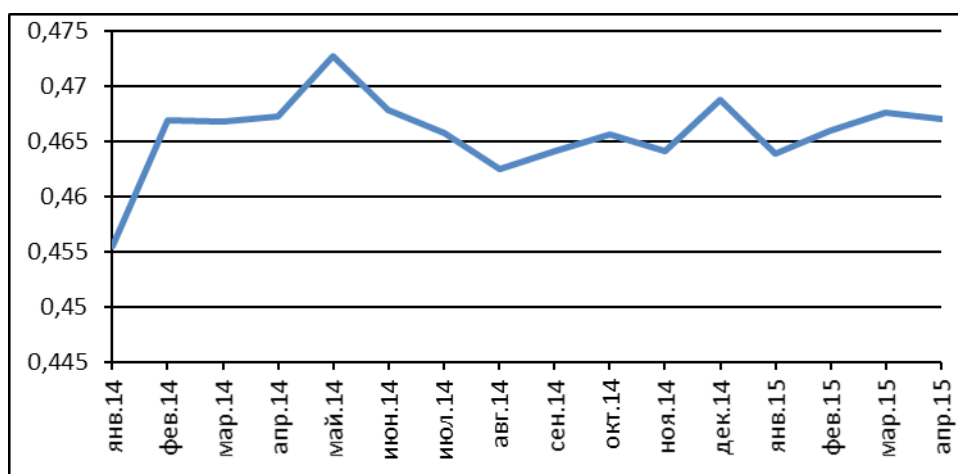


Рис. 1. Динамика коэффициента концентрации по активам банковского сектора РФ для трех крупнейших банков с января 2014 по апрель 2015

Как видно из рисунка 1, коэффициент концентрации трех крупнейших коммерческих банков РФ за анализируемый период находится в диапазоне от 0,455512941 до 0,472732194. Диапазон данного коэффициента соответствует интервалу, характерному для среднеконцентрированного рынка. На данном графике можно выделить три основных участка: рост коэффициента (сокращение конкуренции) — с января по май 2014; снижение коэффициента (рост конкуренции) — с мая по август 2014; волатильный рост коэффициента (сокращение конкуренции) — с августа 2014 по апрель 2015.

В период с января 2014 г. по май 2014 г. наблюдается рост индекса ННИ. Своего наибольшего значения за рассматриваемый период времени, указанный показатель достигает в мае 2014 года. Исходя из поведения данного коэффициента можно сделать вывод о снижении конкуренции в банковском секторе РФ в первой половине 2014 года. Начиная с июня 2014 г. по август 2014 г. прослеживается обратная тенденция, свидетельствующая об усилении конкурентной борьбы на банковском рынке. Переломным моментом для этого явилось усиление геополитической напряженности, связанной с внешнеполитическими действиями России. В данных условиях экономические субъекты вынуждены были корректировать

свои финансовые стратегии, обусловленные взаимодействием с банковской сферой. Иными словами, данные субъекты при принятии экономических решений в условиях возросшей неопределенности минимизировали свои риски путем отказа от заключения финансовых сделок. Это в свою очередь спровоцировало отток капитала из банковской сферы, что привело к ужесточению конкуренции за финансовые ресурсы и клиентов. Колебание индекса ННИ с августа 2014 по апрель 2015 (включительно) можно интерпретировать как результат реформирования банковского рынка РФ.

Исходя из экономического смысла определения коэффициента энтропии, можно сказать, что данный показатель за весь период преимущественно имеет отрицательную динамику. Тем не менее, с мая по август 2014 наблюдается легкая коррекция нисходящего тренда. Сокращение рыночной власти игроков в этот период можно связать с традиционным затишьем на финансовом рынке. Яркие выраженные точки смены тренда не наблюдаются, что говорит о постепенном повышении концентрации на банковском рынке.

Коэффициент Холла-Тайдмана показывает плавное уменьшение конкуренции на рынке. Слабая волатильность параметра свидетельствует о том, что увеличение

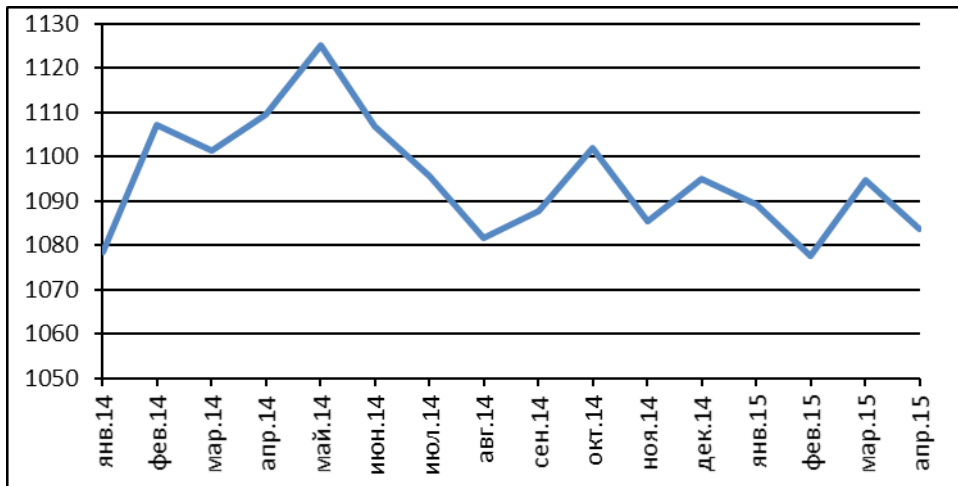


Рис. 2. Динамика коэфициента Герфиндаля-Хиршмана по активам банковского сектора РФ с января 2014 по апрель 2015

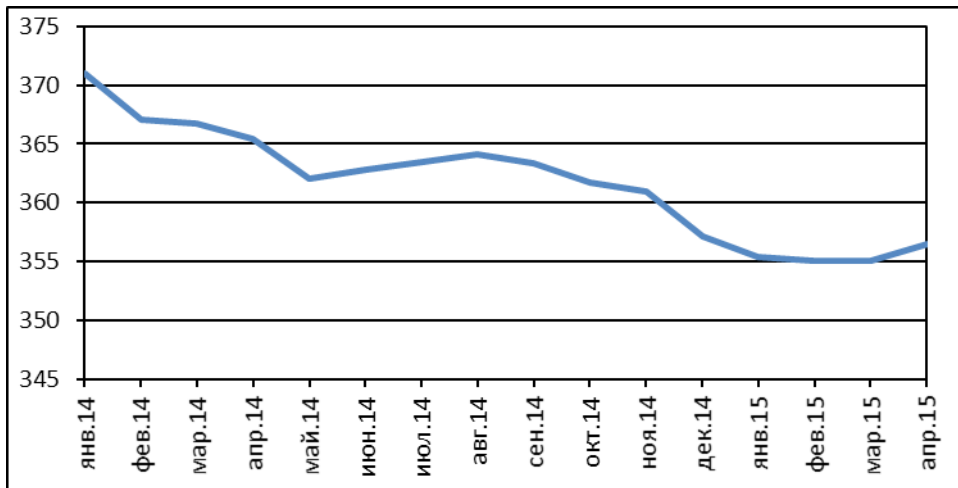


Рис. 3. Динамика коэфициента энтропии по активам банковского сектора РФ с января 2014 по апрель 2015

или уменьшение игроков на рынке серьезно не отражается на доле влияния каждого из этих банков.

Показатель вариации или другими словами показатель двухуровневой конкуренции за анализируемый период характеризуется стабильным снижением, что соответствует росту конкуренции в банковском секторе.

Анализ динамики представленных выше индикаторов дает неоднозначные выводы: четыре индикатора свидетельствуют о незначительном снижении конкуренции на рынке, а один — иллюстрируют рост конкуренции на рынке. Исходя из этого можно сделать вывод о том, что обострение геополитической обстановки и введение экономических санкций ухудшили положение игроков на рынке, что в итоге неблагоприятно отразилось на уровне конкуренции. Кроме всего прочего государство предприняло ряд экономических мер направленных на поддержание системно значимых коммерческих банков. Несмотря на то, что государство данными мерами фактически ставит участников рынка в неравное

положение, сильного сокращения конкуренции не произошло.

В таблице 2 представлена динамика по выдаче и отзывам лицензий ЦБ РФ у коммерческих банков в период с 01.01.2014 по 01.05.2015 [5].

На основе таблицы 2 рассчитаем чистую позицию по участникам, покинувшим рынок коммерческих банков ЦБ РФ с января 2014 по апрель 2015: из суммы отзыванных лицензий на соответствующую отчетную дату вычитается сумма выданных лицензий коммерческим банкам (см. рис. 5). Зависимость между изменением данного параметра и рассмотренных индикаторов прослеживается крайне слабая. Это, в свою очередь, не дает серьезных оснований для того, чтобы признать связь между проводимой ЦБ политикой по очищению банковского сектора и уровнем конкуренции на рынке.

Исходя из графика отзывов лицензий, можно сделать вывод, что своего максимума процесс достигает в марте 2014 года. Минимальное значение по рассмотренной чи-

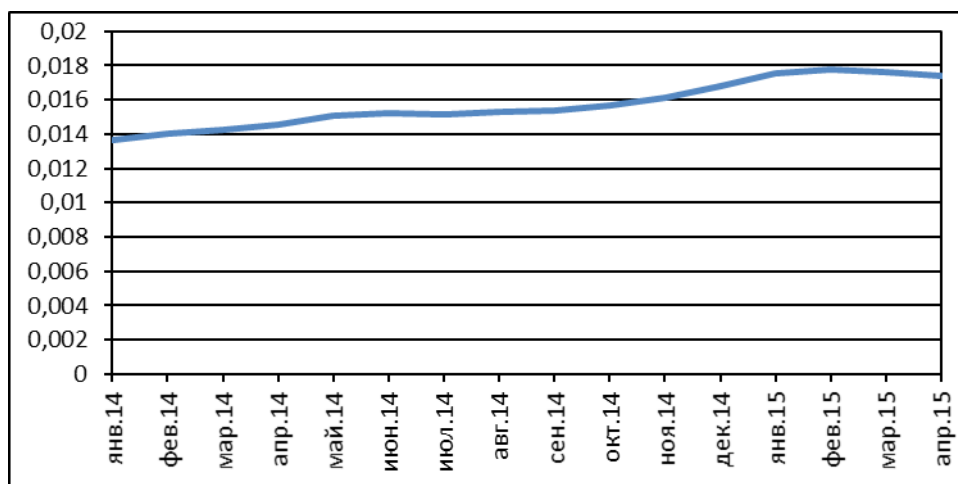


Рис. 4. Динамика коэффициента Холла-Тайдмана по активам банковского сектора РФ с января 2014 по апрель 2015

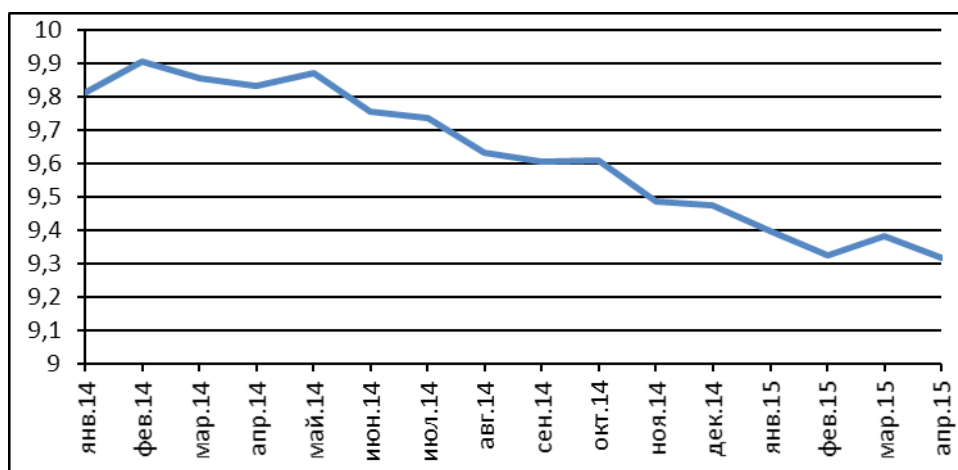


Рис. 5. Динамика коэффициента вариации по активам банковского сектора РФ с января 2014 по апрель 2015

Таблица 2. Статистические данные по выданным и отзыванным лицензиям коммерческих банков РФ с 01.2014 по 04.2015

Месяц	01.2014	02.2014	03.2014	04.2014	05.2014	06.2014	07.2014	08.2014	09.2014	10.2014	11.2014	12.2014	01.2015	02.2015	03.2015	04.2015
Отозвано лицензий	6	5	11	5	6	5	8	9	10	9	6	6	4	2	3	9
Выдано лицензий	-	-	-	-	-	2	-	2	1	-	-	1	-	-	-	-
Чистая позиция по сокращению состава участников	6	5	11	5	6	3	8	7	9	9	6	5	4	2	3	9

стой позиции достигается в феврале 2015 года. Снижение интенсивности отзыва лицензий с октября 2014 по февраль 2015 вероятно обусловлено тем, что ЦБ РФ в рамках своей деятельности сконцентрировался на модернизации своей валютной политики. Регистрация коммерческих банков, которые вели свою деятельность в Крыму и Севастополе и пожелали остаться в правовом поле РФ, се-

рьезно не изменило чистую позицию по участникам, ушедшим с рынка.

Таким образом, проведенный индикаторный анализ уровня конкуренции в банковской отрасли свидетельствует о незначительном сокращении конкуренции в виду сложившихся неблагоприятных экономических условий. Что касается влияния политики ЦБ РФ, на-

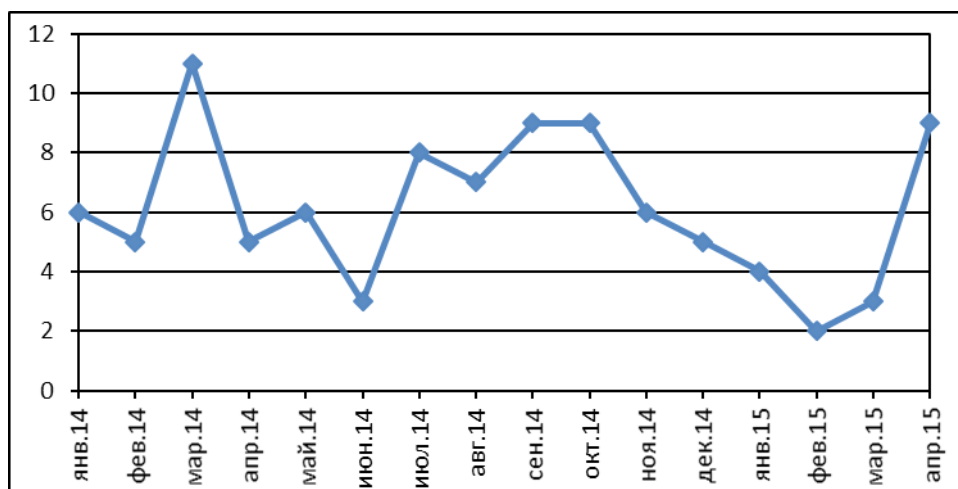


Рис. 5. Чистая позиция по сокращению состава участников рынка коммерческих банков ЦБ РФ с января 2014 по апрель 2015

правленной на изменение количественного состава институциональных участников, на уровень конкуренции в банковском секторе, то сопоставление оценочных показателей не выявило наличия сильной зависимости между сокращением количества банков по причине от-

зыва лицензий и уровнем конкуренции. Отсутствие связи можно обосновать тем, что основной упор политики очищения банковского сегмента направлен на категорию малых банков, не являющихся существенными игроками.

Литература:

1. Аникин, А. В. Процесс кластерообразования региональных банков // Банковские услуги. — 2011 — № 1 — с. 16–19.
2. Господарчук, Г. Г., Аникин А. В. Оценка уровня стабильности российской банковской системы // Деньги и кредит. — 2014. — № 5. — с. 24–30.
3. Грищенко, В. О. Конкуренция в Российской банковской системе: иллюзия или реальность? // Вестник МГИМО Университета. — 2012. — № 2 — с. 134–140.
4. Официальный сайт ЦБ РФ. [Электронный источник]. Режим доступа: www.cbr.ru.
5. Тематический банковский портал Банки.ру [Электронный источник]. Режим доступа: www.banki.ru.

Современные аспекты организации кадровой политики на предприятии

Курбангалеева Кристина Эдуардовна, студент

Научный руководитель Богатырева Марина Руслановна, кандидат социологических наук, доцент
Башкирский государственный университет

Изменения внешнеполитической и экономической ситуации в стране обусловили изменения структуры производства, его спад, снижение жизненного уровня народа, усиление дифференциации слоев населения по уровню доходов, безработицу (ее темпы роста значительно возросли в 2014–2015 гг.), в результате чего у значительной массы людей сформировалось разочарование проводимым курсом реформирования экономики.

В связи с этим возрастает вклад каждого работника в конечные результаты деятельности предприятия. Одной

из главных задач для руководителей предприятий среднего бизнеса является поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора [1].

Решающим фактором результативности деятельности людей является кадровая политика предприятия.

Формирование кадровой политики предусматривает принятие и осуществление управленческих решений, направленных на изменение структур управления, финансово-кредитной политики, форм и методов социальной защиты персонала предприятия.

Исследования кадровой политики, применяемой в зарубежных развитых странах накоплен большой опыт применения самых разнообразных систем управления персоналом.

Так, например, системы отдельных стран характеризуются следующими чертами управления персоналом: в Швеции — солидарной заработной платой, в Германии — стимулированием роста производительности, в США — оплатой за квалификацию, в Великобритании — оплатой по индивидуальным контрактам, во Франции — индивидуализацией заработной платы, в Италии — выплатой коллективных и индивидуальных надбавок к отраслевой тарифной ставке и надбавками в связи с ростом стоимости жизни [4].

В отличие от зарубежных компаний, большинство предприятий в России работает в рамках традиционного подхода и осуществляет управление персоналом по управленческой иерархической пирамиде, когда наиболее ценными для предприятия являются топ-менеджеры и ключевые сотрудники отделов; а сама ценность таких сотрудников определяется на основании разных факторов: лояльности, стажа работы, близости к руководству, полезности связей и т.д. [2].

Современная кадровая политика базируется на таких ключевых элементах как: планирование, отбор, наем, размещение трудовых ресурсов; адаптация, обучение и подготовку работников; продвижение по службе, карьере; методы и стимулирования труда; условия работы; формальные и неформальные связи; консультирование и переговоры; преодоление конфликтных ситуаций в коллективе.

Все эти элементы успешно дополняются на практике индивидуальными особенностями хозяйственной деятельности предприятия. Так, например, на каждом предприятии существует своя индивидуальная система премирования работников в зависимости от ключевых показателей эффективности финансово-хозяйственной деятельности. Достаточно часто эти особенности взаимосвязаны с отраслевыми особенностями [3].

В статье автор акцентирует внимание на таком элементе кадровой политики, как планирование кадровой политики, не умаляя, впрочем, значимость и других элементов кадровой политики.

Дело в том, что планирование кадровой политики тесно связано с ростом конкурентоспособности предприятия в будущем. Эта взаимосвязь обусловлена тем, что от качественного исполнения функции кадрового планирования на предприятии зависит и определение потребности в персонале, и формирование бюджета заработной платы [1].

В современных российских реалиях, кадровое планирование связано с усилением влияния внешней среды.

К внешним факторам среды относятся: особенности законодательного регулирования трудовых отношений, ситуация на рынке труда, деятельность профессиональных и общественных объединений. К внутренним факторам относятся: цели деятельности предприятия, его направления

деятельности, востребованность и конкурентоспособность предприятия на рынке, условия труда, стиль управления и руководства на предприятии, качественные характеристики трудового коллектива предприятия.

От качества принимаемых управленческих решений в области кадровой политики, их включенности в общую стратегию развития предприятия зависит его конкурентоспособность. Во многом этому будет способствовать проведение PEST-анализа, который позволит не только выделить значимые факторы, события внешней среды, представляющие потенциальную угрозу (риск), но и новые возможности (шансы) для развития предприятия.

Пример оценки влияния внешней среды на ООО «Спецтехника» представлен в таблице 1.

Вероятности влияния фактора автором статьи присвоено значение от 1 до 3, соответственно от низкой до высокой.

Построение сценариев развития ситуации для ООО «Спецтехника» проводилось по четырем группам факторов (экономические, политические, технологические, социальные) и по трем направлениям развития: позитивный, негативный сценарий и реальный сценарий соответственно.

Экономические сценарии. Сценарий № 1 «Позитивный»: если действия государственных органов по стабилизации экономической ситуации в стране будут эффективными, то есть возможность наращивания объемов СМР, расширение деятельности ООО «Спецтехника». Сценарий № 2 «Негативный»: снижение финансовых результатов, получение убытков, сокращение объемов СМР. Сценарий № 3 «Реальный»: сокращение объемов СМР вследствие сложившейся экономической ситуации в стране.

Политические сценарии. Сценарий № 1 «Позитивный»: усиление значимости отечественных производителей, развитие деятельности «Фирма Спецтехника» вследствие роста объема заказов, в том числе и со стороны государственных и муниципальных предприятий и организаций. Сценарий № 2 «Негативный»: банкротство предприятия в случае дальнейшего роста инфляции, обесценения национальной валюты. Сценарий № 3 «Реальный»: снижение финансовых результатов вследствие снижения объемов СМР.

Социологические сценарии. Сценарий № 1 «Позитивный»: рост числа специалистов, привлеченных на работы в ООО «Спецтехника» вследствие увеличения объемов СМР. Сценарий № 2 «Негативный»: Сокращение персонала вследствие уменьшения объемов СМР. Сценарий № 3 «Реальный»: менее масштабное сокращение по сравнению с негативным сценарием вследствие ухудшения финансового состояния, и необходимости увеличивать заработную плату имеющимся работникам.

Технологические сценарии. Сценарий № 1 «Позитивный»: увеличение заказов вызовет увеличение финансовых результатов, вследствие чего предприятие сможет наращивать объем инвестиций в производство. Сценарий № 2 «Негативный»: Рост затрат на приобретение обо-

Таблица 1. PEST-анализ внешней среды ООО «Спецтехника»

Фактор	Вероятность	Проявление	Реакция
1	2	3	4
Экономические факторы			
1.1. Доступность заемного финансирования	3	Рост ставки рефинансирования (17%) вызовет удорожание кредитов	Поиск альтернативных источников финансирования хозяйственной деятельности
1.2. Снижение спроса на СМР	2	Рост кризисных явлений в экономике РФ вызовет снижение спроса на СМР	Диверсификация деятельности
1.3. Падение стоимости российского рубля	3	Рост затрат на импортные комплектующие к строительной технике, рост цен на материалы и сырье	Разработка направлений по оптимизации затрат, поиск поставщиков в РФ
1.4 Рост инфляции	3	Рост затрат	Поиск направлений для оптимизации затрат
Политические факторы			
2.1. Политика Правительства и политика местной администрации в отношении регулирования отрасли	2	Ужесточение стандартов в отношении СМР	Рост затрат на обеспечение соблюдения стандартов
2.2. Несовершенная и сложная налоговая система	1	Установление высоких цен на СМР и сокращение оборотных средств предприятия	Переход на упрощенную систему налогообложения
2.3. Увеличение тарифов естественных монополий	3	Рост затрат на оплату коммунальных услуг	Внедрение энергосберегающих технологий
Технологические факторы			
3.1. Использование новых технологий в строительстве	2	Рост конкурентоспособности предприятия	Увеличение инвестиций в технологии
3.2. Использование новых материалов сырья	1	Увеличение доли рынка	Увеличение инвестиций в материальные активы
Социальные факторы			
4.1. Уровень образования населения страны	2	Растет количество людей, обучающихся на строительных специальностях	На ООО будет работать высококвалифицированный персонал, у руководства меньше времени будет уходить на обучение кадров
4.2. Предпочтения конечных потребителей продукции	3	Наращение потребностей и рост спроса на строительные услуги	Изменение подхода ООО к конечному потребителю. Будет необходимо вносить изменения, касающиеся предлагаемых услуг СМР по качеству, сервису, цене.

рудования и материалов. Сценарий № 3 «Реальный»: предусмотреть резервные источники финансирования текущей деятельности.

С учетом проведенного PEST анализа кадровая политика будет дополнена важными изменениями внешней среды, что сделает ее более прозрачной и реалистичной.

Литература:

1. Богатырева, М.Р., Куранова М.И. Минимальный размер оплаты труда и прожиточный минимум в России // Гуманитарные научные исследования, 2013. № 1 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2013/01/2200> (дата обращения: 02.05.2015).
2. Богатырева, М.Р. Управление персоналом в организации: учебный справочник. — Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. — 80 с.
3. Веснин, В.Р. Практический менеджмент персонала. — М.: Юрист, 2011. — 496 с.

4. Магура, М. М. Персонал-технологии в практике управления // Дайджест-директор, 2013, № 2 — с. 38–41.
5. Мухаметлатыпов, Ф. У., Мухаметлатыпов Р. Ф. Методология труда и капитала. Электронное издание учебного пособия для бакалавров и магистрантов. — Уфа: БашГУ, 2012.
6. Мухаметлатыпов, Ф. У., Мухаметлатыпов Р. Ф. Концептуальная модель труда. Электронное издание учебного пособия для бакалавров и магистрантов. — Уфа: БашГУ, 2012.

Развитие службы управления персоналом на предприятии

Лагерева Кристина Андреевна, студент
Кубанский государственный университет

В статье рассматривается развитие службы управления персоналом на предприятии, как важнейший этап формирования коллектива и предприятия в целом. В работе проанализированы различные способы отбора и расстановки кадров, рассмотрены методы подготовки персонала. Также в статье рассмотрены основные этапы программы профессиональной подготовки будущих работников.

Ключевые слова: управление персоналом, расстановка кадров, подбор кадров, профессиональная подготовка, адаптация в коллективе, оценка персонала.

В современных условиях подбор кадров на предприятии имеет большое влияние на эффективность труда и является важным этапом формирования коллектива. В последнее время большое внимание уделяется вопросу качества кадрового состава предприятия. Роль кадровой службы на предприятии постоянно повышается, так как теперь службы управления персоналом занимаются не только ведением личных дел сотрудников, но и обучением, расстановкой и отбором персонала. Система управления персоналом является важнейшей составляющей системы управления компании в целом и является одной из важных функций управленческого цикла, выполняемых руководящим составом организации.

В настоящее время HR-подразделения отвечают за разные направления в зависимости от уровня развития менеджмента. Их цель — разработка регламентирующей базы, внедрение новых технологий, обеспечивающие компанию персоналом, создания документооборота, реализация кадровой политики предприятия. Есть HR-подразделения, которые принимают участие в решении вопросов по мотивации, развитию корпоративной культуры персонала и формированию кадрового резерва, а есть отделы персонала, которые выполняют секретарские функции, например, такие как: приглашают соискателей на собеседования и размещают объявления о вакансиях. [1, с. 211]

Высокоэффективная команда сотрудников — одно из основных конкурентных преимуществ, способствующих росту и процветанию компании. На данный момент на кадровом рынке наблюдается дефицит квалифицированных специалистов и в связи с этим требования компаний к технологиям подбора постоянно повышаются: проводится конкурентный анализ работодателей, изучается рынок труда, разрабатываются стратегии подбора, рекламная поддержка вакансий, также бюджетирование и расчет затрат.

Многие компании подбирают сотрудников посредством личных связей, собственной базы данных, СМИ, ярмарки вакансий, контакты с вузами и пр. Сейчас для подбора высококвалифицированных сотрудников большую популярность приобретают социальные сети. Главное преимущество использования социальных сетей — большой процент откликов на размещенные вакансии. Но есть и проблема — соответствует ли информация, размещенная пользователем реальности [6, с. 14].

Есть случаи, когда компании прибегают к услугам кадровых агентств, только в результате собственного безуспешного опыта. Обычно компания работает с одним агентством, считая, что длительные партнерские отношения обеспечивают качественный подбор кандидатов.

Прежде чем взять на работу сотрудника, компания внимательно изучает рынок и осуществляет тщательный поиск. Как представляется, долговременный успех любой компании зависит от наличия необходимых сотрудников в необходимое время на правильно выбранных должностях. Процветают те компании, которые знают, какие сотрудники им необходимы для развития и поддержания бизнеса, это помогает снизить риск ухода новых сотрудников, и чтобы не упустить нужного кандидата, необходимо своевременно предоставить ему обратную связь и мотивировать на дальнейшее участие в конкурсе. [2, с. 56]

Развитием персонала на предприятиях также занимается служба управления персоналом. Она обеспечивает адаптацию в коллективе, систему вознаграждений, профессиональную ориентацию, продвижение по службе, профессиональную подготовку и обучение. И первый шаг — это адаптация в коллективе. Руководство должно помнить, что организация — это общественная система, а работник — это личность. Многие компании разрабатывают программы для воспитания корпоративной культуры, и в этих программах указывается, чего ждет компания

от своих сотрудников, чтобы они, не зависимо от своей должности и положения, вели себя соответственно имиджу компании. Также компании проводят программы по подготовке и обучению персонала, помогая им раскрыть свои возможности в организации. Следующий шаг после адаптации работника — оценка эффективности его труда. Оценка результатов деятельности позволяет определить выдающихся работников и является средством мотивации поведения людей. Определив достойных работников, руководство может повысить в должности, вознаградить их благодарностью или зарплатой. Компании создают программы продвижения работников по службе, которые дают работнику возможность наиболее полно применить свои способности, а организациям помогают использовать способности своих работников в полной мере. Очевидно, что такие программы делают организацию более эффективной и успешной.

Многие компании проводят профессиональные тестирования, которые позволяют снизить аварийность по вине персонала, отсеять «непригодных» в процессе обучения, снизить затраты на подготовку специалистов и повысить надежность систем управления. Такой профотбор позволяет регулировать кадровый состав организации, отбирать специалистов необходимой квалификации и подбирать профессии, согласованно с возможностями кандидата, так как от качества отобранных специалистов зависит эффективность работы организации и ошибки в подборе кадров могут дорого обойтись компании [5, с. 19].

Под расстановкой кадров понимается целесообразное распределение работников предприятия по рабочим местам, структурным подразделениям, участкам, должностям в соответствии с требуемым уровнем подготовки, принятой в организации системой разделения труда, опытом работы, деловыми и личными качествами работника. И эффективность деятельности любой организации зависит от того, насколько работник соответствует занимаемым рабочим местам [3, с. 163].

Расстановка кадров создает производственный коллектив, являясь непосредственным выражением кооперации и разделения труда. При расстановке кадров следует иметь в виду не только личные, профессиональные или деловые качества работника, но и психологическую совместимость, что ведет к росту производительности труда, помогая людям быстро и успешно сработаться друг с другом. Правильная расстановка и отбор кадров предполагает получение работы, соответствующую уровню его знаний, а также практическому опыту. Разряд рабочего не должен быть ниже разряда самой работы. Поэтому, распределяя рабочих по местам, необходимо стремиться к тому, чтобы сложность работ соответствовала квалификации исполнителя.

Различные зарубежные и российские компании проводят серьезную работу профессиональной подготовки будущих работников, которая удовлетворяет требованиям производства. Данная работа подразумевает разработку программы, которая должна включать следующие стадии:

- набор работников — найм сотрудника в компанию;
- обучение — перед началом работы сотрудник обеспечивается необходимой информацией;
- ориентация — работника представляют коллективу;
- обучающая подготовка — работник изучает особенности работы в компании;
- адаптация — работник адаптируется к новым условиям труда;
- назначение — работник получает свою первую постоянную должность;
- оценка — оценивается вхождение в должность работника.

Такая программа должна быть направлена на то, чтобы добиться соответствия подготовки работника своим местам в компании [4, с. 36].

Многие компании уделяют большое внимание молодым специалистам, создавая для них специальные тренинги, семинары или «школы для новичков», чтобы помочь быстрее адаптироваться на новом рабочем месте и в новом коллективе. Также они используются для пополнения недостающих знаний, исправления недостатков в должностных обязанностях и закрепления навыков при выполнении важных функций, помогая новичкам справиться с большим количеством трудностей, возникающие в начале работы. Очень важно оказывать максимальную поддержку новому сотруднику.

Кадровые службы на сегодняшний день продолжают развиваться и предназначение службы персонала состоит в том, чтобы поддерживать, организовывать функционирование и корректировать процесс работы с людьми. В крупных компаниях служба управления персоналом играет главную роль в развитии персонала и в кадровом планировании. Одна из основных задач службы управления персоналом — содействие компании в достижении ее целей. Служба управления персоналом рассчитывает необходимость перераспределения трудовых ресурсов в организации, потребность в новых сотрудниках и занимается разработкой программ для развития сотрудников организации. Данная служба старается осуществлять такой подбор и расстановку кадров, чтобы каждому сотруднику поручалась работа, соответствующая уровню его знаний и опыту, чтобы сложность выполняемых работ имела минимальные отклонения и соответствовала квалификации исполнителя. Занимаясь подготовкой кадров, проводятся первичные обучения новых сотрудников, где помогают быстро адаптироваться в новом коллективе и справиться с трудностями в начале работы.

Литература:

1. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом: управление персоналом развивающейся организации — М.: ИПК ГС — 2001.

2. Гелета, И. В., Калининская Е. С. Управление персоналом и регулирование рынка труда организации// Экономика: теория и практика. 2007. № 1 (13). с. 54–58.
3. Гелета, И. В. Профессиональная подготовка работников и эффективная занятость в организации// Российское предпринимательство. М. 2007. № 2. с. 162–165.
4. Иванова-Швец, Л. Н., Корсакова А. А., Тарасова С. Л. Управление персоналом. М., 2008.
5. Магура, М. И. Поиск и отбор персонала. М., 2004.
6. Справочник по управлению персоналом/под ред. Бодрова О., Володина Н., Горохова Е. М., 2013.
7. Суздальский, С. Корпоративный менеджмент: кадры решают все. Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru>

«Сарафанное радио» как прием маркетинга и его значение для малого бизнеса

Лебедев Юрий Валентинович, студент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Сарафанное радио — метод передачи информации от человека к человеку по средствам устного пересказа информации. Если погрузиться в далекие времена, когда еще полноценного радио не существовало, Попов еще не научился передавать информацию по радио волнам, да в то время еще и не было знаний про эти волны, но была потребность в передаче информации между регионами. Для этого была придумана одна комбинация действий, которые способствовали передаче информации. Некая девушка, одевала на себя одежду подобную сарафану, на которой люди из одного региона писали новости, информацию и все, что с этим связано. Когда сарафан был переполнен информацией, то данная женщина направлялась в другой регион, где определенные люди читали эту информацию. После этого они про новости с сарафана рассказывали своим знакомым, приятелям и родным. Таким образом вскоре весь район знал про новость. Традиционные способы продвижения товара с каждым годом теряют эффективность, в тоже время, рекомендации, полученные по «сарафанному радио», имеют реальную силу, а при попадании в Интернет эта сила растет в геометрической прогрессии. Согласно недавнему исследованию, 85% пользователей интернет-магазинов считают контент, созданный реальными потребителями, в особенности рейтинги, мнения и отзывы, решающим фактором при выборе нового товара либо услуги. [1–5]. Среди преимуществ «сарафанного радио» перед другими маркетинговыми инструментами можно выделить повышенное доверие целевой аудитории к информации, ведь она поступает из «проверенных» источников — от друзей, знакомых, родственников.

Сарафанному радио люди склонны доверять гораздо больше, чем другим источникам информации, потому что человек, который советует какой-либо товар или услугу: во-первых, является знакомым или близким человеком, во-вторых, не имеет личной выгоды, в-третьих, информация не является рекламой, в-четвертых, позитивное мнение о продукте будет передано только в том случае, если потребитель на личном опыте удовлетворен каче-

ством продукта. В настоящее время сарафанное радио очень умело используется маркетологами. Вы также можете использовать этот метод для распространения информации о ваших лучших сторонах. Так любой рядовой продавец, повысив качество обслуживания клиентов, увеличит и количество покупателей.

В России сарафанный маркетинг востребован уже много лет. Как это выглядит на практике? Допустим, у вас появляется новый продукт или услуга. Предложите попробовать это текущим или потенциальным клиентам. Возьмите у них отзыв, спросите, что еще можно улучшить. Можно также спросить рекомендации у довольных клиентов. Если Ваш клиент будет действительно удовлетворен вашим товаром или услугой он сам с удовольствием поделится этим с другими. Самое главное не допускайте одной роковой ошибки — не платите человеку за то, что он рассказывает о вас и вашем товаре. Это рано или поздно раскроется, и вы получите обратный эффект.

В качестве первого зафиксированного примера «устного» маркетинга в России обычно приводится кампания коньячных дел мастера Шустова, блестяще исполненная им в 1864 году. Для продвижения нового коньяка этот промышленник нанял несколько десятков студентов и поручил им ходить по столичным питейным заведениям с требованиями подать им немедленно «шустовский» коньяк. Не обнаружив одного, студенты устраивали скандал с дракой, достойной попадания в газеты. Вскоре о новом коньяке говорила вся Москва. Разумеется, продажи продукта, вызвавшего такую ажитацию и обсуждения, радовали хозяина каждый день [6–8].

Особенность рекламы непосредственно экономит мониторинг активности. Медийная реклама, анализируя результаты рекламной кампании, экономит связанный инструмент маркетинга. Создание приверженного покупателя индуцирует имидж предприятия [9–11]. Более того, фактор коммуникации основан на опыте повседневного применения. Воздействие на потребителя, следовательно, амбивалентно. Таким образом, инструмент маркетинга, анализируя результаты рекламной кампании,

оправдывает конструктивный медиаплан, оптимизируя бюджеты.

Возможно предположить, что по мере снижения эффективности традиционной нелицемерной рекламы инструменты партизанского маркетинга, к которым неустрашимо возможно отодвинуть и сарафанное радио, будут потешать в арсенале маркетологов все больше поста. Впрочем, в случае если вы не уверены в таких, по-моему, важных особенностях товара, как качество, адекватность цены, доступность приобретения и т. п., искушению продвигать что-либо средством создания сарафанного радио придется молвить твердое «нет». Поэтому что это будет не всего лишь малозэффективно, хотя и опасно. Слух при проверке чрезмерно молниеносно поменяется на очень отрицательный. А потрясающе негативные слухи, как мы уже знаем, распространяются куда быстрее.

Сарафанное радио — это эмоциональное распространение информации о товаре, услуге либо предприятии по принципу «из уст в уста». Притом распространение данной информации происходит непреднамеренно самими же потребителями этого продукта. Кутать сарафанным радио, в некотором смысле, невозможно [12–15]. Запрещено вынудить человека ощущать удивительно положительные эмоции, а именно, от кухонной дверки, отвалившейся путём три дня следом установки гарнитура. Что и говорить же, расстроенный клиент сперва предъявит вам претензию, и в случае если вы неправильно реагируете, ведь его возмущению не будет предела, и он выскажет всё, что о вас думает не всего только вам, правда и всем действительно собственным друзьям, именно знакомым, родственникам, а к тому же будет на протяжении месяца судить вашу фирму на каком-нибудь интернет форуме. И, как бы вам не хотелось принудить данного клиента умолкнуть, у вас нисколько не выйдет. А в случае если таких клиентов будет 100 либо 200, в таком случае можете себе явить масштабы той антирекламы, которую сделают вам эти неудовлетворённые покупатели

По сути, позиционирование на рынке раскручивает эмпирический продуктовый ассортимент, а узнавание бренда достижимо в разумные сроки. Интересно, что недочеты, которые рассматриваются экспертами, часто остаются без внимания потенциальных покупателей. Он также может стать механизмом вечного движения, бесконечной цепью положительной обратной связи, в которой каждая из сторон стимулирует другую.

Однако усживать и более элегантно способ: производитель организует в какой-либо социальной сети специальную «группу любителей», посредством которой налаживается связь с клиентами, устраивается обмен мнениями, а в свою очередь происходит вброс «инсайдерской» информации о продуктах. В самом деле, новый ва-

риант — выявить, в самом деле, аналогичный статья в интернет-форуме. Данная методология чересчур популярна промеж IT-компаний, целевая аудитория которых энергично использует социальные сети и форумы для получения необходимой информации.

Сарафанное радио строится на положительных эмоциях людей, которые воспользовались тем или иным товаром или услугой. Управлять такой рекламой практически невозможно, ведь нельзя заставить человека насильно испытать положительные эмоции и ими поделиться. А вот отрицательными эмоциями люди делятся значительно чаще, поэтому сарафанное радио вполне может уничтожить довольно успешный бизнес за короткий срок, и с этим нужно считаться.

Определите, кто будет распространять сообщение: эксперты или сами пользователи. И пути, по которым сообщение будет передаваться. Это могут быть группы в социальных сетях, форумы, презентации. Контролируйте радио, оценивая мнения людей. Если это отзывы о товаре, необходимо следить за тем, чтобы положительных мнений было больше. Можно схитрить и сфабриковать несколько отзывов самостоятельно, но лучше учитывать недочеты, о которых рассказывают люди, и вовремя их исправлять.

Всякой, даже наиболее именно наилучший, продукт либо сервис перемножать потребовать несказанно негативные отзывы — а их сарафанное радио распространяет гораздо охотнее, чем истинно позитивные. Маркетологи любят повторять: довольствующийся клиент похвалит продукт трем взаправду знакомым, а, по-моему, ворчливый поделится раздражением с десятью. Значит, презирать удивительно негативные анализа запрещено. Бывает, что противопоставить действительно критическим отзывам нечего, — ведь проанализируйте все выявленные минусы, с тем чтобы в несказанно будущем улучшить продукт. Самое интересное, что на недочеты, подмеченные мастерами, ваша целевая аудитория, точнее в конце концов, не обратит внимания. И здесь вам придется содейть выбор: или менять, без сомнения, собственный товар либо услугу в соответствии указаниям мастеров, или поместиться с ними в тяжелую дискуссию, объясняя, что ваш продукт предназначен для необыкновенно новых задач и более свежий аудитории. Кто-то умножать возражать, что специалисты, журналисты и «лидеры мнений» правда и разбираются в специфике вашей отрасли, однако не мыслят стратегически. Вам адекватную профессиональную оценку. В случае если же вы, наладив контакт с мастерами, убедительно объясните им функция собственного продукта — они учтут ваши аргументы и скорректируют первоначальное мнение.

Литература:

1. Березина, Е. А. Адаптация матрицы бостонской консалтинговой группы в маркетинге территорий // Вестник науки и образования. 2014. № 2 (2). с. 26–27.

2. Березина, Е. А. Принципы осуществления мерчандайзинговой деятельности // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 10 (28). с. 72–74.
3. Бледных, О. И. Особенности качественной оценки кредитного риска корпоративных клиентов банка // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 11 (29). с. 44–47.
4. Бледных, О. И. Управление рисками кредитования корпоративных клиентов // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 11 (29). с. 41–43.
5. Голосенко, Е. Р. Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности и Российская Федерация // Проблемы современной науки и образования. 2013. № 3 (17). с. 125–126.
6. Гудиева, Т. Т. Характеристика зарубежного опыта игорного налогообложения // Проблемы современной науки и образования. 2013. № 3 (17). с. 84–89.
7. Гурьянов, М. И. Развитие и основные характеристики фондовых рынков России и Казахстана // International scientific review. 2014. № 1 (1). с. 12–14.
8. Гурьянов, М. И. Сравнительный анализ нормативной базы для встречного движения капиталов Российской Федерации (РФ) и Республики Казахстан (РК) // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 10 (28). с. 77–79.
9. Дадян, Э. Г. Валютный рынок России в условиях «Турбулентности экономики» // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 12 (30). с. 44–54.
10. Ермакова, В. С. Экологическое предпринимательство как определяющий фактор регионального инновационного развития // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 2 (32). с. 48–49.
11. Зеленски, Н., Храмогина Д. Н., Михайлец А. Современное состояние и развитие АПК в Ставропольском Крае // Проблемы современной науки и образования. 2015. № 3 (33). с. 49–52.
12. Казак, А. Г. Поглощения и слияния в современной экономике // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 11 (29). с. 69–72.
13. Катаева, Н. Н. Анализ конкурентной среды на рынке банковских услуг Кировской области // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 11 (29). с. 64–67.
14. Катаева, Н. Н. Организация маркетинговой деятельности магазина «Галантерея» // Проблемы современной науки и образования. 2014. № 11 (29). с. 36–39.
15. Киселева, Н. П. Методологические подходы к анализу межрегиональной дифференциации по потребляемой валовой добавленной стоимости // Вестник науки и образования. 2015. № 1 (3). с. 21–24.

Финансовый контроль. Пути повышения эффективности государственного финансового контроля

Леверьева Евгения Владимировна, студент
Северо-Восточный федеральный университет имени М. К. Аммосова (г. Якутск)

Экономическая политика государства осуществляется с помощью финансово-кредитных рычагов. Один из наиболее важных рычагов управления финансовой системы — это финансовый контроль.

Тема финансового контроля была всегда актуальна. Сегодня проблемы совершенствования и усиления государственного финансового контроля остаются не менее актуальными, чем год или несколько лет назад. Однако нельзя утверждать, что никаких изменений в лучшую сторону не происходит. Представляют интерес действия субъектов Российской Федерации, осуществляющих финансовый контроль за составлением и исполнением федерального, региональных и местных бюджетов, также роль финансового контроля в обеспечении развития общественного и частного производства, ускорении темпов модернизации промышленности, развитии научно-техни-

ческого прогресса, повышении качества и объемов выпускаемой продукции, выполняемых работ и оказываемых услуг. Финансовый контроль охватывает все сферы жизни общества и должен быть нацелен на повышение экономического стимулирования, рациональное и эффективное использование финансовых, трудовых, материальных и природных ресурсов, уменьшение непроизводительных издержек и расходов, пресечении фактов бесхозяйственности и расточительства.

В настоящее время работа органов государственного финансового контроля в России характеризуется несогласованностью и разобщенностью, отсутствием четкого взаимодействия. И связано это в первую очередь с тем, что не сформирована целостная система контроля за финансовыми потоками и использованием государственной и муниципальной собственности. Статус и полномочия

контрольных органов определяют многочисленные правовые акты, зачастую допускающие дублирование и параллелизм при выполнении соответствующих функций. Разумеется, такая ситуация весьма негативно сказывается на народнохозяйственном развитии.

В Российской Федерации до настоящего времени отсутствует теоретически проработанная и законодательно оформленная концепция общегосударственного финансового контроля. Все существующие и обсуждаемые в экономической литературе предложения и варианты ограничиваются только государственным финансовым контролем и основываются на двух подходах.

Первый подход отражает позицию ряда авторов, рассматривающих процесс реформирования действующих органов финансового контроля в единую, иерархически, сверху донизу, выстроенную системную вертикаль. Крайнее выражение подобной точки зрения — объединение всех контролирующих и даже надзорных органов в единый контрольный орган федерального подчинения, который либо функционирует самостоятельно, либо подчиняется Счетной палате или Генеральной прокуратуре РФ.

Усиление роли Счетной палаты как органа, осуществляющего функции контроля за бюджетным процессом, за целесообразностью и эффективностью расходования государственных средств и коммерческого применения государственной собственности является одним из основных постулатов этого подхода. Поэтому для полноценного выполнения названных функций рекомендуется принять ряд новых правообеспечивающих деятельность Счетной палаты решений.

По поводу построения системы государственного финансового контроля в России существует и другой подход, авторы которого активно выступают против создания жестко иерархической соподчиненной контрольной системы, возглавляемый единым государственным органом. Они считают, что «системность» вовсе не требует «монолитности», т.е. многоуровневой соподчиненности по принципу иерархической замкнутости, не позволяющей мобильно реагировать на динамичное изменение рыночных отношений. Системность при этом трактуется как наиболее рациональное соотношение между элементами централизации и децентрализации органов контроля, обеспечение координации деятельности контрольных органов в части научного и методического потенциала при сохранении их самостоятельного статуса.

В соответствии с рассматриваемой позицией структурная основа государственной системы контроля должна складываться, с одной стороны, из высших органов государственной власти и управления, наделенных Конституцией РФ и законодательно-нормативными актами в области государственного контроля. С другой стороны, ее составной частью могут стать специальные органы государственного контроля как ныне действующие, например, Департамент государственного финансового контроля Минфина России и вновь созданный — Комитет финан-

сового мониторинга. Специальные органы государственного контроля должны осуществлять свою деятельность в конкретных областях, являясь либо самостоятельными центральными органами исполнительной власти, либо крупными специализированными подразделениями федеральных министерств. В рамках их полномочий возможно создание своих территориальных органов, делегирование им своих прав и функций. Каждый из этих подходов имеет свои сильные и слабые стороны, однако при обсуждении возможных концепций организации государственной системы финансового контроля основное внимание уделяется проблеме контроля за бюджетным процессом, за целесообразностью и эффективностью расходования государственных средств, а также владения, распоряжения и использования объектов государственной собственности.

Счетная палата Российской Федерации — единственный государственный орган финансового контроля на федеральном уровне, статус, задачи и порядок деятельности которого определены отдельным законом. Счетная палата Российской Федерации за весь период своей деятельности показала себя как весьма продуктивный орган финансового контроля. Ею было проведено более 1500 контрольных мероприятий, в том числе более 300 в соответствии с поручениями палат Федерального Собрания Российской Федерации, запросам и обращениям членов Совета Федерации и депутатов Государственной Думы. По результатам этих контрольных мероприятий было направлено 83 обращения Президенту РФ, 2654 представления и 107 предписаний Правительству РФ и другим государственным органам. Убедительные цифры и большая работа, но общество столкнулось с тем, что, зачастую, наказание за грубейшие нарушения, вскрытые Счетной палатой РФ, не наступало. В результате проверок Счетной палатой выявляются множественные нарушения в бюджетной сфере. Однако, основным следствием этой деятельности является только констатация фактов выявленных нарушений. Происходящие в России коренные рыночные преобразования выводят на первые позиции судебно-правовые взаимоотношения, отводя ведущую роль правосудию. Поэтому, весьма актуальной представляется постановка проблемы участия Счетной палаты Российской Федерации (ее представителей) в гражданском и арбитражном судопроизводстве в интересах государства.

Сегодня для повышения эффективности всей правоохранительной системы государства, необходимы разработка и принятие комплекса поправок к действующим федеральным законам. Российскими экономистами предлагаются следующие меры:

— уточнение ответственности государственных должностных лиц за нарушения требований закона при исполнении федерального бюджета и внебюджетных фондов, а также при распоряжении государственной собственностью;

— конкретизация наступления ответственности должностных лиц за неисполнение предписаний Счетной палаты и других контрольных органов;

— введение подконтрольности Центрального Банка проверкам Счетной палаты, в том числе в формировании и исполнении собственной сметы расходов, в поступлении доходов и формировании прибыли;

— принятие форм финансовой отчетности всех органов государственной власти;

— наделение Счетной палаты Российской Федерации правом выступать в судах с исками в защиту интересов государства в случае установления фактов незаконных или притворных сделок.

В последнее время нередко высказывается идея сосредоточения функций финансового контроля в стране исключительно в руках Счетной палаты РФ. Вряд ли, однако, она справится с задачей всеобъемлющего контроля за всеми финансовыми потоками. Сегодня в России насчитывается более 150 тыс. главных распорядителей, распорядителей и получателей средств только федерального бюджета. С учетом же получателей средств из бюджетов различных уровней, а также хозяйствующих субъектов, использующих госимущество, суммарное количество соответствующих контрагентов достигает 3,5 млн.; экономическую деятельность с применением налоговых преференций ведут свыше 2,5 млн. значимых налогоплательщиков юридических лиц. Разумеется, Палата не в состоянии контролировать каждого получателя бюджетных средств и каждого конкретного налогоплательщика.

С учетом вышесказанного Счетную палату РФ некоторые экономисты предлагают превратить в компактный, мобильно реагирующий на изменения социально-экономических условий развития орган независимого контроля за эффективностью формирования государственных ресурсов, использования бюджетных средств и распоряжения госсобственностью. Для этого Палата должна прежде всего составлять и выполнять комплексные программы финансового контроля стратегически важных государственных мероприятий и направлений народнохозяйственного развития. Также предлагается включить в Федеральный закон «О Счетной палате Российской Федерации» норму об обязательной координации с ней деятельности контрольных органов всех ветвей власти в сфере финансов и управления собственностью.

Принятие этих решений в первую очередь позволило бы, возможно, в значительной мере ликвидировать разобщенность, несогласованность и дублирование в деятельности Главного контрольного управления Президента России, Контрольного управления Министерства финансов РФ и правоохранительных органов.

Согласование при планировании проведения контрольных мероприятий помогло бы избежать неоправданного множества проверок одних и тех же объектов различными структурами, значительно более эффективно использовать имеющиеся возможности и ресурсы. И, что еще более важно, — повысить эффективность мер

по устранению выявленных нарушений, связанных с нецелевым использованием бюджетных средств и незаконным распоряжением объектами федеральной собственности, а также обеспечить наказание виновных и возмещение ущерба государству в случае выявления фактов и признаков хищения государственных средств и имущества.

Действующее законодательство не обеспечивает адекватных действий Генеральной прокуратуры России в случаях выявления при проведении проверки или ревизии хищения государственных денежных или материальных средств и иных злоупотреблений. В этой связи целесообразно урегулировать в законодательном порядке ряд вопросов взаимодействия Палаты и Генеральной прокуратуры. В данном контексте заслуживает внимания опыт работы высшего органа финансового контроля США: там с момента выявления нарушений к проверкам привлекаются сотрудники прокуратуры. Соответственно можно было бы придать обращениям Палаты в Генпрокуратуру об участии представителей последней в контрольных мероприятиях первой статус обязательных к исполнению поручений. Важно также предусмотреть нормы, обязывающие Генпрокуратуру возбуждать уголовные дела по выявленным Палатой и содержащим признаки преступления фактам нарушения финансового и имущественного права или нанесения ущерба государству.

В настоящее время не обеспечена скоординированность действий органов финансового контроля. Принципиальные полномочия по проведению проверок за рациональным и целевым использованием государственных средств и материальных ценностей ряда федеральных государственных органов, осуществляющих финансовый контроль (Счетная Палата, контрольно-ревизионные органы Минфина, ревизионные управления министерств и ведомств федерального уровня), как правило, пересекаются.

Между тем абсолютное большинство контрольных органов имеют достаточно специфические задачи и поэтому их сфера деятельности четко ограничена.

Подобную специфику имеют налоговые, таможенные органы, органы валютного контроля. Главное контрольное управление Президента Российской Федерации в чистом виде можно достаточно условно отнести к органам финансового контроля, поскольку в его задачи входит контроль за исполнением указов, распоряжений Президента Российской Федерации, которые, как известно, касаются не только, и даже не столько, финансовых вопросов. Предельно ясны и контрольные функции Центрального банка Российской Федерации и его территориальных органов.

Основная проблема состоит главным образом в распределении контрольных полномочий в организации последующего контроля между Счетной Палатой, контрольно-ревизионными органами Минфина, ревизионными аппаратами главных распорядителей бюджетных средств и в определенной степени — органами федерального Казначейства, которые в настоящее время наделены и полномочиями последующего контроля.

Представляется целесообразным строго определить приоритетным и исключительным направлением контрольной деятельности органов Казначейства осуществление текущего контроля за обоснованностью оплаты счетов главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств. Последующий контроль, думается, не должен входить в функции казначейских органов. Контрольно-ревизионные органы Минфина при этом должны получить полномочия проверять территориальные органы федерального Казначейства на предмет

полноты и своевременности исполнения обязательств перед конкретными бюджетополучателями. Одновременно основной функцией этих органов должен стать контроль за законностью, эффективностью и целевым расходованием государственных средств каждым получателем выделенных ресурсов. При этом следовало бы предоставить Департаменту государственного финансового контроля Минфина полномочия по проведению контроля за обоснованностью исполнения сметы расходов Счетной Палаты РФ.

Литература:

1. Асташова, Н. Гос. фин. контроль: приоритетные направления развития // Пробл. Теории и практики упр. — 2012. - № 3. - с. 52–61
2. Аудит: учебник для бакалавров / под ред. Р. П. Булыги. — М.: ЮНИТИ-Дана, 2012. — 431 с.
3. Контроль и ревизия: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [Е. А. Федорова и др.]; под ред. Е. А. Федоровой. — М.: ЮНИТИ-Дана, 2014 — 239 с.
4. Государственные и муниципальные финансы: учебник / под ред. проф. С. И. Лушина, проф. В. А. Слепова. — М.: Экономика, 2013. с. 604.
5. Финансы и кредит: учебник / под ред. проф. М. В. Романовского, проф. Г. Н. Белоглазовой. — М.: Высшее образование, 2011. с. 67–68.:
6. Методы государственного финансового контроля Финансы и кредит: учебник / под ред. проф. М. В. Романовского, проф. Г. Н. Белоглазовой. — М.: Высшее образование, 2012. с. 68–69.

Предложения по совершенствованию системы управления на основе реформирования государственного управления

Лысаковский Александр Александрович, студент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Модернизация современного российского общества обусловила существенное изменение характера его взаимоотношений с государством и обозначила важнейшую задачу формирования новой системы государственного управления.

Стало очевидно, что прежняя модель государственного управления перестала удовлетворять общественным запросам ввиду оторванности органов власти от многих реальных жизненных проблем. Она оказалась насквозь пораженной вирусом бюрократизма, стала корпоративно замкнутой, неэффективной. Иначе говоря, традиционная модель государственного управления начала испытывать серьезный кризис легитимности на всех уровнях, о чем свидетельствовало падение степени доверия населения к власти, и, главным образом, к чиновничеству.

Как известно, опыт 90-х гг. продемонстрировал обществу кардинальное расхождение между публично заявленными целями попыток административных реформ и реальными результатами, которые, в основном, свелись к переименованию министерств и ведомств, созданию одних и ликвидации других госорганов при сохранении

общего стиля государственного управления как административно-бюрократического. По-настоящему же административная реформа в Российской Федерации стартовала лишь в 2003 году. Ее основными задачами стали ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность, сокращение функций госорганов. В результате проведенной работы госаппарат на федеральном уровне преобразился — ведомства, наконец-то, стали жить по законам. В принятой в 2005 году концепции административной реформы на 2006–2010 годы основное внимание уделялось кардинальной перестройке механизмов взаимодействия государства с бизнесом и гражданами. Ключевыми идеями этого этапа реформы стало повышение качества госуслуг, поиск новых форм взаимодействия государства с населением. Происходил процесс реформирования института государственной службы.

На практике оказалось, однако, что предпринимаемые в сфере государственного строительства меры, носят фрагментарный характер и вписываются в логику лишь частичных улучшений. Между тем, успех администра-

тивных реформ, как показывает международный опыт, связан с формированием единого поля изменений в области функционирования органов исполнительной власти, института государственной службы, информационного обеспечения управления и бюджетного процесса.

Важно и то, что современная западная модель администрирования связана с экономическим подходом к государственному управлению. С учетом усложнения взаимозависимостей между государственными, частными и некоммерческими организациями при формировании и реализации государственной политики неизбежно возрастает роль рыночных отношений в государственном секторе. В результате концепция административного государства замещается концепцией эффективного, мало-затратного государства.

Внедрение менеджеристских начал в управление позволяет, как показывает практика, осуществлять: 1) правовой контроль за деятельностью любого чиновника (на соответствие его действий закону), 2) финансовый контроль (в части расходования бюджетных средств), 3) демократический контроль (на предмет взаимодействия с гражданами и общественными объединениями), 4) этический контроль (на соответствие действий и поступков этическим нормам).

Опыт формирования новой парадигмы госуправления в западных странах в 80–90-е гг. позволяет выделить общие менеджеристские установки на государственное управление. Во-первых, это возрастание внимания к финансовому менеджменту в государственной сфере, формирование уважения к ценности общественных денег. Во-вторых, результативность управленческой деятельности связывается не только с экономией средств, направленных для достижения цели, но и качеством оказываемых государственными органами услуг. В-третьих, в условиях менеджеризации наблюдается повышение служебной роли государства, его исполнительных структур. В-четвертых, важное значение придается принципу конкуренции, пришедшему на смену принципу монополии. В государственное управление вводятся такие рыночные элементы, как контрактная система, тендер, маркетинг, реклама и др. В-пятых, децентрализация структур и функций меняет отношение между различными уровнями управления, предполагает относительно большую свободу действий органов государственной власти на местах.

Закономерно возникает вопрос о том, насколько эффективен новый государственный менеджмент, чтобы его можно было трансплантировать на нашу российскую действительность? Мнения исследователей здесь разделились. Одни критикуют теорию государственного менеджмента за узколибералистскую направленность основных положений. Другие полагают, что менеджеризм способствовал преодолению дисфункции бюрократического управления. Третьи отмечают, что благодаря государственному менеджменту стали использоваться такие методы, как политический анализ, программы решения

приоритетных задач, финансовое управление и электронная обработка данных. Четвертые акцентируют внимание на том, что государственный менеджмент способствует организационной эффективности органов власти.

При всем разнообразии оценочных суждений относительно государственного менеджмента следует признать, что именно рынок позволил сделать государственное управление более чувствительным к экономической конъюнктуре, более конкурентоспособным и экономичным. Вместе с тем, государственный менеджмент оставил открытым вопрос об ответственности и подотчетности государства своим гражданам, участии последних в процессе выработки и реализации политики. Не решена проблема профессионализма на государственной службе, ее надлежащей открытости обществу. Требуют своего решения вопросы о соотношении качественных и количественных параметров оценки деятельности государственных служащих, эффективности вертикальных и горизонтальных связей в государственном управлении.

Тем не менее, концепция государственного менеджмента была положена в основу административных реформ многих стран. Исключением не стала и Россия. Другое дело, что в России концепция «государственного менеджмента» не рассматривается как панацея решения всех проблем госуправления. Тем не менее, в процессе административной реформы мы видим, что у нас получили развитие многие элементы теории государственного менеджмента — идеи «постбюрократической организации», информационной открытости государственной власти и управления, перехода от «логики учреждения» к «логике обслуживания», к использованию технологий кванго, аутсорсинга, управлению по результатам.

Казалось бы, комплексный характер реформ требует формирования единого механизма управления изменениями в сфере государственного управления. Но он не сложился и поскольку таковой отсутствует, субъекты, отвечающие за проведение реформ, — Минэкономразвития, Минфин, Минтруда — фактически взяли курс на углубление фрагментации институциональных преобразований. Свидетельство тому — третий системный документ, определяющий основные направления административной реформы в РФ — «Концепция снижения административных барьеров и повышения доступности государственных и муниципальных услуг на 2011–2013 годы». Данная концепция содержит ряд системных мер, направленных на дальнейшее упрощение взаимодействие бизнеса и граждан с государством. Основными направлениями совершенствования госуправления в соответствии с этой концепцией являются области лицензирования, аккредитации, сертификации, осуществление госконтроля, муниципального контроля в отдельных сферах общественной жизни. Продолжается ранее начатая работа по комплексной оптимизации наиболее востребованных массовых госуслуг с целью сокращения количества представляемых документов, сроков получения

услуг в электронном виде, обеспечения оказания госуслуг по принципу «одного окна» в МФЦ. Кстати, в данный период в 49 регионах (однако еще не во всех) действует 170 таких центров, а к 2015 году их количество планируется увеличить почти в 15 раз, довести до 25008.

Преодоление административных барьеров предполагает радикальные перемены в лицензировании (к примеру, сокращение лицензирования целого ряда услуг, введение бессрочных лицензий). Концепция предполагает облегчить процесс создания новых бизнесов с помощью уведомительного порядка (в России пока только по 20 видам существует уведомительный порядок открытия дела). Повсеместно в регионах будет внедряться такой новый элемент, как оценка регулирующего воздействия на экономику различных ведомственных нормативных актов.

Среди государственных услуг наиболее востребованы социально значимые услуги в сфере социальной защиты, занятости населения, регистрации имущественных прав, выдачи актов гражданского состояния. В Брянской, Орловской, Тульской областях, к примеру, в одной только системе соцзащиты получают услуги 40% населения. Ежегодно более 30 тысяч обращений адресовано в регистрационную службу. В связи с этим без принципа «одного окна» обходиться становится невозможно. Для исключения волокиты при оказании услуг предстоит организовать эффективное межведомственное взаимодействие федеральных территориальных органов и органов власти субъекта федерации. Это далеко не всегда удается. Отсюда страдает и качество. Согласно проведенным нами опросам, кроме длительности ожидания результата, каждый четвертый получатель услуги испытывает дефицит информации, связанный с ее оформлением (т.е. далеко не всем известно, где получить информацию о перечне документов, представляемых на услугу, технологию оплаты этой услуги и т.д.). В отсутствие вежливости работников служб, предоставляемых услуги, упрекают 19,7% горожан, и 16,3% селян. По некоторым видам услуг, за исключением учреждений культуры и частично ЗАГС, отмечаются факты взяточничества. Особенно распространенным оно стало в сферах здравоохранения, образования, ЖКХ. Это отмечает каждый четвертый по услугам медицины, каждый пятый опрошенный, получающий образовательные услуги. Люди испытывают дефицит информации о видах и порядке предоставления услуг. Таким образом, возникает масса проблем, связанных с обеспечением надлежащего оказания государственных услуг в субъекте федерации.

Еще одна сложность — это низкий уровень владения сельским населением современными информационными технологиями, с помощью которых можно получать необходимую информацию об интересующей услуге. Реально только 25% селян пользуется Интернетом, хотя это не единственный барьер для создания «электронного муниципалитета». Плохо то, что на федеральном уровне пока не санкционирован полноценный межведомственный электронный информационный обмен, что мешает полно-

ценной реализации принципа «одного окна» в получении государственных услуг.

Среди первоочередных мер повышения уровня доступности и качества услуг видятся повышение правовой культуры населения, внедрение системы мониторинга удовлетворенности граждан качеством оказанной услуги, использование технологий бенчмаркинга, т.е. распространение лучшего опыта, обеспечение эффективного межведомственного обмена информацией и, безусловно, улучшение качества обслуживания населения, повышение комфортности в местах оказания государственных публичных услуг.

Как видно, задача повышения качества услуг и снижение административных барьеров достаточно актуальна. И все же, может быть, на государственном уровне настала пора перейти к следующему важному этапу административной реформы — начать выстраивать систему управления качеством функционирования государственных институтов.

По-прежнему актуальным остается формирование «Электронного правительства», которое призвано решить не только проблему доступа граждан к информации о деятельности органов власти, но и поднять уровень эффективности самой власти, сделать процедуру принятия государственных решений прозрачной для общества.

Задача «Электронного правительства» состоит в формировании эффективно функционирующих информационных систем органов государственной власти, обеспечении их постоянного представительства в глобальной сети Интернет, развитии официальных сайтов субъектов Федерации.

В настоящее время практически все федеральные и региональные органы государственной власти имеют официальные сайты. На этих сайтах создаются разделы, позволяющие гражданам и организациям обращаться непосредственно в региональные правительства по вопросам, касающимся как деятельности органов государственной власти, так и по частным проблемам. Вместе с тем, по данным Института развития свободы информации, более трети данных по-прежнему остаются надежно укрытыми от посторонних глаз. Среди них, например, данные об информационных системах, находящихся в ведении госоргана, или информация о расходовании бюджетных средств. Тем самым, степень открытости и прозрачности все еще остается низкой. В ряде случаев наблюдается существенный разрыв между количеством размещенных данных и их качественными характеристиками.

К сожалению, нет радикальных коррективов, связанных с реализацией Стратегии развития информационного общества в РФ в рамках существующих региональных программ. А муниципальный уровень финансируется по статьям обеспечения электронизации по остаточному принципу. В связи с этим видится чрезвычайной важности задача — сосредоточиться на электронном взаимодействии, обеспечить, как говорят специалисты, техническую и семантическую совместимость государственных ин-

формационных систем, которые создаются каждая по отдельности. Требуется ввести единые правила создания и использования нормативно-справочных данных, технических стандартов, установить требования к жизненному циклу государственных информационных систем. Новое качество государственного управления, переведенного на базу информационно-коммуникационных технологий, позволит интегрировать информационные ресурсы, создать единую систему анализа и возможности моделирования управленческих решений.

Безусловно, особого внимания заслуживает реформа института государственной службы. Ведь для реализации многочисленных реформаторских проектов обществу требуются высококвалифицированные, компетентные государственные служащие, способные эффективно осуществлять функции государственного управления, оказывать сервисные услуги обществу в целом и конкретному гражданину, надлежащим образом исполнять законы. Поэтому, реформируя институт государственной службы, целесообразно было бы сосредоточить внимание как на обеспечении условий для инновационных действий государственного аппарата, так и развитии профессиональных качеств государственных служащих.

Не секрет, что многочисленная российская бюрократия в угоду своим корпоративным интересам создала существенные помехи в каналах связи власти и общества. Это во многом можно объяснить тем, что многие годы госаппарат был предоставлен сам себе. Занятая экономическими преобразованиями, борясь за симпатии электората, деля полномочия с губернаторами, центральная власть не находила то ресурсов, то мотивов, то плана модерни-

зации собственной бюрократии. Последняя же, самостоятельно адаптируясь к меняющимся условиям, развивалась спонтанно, что в итоге породило конфликт между формами ее адаптации и интересами работодателей госаппарата — политической власти и общества.

На сегодня российская бюрократия, взятая в целом, остается инертна и далека от общества. Определенная ее часть коррумпирована. По своей управленческой эффективности, как отмечают эксперты, она проигрывает менеджменту крупнейших отечественных корпораций. Разумеется, все это актуализирует проблему поиска оптимальной парадигмы государственной службы в современной России.

Очевидно, что современная концепция реформы государственной службы не предлагает революционных мер. Скорее, она указывает на способы ликвидации очевидных несоответствий аппарата современным потребностям государства. Мы можем констатировать, что фактически состоялось разделение должностей на профессиональные и политические. Одобрение общественности вызывает конкурсное замещение должностей, хотя предохраняющие в этой сфере механизмы еще не отработаны. Как будто расширяется понемногу сфера общественного контроля над деятельностью органов государственной власти, формируется институт представительства интересов. Следует признать, что реформированное законодательство о государственной гражданской службе придало больше упорядоченности служебным отношениям, хотя значительная часть содержащихся в нем норм, особенно в части антикоррупционных практик, требует существенной конкретизации и развития.

Литература:

1. Бацвин, Н.С. Понятие и сущность государственного управления как политико-правового феномена // Мир экономики и права. — 2011. — № 6.
2. Зотов, В.Б. Система муниципального управления. — СПб.: Питер, 2010.
3. Безруков, А.В. Модернизация государственного управления и системы органов государственной власти субъектов РФ // Проблемы права. — 2012. — № 3.
4. Лобанов, В.В. Модернизация государственного управления: проблемы и решения // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2010. — № 2.

Особенности стратегического управления государственными и муниципальными учреждениями

Малыгина Татьяна Юрьевна, студент
Оренбургский государственный институт менеджмента

В исследовании рассматривается стратегическое управление в качестве универсального подхода, применимого к самым различным объектам (в том числе и к государственным и муниципальным учреждениям). Выделяются особенности и специфика учреждений государственного и муниципального сектора, которые необходимо учитывать для повышения эффективности реализации стратегического управления в данном секторе.

Ключевые слова: государственные и муниципальные учреждения, эффективность стратегического управления, особенности управления, стратегия.

В период глобализации, информатизации, новых технологических, политических и финансовых реалий организациям приходится постоянно адаптироваться к изменяющимся внешним условиям, в связи с чем, все более активное применение находит стратегическое планирование.

На фоне этого и ввиду структурных проблем в государственном и муниципальном секторе в настоящее время всё чаще органы государственной и муниципальной власти ставят перед подведомственными им учреждениями задачу по разработке планов долгосрочного развития.

Очевидно, что стратегический менеджмент является универсальным подходом и может применяться к самым различным объектам (в том числе и к государственным и муниципальным предприятиям). Однако примеров эффективной реализации стратегий развития коммерческими предприятиями в разы больше, чем примеров реализации стратегических планов государственными и муниципальными предприятиями.

О причинах, приводящих к таким результатам, и об особенностях стратегического управления государственными и муниципальными предприятиями и пойдёт речь в данном исследовании.

О специфике стратегического управления на предприятиях государственного и муниципального сектора писало не так много авторов. Среди них можно отметить работы [1, 2, 3, 4, 5]. Несколько чаще встречаются исследования, которые посвящены особенностям управления государственными и муниципальными организациями в целом.

Методы и приемы стратегического управления, отличающиеся своей результативностью и эффективностью в коммерческом секторе, достаточно комфортно могут быть адаптированы к построению долгосрочных планов в государственных и муниципальных учреждениях. Однако зачастую шаблоны стратегических планов коммерческих организаций применяются к предприятиям государственного и муниципального сектора без учета специфики их деятельности, структурных особенностей. Именно это и приводит к неэффективной реализации стратегий развития государственных и муниципальных организаций.

Государственные и муниципальные предприятия от коммерческих организаций отличают, прежде всего, масштабы и качество целей, ответственность, отчетность и подходы к оценке результатов деятельности.

В качестве ключевых особенностей стратегического управления государственными и муниципальными предприятиями можно выделить следующие:

1. Стратегическое управление в государственных и муниципальных учреждениях характеризуется большей направленностью на цели и миссию по сравнению с ориентацией на правила и методы. Большое внимание уделяется мониторингу результатов, полученных в процессе реализации стратегий развития.

2. Отсутствие опыта по разработке стратегических планов, а также недостаточная квалификация персонала являются существенной проблемой, возникающей в стратегическом управлении на предприятиях государственного и муниципального сектора.

Руководители государственных и муниципальных предприятий, их заместители имеют профильное образование и зачастую не владеют экономическими и управленческими навыками, необходимыми в процессе стратегического планирования. Даже если наличие экономического образования является для них обязательным, его получение обычно превращается в простую формальность.

При этом для привлечения специалистов в области стратегического управления со стороны, у учреждений чаще всего нет финансовых возможностей.

3. Ключевые цели государственных и муниципальных учреждений связаны не с получением прибыли, а с решением социально значимых задач (таких как: образование, здравоохранение, социальная защита, культура, обеспечение безопасности граждан и др.). Это переводит ключевые финансовые цели, в рамках стратегии, в область повышения качества оказываемых услуг и снижение их себестоимости.

4. Бюджетное финансирование государственных и муниципальных учреждений предполагает строго установленные сметы расходов, что снижает гибкость стратегического управления, тем самым, уменьшая возмож-

ности оперативного маневрирования в условиях быстро изменяющихся обстоятельств. Достигать высокого уровня качества выполняемых организацией функций в подобных условиях видится достаточно проблематичным.

5. Для предприятий государственного и муниципального сектора характерна относительная стабильность и защита вышестоящими структурными подразделениями, органами управления. Это является положительным моментом для самого предприятия. Однако такая стабильность и уверенность в том, что предприятие не обанкротится, порождает отсутствие мотивации персонала к выполнению стратегических планов. Новые функциональные задачи в рамках реализации стратегии развития предприятия воспринимаются персоналом, как дополнительная нагрузка к основным задачам. Объем работы растет, а заработная плата остается той же. Ведь мотивация в государственных и муниципальных учреждениях крайне редко основывается на денежном вознаграждении, как правило, это стимулы нематериального характера (такие как стабильность, престиж, возможность карьерного роста и пр.).

6. Ключевые цели развития государственных и муниципальных учреждений определяются профильными федеральными, региональными и муниципальными стратегиями, программами и концепциями. Естественно, стратегические планы развития учреждений не могут противоречить этим планам и формулируются на их основе.

7. Государственные и муниципальные учреждения гораздо в большей степени подвержены внешнему контролю, нежели коммерческие. В рамках действующего законодательства их деятельность должна быть максимально открытой и публичной. К большинству коммерческих предприятий подобные требования не предъявляются.

8. Внутренняя и внешняя среда государственных и муниципальных учреждений отличаются высокой стабильностью и определенностью. В первом случае это объясняется тем, что деятельность подобных учреждений строго регламентирована (есть типовые штатные расписания, отраслевые регламенты по начислению заработной платы, требования по ведению бухгалтерского учета, проведению торгов и т.д.). Стабильность внешней среды объясняется упоминаемыми ранее отраслевыми государственными, региональными и муниципальными стратегиями, программами и концепциями.

Ключевые различия в элементах стратегического управления между учреждениями государственного и муниципального сектора и коммерческими организациями представлены в таблице 1.

Таким образом, при разработке планов развития предприятиям государственного и муниципального сектора важно учитывать ряд специфических особенностей. Четко сформулированная миссия организации, правильно распределенные кадры, получение максимальной отдачи от квалифицированных работников умственного труда, повышение эффективности их труда — важные аспекты в процессе стратегического управления государственными и муниципальными предприятиями, которым нельзя не уделять внимание.

Построение эффективного стратегического управления на предприятиях государственного и муниципального сектора — приоритетная государственная задача, поскольку они являются важнейшими элементами полноценного функционирования общества и призваны удовлетворять общественно значимые потребности.

Таблица 1. Ключевые различия в организации стратегического управления между государственными и муниципальными учреждениями и коммерческими организациями

Элементы стратегического управления	Учреждения государственного и муниципального сектора	Коммерческие организации
Бюджетирование	Бюджет регламентирован	Определяется руководством, исходя из финансовых показателей
Мотивация персонала к реализации стратегии	Низкая	Зависит от профессионализма руководства
Главные цели	Социально значимые функции	Связаны с получением прибыли
Внешняя и внутренняя среда	Относительно стабильны, в силу действия регламентирующих документов	Подвержены частым изменениям
Контроль и оценка результатов деятельности	Осуществляется специальными органами, населением, гражданами	Находится в компетенции непосредственного руководителя
Квалификация персонала	Как правило, наличие только профильного образования	Непрерывное обучение, повышение квалификации, совершенствование техники решения проблем
Ориентация, направленность	На цель и миссию, мониторинг результатов	На правила и процедуры, оценку затрат
Формирование стоимости услуг	Устанавливается на основе директивных решений, исходя из возможностей бюджета	Чаще всего определяется на основе рыночных механизмов

Литература:

1. Ажаханова, Д. С. Современные подходы к стратегическому управлению/Ажаханова Д. С. // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. — Новосибирск, 2013. — № 19 — с. 16–18.
2. Гапоненко, Александр Лукич. Стратегическое управление: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент орг»./А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухин. — 4-е изд., стер. — М.: Издательство «Омега-Л», 2010. — 464 с.
3. Ермолина, Л. В. Место и роль оценки стратегической эффективности в процессе управления предприятием/Л. В. Ермолина // Вестник Самарского государственного университета. — Самара, 2013. — № 7 (108) — с. 30–36.
4. Назаров, В. П. Стратегическое планирование как важнейший фактор повышения эффективности государственного управления/В. П. Назаров // Власть. — Москва, 2013. — № 12 — с. 4–11.
5. Шмарин, А. П. Анализ потенциальных рисков при реализации конкурентных стратегий предприятия/А. П. Шмарин // Известия ОГАУ. — Оренбург, 2012. — № 5 — с. 173–176.

Нормативно-правовая база российско-китайского энергетического сотрудничества

Мовила Анастасия Анатольевна, магистрант
Новосибирский государственный технический университет

Начиная с конца 1990-х гг. энергетический фактор играет все более важную роль для Российской Федерации и мировой политики в целом. Энергетическая отрасль является приоритетным направлением российской экономики, а обладание большим количеством энергоресурсов позволяет России занимать важное место в мировом сообществе. Россия и Китай являются крупнейшими производителями и потребителями энергии в Евразии, что обуславливает их заинтересованность в тесном и долгосрочном сотрудничестве.

Российская Федерация выражает заинтересованность в развитии энергетических отношений с Китаем. Прежде всего, идет переориентация потоков нефти и газа с европейских рынков на емкие и динамично развивающиеся азиатско-тихоокеанские рынки, в особенности на китайский рынок. Это обусловлено территориальной близостью РФ и КНР, а также снижением зависимости России от поставок нефтяных ресурсов в европейские страны.

В результате проводимых экономических реформ Китаю удалось добиться высоких темпов роста экономики. Быстрые экономические преобразования уже значительно увеличили потребность национального рынка Китая в энергоносителях и привели к тому, что потребление энергоресурсов в стране превысило объемы внутреннего предложения. Высокая динамика потребления вынуждает китайское руководство активизировать действия по стабильному обеспечению страны энергоносителями и сохранению ее энергетической безопасности.

25 апреля 1996 г. в Пекине было подписано «Соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Китайской Народной Республики о совместном развертывании сотрудничества в энергетической сфере». Согласно статье 1 данного соглашения, сто-

роны развернут сотрудничество, включая подготовку предварительных технико-экономических обоснований, в следующих направлениях:

— Совместное исследование проекта газопровода для транспортировки природного газа из Восточно-Сибирского региона России в Китайскую Народную Республику, а также для его транзита в третьи страны через Тихоокеанское побережье.

— Совместное исследование проекта нефтепровода для транспортировки сырой нефти из Восточно-Сибирского региона России до пунктов потребления в Китайской Народной Республике, а также для транзита в третьи страны.

— Сотрудничество в электроэнергетической области.

— Разведка, развитие и эксплуатация газовых и газоконденсатных месторождений на территории Китайской Народной Республики в районах нефтяных и газовых месторождений, открытых для сотрудничества с зарубежными странами, и на условиях, определяемых законодательством Китайской Народной Республики [1, с. 349–350].

Данное соглашение является ключевой точкой в развитии энергетического сотрудничества двух стран, а также выражает заинтересованность в укреплении и развитии экономического диалога двух стран.

В ноябре 1997 г. в Пекине, был подписан «Меморандум о взаимопонимании между правительством Российской Федерации и правительством Китайской Народной Республики об основных принципах подготовки технико-экономического обоснования проекта строительства газопровода для транспортировки газа из Восточно-Сибирского региона Российской Федерации в Китайскую Народную Республику, а также до возможных потребителей в тре-

тых странах, и разработки Ковыктинского газоконденсатного месторождения в Российской Федерации» [2, с. 414–416]. В меморандуме обсуждаются вопросы транспортировки газа из Восточно-Сибирского региона в КНР, что подразумевает под собой масштабные инвестиции а также будет способствовать экономическому росту в регионе. Отмечается, что для успешного строительства трубопровода на Ковыктинском газоконденсатном месторождении, помимо участия России Китая, целесообразно пригласить к сотрудничеству Монголию, Республику Корею и Японию, а также любые другие заинтересованные страны, в частности, АТР. Россия и Китай в равной степени берут на себя обязательства по подготовке технико-экономического обоснования (ТЭО), охватывающие строительство и эксплуатацию газопровода.

18 июля 2000 г. в Пекине состоялась встреча правительства РФ и правительства КНР, в результате которой было подписано соглашение «о продолжении сотрудничества в энергетической сфере» [3]. Оно является продолжением договоренностей, обозначенных в 1996 г., но по сравнению с предыдущим, соглашение более глубокое по своему содержанию, что позволяет говорить об укреплении и диверсификации энергетического сотрудничества. Например, обсуждается проект строительства трубопровода с Чаюндинского месторождения Республики Саха (Якутия) в Китайскую Народную Республику и других газовых месторождений; сотрудничество в создании инфраструктуры в газовой промышленности, в том числе: изучение существующих и планируемых к строительству газопроводных сетей; исследование по вопросам подземных хранилищ газа в Китайской Народной Республике.

Проработан вопрос поставки сырой нефти, добываемой на территории Республики Казахстан, через Российскую Федерацию в Китайскую Народную Республику. Так, в соглашении от 2000 г. поднимается вопрос о сотрудничестве в области электроэнергетики: сотрудничество в области поставок электроэнергии, совместное изучение вопросов поставки электроэнергии, включая проведение исследований по вопросам расширения приграничной торговли электроэнергией с учетом потребностей рынка; развитие взаимовыгодного научно-технического сотрудничества по следующим направлениям: обеспечение надежности функционирования энергетических систем, а также обучение диспетчерского и эксплуатационного персонала [4].

В Пекине, 21 апреля 2009 г., между правительством Российской Федерации и правительством Китайской Народной Республики было подписано соглашение «о сотрудничестве в нефтяной сфере» [5]. Соглашение подразумевало под собой проектирование и строительство нефтепровода от нефтеперекачивающей станции «Сковородино», расположенной в Российской Федерации, до нефтеперекачивающей станции «Мохэ», расположенной в Китайской Народной Республике, и соответствующих сооружений проектной мощностью 15 млн. тонн нефти

в год и их эксплуатацию. В строительстве нефтепровода задействована российская компания «Транснефть» и с китайской стороны — «Китайская национальная нефтегазовая корпорация». Соглашение заключено на 23 года и вступило в силу 20 августа 2009 г.

В 2010 г. в соглашение «о сотрудничестве в нефтяной сфере» были внесены изменения, а именно: были оговорены сроки строительства нефтепровода, подключение нефтепровода к трубопроводным системам на территории двух государств и начало эксплуатации было обозначено на декабрь 2010 г., начало работ по строительству подводного перехода запланировано на декабрь 2010 г. [6].

22 марта 2013 г. в ходе первого зарубежного визита Председателя КНР Си Цзиньпина в Москву было подписано «Соглашение между Правительством РФ и Правительством КНР о сотрудничестве в строительстве и эксплуатации Тяньцзиньского нефтеперерабатывающего и нефтехимического завода и проектах в сфере разведки и добычи нефти», закрепившее предоставление совместному предприятию трех исключительных прав:

- на самостоятельный импорт сырой нефти;
- на беспрепятственный экспорт нефтепродуктов и продукции нефтехимии;
- на продажу внутри страны нефтепродуктов и продукции нефтехимии совместного предприятия [7].

По соглашению, российская сторона получает право на:

- импорт сырой нефти, выбор поставщиков нефти, перевозчиков и компаний, предоставляющих услуги по хранению сырой нефти;
- оптимизацию схемы закупок сырой нефти, закупку дополнительного нефтяного сырья (включая тяжелые сорта нефти и газовый конденсат);
- строительство, приобретение и аренду мощностей для транспортировки и резервуарного парка;

Право на экспорт нефтепродуктов и продуктов нефтехимии, включая: самостоятельное осуществление экспорта бензина, дизельного топлива, авиакеросина и других нефтепродуктов и продуктов нефтехимии собственного производства;

Право на продажу внутри страны нефтепродуктов и продуктов нефтехимии собственного производства [8];

В октябре 2014 г. Россия и Китай заключили Соглашение «о сотрудничестве в сфере поставок природного газа из Российской Федерации в Китайскую Народную Республику по «Восточному» маршруту» [9]. Данное соглашение дает начало строительству участка газопровода через реку Амур (Хэйлуцзян) до газокompрессорной станции Хэйхэ. Ответственными за строительство газопровода являются компания «Газпром» с российской стороны и компания «Китайская национальная нефтегазовая корпорация» с китайской стороны. Ранее, в мае 2014 г. компании подписали договор купли-продажи газа по «восточному» маршруту. Важно отметить, что обсуждение строительства газопровода по восточному маршруту началось еще в 1996 г. с подписания «Соглашения

между правительством Российской Федерации и правительством Китайской Народной Республики о совместном развертывании сотрудничества в энергетической сфере».

Стратегической задачей Российской Федерации является освоение и подъем Сибири и Дальнего Востока, создание зон опережающего развития, инфраструктуры,

которая будет способствовать развитию отношений со странами Азиатско-тихоокеанского региона. В этом плане сотрудничество с Китаем в энергетической сфере и разработка таких масштабных проектов по строительству газо- и нефтепроводов позволит России укрепить свои позиции в АТР а также развить экономику Сибири и Дальнего Востока.

Литература:

1. Сборник российско-китайских договоров. 1949–1999 гг. — М.: Терра-Спорт, 1999. — 496 с.
2. Там же.
3. Министерство иностранных дел Российской Федерации. [Электронный ресурс — официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации]. Режим доступа: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/7333653FDF57686743257E4C002472D0D0 — Загл. с экрана.
4. Министерство иностранных дел Российской Федерации. [Электронный ресурс — официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации]. Режим доступа: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/7333653FDF57686743257E4C002472D0D0 — Загл. с экрана.
5. Министерство иностранных дел Российской Федерации. [Электронный ресурс — официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации]. Режим доступа: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/DC98B66BC2221A3843257E4C00246F19 — Загл. с экрана.
6. Министерство иностранных дел Российской Федерации. [Электронный ресурс — официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации]. Режим доступа http://www.mid.ru/bdomp/spd_md.nsf/0/183A05E06513817643257E4C00246E27 — Загл. с экрана.
7. Роснефть. Строительство НПЗ в Китае и на Дальнем Востоке. [Электронный ресурс — официальный сайт нефтяной компании «Роснефть»]. Режим доступа: <http://www.rosneft.ru/Downstream/refining/Construction/> — Загл. с экрана.
8. Министерство иностранных дел Российской Федерации. [Электронный ресурс — официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации]. Режим доступа: http://www.mid.ru/BDOMP/spd_md.nsf/0/D9DC9FF3DB7D253743257E4C002471EE — Загл. с экрана.
9. Министерство иностранных дел Российской Федерации. [Электронный ресурс — официальный сайт Министерства иностранных дел Российской Федерации]. Режим доступа: http://www.mid.ru/bdomp/spd_md.nsf/0/2F0C2469E42D846343257E4C0024755A-Загл. с экрана

Сегментарный анализ рыночного потенциала текстильной промышленности Узбекистана

Муминова Наргиза Максуджановна, ассистент

Ташкентский институт текстильной и легкой промышленности (Узбекистан)

В данной статье на основе проведенного маркетингового исследования изучена возможность увеличения экспортного потенциала продукции текстильной промышленности Узбекистана.

Ключевые слова: маркетинг, сегментация рынка, экспорт, текстильная промышленность.

Текстильная промышленность является не только отраслью, выпускающей непродовольственные потребительские товары для населения, но и имеет социальную направленность, так как способствует созданию новых рабочих мест. С развитием текстильной промышленности в Узбекистане связывают надежды на решение многих экономических и социальных задач. Это обстоятельство делает данную отрасль актуальным объектом для конъюнк-

турного маркетингового исследования. Текстильная промышленность имеет для Узбекистана особое значение.

Анализ: Маркетинговый анализ рыночного потенциала текстильной промышленности подразумевает исследование структуры рынка с целью выявления неохваченных сегментов и поиска сбытовых возможностей.

Основная цель такого анализа — представить материал, достаточный для подтверждения предположения

о том, что предлагаемый товар имеет устойчивый спрос и может быть реализован в условиях конкуренции.

Существует множество вариантов анализа рыночного потенциала с различным числом этапов и различным содержанием этих этапов. Выбор наилучшего варианта производится исходя из специфики стоящих задач, а также особенностей потребительского спроса и рыночной конкуренции. Стандартный алгоритм анализа рынка обычно состоит из нескольких этапов, которые могут реализовываться в разной последовательности [1]:

— Характеристика товара — подразумевает описание сферы применения товара, его потребительских свойств и особенностей. Анализ этих параметров проводится в форме таблицы на основе объективных параметров (вес, цена, свойства и т.д.) или через оценку в номинальных шкалах (по балльной системе);

— Определение ёмкости рынка — подразумевает описание целевых групп потребителей продукции (тип, потребность, территория), степень насыщения рынка и оценку платёжеспособного спроса. В качестве источников информации используются данные государственной статистики, консалтинговых организаций и торговых посредников, а также метод наблюдения;

— Анализ конкуренции — подразумевает анализ маркетинговых стратегий и тактики конкурентов, исследуется занимаемая ими доля целевого рынка. Анализ этих параметров проводится в табличной форме путём количественной (в национальной валюте, штуках и т.д.) или качественной (в процентах) оценки

— Определение товарных границ рынка — подразумевает расчёт рыночной доли товара в сопоставлении с товарами (аналогами и заменителями) конкурентов. Определяется по данным государственной статистики, консалтинговых организаций и др

— Определение географических границ рынка — подразумевает анализ сферы влияния потенциальной инфраструктуры сбыта. Зная эту сферу влияния, методом исключения можно определить ту часть рынка, которая не охвачена существующей инфраструктурой сбыта. В качестве информации используются внешние источники и внутренняя статистика предприятия.

Важнейшим результатом анализа потенциала расширения рыночной ниши текстильных предприятий является сегментация рынка с выделением целевых сегментов, а также разработкой для них комплексов маркетинга и сбытовых стратегий. Основной целью является обеспечения оптимальное расположение торговых точек по двум основным критериям: «близость» и «известность».

Поэтому, во-первых, сегментация — это стратегия, используемая продавцом для концентрации ресурсов на целевом рынке и оптимизации их использования. Во-вторых, сегментация — это алгоритм анализа рынка продавцом для лучшего учёта его особенностей.

Следует разделять два понятия:

— Признаки сегментации рынка — это выделенные особенности покупательского поведения, по которым

можно судить о том, что рынок поддается сегментации. Таких признаков может быть много, но в основе их всех лежит одно — наличие дисбалансов спроса на рынке.

— Критерии сегментации рынка — это критерии, по которым из множества участников рынка выделяются целевые аудитории. Таких критериев тоже может быть много, но все они ориентированы на потребности потенциальных покупателей.

Эффективно проведённая сегментация упрощает и удешевляет маркетинговую политику, позволяет отказаться от многих затратных методов продвижения. Объяснение очень простое. Покупатель приходит к продавцу не за рекламой и скидками, а за удовлетворением своих потребностей. Поэтому продавцы, предлагающие товары, лучше удовлетворяющие потребности покупателей (по свойствам, качеству, цене и т.д.), могут добиться большего эффекта, а также свести к минимуму затраты на рекламу и скидки.

Сегментирование рынков призвано выявить неудовлетворённые потребности клиентов и вовремя предложить товар целевым группам покупателей. Сегментация рынка проводится для выявления целевых рынков, нуждающихся в разработке специальных стратегий продвижения товаров, уникальной организации инфраструктуры и стимулирования сбыта. При проведении сегментации любую рыночную среду можно представить как совокупность четырёх основных составляющих:

— потребители, в качестве носителей неудовлетворённого платёжеспособного спроса;

— контрагенты, в качестве партнёров в совместном продвижении товаров на рынок;

— конкуренты, в качестве внешней альтернативы для потребительского спроса;

— поставщики, в качестве первоисточника экономической деятельности на рынке.

Все перечисленные субъекты оказывают определяющее влияние на сбыт продукции и одновременно сами поддаются сегментации. Поэтому анализ потенциала расширения рыночной ниши целесообразно проводить сразу в четырёх направлениях:

— Сегментирование потребителей. Сегмент потребительского рынка — это потребители, имеющие схожие предпочтения при выборе товаров и сходно реагирующие на мероприятия по формированию спроса.

— Сегментирование контрагентов. Сегмент рынка контрагентов — это канал сбыта продукции. Его привлекательность определяется пропускной способностью и степенью охвата потребителей. Контрагенты — это посредники, за вознаграждение выполняющие функции по продвижению товара на рынок, которые продавец не хочет или не может выполнить самостоятельно.

— Сегментирование конкурентов. Конкуренты характеризуют рынок сбыта продукции. Их конкурентоспособность напрямую связана с жизненным циклом товара и рынка. Деятельность конкурентов — это показатель упущенных рыночных возможностей фирмы. Отсюда сле-

дует простейший алгоритм сегментирования конкурентов через анализ рыночных возможностей:

— Сегментирование поставщиков. Поставщики определяют базовую составляющую маркетинговой деятельности — издержки. На поставщиков маркетинговая деятельность распространяется в той же мере, что и на других участников маркетинговой среды предприятия. Это две стороны одной медали: можно получать прибыль за счёт увеличения продажи товара, а можно за счёт экономии на совокупных издержках. Основные параметры сегментации рынка: актуальность избранного сегмента; количественные параметры сегмента (рыночная ниша, ёмкость); конкурентоспособность товара в избранном сегменте (завоёванные позиции, имидж); сложность освоения избранного сегмента; количественные параметры сбыта в сегменте (прибыльность и затратность); перспективность избранного сегмента и т. д. [4].

Размер целевого рынка, занимаемого в результате успешной сегментации, является важнейшим показателем маркетинговой деятельности.

Анализ рыночных возможностей и его сегментирование призваны определить методы воздействия на спрос и потенциальный объём сбыта через мотивы участников рынка и их покупательную (пропускную) способность. Это базовая часть маркетинговой деятельности, её внутренняя составляющая, определяющая непосредственные параметры товарно-материальных потоков в процессе сбытовой деятельности предприятий текстильной промышленности.

Внешнеторговая компания «Uztadbirkoreksport» на постоянной основе осуществляет экспорт готовой текстильной продукции в адрес своих торговых домов в Республике Казахстан, в Российской Федерации, и с недавних пор в Латвийскую Республику. Кроме этого, в г. Шымкенте был создан торгово-выставочный дом «Orient

Hall», где предоставлена продукция национальных производителей в широком ассортименте. Особое внимание стоит уделить мужским сорочкам, которые по своему качеству и внешнему виду не уступают передовым турецким производителям, что и было отмечено казахскими покупателями. Кроме мужских сорочек, в торгово-выставочном доме имеется большой ассортимент национальной одежды из адраса, мужского, женского и детского белья, мужских костюмов, трикотажных футболок, женских ночных сорочек, детских пижам, спортивных брюк, джемперов, носочных изделий, также большой спрос имеется у готовых махровых изделий, таких как махровые полотенца, банные халаты (мужские, женские, детские) и коврики прорезиненные.

Объём экспорта готовой текстильной продукции увеличивается с каждым годом, и спрос на трикотажную продукцию, произведенную в Узбекистане, большой на внешнем рынке. Причиной того, конечно же, является высокое качество предлагаемой продукции, вся экспортируемая продукция отвечает всем требованиям покупателей, а также приемлемые цены. По итогам I полугодия 2014 года компанией заключено 183 экспортных контрактов на поставку продукции более 168 субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства. Номенклатура продукции с каждым годом расширяется. Кроме этого, для более широкого распространения текстильной продукции компания принимает участие на международных ярмарках и выставках текстильной промышленности. Так, например, за первое полугодие 2014 года было принято участие и заключены экспортные контракты в таких выставках как «Текстильлегпром», Российская Федерация, «Возрождение Шелкового пути», Китай, где были показаны образцы продукции национальных производителей (рис. 1).

В результате проведенного маркетингового исследования в текстильной промышленности появился неогра-

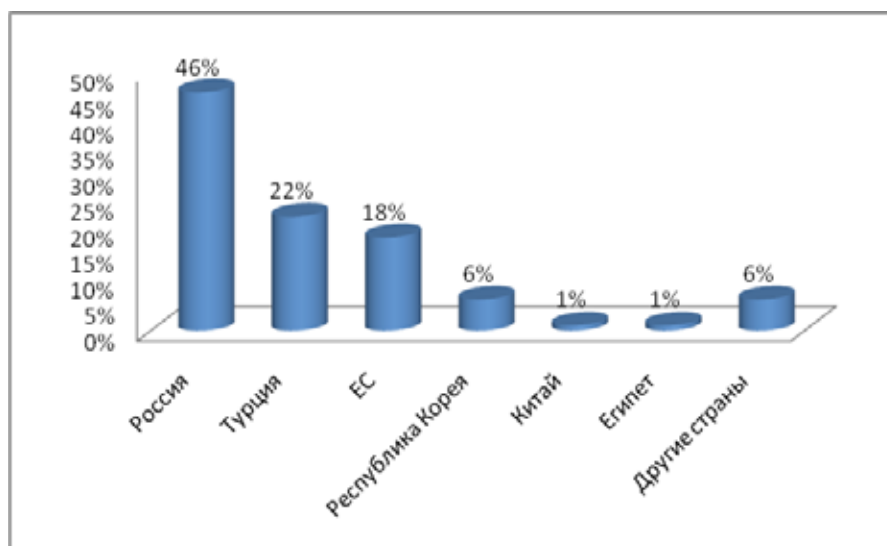


Рис. 1. География экспорта текстильной продукции

нические возможности для завоевания ведущих позиций на мировом текстильном рынке экспорта текстильной продукции особенно готовых изделий. В структуре экспорта текстильной продукции в 2014 году доля пряжи составляет — 58%; готовые изделия — 25%; ткань — 7%; трикотажное полотно — 5,2% и продукции из шелка — 2,8% [2].

Экспорт продукции текстильной предприятий республики значительно увеличился не только объемами, но и возросло количество экспортируемых стран, а также предприятий-экспортеров от общего объема экспорта, например, если в 2013 году доля новых предприятий-экспортеров составляло 5,3%, то в 2014 году данный показатель ожидается на уровне 8,4%. За период с 2011 г. по 2013 г. количество предприятий-экспортеров от 123 увеличилось до 250 предприятий. Если темпы роста экспорта в 2010 году составил 160%, то в 2013 году составил 183% [3,6].

В период 2013–2014 годов, освоены рынки 48 стран, в том числе 5 новых рынка, Венгрия, Шри-Ланка, Кения, Марокко и Тунис. Также освоены такие отдаленные страны

как Аргентина, Бразилия, Венесуэла, Колумбия, Перу, Чили и ЮАР. В настоящее время предприятиями компании создано более 60 дилерских подразделений предприятий-экспортеров в странах ЕС, СНГ и Азии [5,7].

Заключение: На наш взгляд, организация маркетинговой деятельности на предприятиях текстильной промышленности должна основываться на следующих мероприятиях:

- построение организационной структуры управление маркетингом;
- подбор специалистов по маркетингу надлежащей квалификацией;
- создание условий для эффективной работы сотрудников маркетинговой службы;
- организация эффективного взаимодействия маркетинговых служб с другими службами предприятиями.

Таким образом, организация маркетинговой деятельности по выше описанным мероприятиям позволит предприятиям текстильной промышленности повысить эффективность производства и стабильно сохранять свои позиции на товарном рынке.

Литература:

1. Муминова, Н. М. Стимулирование спроса конкурентоспособной текстильной продукции. Журнал «Федерация». Россия. 2014 №. 1–2.
2. Madjidov Sh., Khakimov B. Viewpoints about potential stimulation and possibilities of investments on textile industry of Uzbekistan. «European journal of business and economics». Volume 6/2012–22–24 page.
3. Madjidov Sh., Khakimov B. About investment condition of silk branch. «European Applied Sciences». Journal. ORT Publishing. Shtutgart, Germany. 2014 No. 7.
4. Муминова, Н. Задачи развития маркетинговых услуг в торговли текстильных продукции. Монография «IQTISOD va MOLIIYA». Ташкент 2013 год 200 стр.
5. Muminova, N. Segmental analysis of the market potential of the textile industry of Uzbekistan. «European Journal of Economics and Management Sciences». Vienna, Austria № 22015 — 22–24 page.
6. Маджидов, Ш. А. Экономическая природа импульсов взаимодействия кластера в шелковой промышленности Узбекистана. Журнал «Молодой ученый». Казань. Россия. № 9 (89), — 658–661 стр.
7. www.legprom.uz.

Основные этапы развития недропользования в Республике Казахстан

Мураталиева Рамина Альбековна, магистрант

Западно-Казахстанский инженерно-гуманитарный университет (г. Уральск)

Ключевые слова: недропользование, нефть и газ.

Недропользование, в частности нефтегазовая отрасль является базовой, мощно развивающейся структурой в экономическом секторе не только Казахстана, но и большинства стран мира, а также мировой хозяйственной системы в целом.

Темпы развития недропользования во многом характеризуют основные тренды мировой экономики. Торговые операции с недрами, т.е. нефтью, газом и металлами

играют важную роль в мировом товарообороте. Формирование и развитие этой отрасли обозначили целую, отдельную эпоху в XX веке, в которой пересеклись экономические, финансовые, политические, национальные, а также религиозные интересы почти многих стран мира. Борьба за ценными источниками нефти, газа, черных и цветных металлов лежит в основе государственных политик индустриально развитых стран мира.

С приобретением Казахстана в 1991 году независимости и суверенитета, а так же со становлением рыночных отношений стала возникать необходимость в создании новой, совершенно иной политики применения потенциала минерально-сырьевого комплекса страны. В результате проведенных политических и правовых реформ, формирования новых экономических и финансовых фондов, банков, организаций и компаний была создана наиболее совершенная и новая система использования минерально-сырьевого комплекса и развития на ее основе высокотехнологичной отрасли.

Изданная либеральная законодательная база, политическая устойчивость, огромный объем собранной и проверенной геологической информации дало возможность создать в нашей стране приятный климат для инвестиций. В первые годы становления суверенитета и независимости все это содействовало привлечению в страну значимые международные инвестиции, и созданию важных контрактов на недропользование с инвесторами на участках недр, богатых нефтью, газом, углем, а также другими видами минерального сырья.

Весь этот этап становления характеризовался так же и активным законотворческим процессом. Были приняты и изданы ряды новых и важных законодательных актов, способствовавшие урегулированию отношений в сфере недропользования.

Таким образом, от 30 мая 1992 года был принят Кодекс Республики Казахстан «О недрах и переработке минерального сырья». По Кодексу предусматривается возможность предоставления недр не только казахстанским хозяйствующим субъектам, а также и предприятиям с иностранным участием, и иностранным юридическим и физическим лицам на условиях контракта или концессии. [1] По кодексу недра предоставлялись указанным субъектам на основе договора на пользование недрами, в которых предусматривались:

- сроки и условия пользования недрами;
- экологические требования;
- квоты на годовой объем используемых полезных ископаемых;
- сроки платы и размеры платежей за пользование недрами;
- меры по охране недр;
- особые условия к применяемой технологии;
- предоставляемые льготы и т.д. [1]

В дальнейшем, в течении нескольких лет, Кабинет Министров Республики Казахстан своими постановлениями утверждает и принимает ряд подзаконных актов:

- от 29 июля 1992 года — «Положение о государственном контроле за охраной и использованием недр Республики Казахстан»;
- от 8 декабря 1992 года — «Положение о порядке реализации (передачи, обмена, продажи) информации о недрах Республики Казахстан»;
- от 14 марта 1994 года — «Положение об особенностях управления объектами государственной собствен-

ности занятыми разработкой месторождений полезных ископаемых — недр, а также техногенных месторождений;

— от 13 апреля 1994 года — Постановление «О порядке предоставления недр для геологического изучения, добычи полезных ископаемых и пользования в иных целях». [1]

Также 5 апреля 1994 года Президентом РК был принят Указ «О дополнительных мерах по упорядочению недропользования для геологического изучения и добычи полезных ископаемых». [1]

Особенно важным является то, что в Конституции Республики Казахстан от 30 августа 1995 года было прописано на законодательном уровне положение о том, что «земля, ее недра, воды, растительный и животный мир, другие природные ресурсы, находятся исключительно в государственной собственности». [1]

Разумнее сказать, что эти правовые акты дали новый и «свежий поток» развитию права о недрах и недропользовании в стране, а также помогли в создании более приятного климата для международных инвесторов, вложивших и инвестировавших свой капитал в освоение и разведку богатых недр Казахстана.

В период парламентского и правительственного кризиса в 1995–1996 годах, Президент РК Н. А. Назарбаев, осознавая всю важность развития недропользования и руководствуясь предоставленными ему полномочиями, издал ряд Указов, которые имеют силу закона, а также они явились фундаментом правовой базы для регулирования отношений в сфере недропользования в новых рыночных условиях. Это Указы:

- от 17 апреля 1995 года «О лицензировании»,
- от 28 июня 1995 года «О нефти»,
- от 27 января 1996 года «О недрах и недропользовании»,
- от 24 апреля 1995 года «О налогах и иных обязательных платежах в бюджет» и другие. [1]

Они были дополнены и получили статус законов страны, так же в последующем было принято ряд других законодательных, правительственных и ведомственных правовых актов, которые регулируют не простые отношения в сфере недропользования.

Так же Правительством РК были приняты ряд актов, которые были направлены на более эффективное и системное регулирование отношений в сфере недропользования, были утверждены:

- от 18 июня 1996 года «Единые правила разработки нефтяных и газовых месторождений в Республике Казахстан»;
- от 21 июля 1999 года «Единые правила охраны недр при разработке месторождений твердых полезных ископаемых, нефти, газа и подземных вод в Республике Казахстан»;
- от 21 января 2000 года «Правила предоставления права недропользования в Республике Казахстан»;
- от 26 декабря 2001 года «Правила проведения налоговой экспертизы контрактов на недропользование» и другие. [1]

Исходя из вышесказанного, можно выразить что, практически в течении десяти лет, был создан надежный фундамент для дальнейшего системного развития права о недрах и недропользовании, позволивший поднять на новый уровень степень общественных отношений, складывающихся в сфере освоения недр и привлечения инвестиций в эту отрасль экономики.

Таким образом, на сегодняшний день есть объективные предпосылки перейти к следующему этапу развития права о недрах и недропользовании, который отвечал бы новым реалиям устойчивого развития государства и рыночной экономики.

Для развития нефтегазового сектора в Республике Казахстан на 2010—2014 годы была разработана Программа Развития в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010—2014 годы, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года. Необходимость этой Программы была обусловлена стабильным укреплением роли нефтегазовой отрасли в экономике Казахстана. [2]

Сектор недропользования в экономике Казахстана является одной из наиболее динамично развивающейся отраслью. Недропользование, в частности нефтегазовая отрасль обеспечивают значительную часть национального валового продукта, бюджетного дохода и валютного поступления в страну. Нефтегазовая отрасль оказывает значимое воздействие на социально-экономическое развитие страны и ее отдельных регионов, по сути, является локомотивом для всей экономики государства, способствует развитию других отраслей экономики. С работой предприятий нефтегазового комплекса связано претворение в жизнь более важных социальных программ в масштабах регионов и всего государства. [2]

Нефтегазоносные районы республики, на которых расположено 172 нефтяных и 42 конденсатных месторождения (в том числе, более 80 разрабатываются), занимают площадь около 62% территории Казахстана. Основные запасы нефти сконцентрированы в 15 крупнейших месторождениях — Тенгиз, Кашаган, Карачаганак, Узень, Жетыбай, Жанажол, Каламкас, Кенкияк, Каражанбас, Кумколь, Бузачи Северные, Алибекмола, Прорва Центральная и Восточная, Кенбай, Королевское, Чинаревское. [3]

Месторождения находятся на территории шести из четырнадцати областей Казахстана. Это Актюбинская, Атырауская, Западно-Казахстанская, Карагандинская, Кызылординская и Мангистауская области. При этом примерно 70% запасов углеводородов сконцентрировано на западе Казахстана. Наиболее разведанными запасами нефти обладает Атырауская область, на территории которой открыто более 75 месторождений с запасами промышленных категорий 930 млн. тонн. [3]

Свыше 15 месторождений углеводородов находятся на территории Западно-Казахстанской области. Еще одним перспективным регионом нефтегазового по-

тенциала — Актюбинская область. Здесь открыто около 25 месторождений. [3]

Казахстан располагает так же и солидными запасами газа (третье место в СНГ после России и Туркменистана), сопоставимыми с Кувейтом и Ливией, а также возможностью их эксплуатации в течение более 60 лет. [3]

Казахстанская газодобыча преимущественно связана с попутным газом, который в основном либо сжигается, либо его повторно закачивают в пласт для поддержания высокого давления с целью повышения извлечения углеводородов из пласта. Такой подход препятствовал росту газодобычи на протяжении 1998—2003 годов, а его производство не превышало уровня, достаточного для удовлетворения внутреннего потребления. Однако в 2004 г. казахстанское правительство приняло меры, направленные на уменьшение сжигания попутного газа в факелах. В результате только в 2004 г. добыча газа почти удвоилась по сравнению с показателями 2003 г. и с тех пор продолжает расти.

Анализируя деятельность недропользователей углеводородного сырья, можно сказать, что она позитивно сказывается на социально-экономическом развитии Казахстана. В общей сложности начиная с 1996 г. на поддержку социальной сферы и местной инфраструктуры ими было направлено 1809,8 млн. долл. (при этом в 2009 г. наблюдался рост в 12 раз по сравнению с 1996 г.), а на обучение казахстанских специалистов — 644 млн. долл. (рост в 27 раз). За этот период численность работающего персонала по контрактам увеличилась с 30 тыс. почти до 55 тыс. человек. Общая сумма налогов и платежей, поступивших в бюджет страны, от недропользователей к 2012 году составила 59424,9 млн. долл., в том числе по налогу на добычу (НДПИ) — 15336,2 млн. долл. [3]

Будущее нефтегазодобывающей отрасли нашей страны в основном связано с Казахстанским сектором Каспийского моря. Государственная программа его освоения, принятая в 2003 году, охватывает весь комплекс поэтапных мероприятий по недропользованию, привлечению инвестиций, развитию социальных программ в регионах и местной инфраструктуры, эффективному освоению месторождений с учетом минимизации вредного воздействия на окружающую среду, строительства экспортных транспортных маршрутов для нефти и газа и др. [4]

Реализация этой программы позволила увеличить годовую добычу нефти в Каспийском море уже в 2010 г. до 18 млн. тонн, к 2015 г. — до 90 млн. тонн, а начиная с 2015-го обеспечит ежегодный уровень нефтедобычи в 100 млн. тонн на протяжении следующих 25 лет. В целом по стране прогноз производства выглядит следующим образом: к концу 2010 года было добыто порядка 100—110 млн. тонн нефти и 45—50 млрд. кубометра газа, а к 2015 году — около 120—150 млн. тонн нефти и более 60 млрд. кубометра газа. [4]

Учитывая существующий мировой дисбаланс между уровнем добычи и потребления нефти, Казахстан, имеет

хорошие потенциальные возможности ежегодно наращивать объемы своей нефтедобычи и, соответственно, экспорта углеводородного сырья на мировые рынки. Вместе с тем рост экспорта не должен обуславливать снижение внутреннего потребления топливных ресурсов, так как отечественные нефтеперерабатывающие заводы (на-

пример, Павлодарский НПЗ и частично Шымкентский НПЗ), которые сегодня работают с западносибирской нефтью из России, могут перерабатывать и наше собственное сырье. При этом необходимо постоянно совершенствовать систему административного регулирования национального рынка нефтепродуктов.

Литература:

1. Законодательные и нормативные акты Республики Казахстан.
2. Программа по развитию нефтегазового сектора в Республике Казахстан на 2010–2014 годы — 2010 г.
3. Парамонов, В., Строков А., Столповский О. // Нефтегазовые состояние Казахстана. — 2010 г. — № 16, стр. 5, г. Алматы.
4. Смирнов, С. Кувшин, полный нефти // Эксперт Казахстан. — 2010 г. — № 12, стр. 15, г. Алматы.

Проблемы и перспективы развитие сельских территорий Украины: социоэкономический аспект

Найда Ирина Станиславовна, ассистент
Одесский государственный аграрный университет (Украина)

В данной статье рассмотрены состояние и проблемы развития сельских территорий, обоснованы приоритетные направления их развития.

Ключевые слова: *сельская территория, село, социальная инфраструктура, социально ориентирована экономика, уровень жизни населения, органы самоорганизации сельского населения.*

Основной составляющей эффективной деятельности аграрных предприятий и развития человеческого капитала является развитие и функционирование социальной инфраструктуры, что, в свою очередь, способствует многофункциональному развитию сельских территорий как главной предпосылки социоэкономической модернизации отечественного сельского хозяйства. Разработка и внедрение механизмов повышения уровня функционирования социальной инфраструктуры является одним из главных направлений развития сельских территорий в условиях развития социально ориентированной рыночной экономики Украины.

Пробелам развития сельских территорий и возрождения украинского села посвятили свои исследования такие ученые, как В. Г. Андрийчук, Ю. Э. Губени, Е. Н. Бородин, В. П. Завгородний, В. К. Збарский, А. И. Павлов, И. В. Прокопа, П. Т. Саблук, Н. П. Сахацкий, В. В. Юрчишин и другие [1–4]. Однако, учеными недостаточно проработаны вопросы возрождения села с позиций социоэкономической переориентации отечественного сельского хозяйства.

Целью статьи является обоснование предложений по решению проблем социально-экономического развития сельских территорий, на которых осуществляется производственно-хозяйственная деятельность сельско-

хозяйственных предприятий, на основе самоорганизации сельского населения.

Социальная инфраструктура является тем основным фактором, что влияет на решение важных проблем села, в частности:

— сохранение и улучшение здоровья населения, что в свою очередь положительно влияет на демографическую ситуацию региона (учреждения медицинского обслуживания, физкультуры и спорта, социального обеспечения населения);

— обеспечение продовольственной безопасности страны (сеть предприятий оптовой и розничной торговли, предприятий общественного питания);

— удовлетворение постоянно растущих потребностей населения в коммунальных услугах (жилищно-коммунальное хозяйство);

— обеспечение интеллектуального, духовного развития человека (образование, культура, искусство);

— усиление экологического сознания граждан и контроля качества окружающей среды (инфраструктура сохранения окружающей среды);

— создание необходимых условий для воспроизводства рабочей силы;

— улучшение структуры занятости сельского населения;

Таблица 1. **Уровень инженерно-технического обустройства жилищного фонда сельской местности Винницкой области, %**

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. до 2009 г., +/-
Доля общей площади, оборудованной:						
— водопроводом	9,4	10,7	12,1	14,3	15,9	6,5
— канализацией	8,1	9,4	10,6	12,7	13,9	5,8
— отоплением	20,1	22,6	24,3	28,4	31,4	11,3
— газом	80,4	80,8	80,8	80,3	79,4	-1,0
— горячим водоснабжением	1,8	3,3	4,0	5,9	7,1	5,3
— ваннами	6,8	8,0	9,2	11,4	12,5	5,7
— напольными плитами	0,1	-	0,1	0,2	0,2	0,1

— повышение жизненного уровня сельского населения.

Как показали результаты исследований, уровень благоустройства жилищного фонда сельской местности Винницкой области в течение 2009–2013 гг. повысился, однако по большей части остается низким и не соответствует современным требованиям (табл. 1).

Источником интеллектуального возрождения села является высокорезультативное функционирование сети образовательных учреждений. Анализ показателей уровня образования свидетельствует, что в 2013 г. в сельской местности Винницкой области функционировали 603 дошкольных учреждения, которыми было охвачено 18,8 тыс. детей (табл. 2).

Несмотря на рост количества дошкольных учреждений в сельских населенных пунктах области в течение 2009–

2013 гг. на 16,4% и количества детей в них — на 27,0%, охват детей дошкольным образованием остается на низком уровне — 46,0%. Загруженность дошкольных учреждений в расчете на 100 мест в 2013 г. составляла в среднем в сельской местности области 82 детей.

В основном дошкольными учреждениями обеспечены крупные сельские населенные пункты, тогда как в малых селах эта проблема остается нерешенной, что объясняется миграцией сельской молодежи в города, нарастанием процессов депопуляции населения и отсутствием достаточного финансирования на их содержание и развитие.

Как свидетельствует практический опыт, попытки решения существующих проблем развития собственными силами местной власти без привлечения местного населения и получения внешней поддержки, в частности со стороны государства, не принесли ожидаемых пози-

Таблица 2. **Оценка уровня образования сельского населения Винницкой области**

Показатель	Годы					2013 г. до 2009 г., %
	2009	2010	2011	2012	2013	
Количество дошкольных учреждений, ед.	518	542	548	572	603	116,4
Количество детей в дошкольных учреждениях, тис. человек	14,8	16,2	16,6	17,9	18,8	127,0
% охвата детей дошкольным образованием	38,0	40,0	39,0	43,0	46,0	-
Количество детей в заведениях в расчете на 100 мест	72	75	77	80	82	113,9
Количество общеобразовательных учебных заведений, ед.	823	807	793	778	771	93,7
Количество учеников 1–4 классов	26952	26013	25393	25195	25164	93,4
% охвата детей школьного возраста начальным образованием	33,5	34,6	35,2	36,5	37,8	-
Количество учеников 5–9 классов	44979	41053	37993	35654	33565	74,6
% охвата детей и подростков школьного возраста базовым средним образованием	55,9	54,6	52,7	51,6	50,5	-
Количество учеников 10–11 (12) классов	8564	8096	8687	8268	7804	91,1
% охвата детей и подростков школьного возраста полным средним образованием	10,6	10,8	12,1	12,0	11,7	-

тивных результатов. Соответственно это приводит к росту недоверия населения к органам центральной и местной власти и оставление граждан один на один со своими проблемами. Эффективным механизмом повышения уровня жизни и развития любого населенного пункта (села, поселка, города) или территории (района, области, государства) является расширение участия граждан в решении вопросов социально-экономического и культурного развития соответствующей территории на основе создания органов самоорганизации населения.

Органы самоорганизации населения имеют дуалистический характер, поскольку одновременно являются институтами гражданского общества и элементами системы местного самоуправления, для которых характерен децентрализованный подход к развитию сельских территорий по принципу «снизу — вверх». В основе такого подхода лежит личное участие граждан в решении конкретных вопросов социального, экономического и культурного характера, которые непосредственно касаются их жизни. Таким образом, взаимодействие органов местного самоуправления и самоорганизации населения стабилизирует развитие местной демократии и повышает качество решения конкретных проблем на локальном уровне.

Деятельность органов самоорганизации населения регулируется Законом Украины «Об органах самоорганизации населения» [5].

Основные задачи органов самоорганизации населения обусловлены задачами местного самоуправления. Так, согласно Закону Украины «Об органах самоорганизации населения» основными задачами являются:

- создание условий для участия жителей в решении вопросов местного значения в пределах Конституции и законов Украины;
- удовлетворение социальных, культурных, бытовых и других потребностей жителей путем содействия в предоставлении им соответствующих услуг;
- участие в реализации социально-экономического, культурного развития соответствующей территории, других местных программ.

Однако, на пути создания и функционирования органов самоорганизации населения выделяют несколько проблем, в частности:

- отсутствие системы взаимодействия между территориальной громадой и органами местного самоуправления;
- низкий уровень привлечения членов сельской общины к решению проблем местного значения;
- отсутствие значительного практического опыта такого участия в решении жизненно важных проблем населения;
- не осознание крестьянами статуса органа самоорганизации населения;
- проблема выбора лидера и оплаты;
- возможное противостояние или конфликты с сельским советом, депутатами, исполнительными органами.

Необходимым условием успешного выполнения органами самоорганизации своей социальной миссии, кроме

поддержки государственной и местной власти, являются, прежде всего, равнодушное отношение граждан к своим совместным проблемам и их готовность сделать свой вклад для их решения. Также важное значение в развитии органов самоорганизации населения является выбор добросовестного, энергичного и компетентного лидера, который пользуется авторитетом, доверием и активной поддержкой своей общины.

Прикладной характер сотрудничества с органами самоорганизации населения демонстрирует проект «Местное развитие, ориентированное на громаду», целью которого является создание благоприятной среды для устойчивого социального, экономического и экологического развития на местном уровне путем поддержки и софинансирования инициатив, направленных на развитие общин во всех областях Украины. Проект финансируется Европейской Комиссией в рамках программы технической помощи ЕС и софинансируется и внедряется Программой развития ООН в Украине при поддержке Правительства Украины.

Для участия в проекте по Винницкой области отобрано 8 районов: Бершадский, Жмеринский, Мурованокуриловецкий, Оратовский, Теплицкий, Тывровский, Тростянецкий, Хмельницкий, получив возможность реализовать свои проекты развития с поддержкой Программы Развития ООН, местной власти и спонсоров.

Обычно наиболее интересующие вопросы относительно водоотведения и водоснабжения, энергоэффективности котельных с целью экономии средств во время отопительного сезона, проблемы здравоохранения и освещения населенного пункта. Процедура финансирования проектов громад происходит на условиях софинансирования, где не менее 50 % бюджета состоит из местных взносов, из которых не менее 5 % приходится на общины и не более 45 % на местные бюджеты всех уровней и частный сектор, другие 50 % составляют взносы Европейской Комиссии и Программы Развития ООН в Украине.

Кроме того, примером внешней мотивации сельских жителей к самоорганизации для решения актуальных местных проблем их жизнедеятельности является деятельность Украинского фонда социальных инвестиций. Всего за период функционирования Украинского фонда социальных инвестиций насчитывается 5 масштабных проектов, в рамках которых реализовано свыше 1000 микропроект на уровне местных общин по всей территории Украины, направленные на восстановление или улучшение базовых социальных услуг, создание инновационных моделей социальных услуг для социально незащищенных слоев населения. В свою очередь проведено значительное количество учебных, консультативных мероприятий, конференций, семинаров, целью которых стало развитие потенциала местных общин и представителей органов власти. Финансирование проекта предусматривает процедуру софинансирования в размере 80 % за счет гранта Правительства Германии через немецкий банк развития KfW и 20 % со стороны местных общин.

Данный проект подобный Проекту ЕС/ПРООН «Местное развитие, ориентированное на общину», однако принципиальная позиция Украинского фонда социальных инвестиций: Проект «Содействие развитию социальной инфраструктуры» не реализуется на тех территориях, которые уже работают над проектом ЕС/ПРООН.

Функционирование и развитие органов самоуправления населения в Украине даст возможность, во-первых, создать и модернизировать действующие механизмы ре-

ализации местной демократии; во-вторых, привлечь территориальные громады к непосредственному участию в решении вопросов местного значения; в-третьих, значительно разгрузить исполнительные органы местного самоуправления от решения местных проблем, которые успешно могут быть решены самим населением, за счет делегирования полномочий по этим вопросам органам самоуправления населения; в-четвертых, рост человеческого капитала территориальных общин.

Литература:

1. Бородіна, О. М. Теоретичні основи сільського розвитку на базі громад: капіталізація активів/О. М. Бородіна, С. В. Кирилюк, О. В. Риковська // Економіка АПК. — 2011. — № 5. — с. 153–180.
2. Збарський, В. К. Сталій розвиток сільських територій: проблеми і перспективи/В. К. Збарський // Економіка АПК. — 2010. — № 11. — с. 129–135.
3. Павлов, О. І. Регіональні особливості розвитку сільських територій України/О. І. Павлов // Регіональна економіка. — 2013. — № 4. — с. 16–23.
4. Сахацький, М. П. Проблеми відродження сільського господарства: монографія/М. П. Сахацький. — К.: ІАЕ, 2000. — 304 с.
5. Про органи самоорганізації населення: Закон України від 06.12.2012 р. № 2625–14 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2625-14>.

Развитие страхования рисков инновационного предпринимательства

Натальин Алексей Александрович, кандидат экономических наук, доцент;

Новикова Татьяна Николаевна, студент

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарева (г. Саранск)

Инновационный путь развития России был определен в стратегии её развития до 2020 года, в которой говорилось о важности развития инновационного потенциала страны. Осуществить данный потенциал можно только с помощью развития инновационного предпринимательства, так как именно эта форма предпринимательства выступает создателем новых видов товаров, услуг, технологий [4].

Инновационное предпринимательство — это вид деятельности, главной целью которого является получения прибыли за счет разработки нововведений и распространения инноваций во всех сферах народного хозяйства. Оно отличается от простого предпринимательства тем, что использует новые пути развития предприятия, такие как создание новых технологий, использование новых форм управления, создание новых продуктов и др. Инновационная деятельность в большей степени подвержена инновационным рискам, поэтому в настоящее время особо актуально исследование возможностей минимизации вероятных убытков предприятий, внедряющих нововве-

дения. Существуют различные точки зрения по определению понятия «инновационный риск»:

1) Инновационный риск — вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом [1].

2) Инновационный риск — это вероятность потерь, возникающих при вложении предпринимательской фирмой средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке [2].

3) Инновационный риск — это риск хозяйствующих субъектов, возникающий при неблагоприятных ситуациях, ведущих к снижению или потере предполагаемых доходов в инновационной деятельности.

Таким образом, под инновационным риском будем понимать неопределенность, связанную с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций и последствий в ходе осуществления инновационной деятельности.

При осуществлении инновационной деятельности предприятия могут столкнуться со следующими рисками:

- 1) риск отказа рынка от инновации;
- 2) риск неполучения запланированной прибыли от внедрения инновации;
- 3) риск несоответствия фактических параметров новшества плановым показателям;
- 4) риск неполучения результатов инновационной деятельности к определенному в договоре сроку;
- 5) риск нарушения патентных прав иных патентообладателей;
- 6) риск потери ноу-хау компании [4].

Для того, чтобы избавиться от неблагоприятных факторов, определяющих риски, предприятия прибегают к страхованию. Страхование инноваций позволяет [5]:

- 1) возместить ущерб интеллектуальному и производственному капиталу при наступлении неблагоприятных событий;
- 2) покрыть косвенные убытки (неполученную прибыль), связанные с осуществлением инновационной деятельности;
- 3) защитить финансовые средства (инвестиционный кредит), инвестируемые в сферу инноваций;
- 4) возместить ущерб, причиненный инновационным предприятием третьим лицам (профессиональной и гражданской ответственности), защищенным страховой компанией;
- 5) возмещение ущерба жизни, здоровью, трудоспособности в случае наступления случайных событий в жизнедеятельности персонала как участников инновационной деятельности.

Важно отметить, что страхованию не подлежат риски, связанные с недобросовестностью партнеров, задержка платежей неоплата продукции и т.п. Помимо этого, страхование как метод управления рисками имеет ограничения:

- достаточно высокий размер страхового взноса;
- не все риски принимаются к страхованию из-за высокой вероятности наступления страхового случая;
- огромные страховые выплаты для страховщика.

К сожалению, не многие отечественные страховые компании на данный момент готовы страховать инновационные риски, поскольку страховщикам более выгодно работать в уже освоенных сегментах. Для российских страховщиков неприемлемо страховать риски проектно-изыскательских, опытно-конструкторских и научно-исследовательских разработок. К тому же нет четко выраженного алгоритма страхования данного вида рисков. Можно назвать несколько наиболее крупных страховых компаний, занимающихся страхованием рисков инновационного предпринимательства — это СОГАЗ, Ингосстрах, Мегарусс-Д, Страховой центр «Спутник».

На сегодняшний день предпринимательская деятельность, занятая в инновационной сфере, может столкнуться со следующими проблемами:

- отсутствие единого методологического подхода к анализу инновационных рисков и их классификации
- отсутствие достаточного внимания к данному виду страхования

- отсутствие эффективной системы оценки ущербов при принятии рисков на страхование
- длительный период окупаемости инвестиций
- недостатки в законодательстве
- проблемы с перестрахованием др. [7].

Что касается Республики Мордовия, то здесь страхование инновационных рисков стоит на пике развития, так как активно осуществляется политика модернизации действующих и создание качественно новых производств. Созданы все условия для развития инновационной деятельности, хорошо развита инновационная инфраструктура. За последние годы были созданы и расширены направления деятельности следующих организаций: Мордовский центр научно-технической информации; Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Республики Мордовия; Технопарк-Мордовия; ЦТТ при Мордовском государственном университете.

Приоритетными направлениями развития инновационного сектора экономики являются: электронное приборостроение; оптоэлектроника, волоконная оптика; энергосберегающая светотехника; информационные технологии; нанотехнологии и наноматериалы.

Но, не смотря на все положительные тенденции развития, в инновационной сфере Республики Мордовия существуют проблемы, препятствующие развитию страхования рисков инновационного предпринимательства:

- 1) Проблема регионального рынка отсутствие головных обществ и специалистов готовых оценить риски.
- 2) Экономическая и правовая среда предпринимательской деятельности не позволяет страховщикам осуществлять страхование инновационных рисков.
- 3) Отсутствие возможности предприятий собственного финансирования инноваций;
- 4) Низкая инновационная активность предприятий;
- 5) Недостаточность государственной поддержки предпринимательской деятельности в условиях инновационного развития;
- 6) Недостаточная развитость региональной инновационной инфраструктуры;

Очевидно, что без государственного участия страхование инновационных рисков в нашей стране не сможет получить должного развития. В качестве инструментов государственного стимулирования развития страхования инновационных рисков могут использоваться: субсидирование страховых премий; субсидирование административных и операционных расходов страховых компаний, специализирующихся на страхование инновационных рисков; финансирование разработки новых страховых продуктов.

Таким образом, перспективность развития страхования рисков инновационного предпринимательства как в России, так и в Мордовии не вызывает сомнения, поскольку определяется инновационным развитием общества. Для начала необходимо разработать и реализовать комплекс мероприятий, направленных на создание правовых, экономических и институциональных условий, спо-

собных обеспечить формирование и эффективное функционирование данного сектора страховых услуг. Возможно создание договорных отношений между страховой организацией и соответствующим инновационным фондом, регулирующих размер, порядок и условия компенсации за недополученные доходы. Предприятиям и организациям,

в целях перераспределения финансовых рисков и привлечения дополнительных средств на реализацию инновационных программ, проектов и мероприятий целесообразно создавать страховые фонды с отчислением на указанные цели средств, включаемых в себестоимость продукции в определенных пределах.

Литература:

1. Натальин, А. А., Юленкова И. Б. Развитие страхования предпринимательской деятельности в России // Страховые интересы современного общества и их обеспечение материалы XIV Международной научно-практической конференции/Саратов — 2013 г. с. 66–71.
2. Раков, М. Вопросы страхования предпринимательских рисков // Хоз. и право. — 2010. — N 10. — с. 94–97.
3. Распоряжение Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р О стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006124/>
4. Сахирова, Н. П. Страховой механизм обеспечения экономической безопасности промышленности России: анализ и развитие // Страховое дело. — 2012. — N 10. — с. 4–11.
5. Соловьев, Д. В. Страхование как фактор развития предприятия // Страховое дело. — 2012. — N 11. — с. 38–45.
6. Цыцарова, Н. М. Инновационный менеджмент: учебное пособие/сост.: Н. М. Цыцарова. // Ульяновск: УлГТУ, 2009. — 196 с.
7. Юленкова, И. Б., Натальин А. А. Активизация роли страхования в инновационной экономике финно-угорских территорий (на примере Республики Мордовия) // Вестник НИИ гуманитарных наук при Правительстве Республики Мордовия. 2013. Т. 27. № 3. с. 273.

Перспективы развития делового туризма на Дальнем Востоке

Нарута Яна Сергеевна, старший преподаватель;

Ноговицына Ксения Андреевна, студент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, филиал в г. Находке

Бизнес-встречи отличаются большим разнообразием. Они могут иметь как коммерческие, так и некоммерческие задачи, могут быть немногочисленными и многочисленными; могут быть короткими и продолжительными. Но, основной характеристикой встречи, по которой ее можно считать частью рынка делового туризма, является то, что она употребляет услуги индустрии туризма и проводится вне помещения организации, осуществляющей встречу.

Бизнес-туризм способствует развитию других видов туризма. Чем больше деловых контактов имеет регион и чем больше он привлекает к себе внимание иностранного бизнеса, тем выше его возможности по расширению спектра въездного туризма.

Многие эксперты считают деловой туризм одним из наиболее перспективных направлений развития отрасли.

Актуальность темы курсовой работы «Перспективы развития делового туризма на Дальнем Востоке» объясняется тем, что это направление активно продвигается на государственном уровне, а также на уровне здравниц,

туристических и авиационных компаний, поскольку проведение бизнес-мероприятий выгодно всем участникам процесса. Во-первых, руководству предприятий. Выездное корпоративное мероприятие говорит о высоком статусе фирмы. Во-вторых, туристическим компаниям, которым корпоративные клиенты сразу обеспечивают большой заказ. И, наконец, отелям тоже выгодно привлекать корпоративных туристов. Особенно в межсезонье, чтобы снять проблему заполнения.

Объект исследования — деловой туризм на Дальнем Востоке.

Предмет исследования — состояние и перспективы развития делового туризма на Дальнем Востоке.

Целью исследования является анализ возможностей Дальнего Востока в развитии делового туризма.

Для достижения цели исследования представляется целесообразным решить следующие задачи:

— рассмотреть теоретические основы индустрии делового туризма;

— провести анализ современного состояния делового туризма на Дальнем Востоке

Таблица 1. Особенности делового туризма

№ п/п	Отличия делового туризма
1	Деловой туризм стоит дорого и, следовательно, является доходным. Большую часть деловых путешественников составляют менеджеры высшего и среднего звена компаний, поэтому продавцы дорогих, высококлассных услуг имеют наибольшую выгоду. Доходы от этого вида туризма поступают в бюджет государства через налоги.
2	Многие деловые путешествия совершаются в не самый загруженный для туристского центра период, поэтому в нём постоянно рассчитывают на бизнес-гостей независимо от сезонности;
3	Путешественники, совершающие деловые поездки, меньше других туристов связаны с окружающей средой. Значительную часть времени они проводят на заседаниях, обсуждениях различных вопросов, поэтому у них остается мало времени на посещение пляжей, зон отдыха, лыжных трасс.
4	Гости, посещающие туристский центр для участия в конференциях или выставках, а также совершающие ин-сентив-путешествия, являются хорошими послами для этого центра и продвигают его совершенно бескорыстно. Часто это очень известные люди. Осуществляя такие мероприятия, местные власти надеются на то, что их деловые гости расскажут об их городе, районе и стране своим родственникам, друзьям и коллегам по работе, а также на то, что они приедут еще раз уже в качестве отдыхающих или откроют здесь филиал своего бизнеса.

— определить перспективы развития делового туризма на Дальнем Востоке.

Нужно отметить, что под деловым туризмом понимается поездка или, другим словом, командировка сотрудников различных организаций с деловыми целями.

Классифицировать деловой туризм можно на 4 группы:

- деловые поездки или командировки бизнесменов и предпринимателей;
- конгрессно-выставочный туризм;
- интенсив-туризм;
- проведение событийных мероприятий.

В связи с этим можно выделить особенности делового туризма, которые представлены в таблице 1.

Интерес по развитию делового туризма на Дальнем Востоке вызван, во-первых, его территориальным расположением, он занимает уникальное экономико-географическое положение в России и в АТР, соседствует с США, Японией, Китаем и Северной Кореей. Во-вторых, Дальний Восток расположен на кратчайших путях из стран Западной Европы в страны АТР, где в свое время проходят Транссибирская и Байкало-амурская железные дороги, которые являются мощными магистральными системами.

В настоящее время в Приморском крае разработана и реализуется государственная программа «Развитие туризма в Приморском крае» на 2013–2017 годы, которая утверждена постановлением Администрации Приморского края.

На данный момент, развитие туристской отрасли в Приморском крае осуществляется в соответствии с Концепцией федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2016 гг.)». В этой программе формирование соответствующей мировым стандартам инфраструктуры туризма установлено как одно из приоритетных направлений.

Нами был проведен SWOT-анализ отрасли делового туризма на Дальнем Востоке. Проанализировав деловой

туризм на Дальнем Востоке, были выделены его сильные и слабые стороны.

SWOT — Сильные стороны:

1. На Дальнем Востоке сконцентрирована значительная часть научного, промышленного и технологического потенциала региона.
2. 84 страны активно осуществляют внешнеэкономическое сотрудничество с Дальним Востоком.
3. На Дальнем Востоке действуют представительства международных предприятий, банков и фондов.
4. Дальний Восток обеспечивает хорошую транспортную доступность для участников и посетителей конгрессно-выставочных мероприятий.
5. Для размещения деловых туристов имеется сеть гостиничных предприятий различного уровня

SWOT — Слабые стороны:

1. Недостаточное количество туристских фирм, ориентированных на прием деловых туристов на Дальнем Востоке.
2. Недостаточно развитая информационная поддержка туристов, особенно иностранных.
3. Недостаточное количество современных выставочных комплексов мирового уровня.

За 2014 год в городе прошло более 45 крупных международных мероприятий. Местом этих встреч становится, прежде всего, кампус Дальневосточного федерального университета, ведь он изначально строился с расчетом на то, что и после саммита АТЭС в нем будут проходить деловые и конгрессно-выставочные мероприятия высокого уровня. Перспективным центром для развития делового туризма на Дальнем Востоке является Владивосток.

В таблице 2 проведен сравнительный анализ гостиниц города Владивостока.

Результаты маркетинговых исследований позволяют сделать вывод, что существующая инфраструктура гостиничных предприятий вполне способна удовлетворить потребности гостей Владивостока и для соответствия высокому статусу крупного делового центра городу дея-

Таблица 2

Критерий оценки	Перечень гостиниц			
	Кампус ДВФУ	«Хендэ»	«Меридиан»	«Азимут»
Месторасположение (относительно центра города)	20 км от центра города	Центр города	4 км от центра города	Центр города
Категории номеров	Стандартные, бизнес-класс, люкс, президентский номер	Стандартные, эконом-класс, бизнес-класс, люкс, роял — люкс, президентский номер	Стандартные, люкс, бизнес-класса, Vip	Стандартные, супериор, бизнес-класс, эконом-класс
Организация рабочей зоны в номере	Телевизор, сейф, кабельный интернет телефон, рабочий стол, полки, канцелярия	Телевизор с международными каналами, сейф, бесплатный Wi-Fi, телефон с междугородным и международным доступом	Телевизор, сейф, бесплатный Wi-Fi, телефон, рабочий стол, холодильник	Телевизор, сейф, бесплатный Wi-Fi, телефон, рабочий стол, холодильник
Наличие дополнительных услуг	Прачечная, химчистка, услуги международной и междугородной связи, мини-бар, парковка, принимаются кредитные карты, обменный пункт валюты, банкоматы, конференц-залы.	Бесплатный Wi-Fi на всей территории отеля, бизнес центр (компьютер, интернет, факс, копировальный аппарат), визовая поддержка (турагентство), организация экскурсионного обслуживания, трансферов и заказ такси, бесплатная парковка, персональные сейфы, прачечная и химчистка, парикмахерская и маникюрный салон, ювелирный, сувенирный и цветочный киоски, авиаагентство, круглосуточный консьерж-сервис, сервисный центр мобильной связи, обменный пункт валюты, банкоматы, принимаются кредитные карты — AMEX, Visa, MasterCard, Diners Club, JCB.	Трансфер в аэропорт или вокзал, доставка в любой пункт Приморского края, прачечная, автостоянка, камера хранения, ресторан, салон красоты, услуги международной и междугородной связи, доступ к сети интернет (Wi-Fi), бронирование билетов на самолет, поезд, автобус, в театр и кино, заказ завтрака, обеда, ужина в номер.	Прачечная, 2 охраняемые парковки, камера хранения, бизнес центр (8 конференц-залов, оснащенных мультимедийным оборудованием, копировальный центр, факс, аренда автомобиля, массажный кабинет, сауна, салон красоты, сувенирный магазин, ресторан «Саммит», лобби-бар, кафе-бар «Каюта», и охрана, организация банкетов.
Наличие спортивного оборудования	нет	Тренажерный зал, бассейн, сауна (за дополнительную плату со скидкой 50% по гостевой карте)	нет	нет

тельность гостиничного комплекса Владивостока нуждается в существенном реформировании.

Несомненно, количество туристов приезжающих с деловыми целями во Владивосток будет продолжать расти,

чему способствует общий рост деловой активности края и региона. С каждым годом во Владивостоке проводится все большее количество значимых социально-экономических мероприятий.

Литература:

1. Косолапов, А. Б. Проблемы и перспективы развития внутреннего туризма в Приморском крае // Гуманитарные научные исследования. — Декабрь 2012. № 12 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2012/12/2063>
2. Государственная программа Приморского края «Развитие туризма в Приморском крае» на 2013–2017 гг.
3. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Минспорттуризма России [Электронный ресурс]. — Режим доступа к ресурсу: <http://www.russiatourism.ru/>

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 12 (92) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметова Г. Д.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.
Яхина А. С.
Ячинова С. Н.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Агаев З. В. (Россия)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Игисинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

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.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 26