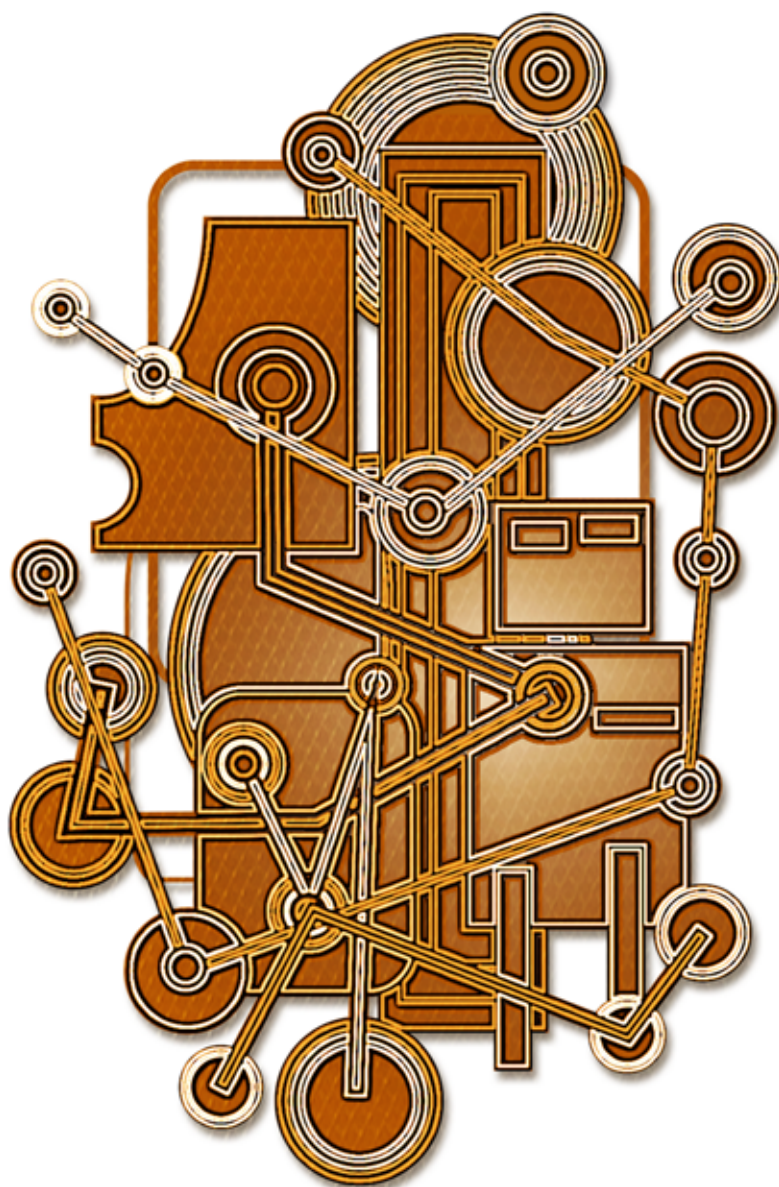


Международная заочная научная конференция

«Проблемы современной экономики»



Челябинск

УДК 330
ББК 65
П78

Редакционная коллегия сборника:

*Г.Д. Ахметова, М.Н. Ахметова, О.А. Воложанина, С.Н. Драчева,
Ю.В. Иванова, М.Г. Комогорцев, К.С. Лактионов*

Ответственный редактор: *О.А. Шульга*

Проблемы современной экономики: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Челябинск, декабрь 2011 г.). / Под общ. ред. Г.Д. Ахметовой. — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — 190 с.

ISBN 978-5-903618-57-6

В сборнике представлены материалы международной заочной научной конференции «Проблемы современной экономики». Рассматриваются общие вопросы экономики, вопросы финансовой и денежно-кредитной системы, учета, анализа и аудита, экономики и организации предприятия и пр.

Предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также для широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

СОДЕРЖАНИЕ

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Недорезова Е.С.

Анализ системы факторов, влияющих на особенности формирования системы рыночных институтов ... 7

Перелыгин К.Г.

Значение венчурного капитала при вовлечении в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности 11

Чунаева О.К.

Совместная собственность на капитал 13

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Теряева А.С.

Особенности определения категории «финансовый цикл» в теории финансового менеджмента 16

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Кукеева А.А.

Влияние федеральных налогов и государственных расходов на совокупный спрос и ВВП. 20

Малькова А.А.

Анализ отечественной практики валютного регулирования и валютного контроля в качестве меры противодействия нелегальному вывозу капитала из Российской Федерации. 22

Финашина С.А.

Основные направления модернизации образовательно-научного кластера в целях инновационной трансформации экономики. 25

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Авкопашвили П.Т.

Системный подход при разработке структурной политики 30

Алексеева В.Ю., Алексеева Е.Ю.

Инструменты выбора стратегии социального развития 32

Горелова Н.С.

Кооперация как форма экономической деятельности 33

Князев Р.М.

Муниципальный интернет-ресурс как форма эффективного взаимодействия муниципальной власти и населения 36

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАН

Головков А.Н.

Трансформация экономики монопрофильных городов 43

Хасанов Р.Н.

Проблемы оценки эффективности целевых программ на стадии их отбора и реализации. 45

Яндавлетов А.М., Мингазова З.Р.

Реорганизация федерального устройства РФ. 48

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА**Кузнецова О.Н.**

Сущность отраслевого риска и его роль в развитии экономики. 51

Удалых С.К.

Выставочный бизнес Сибири: состояние и перспективы развития 54

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА**Аксенова И.А., Владимиров И.А.**

Глобальные проблемы мировой экономики 59

Малахова О.А.

«Японское экономическое чудо» – прошлое или будущее? 61

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ**Велиев З.Т.**

Фискальная устойчивость: теория и практика. 65

Галкина Э.Ю.

Анализ состояния страхового рынка Республики Татарстан 69

Жалонкина И.Ю.

Анализ основных причин образования налоговой задолженности по СФО на современном этапе 71

Лондарь А.А.

Специфика формирования коммерческими банками ресурсной базы для кредитования МСБ 74

Майская Е.С.

Этапы трансформации системы бюджетного планирования. 77

Попова А.П.

Современные проблемы организации обслуживания в России 79

Попова С.Н., Руфова А.А.

Сравнительный анализ международного рынка процентных и валютных свопов. 81

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ**Бандаков Е.В.**

Методы распределения затрат вспомогательных подразделений для целей управленческого учета: преимущества и недостатки 84

Белоножкова Е.Ю., Игнатенко А.А.

Управление дебиторской задолженностью 88

Губанова А.А., Баженов О.В.

Совершенствование методики анализа показателей рентабельности для целей кредитования банками юридических лиц и индивидуальных предпринимателей 90

Лещенко И.Б.

Российские и зарубежные подходы к проведению аудиторских проверок: сравнительный анализ 92

Федотова Ю.Э.

Организация финансового контроля и анализ расходов по содержанию бюджетных учреждений 95

Юдинцева Л.А.

Значение категорий «существенность» и «аудиторский риск» при формировании мнения о бухгалтерской (финансовой) отчетности. 98

Юрьева Т.Б.

Особенности учета затрат на производство строительных работ. 100

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Баталова О.С.

Содержание понятия «маркетинговая стратегия» 103

12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Водолажский А.Р.

Инструментарий мониторинга процессов менеджмента качества промышленного предприятия 107

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Багирова И.Х.

Социальная политика компании как инструмент мотивации персонала 110

Фасахутдинова А.Р., Владимиров И.А.

Экономика труда 115

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Анциферов П.А.

Инновационная концепция корпоративного управления машиностроительным холдингом 119

Виноградова М.А., Юрова О.В.

Мотивация достижения как один из критериев повышения инновационной активности организации .. 121

Дамбаулова Г.К.

Управление консультационной деятельностью 124

Меркушова Н.И.

Анализ подходов к оценке результативности систем менеджмента качества в организациях 127

Томасова Д.А.

Информационное обеспечение процессов моделирования инновационных проектов с учётом их стратегического характера 130

Усков В.В.

Системные принципы исследования производственно-экономических систем 133

Хижняк А.Б.

Методические основы управления системой экономических показателей на промышленных предприятиях 135

Чернышев Д.А.

Особенности современного корпоративного управления предприятиями индустрии гостеприимства .. 137

Шафикова А.Ю.

Усовершенствование финансового анализа предприятия 139

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бессонова Л.Н.

Проблемы воспроизводства трудовых ресурсов в ХМАО-Югре 142

Краснов А.Н.

Модель оценки эффективности нацпроектов на региональном уровне с использованием сбалансированной системы показателей 143

Кылгыдай А.Ч.

Исторические и этнические особенности формирования рынка труда республики Тыва 146

Леонова Н.Г.

Формирование национальной инновационной системы Нижегородской области 148

Морозова Н.В., Яковлев А.А.

Проблемы реализации государственных инновационных программ развития регионов России 151

Тайгибова Т.Т.

Инновации в туризме – как один из важнейших факторов повышения уровня социально-экономического развития Республики Дагестан 153

Улюмджиева Е.В.

Инвестиции в сельское хозяйство Республики Калмыкия 157

Шагиева И.Т.

Дифференциация денежных доходов населения на уровне региона и в разрезе его муниципальных образований (на примере Республики Башкортостан) 159

16. ДЕМОГРАФИЯ**Баймухаметова Г.Р., Зиякаева Г.Р.**

Состояние и тенденции развития социально-демографического развития населения малых городов Республики Башкортостан 162

Калашникова Г.В.

Гендерные различия практик употребления наркотических веществ и алкогольных напитков 168

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ**Пашинина А.А., Владимиров И.А.**

Развитие внутренней и внешней торговли в РФ 173

18. ТУРИЗМ**Алексеева В.И.**

Понятие рекреационного туризма. 176

Ковалевская В.В.

Агротуризм – новый вид туризма? 177

Маклашина Л.Р.

Инновационное развитие индустрии туризма 178

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ**Васильева А.В., Шипицына А.С., Вашкина Н.А.**

Анализ динамики угонов автомобилей 180

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО**Абдуллина А.Р., Владимиров И.А.**

Жилищно-коммунальное хозяйство в России. 183

Хомякова Т.С., Гурлев В.Г.

Разработка методов оптимизации принятия управленческих и экономических решений в системе жилищно-коммунального хозяйства. 185

1. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Анализ системы факторов, влияющих на особенности формирования системы рыночных институтов

Недорезова Елена Сергеевна, аспирант
Самарский государственный экономический университет

На современном этапе развития Россия относится к странам, обладающим статусом «страна с рыночной экономикой». Основной характеристикой такой страны является наличие действующей системы рыночных институтов. Анализ системы рыночных институтов лучшее всего производить на основе приемов и способов системно-институционального подхода, представляющим собой синтез системного и институционального подходов. Использование синтезированного подхода позволяет расширить границы анализа: по-новому объяснить уже существующие явления, а так же сформулировать и рассмотреть какие-либо научные инновации. Системно-институциональный подход позволяет рассмотреть общество с одной стороны как систему, и применять при его анализе принципы системного подхода, с другой — как комплекс институтов, что при анализе позволяет использовать характеристики категории институт. Применение системно-институционального подхода формирует понятие системы общественных институтов — институциональной системы, в которой элементами институциональной структуры являются экономические, социальные, политические, правовые, идеологические, культурные, духовные, экологические, демографические, религиозные, научные институты. Все это многообразие институтов позволяет разделить их на рыночные и нерыночные. Соответственно, система общественных институтов состоит из системы рыночных и нерыночных институтов. Система рыночных институтов — это неотъемлемая составная часть институциональной системы, институциональную структуру которой образуют экономические институты. В странах с развитой рыночной экономикой процесс формирования системы рыночных институтов проходит по-разному. Существуют различные пути ее образования, но все их многообразие можно свести к двум основным вариантам: 1) Естественно — эволюционный: рыночная экономика формируется в процессе естественной эволюции натурального хозяйства, имеющей ступенчатый характер развития. Различные экономисты выделяли свой критерий, классифицирующий ступени этой эволюции.

Мы считаем, что наиболее актуальным критерием определения тех или иных стадий развития системы рыночных институтов, учитывающим современные мировые

тенденции в анализе экономических процессов является экономический критерий, предложенный В.В. Радаевым и А.В. Бузгалиным — это «характер (форма) производственных (общественных) отношений людей, выражающий степень их развития, степень подчинения противостоящим им факторам — природным, экономическим, социальным» [1, с. 31]. Согласно этому критерию эволюция системы рыночных институтов проходит три ступени развития: во-первых, систему традиционных (до-рыночных) институтов; во-вторых, систему рыночных институтов; в-третьих систему постиндустриальных институтов. Исторический характер развития каждой ступени предполагает, в конечном счете, нисходящее развитие и соответственно переход на следующую ступень. Так, например, во Франции система традиционных (до-рыночных) институтов естественно эволюционировала в систему рыночных институтов. 2) Реформаторско-трансформационный: рыночная экономика формируется на основе сознательно разработанных и приведенных в действие программ реформирования. При таком пути развития создание системы рыночных институтов связано с их трансформацией. Возникновение системы рыночных институтов означает смену элементов действующей институциональной структуры институциональной системы.

Процесс (период) перехода общества от одной институциональной системы к другой можно определить как переходный или трансформационный. Трансформация рыночных институтов означает, что преобразованиям подвергаются экономические институты, образующие экономическую систему страны. Переход от советской экономической системы, т.е. от командной экономики, к российской экономической системе, т.е. к рыночной экономике, означает замену системы социалистических институтов на систему рыночных институтов. Такой переход мы называем трансформацией системы рыночных институтов, которую системно-институциональный подход определяет как совокупность всех объективных процессов формирования и становления системы институтов развитой рыночной экономики. Соответственно, развитая рыночная экономика — это уровнево-порядковая экономическая система, способная к развитию на принципах самоорганизации, это неотъемлемая часть институцио-

нальной системы, институциональная структура которой состоит из взаимосвязанных, взаимоподчиненных и взаимодействующих уровней, первый из которых образуют экономические институты первого порядка (базовые институты), а второй — второго порядка (вспомогательные институты).

Трансформация системы рыночных институтов явление очень сложное. Ее качество, темпы, последовательность реформ, а также итоговые результаты зависят от многих факторов. Поэтому мы считаем, что сформировав и проанализировав систему факторов, влияющих на особенности образования системы рыночных институтов, можно более продуктивно и результативно оценить всю масштабность этого явления.

Система факторов, влияющих на особенности формирования системы рыночных институтов в России, по нашему мнению включает в себя следующие факторы:

1) Стартовые условия страны, осуществляющей рыночную трансформацию. К стартовым условиям относятся следующие показатели:

— экономическая ситуация: уровень экономического развития страны на начало трансформации, который лучше всего определять на основе основных макроэкономических показателей страны, к которым мы относим: объем ВВП, промышленное производство, инвестиции в основной капитал, розничная торговля, сельское хозяйство, потребительские цены и реальные денежные доходы населения. По нашему мнению началом трансформации системы рыночных институтов в России следует считать 1985 год — год ознаменовавший отсчет «перестройки», исходными предпосылками которой было становление смешанной системы институтов социалистической ориентации. Конечным следствием курса перестройки стал крах социалистического строя и соответственно образующей его системы социалистических институтов, распад СССР, утрата государственной власти коммунистической партией и переход власти к новому правительству в 1991 году, а так же конечный развал экономической системы. Таким образом, старт трансформации был дан в условиях масштабного экономического кризиса, являющегося результатом правительственной политики перестройки и поразивший все экономические институты страны. Это отражает статистика основных макроэкономических показателей, по многим из которых наблюдается спад. Кризис привел к развалу бюджетной и денежной системы, к исключительно высоким темпам инфляции, к падению производства. К 1992 году экономику России отличала подавляющая разбалансированность как результат противоборства российских властей и союзного Центра.

— политическая обстановка: государство — главный реформатор, поэтому от того кто стоит «у руля», авторитет и сила власти, готовность и твердая политика руководства страны напрямую влияют на утверждение и воплощение в жизнь общей стратегии реформирования. Не меньшее значение приобретает контроль государственных лидеров за исполнением избранной стратегии, ее

корректировки, если результаты отличаются от прогнозируемых. От слаженности всех этих действий, в конечном счете, зависит успех процесса реформирования. Следует отметить, на момент начала трансформации государственная власть находилась явно не в лучшей форме — она отличалась слабостью. Социалистическое правительство не смогло сформировать и поддержать устойчивые коалиции социальных сил в поддержку своего курса, необходимые для противопоставления уже сформированных мощных демократических коалиций, вышедших из-под контроля. В итоге власть перешла к новому, российскому правительству, у которого, не смотря не желание как оказалось не было всех средств для осуществления трансформации системы рыночных институтов. К началу трансформации управляемость экономикой в значительной мере была утрачена, практически все институты государственной власти оказались разрушенными, их восстановление проходило параллельно с проведением трансформации, что оказало непосредственное влияние на ее темпы и качество.

— психологическая и моральная обстановка в обществе: любые реформы системы общественных институтов проводятся ради субъектов, осуществляющих свою деятельность в этой системе, и от того как они готовы к предстоящим преобразованиям, их настрой и заинтересованность в планируемых изменениях и самое главное доверие населения к проводимым реформам не посредственно влияют на ход процесса реформирования и его конечные результаты. Оценить степень ментально-психологическо готовности общества к замене одной системы на другую достаточно сложно, но как подтверждает история, не смотря на то, что за семьдесят лет социализм стал образом жизни российских людей и практически общественным «продуктом», люди хотели перемен. Но вот были ли они к ним готовы? Ответить на это вопрос однозначно нельзя до сих пор. Мы считаем, что все таки трансформация системы рыночных институтов в большей степени была вызвана институциональной необходимостью, а не общественной потребностью. Общество жаждало «светлого будущего» и «чистого рынка», в априори предполагая, что «социалистическое» — плохо, а рыночное — «хорошо», не осознавая и не беря в расчет провалы и отрицательные стороны рыночного механизма, не понимая, что «экономическая эффективность и экономическая справедливость, мягко говоря, не одно и то же, а теория благосостояния зиждиться на нормативных идеях» [2, с. 15]. Так же следует отметить, что трансформация оказалась очень тяжелой, болезненной, «цена», которую пришлось заплатить российским гражданам была чрезмерно высока. Поэтому мы считаем, что общественная потребность была построена на чувствах и эмоциях, а не на обдуманных решениях. Институциональная необходимость заключалась в том, что без резких и глубоких институциональных изменений невозможно было преодолеть тяжелейший кризис социалистической системы институтов, пришедшей к тому времени к апогею своего существо-

вания. Поэтому именно институциональная потребность преобразований стала главной движущей силой трансформации, к которой как выяснилось ментально-психологически общество готово не было.

В совокупности стартовые условия определяют подготовленность институциональной почвы, которая является одним из определяющих условий успеха проводимой трансформации. Но в нашей стране как отмечают В.В. Зотов, В.Ф. Пресняков, В.О. Розенталь «... проводимые в российской экономике реформы не учитывали подготовленности экономики и российского общества в целом вводимым сверху институциональным преобразованиям» [3, с. 52]. Из проведенного выше анализа можно утверждать, что институциональную подготовку государство провести не смогло — социально-экономический кризис преодолён не был, власть оставалась слабой, реформы были вызваны институциональной необходимостью, а не общественными потребностями, соответственно трансформацию системы рыночных институтов начали проводить на неподготовленной институциональной почве, что в значительной мере обусловило неудачи проведенных реформ.

2) Особенности предшествующего пути развития страны. П. Дэвид определяет «зависимость от предшествующего развития как последовательность экономических изменений, при которой важное влияние на возможный результат могут оказывать отдельные события прошлого» [4, с. 332]. Сторонники историко-институционального подхода (Л. Клейн, Дж. Миллар, Дж. Стиглиц, К. Эрроу) считают важнейшим условием дальнейшего развития страны знание об истории этой страны, о ее прошлом развитии, о ее институциональных особенностях, об отношениях и связях с другими странами. Исходя из этого немаловажное значение на особенности прохождения трансформации системы рыночных институтов в нашей страны оказало более чем семидесятилетнее наследие Советского союза, а также то, что Россия по признанию многих ученых является страной догоняющего типа.

3) Выбор институциональной стратегии, с помощью которой осуществляются основные реформы и преобразования. По мнению В.М. Полтеровича «институциональная стратегия — это планируемая траектория изменения институтов во времени» [5, с. 3]. Существуют следующие виды институциональных стратегий: шоковая терапия; «градуалистский» подход; гетеродоксальный подход. В нашей стране все основные реформы трансформации системы рыночных институтов были проведены с использованием стратегии шоковой терапии. Мы не ставим перед собой цель дать оценку этой стратегии, но отметим, что сих нет однозначного мнения среди экономистов и ученых по поводу ее выбора: сторонники «за» (А. Ослунд, Р. Лэйард, Домбровски) считают, что это максимально быстрое и наименее болезненное продвижение к рынку, учитывая слабость государства и возможность возврата к коммунизму, но отмечают, что в России ее не удалось воплотить в задуманном варианте, сторонники «против» (Дж. Росс, Дж. МакМиллан, Д. Котц) считают,

что шоковая практика идет в разрез с институциональными особенностями российской экономики, что в итоге приводит к негативным последствиям, высоким социальным и общественным затратам.

4) Технология институционального развития: предполагает выбор технологии институционального строительства из всего многообразия подходов относительно пути создания эффективной системы институтов. В.Л. Тамбовцев предлагает «три механизма осуществления институциональных изменений: 1. заимствование, 2. спонтанное изобретение, 3. сознательное проектирование» [6, с. 302]. Каждый из них представлен следующими вариантами технологии институционального развития: 1.1. государственный импорт институтов, 1.2. естественная диффузия заимствования, 2.1. легализация спонтанных изменений, 2.2. спонтанное становление института, 3.1. законотворчество, 3.2. дискреционное поведение экономических объектов. В общем виде, как правило, большинство экономистов выделяют две технологии институционального развития, применяемых при институциональном строительстве: выращивание собственных институтов и трансплантация (заимствование) институтов из других институциональных систем, предполагающая импортирование передовых институтов из тех стран, где они уже сформированы и эффективно работают.

На первых этапах трансформации системы рыночных институтов наша страна пошла по пути прямой трансплантации или импорта успешных на Западе институтов. За годы реформирования в институциональную среду был введен целый ряд новых экономических, политических, правовых и других формальных институтов. Но план создания и переноса новых формальных институтов по аналогии с теми, которые действуют в развитых странах провалился. Практические результаты показали всю иллюзорность процесса демонтажа институтов без учета траектории предшествующего пути развития. Необходимо, чтобы вводимые институциональные инновации вписывались в социокультурный контекст исторически сформированных традиций, норм и правил поведения. В соответствии с целями диссертационного исследования мы не ставим перед собой задачи оценить технологию институционального развития, применяемую в нашей стране, но хотим отметить, что сделать выбор в пользу какой-либо технологии в принципе непростая задача. Это спорный вопрос, который до сих пор остается остро дискуссионным. Наиболее красноречиво и точно по этой тематике высказался Е.Т. Гайдар и мы с ним полностью согласны «когда мы обсуждаем тему выращивания или заимствования институтов, речь идет о проблеме, которая по определению неразрешима» [7, с. 91].

5) Выбранная программа реформирования. Преобразования институтов, характеризующих тот или иной признак системы происходят за счет комплекса определенных действий, включающих методы, технологии, способы трансформации, под которыми мы понимаем — процедуры, или те «орудия работы», с помощью которых происходит

деформация и преобразование заданного объекта за счет изменения его «наполнителей» в целевой объект с надлежащей формой, нужной структурой и желаемым качеством. В нашем случае заданным объектом является система социалистических институтов, а целевым — система рыночных институтов. С помощью претворения этого комплекса действий в жизнь происходит переход от одной институциональной системы к другой. Как правило, все эти действия являются инструментами главной движущей силы трансформации системы институтов — институциональных реформ, под которыми мы понимаем комплекс мер, направленных на модернизацию действующих и создание новых видов институтов. В России были проведены следующие основные институциональные реформы, а также другие мероприятия, необходимые для перехода:

- либерализация цен и внешней торговли;
- приватизация государственной собственности;
- макроэкономическая стабилизация;
- поддержка развития свободного предпринимательства;
- создание равных условий для деловой активности экономических субъектов;
- становление экономики открытого типа (становление свободных торговых отношений, защита иностранных инвестиций, создание конвертируемой валюты, создание свободных экономических зон, интегрирование национальной экономики в систему мирохозяйственных связей);
- ограничение прямого государственного вмешательства;
- демополизация экономики, создание конкурентной среды;
- реструктуризация экономических институтов (изменение отношений собственности, создание законодательной и институциональной базы, становление эффективных собственников госпредприятий, создание рыночной инфраструктуры, способной решать проблемы массовой неплатежеспособности банков);

- структурная перестройка;
- формирование «среднего класса» собственников;
- изменение социальной обстановки, проведение грамотной социальной политики.

Таким образом, в конечном счете именно программа реформирования предопределяет как и с помощью чего будет проходить трансформация. Поэтому грамотный выбор тех наименований реформ, которые комплектуют программу реформирования, является важнейшей, императивной задачей при проведении трансформации системы рыночных институтов.

6) Наличие перерывов в институциональных преобразованиях в период проведения трансформации системы рыночных институтов. Успех проведения трансформации, по нашему мнению зависит, прежде всего, от непрерывности комплекса действий, направленных на проведение реформ. Реформы должны быть последовательными, своевременными и всеобъемлющими. В России 1994—1995 года многие экономисты считают периодом затишья, фактическим перерывом в институциональных преобразованиях. «В 1994—1995 года не произошло существенных институциональных сдвигов, и государство почти полностью сосредоточилось на текущем регулировании» [8, с. 53]. Подобный «отпуск» может иметь различные весьма негативные последствия, в том числе и возврат к социалистической системе институтов, вызванный как внутренними, так и внешними причинами. Поэтому, мы считаем, что если пробуксировка институциональных реформ в период прохождения трансформации системы рыночных институтов и возникает, то она должна быть обоснована и соотнесена с риском возникновения отрицательных от нее последствий.

Таким образом, обозначив систему факторов, влияющих на особенности формирования системы рыночных институтов мы доказали их прямую зависимость и действие на качество, темпы, последовательность, а также результаты трансформации системы рыночных институтов в России.

Литература:

1. Радаев, В.В., Бузгалин А.В. Экономика переходного периода. М.: МГУ, 1995. — 410 с.
2. Минакир, П.А. Рыночные трансформации: идеи и реалии // Экономическое возрождение России. 2004. № 2. С. 14—20.
3. Зотов, В.В., Пресняков, В.Ф., Розенталь, В.О. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики // Экономическая наука современной России. 2001. № 3 с. 51—69
4. David P.A. Clioand Economics of QWERTTY // American Economic Review/ 1985. V.75 № 2.
5. Полтаревич, В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономики и математические методы. 2006. Том 42. № 1. С. 3—18
6. Тамбовцев, В.Л. Траектории институциональных изменений: теория и российские реалии // Модернизация экономики и выращивание институтов. Отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 2005. 2 кн.
7. Гайдар, Е.Т. Переход от заимствования институтов к их выращиванию // Модернизация экономики и выращивание институтов. Отв. ред. Е.Г. Ясин. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. 2005. 2 кн.
8. Нестеренко, А.Н. Экономика и институциональная теория. Едиториал УРСС. 2002. — 416 с.

Значение венчурного капитала при вовлечении в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности

Перелыгин Константин Геннадьевич, аспирант

Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс, (г. Орел)

Анализ венчурного бизнеса показывает, что специфической особенностью венчурного капитала является финансирование деятельности с повышенной степенью риска. Во-первых, в целях и характере использования средств в инновационном процессе — большой риск потерять авансированный капитал в силу ряда причин: непредсказуемость результата творческого процесса, без которого немисливо нововведение; возможной ошибки идеи, лежащей в основе инновационного процесса; трудности технической реализации проекта; непредсказуемая реакция рынка на появление новинки и т.д.

Важно отметить, что рисковый характер финансирования в большей степени присущ инновационной деятельности. В научно-техническом цикле, исследуемом при анализе различных форм НТП, финансирование не всегда можно считать рисковым. НТП определяет только те инновационные процессы, которые дошли до стадии продаж, то есть получили признание рынка, так как вероятность их успеха достигает 100 %. Напротив, если новшество не было принято рынком, или вовсе не было создано, в силу незавершенности инновационной деятельности, то оно не могло содействовать прогрессивным изменениям в обществе.

Во-вторых, вложения в инновации характеризуются значительным временным лагом от момента авансирования финансовых средств в инновации, до момента получения коммерческой отдачи от них.

В-третьих, инновационный процесс служит средством решения насущных проблем организации в области их основной деятельности; инвестиции в нововведения в этой связи совершают скорей в составе финансового или торгового капитала, определяющего основную деятельность компании — инноватора; денежный капитал, авансируемый в инновационную деятельность, включается в кругооборот промышленного или торгового капитала, как правило, через особый рынок капиталов — в форме участия, предполагающей особые условия получения ссуды.

В-четвертых, в монопольной цене предоставляемых средств, обусловливаемой разделением прав монопольного владения результатами инновационной деятельности между кредиторами денежных средств и инноваторами. Высокая неопределенность результатов инновационной деятельности отрицает гарантированный характер возмещения заемных средств, что закономерно предполагает увеличение «цены» кредита, с также вступление займодавца в права владения новшеством. В этой же связи просматривается такая тенденция: привлечение заемных средств для инве-

стирования инноваций возможно в том случае, если финансовая отдача от использования создаваемого новшества будет ощутимей, чем от альтернативных сфер вложения капитала.

В-пятых, в источниках инвестирования инноваций — непостоянство и разнообразие субъектов инвестирования: средства государственного бюджета, финансы корпораций, банки, инвестиционные фонды специального назначения, иностранные инвесторы и т.д.

Интересы инвесторов и инноваторов противоречивы. Инноватор, стремясь получить необходимые инвестиции для реализации своего новшества, может недооценивать недостатки идеи и переоценивать ее выгоды и преимущества. Инвестор, в свою очередь, стремясь минимизировать риски, стремится получить объективную техническую, экономическую и рыночную оценку инновации. [1, с. 17]

Основной проблемой в современных условиях России является недостаточная активность предприятий во внедрении инноваций в производство. Руководители опасаются рисковать прибылью и брать дорогие кредиты, вкладывая их в рискованные инновационные проекты. Этому способствует также нежелание большинства акционеров расходовать полученную прибыль на развитие производства в ущерб выплаты дивидендов.

Поэтому в современных условиях, когда жесткие условия конкуренции и вероятность разорения предприятий заставляет внедрять новые технологии, продукты, способы организации и управления производством, необходимо применять более эффективные формы освоения инноваций. Одним из таких вариантов освоения инноваций является применение венчурного капитала (рисунок 1).

Освоение инноваций по этому варианту превращает предприятие в изготовителя инновационной продукции по заказу, тем самым минимизируя риски разработки и опытного внедрения инноваций. В то же время инвестор получает достоверную информацию об идее, а инноватор получает необходимые средства и часть доходов.

Одним из способов минимизации риска для инвестора является оценка и признание интеллектуальной собственности. Можно выделить несколько форм интеллектуальной собственности.

Частная индивидуальная собственность, когда новшество разрабатывается одним физическим лицом (ученым, изобретателем, конструктором и т.д.).

Коллективная долевая собственность нескольких физических лиц. В этом случае исполнителями являются группа инноваторов и их технические помощники и права собственности распределяются между ними.

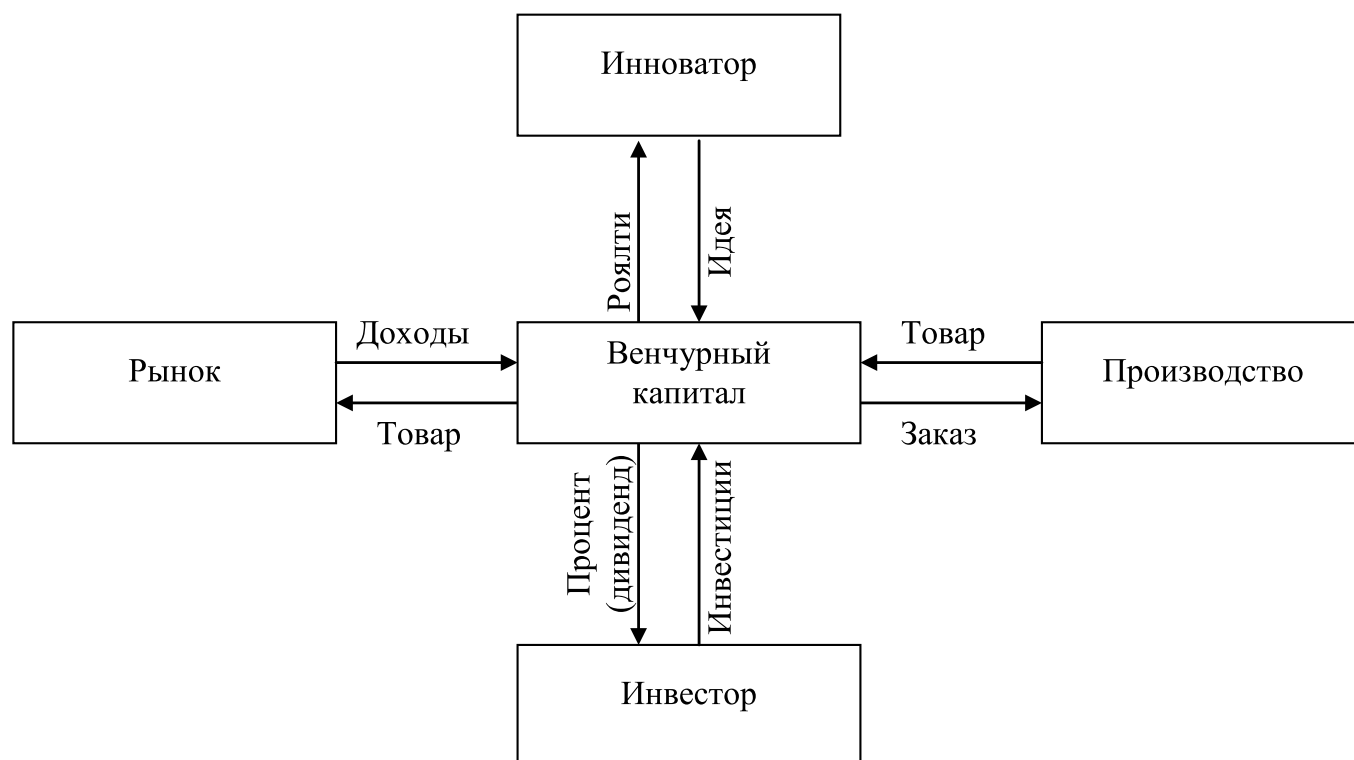


Рис. 1. Освоение инноваций при использовании венчурного капитала

Совместная собственность физических лиц с организациями. Здесь владельцами интеллектуального продукта могут быть как физические, так и юридические лица.

Совместная собственность физических лиц с государством. Такая форма собственности разделяет права владения между физическими лицами и государством.

Совместная собственность организаций, государства и физических лиц. В этом случае правами владения обладают юридические, физические лица и государство.

Смешанная собственность с иностранными юридическими и физическими лицами. В этом случае владельцами интеллектуального продукта могут быть юридические и физические лица иностранных государств.

Основными формами оценки и признания интеллектуальной собственности на сегодняшний момент являются патенты, авторские свидетельства, государственные сертификаты, авторские права, ноу-хау, свидетельства о приоритете и акт о приемке на хранение. В рыночной экономике существует множество направлений использования интеллектуальной собственности в бизнесе, в том числе и в инновационной деятельности. [2, с. 83]

От направлений использования продуктов интеллектуальной собственности зависит вид получаемого дохода и дальнейшее его распределение. Совместно с И.В. Скобляковой нами разработана номенклатура интеллектуальной собственности. В таблице 1 приведены основные направления использования интеллектуальной собствен-

ности на инновации, виды дохода и его дальнейшее распределение.

Венчурный капитал представляет собой рисковую форму финансирования. Чтобы оценить рискованность инвестиций необходимо проанализировать все виды рисков. Их можно разделить на 2 группы: технические и коммерческие. Технические риски связаны с различного рода неудачами при проведении НИР и освоении новшества. Коммерческие риски могут возникать на любой стадии реализации инновации. [3, с. 198]

Анализ рисков позволяет уточнить значение ставки дисконтирования и внутренней нормы доходности инноваций. Такие факторы как требуемый объем инвестиций, размеры рынка, жизненный цикл нововведения и другие оказывают влияние на эффективность инноваций. Связь ставок дисконтирования с риском осуществления инноваций представлена в таблице 2.

Таким образом, венчурный капитал как экономическая категория выражает экономические отношения в форме согласования противоречивых интересов инвесторов и инноваторов по поводу признания и оценки интеллектуальной собственности на инновации, долгосрочного инвестирования средств на создание и развитие инновационного предприятия, гарантирования инвестиций и предупреждения рисков, взаимовыгодного распределения доходов от реализации инноваций.

Таблица 1

Направления использования интеллектуальной собственности на инновации

№ п/п	Направления использования в бизнесе	Вид дохода	Распределение дохода
1	Продажа прав собственности	Цена прав	Собственники ИС
2	Продажа лицензий	Роялти	Собственники ИС, посредники
3	Вклад в инвестиционный фонд	Доля в роялти	Собственники ИС, инвестиционный фонд
4	Вклад в венчурный фонд	Доля в прибыли	Собственники ИС, венчурный фонд, предприятие-изготовитель
5	Передача в траст венчурной фирме	Доля в прибыли	Собственники ИС, венчурная фирма, предприятие
6	Открытие собственного инновационного предприятия	Чистая прибыль, цена продажи фирмы	Собственники ИС, менеджеры
7	Размещение заказов на предприятии	Доля в прибыли	Собственники ИС, предприятия
8	Создание пула (холдинга)	Доля в прибыли	Собственники ИС, члены пула
9	Получение кредита под залог ИС	Разница в % — х на кредит	Собственники ИС, банк
10	Эмиссия облигаций	% на облигации	Собственники ИС, эмиссионные компании
11	Эмиссия ГИС	Финансирование оборота — дисконт	Собственники ИС, государственные органы, бюджет
12	Вклад в уставный капитал АО	Дивиденды	Собственники ИС и АО
13	Вклад в дополнительные выпуски ценных бумаг	Дивиденды	Собственники ИС и АО

Таблица 2

Связь ставок дисконтирования с риском осуществления инноваций

Уровень риска	Направление инвестирования	Ставка процента, %
Очень низкий	Рефинансирование выпущенных облигаций	7
Средний	Обычные проекты	16
Высокий	Новые инновационные проекты на стабильном рынке	20
Очень высокий	Новые технологии	24

Источник: Общество и экономика, 2003, №3, с. 92

Литература:

1. Викторов А.Д. Инновации в высшей школе: модное увлечение или стратегический путь развития? Современное состояние государственной высшей школы. // Инновации. — 2007. — № 1–2. — с. 16–19.
2. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. — М.: Наука, 1999. — 448 с.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. — М.: ВлаДар, 1993. — 310 с.

Совместная собственность на капитал

Чунаева Ольга Константиновна, аспирант

Государственный университет – учебно-научно-производственный комплекс (г. Орел)

Глобализация — это процесс всевозрастающего воздействия различных факторов международного значения (например, тесных экономических и политических связей,

культурного и информационного обмена) на социальную действительность в отдельных странах. Самый мощный фактор глобализации — экономический, проявляющийся

в наличии крупных корпораций, действующих одновременно во многих странах и использующих новые исторические условия в своих интересах.

Глобализация экономики ведет к усложнению общественных отношений, связанных с понятием собственности. Характерной чертой современного периода в развитии российской экономической науки является все более активное исследование проблем собственности, причем важной его особенностью является объединение усилий представителей экономической, социологической и юридической наук.[1]

С точки зрения политико-экономического подхода собственность определяется как общественная форма присвоения благ, определяющая условия использования людьми объектов собственности. В условиях глобализации, открытости экономики, вступления в различные международные организации, проведения экономических реформ, ориентированных на развитие глубоких рыночных отношений в России возникли различные виды собственности: частная, кооперативная, смешанная, совместная, семейная, интеллектуальная и др. Развитие отношений собственности в новых условиях привело к появлению новых форм хозяйствования, прежде всего, к созданию совместных предприятий.

Совместные предприятия — это относительно новая организационно-социальная форма международного предпринимательства. В экономической литературе совместным предприятием принято называть такую форму хозяйственного и правового сотрудничества с иностранным партнером, при которой создается общая собственность на материальные и финансовые ресурсы, используемые для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций. Характерной особенностью совместного предприятия является то, что производимые товары и услуги находятся в общей собственности отечественного и иностранного партнера.

В России и других странах создание совместных предприятий может сыграть позитивную роль в привлечении в страну новой техники и технологий, современных методов международного маркетинга и передового управленческого опыта. Приток иностранных инвестиций в совместные предприятия является одним из возможных способов сосредоточения материальных и финансовых средств в направлениях, обеспечивающих ускорение научно-технического прогресса. Также создание совместных предприятий с участием иностранного капитала, совместное создание производственных единиц с передовой технологией и техникой повышает конкурентоспособность.

В 2009 году в России функционировало 17372 организации с участием иностранного капитала, что на 39 % больше чем в 2005 году. Среднесписочная численность работников увеличилась на 9 % за тот же период. Оборот организаций с участием иностранного капитала составил в 2009 году 19792 млрд. руб., что на 88 % больше, чем в 2005 году. [2]

В экономической теории пока не существует четкого определения совместной собственности на капитал. Современная экономика характеризуется динамизмом, многообразием изменений экономических отношений, форм и институтов. Применительно к совместной собственности на капитал происходит диффузия разных форм и отношений собственности, в результате чего усложняется внутреннее содержание этой формы собственности.

Следует отметить, что когда в совместное предприятие вкладываются средства разных собственников, то в этом случае в нем действуют разные по своему содержанию формы собственности, происходит их объединение и образование на этой базе совместной формы собственности, совладельцы которой, однако, сохраняют свои права как на внесенную ими часть материальных и финансовых средств в общий фонд, так и на соответствующую этой доле часть доходов от реализации произведенных товаров и услуг.

По нашему мнению, совместная собственность на капитал сочетает в себе черты общей собственности, совместно-долевой собственности и смешанной собственности.

Совместная российская и иностранная собственность включает в себя [3]

- совместная российская и иностранная собственность принадлежит, на праве собственности российскому юридическому лицу и основанная на объединении имущества российских и иностранных собственников.

- совместная федеральная и иностранная собственность принадлежит на праве общей собственности Российской Федерации и иностранным юридическим лицам, иностранным гражданам.

- совместная собственность субъектов Российской Федерации и иностранная собственность принадлежит на праве общей собственности субъектам Российской Федерации и иностранным юридическим лицам, иностранным гражданам.

- совместная муниципальная и иностранная собственность принадлежит на праве общей собственности муниципальным образованиям и иностранным юридическим лицам, иностранным гражданам.

- совместная частная и иностранная собственность принадлежит на праве общей собственности российским гражданам, российским юридическим лицам частной формы собственности и иностранным юридическим лицам, иностранным гражданам.

- совместная собственность общественных и религиозных организаций (объединений) и иностранная собственность принадлежит на праве общей собственности российским общественным или религиозным организациям (объединениям) и иностранным юридическим лицам, иностранным гражданам.

Общей чертой этих видов собственности является принадлежность объектов собственности на праве общей собственности. Общая собственность на совместный капитал с иностранным участием — это собственность на

одно и то же имущество двух или более лиц национального и иностранного гражданства — участников общей собственности.

В российской и иностранной собственности одним из видов является смешанная российская собственность и смешанная иностранная собственность. Смешанной российской собственностью является имущество, принадлежащее на праве собственности российскому юридическому лицу и основанное на объединении имущества различных форм российской собственности. Смешанной иностранной собственностью является имущество, принадлежащее на праве собственности российскому юридическому лицу и основанное на объединении имущества иностранных собственников различных форм собственности. Российская статистика очень узко трактует смешанную форму собственности. Она фиксирует смешанную собственность с иностранным участием, когда в уставных капиталах, имущественных комплексах и активах российских предприятий есть доля зарубежных участников.[4]

В смешанной собственности органически соединены основные принципы общего и частного присвоения. Это достигается следующим образом. Во-первых, смешанная собственность образуется путем объединения вкладов, которые вносят все участники предприятия в общее имущество. Во-вторых, совместно-долевая собственность используется в общих целях и под единым управлением. При этом, как правило, предусматривается определенное участие каждого долевого собственника в управлении обобществленным имуществом. В-третьих, конечные результаты хозяйственной деятельности предприятия распределяются соответственно доле собственности каждого. Чаще всего совместные предприятия при такой форме собственности образуются в форме акционерных обществ (корпораций).

Таким образом, совместная собственность на капитал представляет собой систему экономических отношений, подвергаемых правовому оформлению, возникающих между национальными и иностранными субъектами хозяйственной деятельности по поводу присвоения, владения, распоряжения и использования объектов собственности и предоставляющие возможность хозяйственного господ-

ства над присвоенным имуществом, соединенную с необходимостью несения бремени его содержания.

С этой точки зрения совместные предприятия с участием иностранного капитала представляют собой специфический вид собственности, возникающий в ходе развития международного экономического сотрудничества.

Использование данного подхода к исследованию совместной собственности на капитал позволяет выявить функции, которые выполняет эта форма в современной экономике. Во-первых, это экономическая функция. Она заключается в использовании объектов собственности, что приносит определенную пользу — положительный результат или ценность обладателю собственности. В данном случае использование объекта собственности создает материальную выгоду — доход, ренту, которые субъекты собственности присваивают.

Во-вторых, это социальная функция. Она заключается во владении определенным имуществом, которое придает ее владельцам определенный статус, положение в стране и обществе. По сути, это источник власти, она закрепляет право владельцев с помощью закона.

В-третьих, организационная функция. Это распоряжение имуществом, которое определяет порядок использования объектов собственности в экономике. При организации совместного предприятия состояние порядка обретает определенную ценность и рассматривается как предпосылка успеха.

Каждая из описанных функций представляет собой проявления экономических отношений собственности: как источника дохода, как источника власти, как возможности определения наилучшего способа, организационно-правовой формы и порядка в использовании имущества совместного предприятия.

Таким образом, можно заключить, что механизм признания и функционирования совместной собственности на капитал с участием национальных и иностранных субъектов хозяйственной деятельности активизирует внешнеэкономическую деятельность стран, способствует усилению международной организации труда, развитию международных отношений, а также росту национальной экономики, снижению безработицы, росту качества и уровня жизни в стране.

Литература:

1. Максимов, С. Развитие отношений собственности в современной экономике: различия и общие черты классического и институционального подходов // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 3/4 (15/16) — Электронный ресурс: режим доступа: [HTTP://WWW.M-ECONOMY.RU/ART.PHP?NARTID=805](http://www.m-economy.ru/art.php?NARTID=805)
2. Сайт Федеральной службы государственной статистики — Электронный ресурс: режим доступа: <http://www.gks.ru>
3. <http://www.jurbase.ru/texts/sector109/tez09185.htm>
4. Курс экономической теории / Под ред. Сидоровича А.В. — Электронный ресурс: Режим доступа: <http://diplomart.ru/library/10007-0085-0360-01376.html>

3. ОБЩИЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

Особенности определения категории «финансовый цикл» в теории финансового менеджмента

Теряева Анна Сергеевна, ст.преподаватель
Дальневосточный федеральный университет (г. Владивосток)

Переход к рыночным условиям хозяйствования, изменение прав предприятий в области управления оборотными активами и источниками их финансирования, повышение меры ответственности за качество использования финансовых ресурсов вызывают необходимость расширения возможностей эффективной реализации политики управления оборотным капиталом компании.

Проблемы формирования, использования и финансирования оборотных активов в рыночной экономике исследовали И.А. Бланк, В.В. Бочаров, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, А.М. Ковалева, М.Н. Крейнина, Л.Н. Павлова, Р.С. Сайфулин, Е.С. Стоянова, М.А. Федотова, А.Д. Шеремет, другие российские ученые. Среди зарубежных исследователей вопросов управления оборотными активами и краткосрочными обязательствами необходимо выделить таких авторов, как Дж. К. Ван Хорн, Юдж. Ф. Бригхем, Л. Гапенски, Б. Коласс.

Особое место в работах зарубежных и отечественных экономистов отдано вопросам управления такими элементами оборотных активов, как запасы и дебиторская задолженность. Одновременно затрагиваются, хотя и в меньшей степени, проблемы управления кредиторской задолженностью предприятий.

При этом не всегда управление отдельными элементами оборотных активов и краткосрочных обязательств рассматривается комплексно. В свою очередь, возможность рассматривать запасы, дебиторскую и кредиторскую задолженность как отдельную организационную систему, позволяет категорию «финансовый цикл».

Однако в теории финансового менеджмента существуют различные терминологические и сущностные подходы к анализу данной категории. Поскольку использование категории «финансовый цикл» на практике с целью эффективного управления оборотным капиталом компании невозможно без точной формулировки понятия и значения анализируемой категории, нас, прежде всего, интересует большое количество разночтений в выборе термина, обозначающего финансовый цикл, в определении его сущности и расчете данного показателя.

Так, Юдж. Ф. Бригхем в учебнике «Энциклопедия финансового менеджмента» описывает «цикл обращения денежных средств», представляющий собой «период вре-

мени между платой за покупку сырья и взиманием дебиторской задолженности, образованной от продажи готовой продукции» [4, с. 689].

Одновременно автором используются термины «цикл денежного оборота» и «период обращения наличности», что, на наш взгляд, только затрудняет усвоение теоретического материала и его использование на практике.

Период обращения денежных средств, как сказано в учебнике, объединяет период обращения запасов, период обращения дебиторской задолженности и период отсрочки кредиторской задолженности и «равняется периоду времени от фактических денежных затрат компании на производственные ресурсы (сырье и труд) и до поступления денежных средств от продажи готового товара (т.е. со дня оплаты труда и/или сырья и до дня получения дебиторской задолженности). Таким образом, период обращения наличности равен периоду, в течение которого компания имеет средства, вложенные в оборотный капитал». Следовательно, Юдж. Ф. Бригхем как и большинство зарубежных и российских авторов не рассматривает вариант, при котором финансовый цикл равен периоду, в течение которого компания имеет свободные средства для вложения в оборотные активы.

Следует отметить, что при расчете периода обращения запасов автор использует показатель объема продаж тогда, как обычно в теории и практике финансового менеджмента при расчете данного показателя применяется показатель себестоимости.

Термин «период обращения денежных средств (cash conversion cycle)» используют в своей работе «Финансовый менеджмент» Юдж. Ф. Бригхем, Л. Гапенски. Данный период «равен промежутку времени между расходами фирмы на производственные ресурсы (материалы и рабочую силу) и получением выручки от продажи продукции (т.е. это период между платежами за сырье и рабочую силу и погашением дебиторской задолженности)». Другими словами, это период, в течение которого фирма испытывает трудности с оборотным капиталом» [3, с. 260].

И в работе Юдж. Ф. Бригхем «Энциклопедия финансового менеджмента», и в работе Юдж. Ф. Бригхем, Л. Гапенски «Финансовый менеджмент» финансовый цикл

рассматривается только как величина положительная, то есть не рассматривается вариант, когда предприятие будет иметь дополнительные источники финансирования при превышении периода обращения кредиторской задолженности над суммой периодов обращения запасов и дебиторской задолженности.

Одним из важнейших рычагов в управлении финансами, как утверждается в учебном пособии «Финансовый менеджмент. Руководство по технике эффективного менеджмента», является сокращение финансового цикла (периода оборота собственных оборотных средств), который «начинается с момента оплаты поставщикам материалов (погашение кредиторской задолженности), заканчивается в момент получения денег от покупателей за отгруженную продукцию (погашение дебиторской задолженности)» [9, с. 77].

Взаимосвязь операционного и денежного циклов рассматривается в учебнике «Основы финансового менеджмента». Под операционным циклом понимается «продолжительность времени от осуществления закупок сырья и материалов, необходимых фирме до получения денежных средств в уплату за произведенные ею товары». Математически операционный цикл выражается как сумма оборотов товарно-материальных запасов и дебиторской задолженности в днях.

Оборот денежных средств (денежный цикл) — это «продолжительность промежутка времени между фактической оплатой закупок сырья и материалов, необходимых фирме, и получением денежных средств в уплату за реализованную продукцию, товары» [6, с. 204–205].

При этом авторы учебника рассматривают возможность существования и, следовательно, анализа оборота денежных средств, если его «продолжительность» будет отрицательной.

«На первый взгляд может показаться, что относительно короткий цикл оборота денежных средств является признаком умелого менеджмента. Проблема в том, что этот показатель отражает одновременно состояние операционного и финансового менеджмента, неудачные решения в любой или обеих этих сферах должны быть пересмотрены. Например, одним из способов сокращения продолжительности цикла оборота денежных средств является регулярная неоплата в срок своих счетов (что является по меньшей мере неудачным финансовым решением). В результате период оборота счетов к оплате значительно удлинится и, будучи вычтен из операционного цикла, обеспечит низкое (если не отрицательное) значение оборота денежных средств».

И далее приводится утверждение, что «анализ операционного цикла строго сосредоточен на проблемах эффективности производственных решений, связанных с управлением товарно-материальными ценностями и дебиторской задолженностью, поэтому его выводы отличаются большей однозначностью» [там же].

Надо отметить, что мы полностью согласны с тем, что анализировать показатель финансового цикла намного

сложнее, так как его величина складывается под воздействием как минимум трех факторов. Ситуация во многом объясняет осторожное упоминание данного показателя в теории финансового менеджмента. И это еще раз подтверждает необходимость, важность разработки методологии управления (следовательно, и анализа) не только величиной финансового цикла, но и его структурой.

В «Справочнике финансиста предприятия» финансовый цикл, а точнее его величина, рассматривается как один из факторов, влияющих на денежные потоки предприятий. «Оптимизация финансового цикла — одна из главных целей деятельности финансовых служб предприятия, так как дает ему значительный эффект. Очевидно, что пути сокращения финансового цикла связаны с сокращением производственного цикла, уменьшением времени оборота дебиторской задолженности, увеличением времени оборота кредиторской задолженности». То есть, управление финансовым циклом авторы, как и другие теоретики и практики финансового менеджмента, видят лишь в сокращении его величины, не затрагивая вопросы оптимизации его структуры.

Здесь же дается следующее определение финансового цикла — «это время, в течение которого их (предприятий — Прим. авт.) денежные средства вложены в созданные запасы (с момента их оплаты), незавершенное производство, готовую продукцию и дебиторскую задолженность, с учетом времени обращения кредиторской задолженности, так как она компенсирует отвлеченные средства в дебиторскую задолженность» [7, с. 257].

Наряду с термином «финансовый цикл» И.А. Бланк использует, как синоним, термин «цикл денежного оборота» и определяет его как «период полного оборота денежных средств, инвестированных в оборотные активы, начиная с момента погашения кредиторской задолженности за полученные сырье, материалы и полуфабрикаты, и заканчивая инкассацией дебиторской задолженности за поставленную готовую продукцию» [1, с. 176].

Бочаров В.В. и Леонтьев В.Е. в учебном пособии «Корпоративные финансы» дают следующее определение финансовому циклу — «это промежуток между сроком платежа по своим обязательствам перед поставщиками и получением денег от покупателей. Иными словами, это период, в течение которого чистый оборотный капитал (собственные оборотные средства) совершают полный оборот» [2, с. 444].

Особого внимания заслуживает мнение авторов относительно того, что в случае, если при расчете величина финансового цикла отрицательна, то категории «финансовый цикл» не существует. Таким образом, авторы предлагают рассматривать финансовый цикл только как положительную величину, что, на наш взгляд, абсолютно неверно, так как отрицательная величина финансового цикла обозначает период, в течение которого предприятие наделено денежными средствами для проведения текущих операций. Если не анализировать отрицательный показатель финансового цикла, то это может привести к одно-

сторонним выводам и принятию необоснованных управленческих решений в области финансирования оборотных активов.

Стоянова Е.С. в учебнике «Финансовый менеджмент» использует термин «период оборачиваемости оборотных средств», который означает среднюю длительность «оборота оборотных средств, то есть времени, необходимого для превращения средств, вложенных в запасы и дебиторскую задолженность, в деньги на счете» [10, с. 311]. Одновременно, в пособии «Финансовый менеджмент для практиков», подготовленном Стояновой Е.С. в соавторстве со Штерн М.Г., данный показатель представляет собой среднюю длительность «оборота материальных оборотных средств» [8, с. 238].

Из определения понятия «период оборачиваемости оборотных средств» можно сделать вывод, что авторы также рассматривают данный показатель как величину положительную.

«Период времени, в течение которого совершается оборот денежных средств, представляет собой длительность производственно-коммерческого цикла». Производственно-коммерческий цикл или период оборота денежных средств — такие синонимы категории «финансовый цикл» используют Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. в учебном пособии «Финансы предприятий». «Этот период складывается из отрезка времени между уплатой денег за сырье и материалы и поступлением денег от продажи готовой продукции.» [11, с. 115]

Крейнина М.Н. в учебном пособии «Финансовый менеджмент» предлагает к рассмотрению показатель оборачиваемости финансово-эксплуатационной потребности, определяемый как количество оборотов финансово-эксплуатационной потребности [5, с. 132]

При этом особенностью расчета оборачиваемости финансово-эксплуатационной потребности является то, что Крейнина М.Н. предлагает использовать для расчета показателей оборачиваемости запасов, дебиторской и кре-

диторской задолженности только выручку от реализации и не использовать себестоимость для того, чтобы «определить степень воздействия факторов на формирование уровня оборачиваемости финансово-эксплуатационной потребности. Факторы должны быть рассмотрены в чистом виде без учета влияющих на оборачиваемость соотношений затрат и выручки от реализации. Поскольку оборачиваемость финансово-эксплуатационной потребности можно рассчитать только исходя из выручки от реализации, то тем же методом необходимо определить и оборачиваемость каждого фактора, из совокупности которых складывается финансово-эксплуатационная потребность» [там же].

Приведенные выше случаи разночтения в понятийном аппарате, различия, существующие в формулах расчетов длительности финансового цикла, и другие проблемы, возникающие при изучении данного показателя не способствуют повышению эффективности управления текущими финансовыми потребностями в связи с недостаточным вниманием, уделяемым категории «финансовый цикл» в теории финансового менеджмента.

На наш взгляд, категории «финансовый цикл» необходимо дать следующее определение — период времени, в течение которого организация нуждается в привлечении дополнительного источников финансирования производственно-реализационной деятельности (при положительном значении показателя финансового цикла) либо владеет свободными денежными средствами, полученными от производства и реализации продукции, услуг (если величина цикла отрицательная).

Кроме того, часто авторы пренебрегают сопоставлением формул расчетов операционного, производственного и финансового циклов, которые взаимосвязаны между собой. В теории финансового менеджмента необходимо скрупулезнее подходить к обозначению формул, что будет способствовать более эффективному их применению на практике.

Литература:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника — Центр, 2004. — 656 с.
2. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы: Учебное пособие. — СПб.: Изд-во «Питер», 2008. — 592 с.
3. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. Полный курс. В 2-х т.: Пер. с англ. /Под ред. В.В. Ковалева. — СПб: Экономическая школа, 1997. — Т.2. — 669 с.
4. Бригхем Ю. Энциклопедия финансового менеджмента. Перевод с английского — М.: РАГС — «ЭКОНОМИКА», 1998. — 824 с.
5. Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. — 400 с.
6. Основы финансового менеджмента, 11-е издание.: Пер с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. — 992 с.
7. Справочник финансиста предприятия. / Под реакцией проф. Уткина Э.А. — М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1998. — 496 с.
8. Финансовый менеджмент для практиков: Крат. проф. курс / Е.С. Стоянова, М.Г. Штерн. — М.: Перспектива, 1998—238 с.

9. Финансовый менеджмент. Руководство по технике эффективного менеджмента. — М.: CARANA Corporation — USAID — PRC, 1998. — 290 с.
10. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/ Под ред. Е.С. Стояновой. — 5-е. изд., перераб. и доп. — М.: Изд-во «Перспектива», 2000. — 656 с.
11. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. — М.: ИНФРА — М, 2003. — 254 с.

4. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И РОСТ

Влияние федеральных налогов и государственных расходов на совокупный спрос и ВВП

Кукеева Айнагуль Аманбаевна, бакалавр
Тюменский государственный университет

Экономическое развитие всех промышленно развитых стран характеризуется цикличностью. Цикличность экономического развития — это непрерывные колебания рыночной экономики, когда рост производства сменяется спадом, повышение деловой активности — понижением. Цикличность характеризуется периодическими взлетами и падениями рыночной конъюнктуры.

Особенностью циклического развития на современном этапе является активное вмешательство государства во весь ход экономического цикла, с тем, чтобы добиться большей устойчивости хозяйственного развития.

Государственные расходы и налоги активно используются властями для воздействия на экономическую ситуацию. Манипулируя ими, государство может повлиять на совокупный спрос и ВВП. Таким образом, государство увеличивает или сокращает и совокупный спрос на товары и услуги, и предложение на рынке произведенных в течение года конечных товаров и услуг (ВВП). В современной экономике неуклонно повышается удельный вес государственных финансов в общем объеме ВВП (включая госбюджет с его основными компонентами — государственными бюджетными расходами и налогами).

Манипулирование государственными расходами и налогами связано с конкретной деловой активностью — либо в периоды спадов, либо — подъемов. С его помощью властям удается поставить в зависимость от изменений величины государственных расходов и налогов динамику совокупного спроса и ВВП, способствуя их стабилизации. В связи с выполнением этих функций некоторые госрасходы и налоги в экономической теории называют «встроенными стабилизаторами» рыночной экономики.

В периоды подъемов или спадов в экономике изменения в госрасходах и налогах, осуществляемые властями, оказывают разное воздействие на совокупный спрос и ВВП. Так, в период подъема государство сокращает свои расходы с тем, чтобы снизить рост совокупного спроса и ВВП. В период спада, наоборот, власти повышают бюджетные расходы, чтобы тем самым поддержать и совокупный спрос и ВВП.

В 2007 г. в экономике Российской Федерации наблюдался подъем: ВВП страны вырос на 8,5 % по сравнению с предыдущим 2006 г., в этот период госрасходы составили

лишь 34,2 % ВВП (см. табл. 1). В начале 2008 г. тенденция роста ВВП продолжалась, но уже летом 2008 г. Россию вслед за всем миром охватил глобальный финансовый кризис, от которого пострадали многие банки, крупные и мелкие компании и практически большинство населения страны. В 2009 г. кризис продолжал углубляться. Для изменения негативных тенденций в экономике государство предприняло активные попытки: увеличились госрасходы, они составили в 2009 г. 41,4 % ВВП.

В противоположность маневрам с государственными расходами, в период подъема экономики государство обычно повышает налоги, тем самым, сокращая доходы населения и бизнеса, а с ними — и расходы. В результате величина совокупного спроса снижается, а, следовательно, рост ВВП замедляется.

В период спада налоговую нагрузку снижают, увеличивая возможности активизировать деятельность населения и бизнеса в неблагоприятной экономической обстановке. Так произошло в экономике России в 2008 г.

На фоне глобального экономического кризиса правительством РФ были выработаны меры, нацеленные на поощрение предпринимателей к повышению предпринимательской активности.

Помимо госрасходов для стабилизации экономики страны государством были использованы фискально-налоговые инструменты. Изменения налогового законодательства были направлены на остановку экономического спада и стимулирование экономического роста.

С 1 января 2009 г. вступили в юридическую силу следующие основные изменения:

1) Общая ставка налога на прибыль была снижена с 24 % до 20 %.

2) Амортизационная премия в отношении амортизируемого имущества со сроком полезного использования от 3 до 20 лет была увеличена с 10 % до 30 %.

3) Применительно к НДС:

Ежеквартальный НДС может быть уплачен ежемесячными платежами вместо единовременной уплаты. Данное изменение применяется к отношениям, возникшим начиная с 4-го квартала 2008 г. включительно.

4) Увеличены размеры некоторых налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц.

Таблица 1

Динамика ВВП и расходов консолидированного бюджета РФ (млрд. руб.)

	2007	2008	2009	2010
ВВП	33247,5	41276,8	38786,4	44939,2
— в % к предыдущему году	108,5	105,2	92,2	104,0
Расходы конс.бюджета	11378,6	13991,8	16048,3	17616,7
— к предыдущему году	в 1,4 р.	в 1,2 р.	в 1,1 р.	в 1,1 р.
— в % к ВВП	34,2	33,8	41,4	39,2

Источник: [4]

Таблица 2

Консолидированный бюджет Российской Федерации (млрд. руб.)

	2007	2008	2009	2010
Доходы — всего, из них:	13368,3	16003,9	13599,7	16031,9
налог на прибыль организаций (его доля в доходах бюджета, %)	2172 (16,2 %)	2513,2 (16 %)	1264,6 (9,3 %)	1774,6 (11 %)
НДФЛ	1266,6	1666,3	1665,8	1790,5
НДС	2261,7	2132,5	2050,3	2498,6
и т.д.				
Расходы — всего:	11378,6	13991,8	16048,3	17616,7
Дефицит (-) / Профицит	1989,7	2012,1	-2448,6	-1584,7

Источник: [4]

Таблица 3

Индекс физического объема основных социально-экономических показателей (в % к предыдущему году)

	2007	2008	2009	2010
Валовой внутренний продукт	108,5	105,2	92,2	104,0
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств	112,5	109,4	95,8	102,5
Инвестиции в основной капитал	122,7	109,9	84,3	106,0

Источник: [4]

Как видно из таблицы 2, на фоне предпринятых мер по уменьшению налоговой нагрузки на население, произошло заметное снижение налоговых поступлений в бюджет РФ, в частности доля налога на прибыль организаций в 2009 г. сократилась на 6,7 % и составила 9,3 % доходов бюджета, тоже самое произошло и с НДФЛ и НДС.

Проводимая антикризисная политика привела к сравнительно быстрому выходу экономики на положительные темпы роста, в 2010 г. ВВП вырос на 4 % по сравнению с 2009 г., инвестиции в основной капитал выросли на 6 % по сравнению с 2009 г. (см. табл. 3).

В результате проведения антикризисной политики, последствия кризиса стали менее разрушительными.

Литература:

1. Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису. «Вопросы экономики», № 2, 2009.
2. Николаева И.П. Экономическая теория: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям-2-е изд., перераб. и доп.-М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 527 с.
3. Ходоров С.Е. Антициклическая политика государства // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, № 3, 2010.
4. <http://www.gks.ru>
5. <http://www.finam.ru>

Анализ отечественной практики валютного регулирования и валютного контроля в качестве меры противодействия нелегальному вывозу капитала из Российской Федерации

Малькова Анастасия Александровна, аспирант
Российская таможенная академия (г. Люберцы)

Валютное регулирование и валютный контроль как инструменты денежно-кредитной политики стали широко использоваться еще в 30-х годах. Создание систем валютного регулирования и валютного контроля во многих зарубежных странах было реакцией их денежных властей на явление, получившее название «бегство капитала» («capital flight»). В послевоенное время и вплоть до 80-х годов валютное регулирование и валютный контроль применялись в большинстве индустриально развитых стран. При этом существование валютного регулирования и валютного контроля не вступало в противоречие с реформированием национальных экономик и финансовых рынков и с интернационализацией финансовых потоков. Скорее, процессы финансовой глобализации регулировались и структурировались существующими в разных странах нормами и практиками валютного регулирования и контроля.

В общем виде **валютное регулирование** представляет собой систему мер воздействия денежных властей на экономику и финансовый рынок посредством управления внутренними валютными потоками и внешними платежами и переводами (транзакциями).

Валютный контроль представляет собой систему исполнительно-распорядительных мер органов и агентов валютного контроля по обеспечению соблюдения участниками валютного рынка и внешнеэкономической деятельности требований валютного законодательства.

Принципы валютного контроля закреплены на национальном и межгосударственном уровнях и связаны между собой. Национальное валютное законодательство тесно связано с международными соглашениями, которые оказывают на него определенное влияние. Страны-члены международных валютно-финансовых организаций, а также региональных экономических объединений ограничены в использовании валютного протекционизма соглашениями об отмене или смягчении валютных ограничений с целью способствования развитию многосторонней торговли и стимулирования интеграционных процессов (типичный пример — Европейский союз).

Трансграничное перемещение капитала, то есть его экспорт и импорт — один из аспектов интернационализации хозяйственной жизни, заметно усилившейся в последней трети прошлого века и породившей процессы, именуемые глобализацией. В процессе международного обмена страны осуществляют и экспорт, и импорт капитала. Поэтому об их подлинной позиции в трансграничном перемещении капитала можно судить, лишь соотнося объем

экспорта и импорта. При таком подходе выявляется, насколько достаточен объем собственных финансовых ресурсов (сбережения) для удовлетворения потребностей накопления. В случае превышения активов над обязательствами имеет место чистый вывоз (отток) капитала, свидетельствующий о его «избыточности» в стране, в обратном случае происходит чистый ввоз (приток) капитала в страну, который свидетельствует о его недостатке.

Субъектами валютного контроля выступают все без исключения участники валютных отношений:

- уполномоченные банки-резиденты;
- юридические лица-резиденты и нерезиденты;
- физические лица-резиденты и нерезиденты.

Для понимания правовых основ применения валютных ограничений важно определение статуса участников валютных отношений: резидентов и нерезидентов.

Под резидентом в общем виде в валютном праве понимается любое лицо, фирма, организация, которые имеют постоянное местопребывание или проводящие операции в данной стране. Остальные физические/юридические лица считаются нерезидентами.

Валютное законодательство определяет прямо или косвенно и объекты валютного контроля. Это операции с иностранной валютой, как международные, так и осуществляемые на внутреннем валютном рынке, а также операции в национальной денежной единице, проводимые нерезидентами.

Дифференцированное применение норм валютного контроля по отношению к резидентам и нерезидентам, физическим и юридическим лицам присуще всем странам с переходной экономикой. Например, требование репатриировать все полученные доходы от внешнеэкономической деятельности в страну, ограничение операций по валютным счетам и запрет на открытие таких счетов за пределами страны распространяются только на резидентов, а специальные режимы рублевых счетов установлены только для нерезидентов.

В последнее десятилетие в мировой практике особую важность приобретает легитимность валютных средств, поэтому валютные средства в распоряжении юридических лиц и граждан, используемые в международных и внутренних расчетах, должны иметь доказательства легального происхождения.

Валютные законодательства определяют объекты валютного контроля. К объектам валютного контроля относятся сделки с валютными ценностями, валютные и

кредитные операции, осуществляемые банками, экспортерами и импортерами, инвесторами, кредиторами и прочими резидентами и нерезидентами.

Принципы валютных ограничений достаточно постоянны. Их использование зависит от валютно-экономического положения страны, тенденций развития международных экономических, в том числе валютно-кредитных, отношений.

В России валютный контроль выполняет функцию защиты национальной экономики от долларизации, и поэтому не допускаются расчеты между резидентами в иностранной валюте, за исключением случаев, устанавливаемых Банком России. В то же время в проведении валютных операций нерезидентов в России нет ограничений.

Органами валютного контроля в нашей стране являются Центральный банк и Правительство Российской Федерации, это зафиксировано в Федеральном законе от 10 декабря 2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Политика Банка России в области валютного контроля строится на двух основополагающих принципах. Это, во-первых, соблюдение интересов общества и государства, обеспечение экономической безопасности страны. И, во-вторых, — учет реальной ситуации и тенденций в отечественной экономике и на мировых рынках товаров и капиталов.

В рамках такого подхода Банк России концентрирует усилия на следующих основных направлениях.

Первое заключается в применении в полном объеме системы предупреждения незаконного перевода средств во внешней торговле товарами, в основу которой положена технология таможенно-банковского контроля. На сегодняшний день таможенно-банковским контролем охвачено около 80 % российского товарного экспорта и 90 % товарного импорта (за исключением бартера, переработки под таможенным контролем и прочих особых режимов).

Результат применения указанных систем выразился в том, что невозврат валютной выручки от экспорта приблизился к минимальному за последние пятнадцать лет уровню — примерно 3 % от объема экспорта, охваченного таможенно-банковским контролем, тогда как в 1992—1993 гг. в страну не возвращалась половина выручки от экспорта товаров.

Необходимо отметить развитие валютного регулирования и валютного контроля в России в период экономических реформ. До 1991 г., на протяжении почти 60 лет, в основе валютной политики в СССР была государственная валютная монополия. Государство было единственным законным владельцем иностранной валюты, которая концентрировалась в одних руках и распределялась из центра с помощью валютного плана. В 1987 г. предприятиям было предоставлено более или менее реальное право оставлять себе часть экспортной валютной выручки, и только в 1988 г. появились первые признаки того, что власти готовы отказать от государственной валютной монополии.

Однако фактически отход от существовавшей государственной валютной монополии начал осуществляться в 1991 году. Отказ от валютной монополии и переход к рыночным принципам управления экономикой внес коренные изменения в понимание роли и места валютного регулирования и валютного контроля и влиянии этих инструментов на экономическую и финансовую деятельность резидентов и нерезидентов на внутреннем валютном рынке и в сфере внешнеэкономической деятельности. В основу проведения такой трансформации, которая реализовалась в Законе СССР 1991 года «О валютном регулировании» и Письме Госбанка СССР от 24 мая 1991 года № 352, лёг достаточно радикальный вариант реформирования валютных отношений.

Со второй половины 1991 года эволюция валютного регулирования и валютного контроля характеризовалась преобладанием либеральных подходов к валютному законодательству и управлению валютными потоками. Выражением либеральных принципов реформирования валютной системы стал Указ Президента Российской Федерации от 15 ноября 1991 г. № 213 «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР», разрешивший всем предприятиям и объединениям осуществлять внешнеэкономическую деятельность без специальной регистрации и фактически открывший свободный доступ любого хозяйствующего субъекта на внешний рынок. В середине 1992 года была введена конверсия рубля и сняты ограничения на вывоз наличной иностранной валюты из страны физическими лицами. В отсутствие институциональной базы и действенных методов валютного контроля либерализация валютных правоотношений имела своим следствием массовую утечку капитала из страны по внешнеторговым операциям. Невозврат валютной выручки в 1992—1993 годах составлял около 50 % от стоимости экспортированных товаров, притом, что эти годы характеризовались быстрым ростом внешней задолженности России из-за нехватки валютных средств у экономики для обеспечения социально-необходимого импорта. В реальности дефицит средств был создан сочетанием инициированного либеральным направлением «первоначального накопления капитала» (т.е. приватизацией государственного капитала) и незаинтересованности государства в сохранении контроля за финансовыми потоками в макромасштабе. В дальнейшем это создало структурную проблему российского внешнего долга, которая обострилась с приближением угрожающих по своим размерам выплат в 2003—2004 гг.

Опыт регулирования и контроля валютных потоков, накопленный международным финансовым сообществом, предполагает наличие на начальной стадии перехода к рыночным отношениям достаточно жестких валютных ограничений, вводимых в основном мерами валютного регулирования и валютного контроля. По прошествии более или менее длительного периода работы финансовых институтов и экономических агентов происходит постепенная либерализация валютного законодательства, вплоть до

отмены большинства валютных ограничений. Однако, в России практически сразу (с конца 1991 года) были отменены многие наиболее существенные валютные ограничения, что привело к масштабной утечке капитала, практически не регулируемой государственными органами. Более того, до кризиса 1998 года монетарные власти не проявляли никакой заинтересованности в ограничении утечки капитала из России, что весьма негативно повлияло не только на состояние российской экономики, страдавшей в те годы от хронического дефицита платёжных средств, но и на устойчивость российской финансовой системы к «импортированному» финансовому кризису.

В 1993 году, определив единые правила открытия и режимы рублевых счетов нерезидентов в уполномоченных банках, Центральный банк предоставил нерезидентам возможность использовать рубль в расчетах как по текущим операциям, так и по операциям, связанным с движением капитала, и установил возможность конверсии полученных ими рублевых доходов в валютные только от инвестиционной деятельности. Нерезидентам было предоставлено право без специальных разрешений продавать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке через уполномоченные банки при условии зачисления рублей, полученных в результате проведения таких операций, на свои рублевые счета в уполномоченных банках, а также покупать иностранную валюту на внутреннем валютном рынке через уполномоченные банки за счет средств на своих рублевых счетах. В то же время были сохранены ограничения на открытие резидентами рублевых счетов в иностранных банках, вывоз и пересылку из Российской Федерации (и наоборот) российской валюты и ценных бумаг, выраженных в российской валюте, включая облигации государственных займов, акции и облигации российских предприятий и организаций.

В 1996 году в связи с принятием на себя Российской Федерацией обязательств по статье VIII Статей Соглашения Международного валютного фонда Центральный банк снял ограничения по текущим операциям, обеспечив возможность нерезидентов конвертировать рубли, полученные от проведения текущих операций, в иностранную валюту. В 1996–1997 годах вместо действовавшего в течение нескольких лет разрешительного порядка был введен регистрационный порядок осуществления нерезидентами взносов в уставный (складочный) капитал, а с октября 1999 года установлено, что взносы в уставный капитал могут осуществляться нерезидентами в иностранной валюте и в рублях без каких-либо ограничений. Смягчение валютного законодательства последовательно осуществлялось и в отношении привлечения резидентами финансовых кредитов и займов от нерезидентов. В 1997 году Центробанк ввел регистрационный порядок получения резидентами от нерезидентов кредитов (займов) в иностранной валюте на срок свыше 180 дней при условии соответствия кредитных соглашений определенным кри-

териям, прежде всего по сумме привлекаемых кредитов и уровню процентных ставок.

С практической точки зрения для России особое значение имеют последствия кризиса 1998 г., поскольку именно они определили основные параметры действующего валютного регулирования. Денежные власти были вынуждены признать, что базовые характеристики экономики оказались недостаточными для сохранения достигнутого уровня либерализации внешнеэкономических связей и валютных операций, поскольку рациональное с микроэкономической точки зрения поведение хозяйствующих субъектов приводило к всеобщему оттоку капитала из страны, который в свою очередь грозил коллапсом социально-экономической деятельности. Предпринятые чрезвычайные меры (фактический дефолт по значительной части государственных обязательств, временный мораторий на выплату частных долгов иностранным инвесторам, признание неизбежной 3-х кратной девальвации рубля) и меры по значительному ужесточению валютного регулирования (дополнительные ограничения в биржевой торговле валютой, переход к 75 % обязательной продаже валютной выручки экспортерами, введение правил, повышающих издержки потенциально фиктивных внешнеэкономических сделок и т.д.) не только помогли значительно повысить платежеспособность государства и нормализовать валютный рынок, но и сохранить достаточно либеральный режим покупки и владения иностранной валюты для населения.

Что же касается негативного воздействия утечки капитала на экономику, то в рыночной либерализованной экономике межстрановые потоки капитала определяются эффективностью его применения в разных странах. Страны, характеризующиеся наибольшей отдачей на капитал, привлекают его из стран, отличающихся меньшей эффективностью. Известно, что в 90-х годах Россия отличалась сравнительно низкой средней отдачей на инвестированный в производство капитал (в макромасштабе). В то же время доходы от финансовых и торговых операций до конца 90-х годов были существенно выше, а в середине рассматриваемого периода операции на финансовом рынке служили основным источником дохода как банков, так и многих предприятий реального сектора, что пагубно отражалось на состоянии российской промышленности — свободные средства всегда выгоднее было вкладывать, например, в государственные бумаги, чем в производительный капитал. Когда страна обладает достаточными запасами иностранной валюты и её торговый баланс устойчив и неотрицателен, она может допускать инвестирование отечественных капиталов в другие страны. Однако, если торговый баланс устойчиво отрицателен, или (как в случае с Россией) существуют значительные ограничения на использования валютных доходов, в частности, высокий уровень внешней задолженности, то свободные потоки капитала быстро разрушат основу валютно-денежной системы страны и приведут как минимум к девальвации национальной валюты. Это уже признали

и международные финансовые организации, в частности, МВФ.

Крах налаженной финансовой системы в августе 1998 года заставил очень многих пересмотреть свои воззрения на проблемы либерализации валютного обращения и капитальных потоков. В конце концов, даже самым консервативным экономистам пришлось признать, что свободные потоки капитала во многих случаях разрушают экономику развивающихся стран. В масштабах одной страны рыночная экономика означает процветание эффективных компаний и разорение неэффективных. В мировых масштабах свободный рынок ведёт к процветанию «эффективных экономик» и к разорению «неэффективных экономик», т.е., стран. Поэтому наиболее заинтересованы в развитии свободного рынка капиталов в мировом масштабе именно развитые страны, так как это даёт возможность привлечь капиталы из менее развитых стран. Вывоз значительной части национального капитала из менее развитых стран, обычно обладающих хорошими запасами неразработанных природных ресурсов, даёт возможность дешёво закупать сырьё и энергию, а также включать их в зону действия собственных политических интересов.

Итак, хотелось бы отметить, что минуло уже два десятилетия с начала проведения рыночных реформ в бывших социалистических странах. Прошедший период времени отмечен и стремительными изменениями в мировой экономике. Интернационализация мирового хозяйства, глобализация международных финансовых рынков, тесное переплетение международных торговых отношений с международными валютно-финансовыми и кредитными отношениями, углубление интеграционных процессов — все это оказывает большое влияние на валютную политику отдельно взятого государства. Так, значительно усложняется механизм регулирования валютных рынков, возникает вопрос о необходимости контроля валютных потоков с целью предотвращения валютных кризисов, обеспе-

чения стабильности денежно-кредитной системы и решения задач экономической безопасности.

В настоящее время национальные органы власти, мировые финансовые институты и международные организации уделяют все большее внимания проблемам использования контроля за валютными потоками, при этом особое значение придается изучению принципов его организации, а также разработке эффективного механизма реализации функций валютного контроля.

Валютный контроль часто рассматривается как временная мера по преодолению валютно-финансовых кризисов в условиях ограниченного действия рычагов денежно-кредитной политики, подлежащая отмене по достижению относительной стабилизации экономики. При этом недостаточно внимания уделяется принципам и особенностям использования валютного контроля в трансформирующихся экономиках, а также роли, которую играет валютный контроль в условиях глобализации мировой экономики.

В России на протяжении всего периода рыночных преобразований государство проводило работу по совершенствованию механизма валютного контроля. По мере появления необходимых экономических предпосылок для либерализации валютного законодательства предпринимались шаги по пересмотру принципов валютного регулирования и валютного контроля, направленные на приведение их в соответствие с общепринятыми в мировой практике.

К важнейшим направлениям деятельности органов валютного контроля следует отнести формирование в стране стабильного валютного рынка, создание таких условий, при которых возможно более эффективное использование валютных ресурсов в интересах развития национальной экономики. Принципы валютного контроля должны отвечать целям общей экономической (в том числе валютной и внешнеторговой) политики государства.

Основные направления модернизации образовательно-научного кластера в целях инновационной трансформации экономики

Финашина Светлана Александровна, аспирант
Ставропольский государственный университет

Сутью инноваций являются человеческая изобретательность и предпринимательский дух, то есть человеческий капитал. В наше время научно-технологических ноу-хау, продвигаемых талантливыми учеными и предпринимателями, их разнородными знаниями, требуется все больше. Инновация основывается на обширном и соответствующем образовании, которое способствует формированию предпринимательских навыков, активности и способности творчески самореализоваться, освоению работы в сетевых коллективах.

Исчерпание возможностей экономического роста на основе существующего технологического уклада — это одна из причин экономического кризиса 2008–2011 гг. Экономикам необходим рост, причем на основе рычагов долгосрочного действия. В этих условиях особое значение приобретает состояние системы высшего профессионального образования как источника интеллектуального капитала и необходимых компетенций. Необходимы значительные изменения в технологической и организационной базе как отдельных стран, так и мировой эконо-

мики. От того, как то или иное государство трансформирует свою структуру, приспособится к новым глобальным вызовам, зависит его позиция в посткризисном мире.

По индексу глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) Российская Федерация уступает странам G8 и БРИК. По значению этого индекса в области инноваций и факторов сложности бизнеса Россия в 2009–2010 гг. также уступала странам G8 и БРИК (рисунки 1).

Индекс инновационного потенциала (Innovation Capacity Index) Российской Федерации в 2009–2010 г. (рисунок 2) составил 52,8 ед., что превышает уровень остальных государств БРИК, но существенно уступает показателям стран G8.

Подобные данные свидетельствуют, что для повышения конкурентоспособности нашей страны необходимо развитие человеческого потенциала и системы поддержки науки, образования и национального управления. Переход на инновационный путь развития предъявляет качественно новые требования к человеческому потенциалу и институтам, которые обеспечивают его развитие.

В существующих условиях наиболее реальными агентами развития образования представляются:

- государство;
- бизнес-сектор как непосредственный потребитель результатов профессионального образования;
- корпус менеджеров, осуществляющих управление образовательными организациями [3, с. 34].

С 1990-х гг. начался процесс реформ, вызванный стремлением обновить образовательную деятельность в соответствии с новой политико-экономической ситуацией. Девяностые характеризуются острой нехваткой финансирования и размежеванием науки и образования, что отрицательно сказалось на уровне образования и, как следствие, социально-экономической ситуации. Первое десятилетие XXI века для сектора науки и образования в России характеризуется усилением централизации управления системой высшего образования, а также поиском путей обеспечения взаимодействия образования и науки.

Современный этап характеризуется пересмотром роли, которую университеты и государственные научно-исследовательские организации играют в их экономике. Часто университеты рассматриваются только в качестве проводников образования, а не в качестве основных центров инноваций. Это не обоснованная и не соответствующая ни истории университетов, ни их нынешней деятельности оценка. Зачастую высшие учебные заведения позволяют установить связь между наукой, образованием, игроками бизнеса и государством. Часто вузы выступают в качестве якорей, которые местные кластеры используют для участия в глобальных сетях.

Рассмотрим сферу образования и науки Ставропольского края в период с 2005 по 2010 гг. Как видно из рисунка, число государственных самостоятельных высших образовательных учебных заведений в крае оставалось на одном уровне в 9 вузов на протяжении всего рассма-

триваемого периода. Это закономерно и обусловлено стабильностью этих учебных заведений. Однако число филиалов государственных самостоятельных высших учебных заведений колебалось от 40 филиалов в 2005 году до 37 в 2010. Наибольшее число филиалов было отмечено в 2007 и 2008 гг. Уменьшение числа филиалов связано с политикой Министерства образования и науки Российской Федерации по сокращению подведомственных филиалов. При рассмотрении данных о количестве предприятий, выполнявших научные исследования и разработки, можно отметить, что движение этой кривой напоминает движение кривой числа филиалов государственных вузов, при этом число предприятий увеличилось с 14 в 2005 году до 16 в 2010 г. Сокращение числа филиалов вузов, предприятий, занимавшихся НИР, по сравнению с 2007–2008 гг., а также необходимость повышения качества образования, облегчения адаптации региональных вузов к изменениям внешней экономической среды актуализируют необходимость взаимодействия кластерного типа между наукой и образованием.

Среди основных проблем управления высшим профессиональным образованием в регионах России, тормозящих развитие региональной высшей школы, необходимо отметить:

- отсутствие объективной оценки потребности региона в трудовых ресурсах;
- недостаточную гибкость организационной структуры, что не позволяет «настраивать» систему образования в регионе в соответствии с необходимыми стандартами качества подготовки специалистов;
- устаревшую материально-техническую базу региональных высших учебных заведений;
- отсутствие на региональном уровне управления необходимых административных и финансовых рычагов для эффективного воздействия на региональную образовательную систему [6, с. 15].

Необходимость модернизации образовательно-научного кластера как на региональном, так и на федеральном уровнях, в том числе и за счет современных информационных и информационно-коммуникационных технологий, становится особенно заметной в условиях реформ образования и науки последних лет, Болонской системы и, прежде всего, требований экономики знаний.

В первый этап инновационного развития российской экономики с 2008 по 2012 годы, согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, к основным приоритетам социальной и экономической политики относят завершение формирования национальной инновационной системы, модернизацию фундаментальной и прикладной науки и профессионального образования [7].

Следующим шагом с целью стимулирования разработки и внедрения технологических инноваций в реальном секторе отечественной экономики, стало создание Проекта Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года [8]. Согласно этому

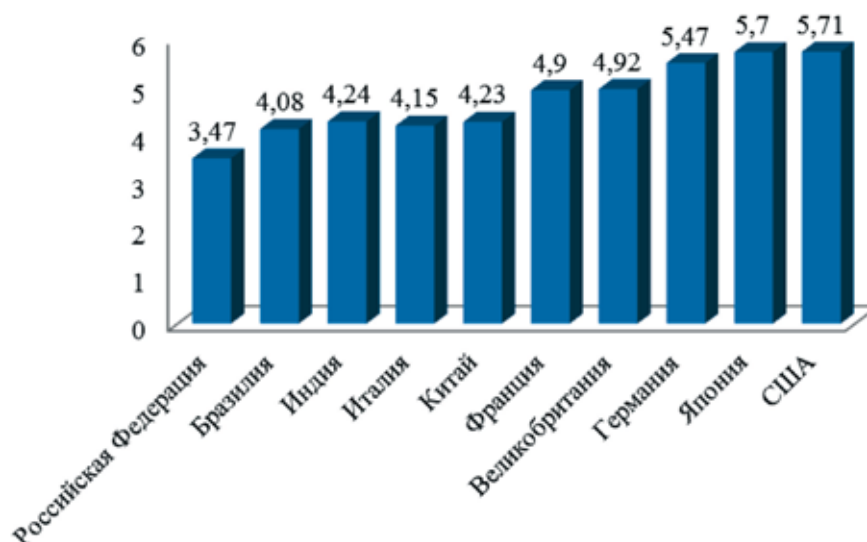


Рис. 1. Индекс глобальной конкурентоспособности в области инноваций и факторов сложности бизнеса стран G8 и БРИК в 2009–2010 гг. [1]

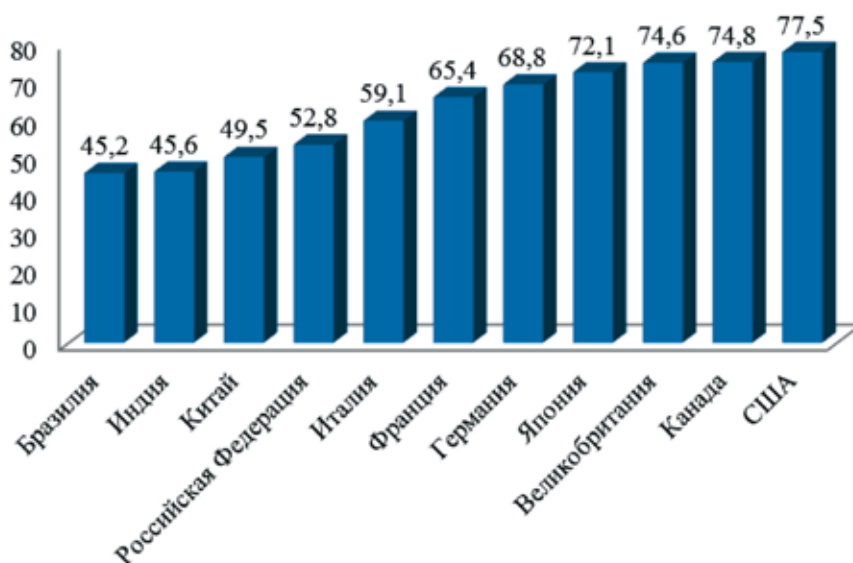


Рис. 2. Индекс инновационного потенциала стран G8 и БРИК в 2009–2010 гг. [2]

проекту, ключевая задача инновационного развития, сопоставимая по важности и масштабности с суммой всех остальных — создание условий для формирования у граждан компетенций «инновационного человека» как субъекта всех инновационных преобразований. А достижение глобальной конкурентоспособности научного комплекса требует решения целого ряда задач, включая: повышение качества кадрового потенциала; повышение эффективности сектора исследований и разработок, в том числе за счет реструктуризации ряда научных организаций; наращивание исследовательского потенциала на ключевых направлениях; развитие механизмов и инструментов координации и взаимодействия всех участников инноваци-

онного процесса. Типам соединения научных разработок с их практической реализацией в иностранных государствах посвящен обзор инновационных кластеров в ряде стран Министерства экономического развития Российской Федерации [9].

Федеральные государственные образовательные стандарты [10] также ставят новые задачи перед системой образования, которые можно решить, в том числе, и за счет области информационных технологий.

В начале XXI в. индивидум уже не может обеспечить свою конкурентоспособность на протяжении всей жизни на базе образования, полученного в университете в юности. Существует множество причин, по которым сов-

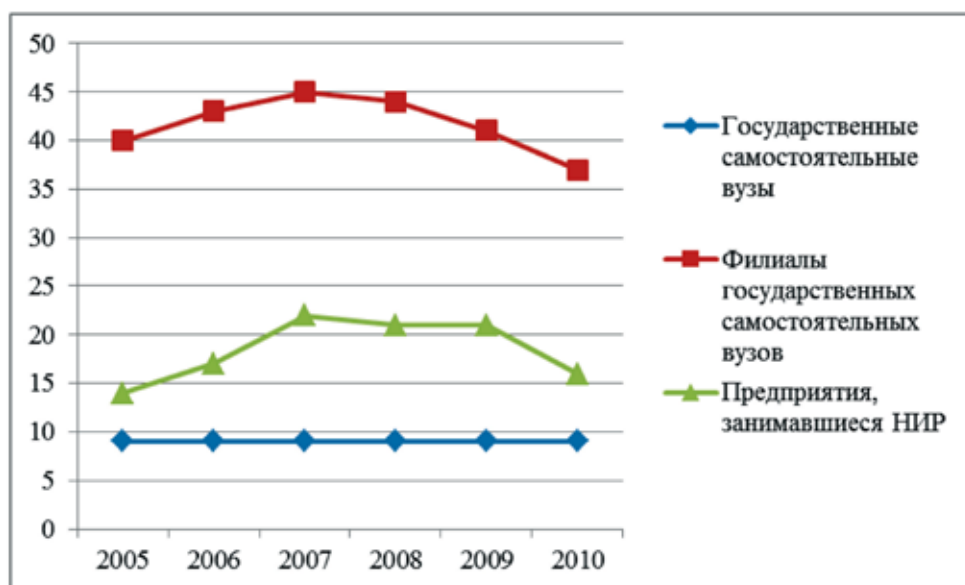


Рис. 3. Динамика числа вузов и предприятий, занимавшихся научными исследованиями и разработками в Ставропольском крае с 2005 по 2010 гг. [По материалам 4, с. 4 и 5, с. 3].

ременный человек вынужден встраиваться в процесс life-long learning. Возникновение понятия life-long learning («образование на протяжении всей жизни») ни в коем случае не есть дань моде, а является следствием постепенной трансформации образования как важнейшего элемента социальной структуры [11, с. 57].

При переходе к инновационному образованию возникает проблема поиска новых педагогических позиций и новых образовательных компетенций при подготовке специалистов разного уровня. Инновационная экономика требует «быстрой» подготовки кадров высокой квалификации, способных «мгновенно» осваивать новые профессиональные позиции, легко адаптироваться к новым условиям и командам, не теряя высокого уровня квалификации. Поэтому требования к качеству инновационного образования со стороны экономики связаны и с сокращением времени на профессиональную подготовку, и с более высоким уровнем профессионализма выпускников [12, с. 300]. В частности, при модернизации образовательного кластера необходимо найти способы, позволяющие эффективно как для преподавателя, так и для студента, сочетать научно-исследовательскую деятельность и учебную. Одним из таких путей является налаживание системы электронного взаимодействия. Важность эффективного применения информационно-коммуникационных технологий в образовании обусловлена изменениями в нашем обществе, его информатизацией, требованиями, выдвигаемыми укладом экономики знаний, концепцией life-long learning.

Среди значимых тенденций в области информатизации образования можно отметить:

- внедрение электронного управления вузом,
- обучение в среде технологий e-learning;

— влияние Интернета на все сферы деятельности людей;

— активное информационное наполнение Интернета рядовыми пользователями, в том числе из сектора науки и образования;

— рост количества коммуникаций работников сферы науки и образования в Интернет;

— энергичное внедрение непрофильных технологий веб 2.0 в образовательной и научной среде;

— возможности создания виртуальных рабочих сред для студентов с целью эффективного и взаимовыгодного сотрудничества с наукой и бизнесом.

Также последнее время широко обсуждается проектный подход в образовании. Это связано с разработкой Федеральных государственных образовательных стандартов. Одним из видов деятельности, которыми должен владеть магистр в соответствии с этими стандартами, является проектная. Магистр должен уметь разрабатывать стратегические концепции и бизнес-проекты, осуществлять работы по их реализации, проводить оценку качества и эффективности этих проектов. Однако овладеть навыками проектирования можно только в практической деятельности. Вовлечению в практическую и научную деятельность способствует активное использование электронного обучения.

Как показывает наличие большого количества проблем в области взаимодействия науки и бизнеса, необходимо особое звено между ними. Таким звеном стал класс «новых предпринимателей» экономики знаний, которые находятся на пересечении интересов бизнеса и науки и занимаются продажей идей ученых, а также схем производства традиционным предпринимателям. Предприниматели общества знаний будут иметь особенные компетенции, которые позволят им строить эффективные

коммуникации с представителями как академической культуры, так и бизнес-культуры [13, с. 83]. В свою очередь, перед системой высшего образования стоит задача по налаживанию подготовки именно таких инновационных предпринимателей.

В условиях постиндустриального общества система образования становится определяющим фактором социально-экономического развития. Инновационность образования и пути ее достижения — важнейшие цели модернизации образовательно-научного кластера. Инновационная экономика требует изменений от большой части явлений общественной жизни, эти изменения являются условиями функционирования в реалиях постиндустриальной эпохи. Наука и образование не могут не участвовать в этом процессе, постоянное воспроизводство инноваций происходит на основе инновационных идей людей особого склада.

Задачи современного образования и науки состоят в том, чтобы определить основные направления модер-

низации образовательно-научного кластера, который и должен производить высококвалифицированных ученых и специалистов, способных создавать инновации. На наш взгляд, такими направлениями могут быть выработка инструментов налаживания взаимодействия реальных агентов образования; пересмотра роли университетов как центров инноваций; разработка программ обучения инновационных менеджеров и предпринимателей. В сфере образовательных программ необходимо обеспечение программ для life-long learning, а также его инфраструктуры; насыщение образовательной среды разнообразными образовательными услугами; активное внедрение e-learning и использование непрофильных веб-технологий. Выработка корректных процедур мониторинга успешности проводимых действий поможет оценить эффективность реализуемых мероприятий. Модернизация образовательно-научного кластера по таким направлениям поможет инновационной трансформации экономики Российской Федерации.

Литература:

1. The Global Competitiveness Report 2009–2010. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://members.weforum.org/documents/GCR09/index.html>
2. The Innovation for Development Report. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.innovationfordevelopmentreport.org/Report2009/>
3. Галкин В.В. Модернизация российского образования: вызовы нового десятилетия / В.В. Галкин, Д.С. Зуева, А.Е. Волков, А.А. Климов, Д.С. Конанчук, П.Б. Мрдуляш / под ред. А.А. Климова. — М.: Издательство «Дело» РАНХ, 2010. — 104 с.
4. Высшие и средние специальные учебные заведения в крае. Статистический сборник. — Ставрополь: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2011. — 43 с.
5. Научно-техническая, инновационная деятельность предприятий, организаций Ставропольского края за 2010 год. — Ставрополь: Территориальный орган федеральной службы государственной статистики по Ставропольскому краю, 2011. — 19 с.
6. Шимко П.Д. Методология управления услугами высшего профессионального образования в регионе на интеграционной основе: автореф. дис. д-ра экон. наук / Шимко Петр Дмитриевич. — Санкт-Петербург, 2010. — 36 с.
7. Распоряжение Правительства Российской Федерации № 1662-р от 17.11.2008 г. «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года». [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicplanning/concept/doc1248450453794>
8. Проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, 2011. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/innovations/development/doc20111020_1
9. Обзор инновационных кластеров в иностранных государствах (Министерство экономического развития Российской Федерации), 2011 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depSvod/doc20110531_04#
10. Федеральные государственные образовательные стандарты. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://mon.gov.ru/pro/igos/>
11. Филонович С.Р. Life-long learning: последствия для высшей школы / С.Р. Филонович // Вопросы образования, 2009. — № 4. С. 55–66.
12. Васильев В.Г. Опыт, высокий профессионализм и качество образования / В.Г. Васильев // Вопросы образования, 2009. — № 2. С. 300–305.
13. Шиверских М.Р. Взаимодействие предпринимательской и академической культуры в экономике знаний / М.Р. Шиверских // Вопросы образования, 2010. — № 4. С. 70–83.

5. ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА

Системный подход при разработке структурной политики

Авкопашвили Павел Тамазович, ст.преподаватель
Алтайская академия экономики и права (институт) (г. Барнаул)

Помимо определения целей и содержания системного подхода при исследовании сложных организационных систем учёные и специалисты в области системного анализа предложили также последовательность системной деятельности.

В частности в работах Ф.И. Перегудова, предложена этапность системной деятельности при создании организационных систем рис. 1, которая по нашему мнению наиболее приемлема именно для разработки структуры вновь создаваемой или реорганизуемой корпорации или её отдельных частей (элементов) [1].

Именно структура в понимании Ф.И. Перегудова обеспечивает функционирование системы и реализацию всех предыдущих этапов деятельности. Этапность рис. 1 в наибольшей мере обеспечивает эмерджентность и баланс интересов (политику, синергетический эффект) в деятельности корпорации или её отдельных частей. Причём это характерно, как изначально при создании, так и в процессе управления достижением целей корпорацией, путём реорганизации. Практически на основе данной структуры системной деятельности У. Кинг и Д. Клиланд разработали модель процесса адаптивного планирования в составе блоков: предварительное описание целей; прогнозы внешнего окружения; предпосылки планирования; выбор целей организации, стратегий достижения целей; оценка альтернатив; разработка планов; разработка технологий реализации планов [2].

При создании структуры корпорации:

1. Выявление проблемной ситуации — анализ потребностей внешней среды в промежуточном (ПП), конечном для потребления (КПп) и накопления продуктах (КПн), а также прогноз развития во времени (зарождение, рост, зрелость, спад, отмирание и характер переходных процессов между фазами) рынков потребительского, товаров промышленного назначения, промежуточных продавцов и государственных учреждений, рабочей силы. Определение предпосылок (ограничений) внешней среды, прежде всего со стороны институциональной инфраструктуры, а также минимальной платы за входы при создании и функционировании корпорации;

2. Определение целей деятельности — выбор видов деятельности по ОКВЭД, продуктов, бизнес-процессов, предполагаемых к производству и реализации корпорацией, которые наиболее востребованы внешней средой

и имеют предпосылки освоения и плату за входы, сопоставимые со свободными ресурсами или с ресурсами корпорации в случае их мобилизации на данные цели. Формулирование целей информационных образов желаемых результатов деятельности в конкретных количественных и качественных показателях;

3. Определение функций системы — формулировании путей достижения целей корпорации в виде структуры стратегий, как общих направлений, на которых следует искать пути достижения целей, а также системы планов: стратегических, как запланированной реакции на ожидаемые в будущем действия новых факторов, и текущих, как способов максимизации отдачи всех видов ресурсов в отдельности и в совокупности, для достижения целей, поставленных на конкретный промежуток времени.

4. Создание структуры системы — рациональный подбор и разработка совокупности взаимосвязей (обмена ресурсами) элементов корпоративных отношений определяющих:

— структуру собственников, а именно:

а) труд (рабочая сила) по найму в обмен на заработную плату;

б) предпринимательские способности, интеллектуальная собственность в обмен на прибыль предпринимателя;

в) капитал или инвестиционные ресурсы (имущество недвижимое, движимое, денежные средства, ценные бумаги) в обмен на доход владельцев ссудного капитала;

г) природные ресурсы в обмен на доход от ренты.

— производственную структуру (технологических процессов, производственных и бизнес-процессов);

— организационную структуру управления.

При реорганизации корпорации или её отдельных частей:

1. Оценка адекватности структуры — анализ эффективности и устойчивости положения корпорации во внешней среде, исходя из её потребностей в конечном продукте для потребления (КПп), а также ресурсных возможностей рынка поставщиков промежуточного продукта (ПП) и конечного продукта для накопления (КПн) и институциональных ограничений деятельности со стороны внешней среды, в том числе минимальной платы за вход;

2. Оценка синергетического эффекта структуры собственности, производственной и организационной структур

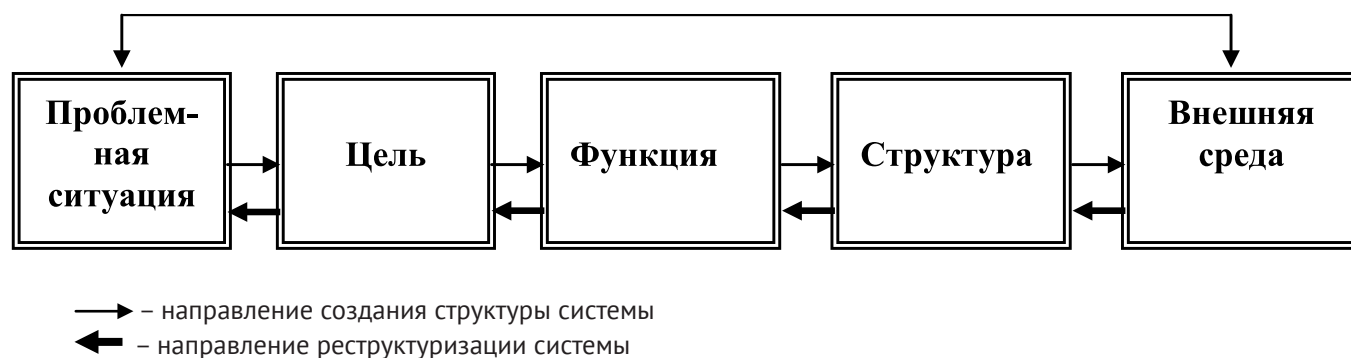


Рис. 1. Модель этапов деятельности по созданию и реструктуризации системы

и выявление элементов лимитирующих эффективную реализацию отдельных функций и процессов;

3. Исследование целевых потенциальных возможностей (ключевых компетенций) элементов существующих процессов, позиционирование их во внешней среде, выбор сегментов наиболее эффективного их использования, в том числе и как самостоятельных бизнес-процессов;

4. Реструктуризация процессов в корпорации.

В любом случае структура корпорации, соответствующая принципу эмерджентности, разработанная впервые или как результат реорганизации, не остаётся статичной, а постоянно адаптируется к меняющимся условиям внешней среды путём реализации структурной политики, как поддержания синергетического эффекта между входами-выходами и внутренними состояниями системы.

Метод морфологического анализа и декомпозиции целесообразно применять также в следующих случаях разработки структурной политики [3]:

1. При структурном анализе управленческих ситуаций на стадии формулировки задач принятия решений для выяснения происхождения ситуации, то есть определения перечня компонентов, вызвавших ее появление, и степени их влияния.

2. При идентификации структуры организационных систем, то есть постепенном переходе от качественного описания структуры системы к количественному. Конечный этап этого процесса — разработка системы математических моделей.

Идентификация служит эффективным средством развернутого описания объекта и формирующих его потоков в различных разрезах — продуктовом, технологическом, информационном, ресурсном, выявления ограничений, накладываемых на систему со стороны компонентов внешней среды или самой системы. Варианты задач идентификации:

— распределение ресурсов, необходимых для достижения конечной цели;

— определение перечня и взаимосвязей всех подпроцессов, приводящих к получению конечного продукта в пространстве и времени;

— выявление состава и структуры информационных потоков и характера принимаемых управленческих решений на всех уровнях иерархии.

Применяя метод декомпозиции, можно отделить от внешней среды любую подсистему корпорации, идентифицировать все её внешние и внутренние связи, показатели деятельности, определить их характер.

3. При синтезе и проектировании организационных систем, когда составляются матрицы «дерева целей», показателей и функций управления, логическим анализом решаются следующие задачи:

— определение нормативной организационной структуры системы;

— распределение функций управления между подразделениями структуры;

— выявление сравнительным анализом нормативной структуры и существующей, невыполняемых функций, подлежащих автоматизации, определение перечня подсистем и задач АСУ.

4. При разработке перечня вариантов управленческих решений возможны следующие направления применения метода декомпозиции:

— разработка плановых решений, то есть декомпозиция параметров исходного состояния системы на элементы, сравнение их с «деревом целей» системы, выявление отклонений, определение ресурсов и времени, необходимых для достижения целей;

— разработка комплексных целевых программ, ориентированных на конечный продукт, то есть определение на основе декомпозиции перечня и взаимосвязей подпроцессов, участвующих в создании необходимого продукта, сравнение их выходных параметров с «деревом целей» по достижению каких-то новых количественных и качественных характеристик, составление сетевого или другого графика, увязывающего цели — продукты — подпроцессы с ресурсами во времени;

— выработка решений, полученных в результате составления различных вариантов матриц «дерева целей» самой системы, ее подсистем и внешней среды в целом для регулирования несовпадающих интересов.

Литература:

1. Перегудов Ф.И. Основы системного проектирования АСУ организационными комплексами: Методические разработки. /Ф.И. Перегудов. — Барнаул: Алт. кн. изд-во, 1982. — 124 с.
2. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика: пер. с англ. / У. Кинг, Д. Клиланд — М.: Прогресс, 1982. — 399 с.
3. Аунапу Т.Ф., Теория и практика анализа внешней среды корпорации: монография / Т.Ф. Аунапу, Э.Ф. Аунапу, Ю.М. Ильиных. — Барнаул: Изд-во Алтайской академии экономики и права, 2006. — 200 с.
4. Бардовский В.П. Экономика: учебник / В.П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова. — М.: Инфра-М, 2011. — 672 с.

Инструменты выбора стратегии социального развития

Алексеева Виктория Юрьевна, магистрант;

Алексеева Евгения Юрьевна, ст.преподаватель

Научный руководитель – Ерыгин Юрий Владимирович, доктор экономических наук, профессор

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М.Ф. Решетнева (г. Красноярск)

Рассмотрены инструменты формирования стратегии социального развития в регионе.

В последнее годы большое внимание уделяется развитию и поддержанию социальной инфраструктуры. Разрабатываются и реализовываются проекты, направленные на качественное улучшение жизни людей. Так в Красноярском крае была подписана и уже реализуется краткосрочная краевая программа «4Д+К». Приоритетными направлениями, в которой стали дом, деревня, демография, дети и культура. На реализацию этой программы планируется выделить из краевого бюджета 8 млрд. рублей. Наряду с программами субъектов федерации существуют и федеральные программы, на реализацию которых выделяются огромные средства.

Улучшить социальную сферу необходимо за краткосрочный период — реализация всех проектов рассчитана на трех-четырёх летний период. Финансирование заложено на каждый год с учетом инфляции. Вместе с тем остается не решенной проблема наиболее эффективного распределения ограниченных бюджетных средств, направленных на цели социального развития. На что в первую очередь потратить деньги: на улучшение и модернизацию образования или здравоохранения, или развивать массовый спорт? Более того, при решении указанной задачи возникает необходимость учета неопределенности и непредсказуемости параметров социального развития. Так нестабильность экономического развития выражается в возросшем количестве изменений, как в хозяйственной жизни, так и в обществе в целом, причем уменьшается предсказуемость этих изменений. Поэтому решение возникшей задачи возможно только с использованием инструментов стратегического планирования.

В современной литературе описаны инструменты стратегического планирования деятельности предприятия. Основными и часто используемыми на сегодняшний день являются: матрица БКГ, SWOT анализ, Матрица Мак-

Кинси, матрица «продукт — рынок». Однако указанные методы не могут быть использованы при решении задачи формирования стратегии социального развития, поскольку все эти методы и модели разработаны с учетом деятельности коммерческих организаций.

Для решения поставленной задачи необходимо разработать инструменты, удовлетворяющие специфике объектов социальной сферы. Данная модель должна включать в себя факторы, оказывающие влияние на выбор стратегического развития социальной инфраструктуры.

Предлагаемый метод выбора стратегии направлен на выбор направления деятельности на определенный период развития по отраслям социальной сферы, а именно здравоохранение, образование, культура, спорт и социальная защита. Матрица включает в себя два фактора: уровень обеспеченности социальной сферы и объем финансирования [1].

В соответствии с указанными факторами объекты социальной сферы могут быть отнесены к различным квадрантам. В четырех квадрантах матрицы выделяют:

Доведения до нормативного уровня — это направление деятельности характеризуется высоким объемом финансирования и низким уровнем обеспеченности. Данная стратегия ориентируется на улучшение показателей обеспеченности. В настоящее время уровень обеспеченности большинства социальных учреждений не отвечает установленным показателям, но имеющиеся лимиты бюджетного финансирования позволяют улучшить уровень этих показателей. Если в дальнейшем объемы финансирования будут снижаться или оставаться на постоянном уровне, с учетом прироста вводимых мест, то направление деятельности поменяется на стратеги — «Заккрытие узких мест».

Доведение до международных стандартов — это направление деятельности, характеризуется высоким объ-



Рис. 1. Матрица социального развития

емом финансирования и высоким уровнем обеспеченности. Данное направление характерно для вновь введенных объектов. Но здесь стоит обратить внимание на будущее финансирование, так как если средства будут выделяться не в полном или недостаточном объеме, мы можем прийти к квадранту «Выравнивание».

Выравнивание — характеризуется низким объемом финансирования при высоком уровне обеспеченности. Данная стратегия ориентирована на дополнительные источники финансирования с учетом нормативного уровня показателей обеспеченности социальной сферы. В этом случае важно рассматривать объемы будущих инвестиций. Если финансирование будет расти, при этом прирост вводимых мест и уровень обеспеченности в целом будет увеличиваться, то можно будет говорить о стратегии «Доведение до международных стандартов». Если инвестирование останется на прежнем уровне, то для поддержания обеспеченности на относительно высоком уровне

необходимо равномерное распределение имеющихся средств между всеми отраслями социальной сферы.

Закрытие узких мест — низкий уровень обеспеченности объектов социальной сферы требует существенных финансовых вложений, но если расходы незначительные, то возможен вариант закрытия узких мест. Данная стратегия ориентирована на улучшение показателей обеспеченности и в рамках имеющихся бюджетных ограничений. Из-за низкого уровня обеспеченности и небольших вложений необходимо ранжировать объекты по приоритетности.

Предлагаемая матрица выбора стратегии социальных инвестиций позволит более эффективно распределять инвестиции. При условии имеющихся бюджетных ограничений. Это в свою очередь позволит улучшить сферу жизни населения, обеспечивающую соответствующий уровень благосостояния, услуг, качества жизни вне непосредственной сферы материального производства.

Литература:

1. Алексеева Е.Ю., Ерыгин Ю.В. Инструменты стратегического планирования социальных инвестиций. Вестник СибГАУ. Вып. 3 (36). Красноярск: Изд-во Сиб. гос. аэрокосмич. ун-та, 2011, с. 173–176
2. Жирков С.Ф. Инструменты и методы оценки эффективности и формирования структуры социальных инвестиций // Автореферат дисс. на соиск. уч. степ. канд. экон. наук. — Красноярск, 2006.
3. Жирков С.Ф. Оценка эффективности инвестиций в развитие социальной инфраструктуры. Вестник Ассоциации выпускников КГТУ. Вып. 9. Красноярск: ИПЦ КГТУ, 2003, с. 63–66.
4. Фирсова Т.В. Принципы оценки эффективности инвестиций в социальную сферу, Труды 5 Международной научно-практической конференции. Ч. 1. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2006, с. 252–254.

Кооперация как форма экономической деятельности

Горелова Наталья Сергеевна, кандидат экономических наук
Костанайский инженерно-педагогический университет (Казахстан)

Кооперация на нынешнем этапе является именно тем перспективным направлением, которое позволит обеспечить конкурентоспособность крестьянских (фермерских) хозяйств. Опыт работы крестьянских (фер-

мерских) хозяйств показывает, что при слабой материально-технической базе, недостатке финансовых средств, монопольных действиях со стороны перерабатывающих, обслуживающих и ресурсобеспечивающих предприятий,

без кооперирования не представляется возможным создать высокодоходное производство, повысить устойчивость их функционирования. Кооперация в современных условиях экономической реформы — это объективная необходимость объединения крестьянских (фермерских) хозяйств в кооперативные структуры с целью повышения эффективности единоличной деятельности.

Кооперация — это некое конкретное добровольное объединение (или совокупность объединений) людей — мелких производителей, крестьян (фермеров), собственников для достижения определенных общих целей в различных областях деятельности. В целях координации предпринимательской деятельности, защиты общих имущественных интересов крестьянские (фермерские) хозяйства могут по договору создавать объединения в форме кооперативов, ассоциаций или союзов по территориальному и отраслевому признакам. Кооперация, как правило, основывается на паевом участии. При этом деятельность кооператива должна быть основана на личном трудовом участии его членов и объединении их имущественных паевых взносов, при этом земельные участки не предаются в паевой фонд и остаются в собственности крестьянских (фермерских) хозяйств.

Кооперативы способны гибко реагировать на изменяющийся спрос, полнее использовать местные условия, предприимчивость сельских товаропроизводителей. При кооперации крестьянские (фермерские) хозяйства объединяются, прежде всего, для защиты своих интересов от монополистов, от посредников и торговцев, которые присваивают большую часть дохода сельскохозяйственных товаропроизводителей. В развитых зарубежных странах сельские товаропроизводители за свою продукцию получают от 65 до 75 % розничной цены. В Казахстане эта доля составляет 25–30 %, остальное присваивают посредники. Улучшения ситуации можно добиться только с помощью кооперации.

Для повышения эффективности и конкурентоспособности крестьянских (фермерских) хозяйств важно развивать между ними и другими хозяйственными единицами различные формы кооперации. Это позволит всем участникам объединения рациональнее использовать имеющиеся ресурсы.

Развитие кооперации в аграрном секторе требует сегодня новых подходов, обеспечивающих стабилизацию экономики крестьянских (фермерских) хозяйств. Прежде всего, необходима разработка обоснованного механизма регулирования экономических отношений между партнерами на добровольной основе. Этот механизм должен учитывать условия рынка, выбор той или иной формы сотрудничества, имеющей варианты решения, а также существующий правовой характер, основанный на местном и государственном регулировании.

Успешное объединение мелких товаропроизводителей возможно только при активном участии республиканских и местных органов власти, осуществляющих разработку законодательной базы, разъяснительную работу и ока-

зывающих финансовую, организационную, производственную помощь.

С точки зрения права сельскохозяйственная кооперация — это комплексная многоотраслевая структура, регулируемая нормами, относящимися к различным отраслям экономического законодательства. В Республике Казахстан создана обширная правовая база для развития кооперации крестьянских (фермерских) хозяйств, которая осуществляется в форме обслуживающих кооперативов (Приложение М). Законодательной базой развития обслуживающих кооперативов в РК являются Законы «О сельскохозяйственных товариществах и их ассоциациях (союзах)» [1] и «О сельской потребительской кооперации в РК» [2], «О сельском кооперативе водопользователей» [3].

Определяющей правовой основой развития сельскохозяйственной кооперации являются статьи Конституции Республики Казахстан, предоставляющие гражданам право на объединение и осуществление различных видов совместной деятельности. Создание и развитие сельскохозяйственных кооперативов, их отношения с другими экономическими контрагентами в законодательной практике стран с рыночной экономикой традиционно регулируются нормами гражданского права. К ним применяются также нормы административного, финансового, налогового, земельного, трудового законодательства. Ни одна из названных отраслей права не может осуществить всестороннее регулирование деятельности сельскохозяйственных кооперативов. Во-первых, должна быть учтена специфика кооперативной формы организации производства.

Во-вторых, эта форма функционирует в весьма сложной системе межотраслевых хозяйственных связей. Исходя из этого и учитывая специфику сельского хозяйства как отрасли, связанной с биологическими и природно-климатическими процессами, обуславливающими повышенный производственный риск, необходимо принять особый комплексный законодательный акт, в котором нормы различных отраслей права применяются через отношения членства и учет отраслевой специфики кооперативной деятельности в аграрной сфере, что требует более гибкого и дифференцированного подхода к правовому регулированию отдельных видов кооперативов. Сельским потребительским кооперативом признается добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства для удовлетворения материальных и иных потребностей своих членов, осуществляемое путем объединения его членами имущественных взносов. Сельские потребительские кооперативы относятся к некоммерческим организациям.

Сельскохозяйственные товарищества имеют только терминологическое сходство с такими видами коммерческой деятельности как хозяйственное товарищество, т.е. деятельность сельскохозяйственных товариществ направлена не на извлечение прибыли, а предоставление различных услуг своим членам по себестоимости. Главные отличия сельскохозяйственных товариществ от сельских потребительских кооперативов заключаются в цели со-

здания: сельскохозяйственное товарищество «создается для обеспечения прибыли самих сельскохозяйственных товаропроизводителей при функционировании товариществ на бесприбыльной основе», а сельские потребительские кооперативы — «для удовлетворения материальных и иных потребностей не только своих членов, но и других граждан, проживающих в сельской местности».

Кроме этого данные формы кооперации отличаются по составу участников: в сельскохозяйственном товариществе это сельскохозяйственные товаропроизводители, занимающиеся товарным производством, в сельском потребительском кооперативе это граждане и юридические лица, занимающиеся закупом и сбытом продукции, произведенной сельскими жителями, в основном излишков продукции личных подсобных хозяйств.

Сельскохозяйственное товарищество отличается от сельского потребительского кооператива также процессом формирования уставного фонда: в сельском потребительском кооперативе формируются паевой, резервный и неделимый фонд, а в сельскохозяйственных товариществах отсутствует неделимый фонд. Соответственно и имущество, находящееся в собственности сельского потребительского кооператива делится на пай его членов и неделимый фонд. В сельскохозяйственном товариществе имущество делится в денежном выражении на пай его членов, размер которых определяется общим собранием.

За последние годы государство начало уделять внимание развитию сельскохозяйственной кооперации в республике. Так, согласно Приказу Министерства сельского хозяйства № 690 от 08.12.05 разработан План мероприятий по развитию заготовительно-сбытовых кооперативов (товариществ) [4]. В рамках реализации Программы первоочередных мер на 2006–2008 гг. по реализации Концепции устойчивого развития АПК РК на 2006–2010 гг. предусмотрено создание объединений сельхозтоваропроизводителей, деятельность которых будет заключаться в заготовке, первичной и частично глубокой переработке сырья, хранении, транспортировке и сбыте сельхозпродукции [5].

Для решения проблем сбыта производимой продукции на селе и загрузки перерабатывающих производств предлагается создание сети заготовительных пунктов. Решение данной проблемы должно основываться на заинтересованности предприятий переработки в создании заготовительно-сырьевой базы в кооперации с сельхозтоваропроизводителями (при наличии рынков сбыта переработанной продукции). На эти цели из республиканского бюджета выделены средства в размере 3,5 млрд. тенге в 2006 г., 2,6 млрд. в 2007 г., 1,7 млрд. в 2008 г., 700 млн. тенге в 2009 г.

В целях доступа сельскохозяйственных товаропроизводителей к льготным кредитным ресурсам в 2001 г. была создана АО «Аграрная кредитная корпорация». Постановление Правительства РК от 7 июня 2006 г. № 645 «О некоторых вопросах поддержки АПК с участием специализированных организаций» АО «Аграрная кредитная

корпорация» осуществляет кредитование сельских потребительских кооперативов по ставке вознаграждения до 5 % годовых на срок 5–7 лет [6].

На 01.01.2010 год в Костанайской области зарегистрировано 4 сельских потребительских кооператива, в том числе 1 — по переработке молока, 1 — по заготовке мяса, 1 — по переработке мяса и 1 — по переработке зерновых культур. Все это свидетельствует о том, что процесс создания сельских потребительских кооперативов с участием крестьянских (фермерских) хозяйств не получил должного развития, несмотря на принятые со стороны государства меры.

Это связано в первую очередь с тем, что кредитная поддержка сельских потребительских кооперативов тормозится из-за отсутствия у сельскохозяйственных товаропроизводителей собственного залогового обеспечения. Исходя из перечня документов, предоставляемых в «Аграрную кредитную корпорацию» с целью получения льготного кредита необходим залог на сумму не менее 110 % от суммы займа в виде залога, кроме этого дополнительный залог приобретаемого оборудования с производственным помещением, в котором оно будет установлено и прилегающим земельным участком.

Одним из требований при создании сельского потребительского кооператива является наличие достаточной материально-технической базы для реализации проекта, устойчивое финансовое положение учредителей, наличие квалифицированных специалистов и многое другое. Следует отметить, что сельскохозяйственные товаропроизводители зачастую не имеют собственной материально-технической базы, которая позволила бы им осуществлять полноценную деятельность, квалифицированных кадров и в большей части финансово не состоятельны.

Сюда можно отнести недоверие сельского населения к создаваемым новым структурам, несогласованность интересов участников кооперации, а также недостаточность выделяемых АО «Аграрная Кредитная Корпорация» финансовых средств для создания СПК. Вместе с тем реализация данного направления является значительным позитивным сдвигом в развитии АПК региона и повышении конкурентоспособности крестьянских (фермерских) хозяйств. Исходя из анализа мирового и отечественного опыта развития сельскохозяйственной кооперации, сложившихся проблем, сдерживающих ее развитие, рекомендуются следующие меры государственного регулирования и поддержки развития сельскохозяйственной кооперации:

— с целью расширения сфер развития сельскохозяйственной кооперации и доступности льготного налогообложения всем формам сельскохозяйственной кооперации рекомендуется внести изменения в «Правила поддержки АПК с участием специальных организаций», утвержденное Постановлением Правительства РК № 645, в пункт 32 о том, чтобы АО «Аграрная Кредитная Корпорация» осуществляла кредитование по ставке вознаграждения до 5 % годовых на срок 5–7 лет не только сель-

ских потребительских кооперативов, но и других форм сельскохозяйственных кооперативов — сельскохозяйственных товариществ. Реализация данного мероприятия даст возможность развивать различные виды сельскохозяйственной кооперации — сбытовой, сервисной, перерабатывающей, страховой, кредитной и другим;

— увеличить объемы выделяемых финансовых средств АО «Аграрная Кредитная Корпорация» на кредитование сельскохозяйственных кооперативов;

— упростить процесс предоставления льготного кредита сельхозкооперативам путем упрощения процесса залога имущества, ее оценки, проведения экспертной комиссии, что повысит доступность кредитования большому количеству сельхозпроизводителей и увеличит количество созданных кооперативов;

— изменение срока предоставления льготного кредита до 7–10 лет, с целью привлечения большего количества товаропроизводителей в процессе кооперирования;

— предоставление льготных кредитов сельскохозяйственным кооперативам не только путем выкупа нового оборудования или строительства нового перерабатывающего предприятия, но и путем модернизации действующего или имеющегося перерабатывающего, хранилищного предприятия, что сократит затраты сельхозтоваропроизводителей на их установку;

— для совершенствования законодательной базы и скорейшей ее реализации в практической деятельности

требуется принятие единого Закона РК «О сельскохозяйственной кооперации», который бы четко определил правовые разграничения производственных и обслуживающих кооперативов, паевые отношения, обязательные положения устава кооператива, особенностей функционирования кооператива, отличающих его от других форм хозяйствование, распространения антимонопольного, налогового законодательства, льготного кредитования и вопросы функционирования сельскохозяйственных кооперативов;

— с целью осуществления комплексного развития создания правовых, экономических и организационных условий эффективного функционирования сельскохозяйственных кооперативов в республике рекомендуется разработать и принять Государственную программу развития сельскохозяйственной кооперации, основной целью которой является обеспечение устойчивого развития кооперативного сектора, повышение ее роли в стабилизации АПК, защита экономических интересов сельскохозяйственных товаропроизводителей;

— с учетом наличия специфических особенностей каждого региона рекомендуется разработать Региональную программу развития сельскохозяйственных кооперативов, которая будет включать разъяснительную работу, оказывать финансовую, организационную, производственную, пропагандистскую, консультационную, информационную, практическую помощь созданным кооперативам.

Литература:

1. Закон РК «О сельскохозяйственных товариществах и их ассоциациях (союзах)» // globo-arhiv.ucoz.kz
2. Закон РК «О сельской потребительской кооперации» // www.meatunion.kz/kz/zakon.html/
3. Закон РК «О сельском кооперативе водопользователей» // globo-arhiv.ucoz.kz/

Муниципальный интернет-ресурс как форма эффективного взаимодействия муниципальной власти и населения

Князев Роман Михайлович, аспирант
Современная гуманитарная академия

Реализация реформы местного самоуправления, изменения в предметах ведения и вопросах местного значения, находящихся в компетенции органов муниципального управления привели к необходимости структурно-функциональных изменений в муниципалитетах. Указанное обстоятельство, обусловленное необходимостью выполнения требований федеральных законов «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления» повлекло за собой, во первых, значительное увеличение количества муниципалитетов — их стало более 24 тысяч единиц, во-вторых,

это изменения требований к органам местного самоуправления в части реализации прав граждан на доступ к информации о деятельности органов муниципального управления. При этом органы муниципальной власти являются монопольными владельцами громадного объема общественно-значимой информации, которая необходима представителям всех сфер деятельности в социуме.

Как известно, право граждан на информацию является одним из важнейших личных прав человека и гражданина. Конституция Российской Федерации, принятая в 1993 году, в пункте 4 статьи 29 устанавливает, что каждый имеет право свободно искать, получать, передавать, производить и распространять информацию любым

законным способом. Реализация права граждан на информацию, обеспечение свободного доступа к имеющей общественное значение информации, информационная открытость органов власти являются важнейшими условиями и критериями функционирования правового государства. Именно реализация права граждан на информацию обеспечивает реальное, а не только формальное участие граждан в жизни государства.

Между тем важность права на доступ к информации состоит в том, что оно одновременно является механизмом защиты других прав, так как прозрачность и открытость деятельности органов власти снижает уровень нарушений прав и свобод человека. Без реализации этого права гражданам невозможно активно участвовать в государственном и общественном управлении, содействовать развитию местного самоуправления.

Информационная открытость органов власти является основным условием цивилизованных отношений между гражданским обществом и властью, основой нормальной и эффективной предпринимательской деятельности, а также противодействием коррупции во властных структурах.

Содержание понятия «информационная открытость» определяется в научной литературе как организационно-правовой режим деятельности любого участника социального взаимодействия, обеспечивающий любым участникам этого взаимодействия возможность получать необходимый и достаточный объем информации (сведений) о своей структуре, целях, задачах, финансовых и иных существенных условиях деятельности [1]. При этом открытость власти — это, по мнению И.А. Бегониной:

- минимизация рисков, связанных с подготовкой управленческих решений большого социального масштаба, возможность достаточно точно спрогнозировать вероятные последствия их принятия;
- предоставление гражданам возможности успешно подготовиться к ожидаемым подвижкам в экономической и социальной ситуации;
- предотвращение или как минимум снижение угрозы отчуждения;
- не чрезвычайная и не конфронтационная, а инициативная мобилизация общественных сил на решение проблем самого общества;
- прибавление социального, политического, экономического, психологического потенциала федерализма;
- синхронизация процессов, протекающих в центре и на местах;
- оповещение региональных и местных властей об оптимальном курсе федеральной власти [2].

Информационная открытость органов власти является основным условием цивилизованных отношений между гражданским обществом и властью, основой нормальной и эффективной предпринимательской деятельности, а также противодействием коррупции во властных структурах.

С развитием информационных и коммуникационных технологий и повсеместным их внедрением во все сферы человеческой деятельности стала очевидна роль Интернета как эффективного средства построения отношений между государством и гражданским обществом.

Технические возможности Интернета сделали официальные сайты наиболее эффективным, оптимальным, быстрым и самым экономичным способом получения необходимой для предпринимателей информации о деятельности госорганов. Таким образом, важнейшим показателем информационной открытости органов власти на сегодня является качество официальных Интернет-ресурсов.

Открытые Интернет-источники информации дают возможность обеспечить коммерческим и некоммерческим организациям и предприятиям — независимо от сферы их деятельности и масштаба — равные права на доступ к государственным информационным ресурсам. Во многом благодаря развитию системы официальных сайтов органов власти в сети Интернет и созданию единого информационного пространства, мы можем надеяться на возможность реального обеспечения прав граждан на свободный поиск и получение информации, что, в свою очередь, является одним из важнейших условий существования и нормального функционирования правового государства.

Обеспечение доступа заинтересованных лиц к информации о деятельности государственных органов направлено не только на реализацию прав граждан на доступ к информации, но и на:

- повышение качества государственного и муниципального управления;
- достижение прозрачности процедур принятия управленческих решений;
- создание системы общественного контроля за деятельностью власти;
- социальную ориентированность власти;
- принятие противокоррупционных мер.

Очевидно, что реализация указанных прав граждан зависит от уровня информационного обеспечения органов власти. Вместе с тем, само информационное обеспечение органов муниципального управления является важной и, в то же время, очень сложной задачей. Сложность этого процесса обусловлена несколькими причинами:

- резким увеличением потока информации, как внешней, так и внутренней;
- недостаточным количеством средств, выделяемых бюджетом муниципальных образований на информатизацию органов управления;
- недостаточным количеством квалифицированных специалистов в области информационных технологий, работающих в органах муниципального управления;
- недостаточной квалификацией муниципальных служащих в области информационных технологий управления.

Здесь надо заметить, что у государственной власти нет проблем с финансированием информатизации, т.к. она, в отличие от муниципальной власти имеет обусловленное федеральным и региональным законодательством финансовое обеспечение соответствующей статьи расходов.

Важнейшим условием для реализации общепризнанных прав на информацию граждан и иных субъектов является создание механизмов информационной открытости органов местного самоуправления как института публичной власти. Решение этого вопроса связано со снятием барьеров, отделяющих человека от институтов публичной власти, делающих его объектом информационного манипулирования, что приводит к усилению влияния отдельных групповых интересов либо изоляции гражданина от участия в общественной жизни.

Основными принципами реализации права граждан и организаций на доступ к информации о деятельности органов власти являются:

- открытость и общедоступность информации;
- достоверность информации;
- соблюдение прав и интересов третьих лиц при предоставлении информации;
- ответственность органов власти за нарушение права на доступ к информации.

Организационно-правовая основа обеспечения информационной открытости органов власти в России была создана принятием Постановления Правительства РФ № 98 от 12 февраля 2003 г. «Об обеспечении доступа к информации о деятельности Правительства РФ и федеральных органов исполнительной власти».

Серьезным шагом в процессе внедрения информационных технологий в деятельность государственных органов России стало принятие Постановления Правительства РФ № 65 от 28 января 2002 года «О федеральной целевой программе «Электронная Россия (2002–2010 годы)», основной целью которой являлось повышение эффективности государственного управления за счет внедрения и массового распространения информационных и коммуникационных технологий, а также обеспечение прав граждан на свободный доступ к информации о деятельности государственных органов.

В августе 2006 года вступил в силу новый закон, регулирующий правовые отношения в сфере информации — Федеральный закон от 27 июля 2006 г. N 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и защите информации». Согласно ст. 8 этого закона, государственные органы и органы местного самоуправления обязаны обеспечивать доступ к информации о своей деятельности на русском языке и государственном языке республик в составе Российской Федерации в соответствии с федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации и нормативными правовыми актами органов местного самоуправления. Лицо, желающее получить доступ к такой информации, не обязано обосновывать необходимость ее получения.

Следующим шагом на пути к открытости государственных органов стала утвержденная Президентом РФ «Стратегия развития информационного общества» № Пр-212 от 7 февраля 2008 года, одна из задач которой — обеспечение высокого уровня доступности для населения информации и технологий, а также совершенствование системы государственных гарантий для населения конституционных прав человека и гражданина в информационной сфере.

Знаковым событием на пути развития законодательства в сфере обеспечения доступа к информации стало вступление в силу в 2010 году Федерального закона от 9 февраля 2009 года № 8-ФЗ «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления». Основными целями закона являются обеспечение открытости деятельности государственных органов и органов местного самоуправления, активное использование информационных технологий, объективное информирование граждан и структур гражданского общества о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления.

Необходимо напомнить еще об одном нормативном правовом акте, который определяет направления развития электронного правительства в России на ближайшее десятилетие — это Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 октября 2010 года № 1815-р «О государственной программе Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 годы)».

10 августа 2011 года Президент России Дмитрий Медведев рядом своих указов (№.№ 1060–1080) утвердил перечень той информации о деятельности некоторых министерств и ведомств, которая должна размещаться на официальных сайтах в сети Интернет. Данные указы направлены на обеспечение информационной открытости девятнадцати федеральных ведомств, в том числе силового блока и оборонного значения. Согласно установленным требованиям, помимо общей информации, содержащей наименование, контактные данные, структуру, перечень полномочий, сведения о руководителях, ведомства будут обязаны разместить у себя на сайтах информацию о своей нормотворческой и текущей деятельности, включая статистические данные, сведения о кадровых перестановках, о мерах по противодействию коррупции, принимаемых в органе, данные о доходах и об имуществе государственных гражданских служащих и членов их семей, результаты рассмотрения обращений граждан и организаций.

Доступ к информации о деятельности органов власти может обеспечиваться следующими способами:

- 1) обнародование (опубликование) информации в средствах массовой информации;
- 2) размещение информации в сети Интернет;
- 3) размещение информации в помещениях, занимаемых органами власти, и в иных отведенных для этих целей местах;

4) ознакомление с информацией в помещениях, занимаемых органами власти, а также через библиотечные и архивные фонды;

5) предоставление информации по запросу.

Закон перечислил случаи отказа в предоставлении информации, а также установил, что орган власти вправе не предоставлять информацию о своей деятельности по запросу, если эта информация опубликована в средствах массовой информации или размещена в сети Интернет. В этом случае в ответе на запрос органы власти могут ограничиться указанием названия, даты выхода и номера средства массовой информации, в котором опубликована запрашиваемая информация, и (или) электронного адреса официального сайта, на котором размещена запрашиваемая информация.

Ограничение права на доступ к информации может быть установлено только федеральными законами и только в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства (п. 3 ст. 55 Конституции РФ, п. 1 ст. 9 Федерального закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», ст. 5 Федерального закона «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления»).

Органы власти, ориентированные на работу с населением, обязаны осуществлять информирование граждан о предоставляемых государственных и муниципальных услугах и сообщать наиболее полную информацию, связанную с их получением. Активное внедрение в деятельность аппарата власти информационных технологий позволяет существенно улучшить качество оказываемых населению услуг и повысить эффективность работы муниципальных служащих.

Наиболее эффективным средством информирования населения является официальный интернет-ресурс органов власти. Официальные интернет-сайты созданы уже практически во всех властных структурах. При этом их наличие еще далеко не определяет успешность использования этого инструмента в работе. Наилучший результат достигается при грамотном подходе к использованию интернет-технологий и учете требований к качеству разрабатываемых интернет-ресурсов.

Официальный сайт органа муниципального управления — это наиболее эффективное средство распространения официальной информации о его деятельности. По содержанию официальных сайтов можно судить об уровне открытости и закрытости каждого органа власти и государства в целом, прозрачности управленческих решений и процедур, возможности граждан страны получать интересующую их информацию.

Институт развития свободы информации (ИРСИ) регулярно публикует итоговый сводный рейтинг и результаты исследования информационной открытости сайтов государственных органов исполнительной власти субъек-

тов Российской Федерации.

Суммарный рейтинг открытости официальных сайтов исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации в 2009 году составил 32,83 %. По версии составителей рейтинга, наиболее «открытым» и информационно насыщенным в 2009 году являлся сайт Правительства Ханты-Мансийского автономного округа — Югры (степень информационной открытости — 59,26 %), далее следовали сайты Администрации Ростовской области (58,40 %), Правительства Вологодской области (55,28 %). В целом чиновники охотно размещают общие сведения о регионе, о своей деятельности, но как только речь заходит о специфических категориях информации, например данные об информационных системах, находящиеся в ведении государственного органа, или информация о расходовании бюджетных средств — степень открытости резко снижается. Наряду с этим, также наблюдается значительный разрыв между количеством размещенных на сайтах данных и их качеством. Суммарный рейтинг открытости официальных сайтов исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации в 2010 году составил 39,49 % (ИРСИ). [3]

Как видно, исследование показало, что степень открытости является недостаточно высокой. Это связано с тем, что часть властных структур была традиционно закрыта от общества.

Власть всегда была дистанцирована от населения, закрытость позволяла властным структурам реализовывать решения, которые не всегда совпадали с интересами граждан, избегать публичной критики при принятии управленческих решений, создавала благоприятные условия для развития коррупции.

К сожалению ИРСИ не приводит результаты исследования информационной открытости муниципальных сайтов в Российской Федерации. Многие субъекты Российской Федерации проводят собственные исследования в данном направлении и регулярно публикуют их на своих Интернет порталах.

Так, для примера приводятся результаты Интернет-опроса «Определение оценки населением эффективности деятельности органов местного самоуправления Владимирской области» по состоянию на 27.09.2011 г. Анкета размещена в разделе «Опросы общественного мнения» на сайте комитета общественных связей и СМИ администрации Владимирской области. На вопрос: Как Вы можете оценить уровень информационной открытости деятельности органов местного самоуправления Владимирской области?

Получены следующие ответы:

- 5 баллов — 10 %
- 4 балла — 15 %
- 3 балла — 25 %
- 2 балла — 12,5 %
- 1 балл — 30 %
- затрудняюсь ответить — 7,5 %

Чрезвычайно интересным и показательным оказалось исследование, проведенное в Республике Башкортостан. [4]. Социологов интересовал вопрос: какую информацию хотели бы получить граждане о деятельности органов государственной и муниципальной власти?

Оказалось, что жители республики больше всего нуждаются в перечне услуг, которые предоставляют органы государственной и муниципальной власти (49,2 %), в информации о работе с обращениями граждан (42,5 %). На третьем и четвертом местах по значимости оказались, соответственно, данные о доходах государственных и муниципальных служащих (34,7 %), структуре органа власти, его задачах и функциях (33,6 %) и др. Иными словами, помимо решения утилитарных проблем, граждане озабочены и тем, насколько «прозрачен кошелек» чиновника, соответственно, каков уровень коррумпированности органов власти.

Заставляет задуматься тот факт, что основными причинами неудовлетворительной информированности населения о деятельности органов государственной и муниципальной власти является, с точки зрения респондентов, отсутствие интереса со стороны населения к подобной информации (35,7 %), закрытость органов власти от населения, недоступность информации (27,1 %).

Отсутствие интереса населения к информации о деятельности органов власти можно, в частности, объяснить тем, что граждане не удовлетворены той информацией, которая к ним поступает, и часто не доверяют ей.

Это свидетельствует о том, что назрела острейшая потребность в создании свободного медийного пространства, в демократических границах которого будут постоянно, своевременно и естественным образом циркулировать все информационные потоки, востребованные обществом, что, с одной стороны, обеспечит власть полновесным знанием о настроениях и ожиданиях людей, а, с другой стороны, позволит контролировать власть, не даст ей шанса «заставаться», уходить от решения проблем, волнующих граждан, станет эффективным средством борьбы с коррупцией и в целом будет способствовать повышению качества оказания государственных услуг. В связи с этим СМИ необходима как большая степень свободы в выборе тем, в том числе критических по отношению к власти, так и большая степень ответственности. Недоверию и росту напряженности в отношениях «власть — общество» способствует также и не всегда адекватная реакция государственных и муниципальных служащих на критические выступления. Они ментально не готовы их воспринимать.

Информационная открытость органов государственной и муниципальной власти предполагает эффективность не только прямой, но и обратной связи. Обратная связь органов государственной власти — это часть процесса политической коммуникации, которая обеспечивает органы власти информацией о состоянии общественного сознания, мнениях, настроениях и взглядах социума на проводимую властями политику, отражает результаты деятельности, последствия управляющих воздействий, реакцию на принимаемые решения.

Такая связь позволяет властям держать «руку на пульсе» настроений и ожиданий народа, а гражданскому обществу — активно влиять на власть. Одной из форм обратной связи органов государственной и муниципальной власти с населением являются обращения граждан.

При проведении опроса респондентам был задан вопрос «Как часто у Вас возникает необходимость обращения в органы государственной власти и местного самоуправления Республики Башкортостан?».

Оказалось, что наиболее часто граждане обращаются в органы местного самоуправления. Сумма ответов «часто», «довольно часто», «иногда» составила 51 %. Затем в порядке убывания частоты обращений идут: министерства РБ (15,4 %), местные Советы депутатов (14,9 %), Администрация Президента РБ (10,1 %).

Результаты опроса показывают, с одной стороны, пассивность населения, с другой, возникает вопрос: а созданы ли условия для того, чтобы любой житель республики мог обратиться в тот или иной орган?

Результаты опроса показали, что почти трети респондентов удалось решить вопрос, с которым они обратились в орган государственной или муниципальной власти. Но в то же время 31,6 % ответили, что им удалось решить вопрос лишь частично, а 22,2 % вообще не смогли это сделать, остальные же 13,3 % затруднились с ответом. Респондентам, которым не удалось решить свой вопрос, в 37,7 % случаев помешало то, что служащие не дали необходимой информации. 25,2 % респондентов ответили, что их обращение оставили без внимания, 10,5 % отметили, что причиной неудачи послужило грубое отношение государственных или муниципальных служащих. 32,8 % опрошенных получили консультацию и решили отложить решение вопроса на некоторое время. Полученные ответы показывают невысокую эффективность деятельности органов государственной и муниципальной власти, которая вызвана пресловутыми «бюрократическими проволочками», а также равнодушием, невнимательностью, грубостью чиновников.

С точки зрения исследователей ответы свидетельствуют и о низкой компетентности представителей органов государственной власти, о чем говорит тот факт, что около 40 % респондентов не могли решить свой вопрос из-за недостатка информации.

В соответствии с указанным выше действующим законодательством, граждане могут обращаться в органы государственной власти или в органы местного самоуправления с предложениями, заявлениями или жалобами в письменной форме, в форме личного приема, по телефону или Интернету.

Респонденты, судя по полученным результатам, чаще всего лично приходили на прием (66,0 %) и меньше всего пользовались интерактивными средствами связи (2,5 %). Последнее говорит, с одной стороны, о недостаточной распространенности подобной услуги как одной из форм обращения граждан в органы государственной власти, что

является результатом нежелания или отсутствия возможности органа власти или местного самоуправления развивать систему онлайн-обращений, и, с другой стороны, о недостаточно эффективном использовании гражданами ресурсов Интернета.

Отсутствие достаточно полной информации приводит к тому, что значительная часть граждан, обратившихся в органы власти, не может решить свою проблему. При этом лишь треть респондентов знает, куда можно обратиться в случае нарушения чиновниками их прав в предоставлении информации, а четверть респондентов (25,5 %) указали, что не имеют об этом ни малейшего понятия.

Несмотря на то, что, согласно должностным регламентам, главной обязанностью чиновников является оказание услуг населению, в реальности государственный аппарат существенно от него дистанцирован.

В этой связи выглядит закономерной реакция граждан на действия властей, демонстрирующая недоверие, конформизм и отчуждение. Ведь от того, как организована власть, зависит эффективность ее деятельности. [4].

В современных условиях одним из приоритетных направлений развития системы обратной связи государственных органов с населением является использование Интернета, возможностей официальных сайтов органов государственной власти. Именно в Интернет-пространстве разворачивается масштабная, активная дискуссия по поводу действий властей, в том числе с участием государственных служащих, проявляется плюрализм мнений, приближая участников коммуникационного обмена к объективным представлениям об отношениях государства и общества.

В этом отношении инициатива Президента Республики Башкортостан в создании своего Интернет-блога и Интернет-блогов министерств республиканского Правительства является весьма актуальной. В условиях отсутствия на сегодняшний день других «работающих» каналов установления обратной связи с населением Интернет-блоги являются эффективным средством общения с гражданами.

Наряду с этим, необходимо наладить систему мониторинга общественного мнения по самым актуальным вопросам жизни региона. Мониторинг общественного мнения, основанный на данных репрезентативных опросов, позволит властям выявить узловые проблемы, принять эффективные управленческие решения, значительно повысить уровень доверия к властным структурам. Органам власти следует основательно заняться своими Интернет-сайтами.

По результатам проведенного опроса выявлено, что граждане пока не рассматривают Интернет-сайты органов государственной или муниципальной власти как средство получения информации по волнующим их вопросам: большинство граждан (34,9 %) не посещают сайты органов государственной власти и местного самоуправления, так как не видят в этом необходимости, а 9,2 % вообще не знают о существовании подобных веб-ресурсов.

Полученные в исследовании данные говорят о том, что сайты органов власти и местного самоуправления грешат наличием неполной и устаревшей информации.

По мнению опрошенных, сайтам не хватает объективности, открытости, правды, отсутствует информация по обращениям граждан, о приемных днях, нет бланков документов, заявлений, нормативных документов, информации о принимаемых решениях, об их соответствии законодательству РФ, нет информации по уровню жизни населения, социально-экономическому развитию территорий, о планах и проделанной работе, результатах деятельности органов власти.

Опыт многих регионов показывает, что легко на уровне закона объявить «прозрачность власти», но гораздо труднее создать механизмы ее обеспечения. Это требует серьезной модернизационной работы всех органов власти. [

Таким образом, реализация и защита принципов информационной открытости органов государственной и муниципальной власти сопряжена с рядом существенных проблем. Органы власти в информационном отношении все еще закрыты, недостаточно эффективно и иногда не лучшим образом используют современные каналы распространения информации о своей деятельности, что не позволяет полностью реализовать заложенный в них потенциал. Отсутствие свободного доступа к информации является одной из основных причин недоверия населения к органам власти и местного самоуправления, ведет к ухудшению имиджа государственных и муниципальных служащих. Проблема заключается в том, что мотивация открытости никогда не входила в прерогативы власти. С другой стороны, наблюдается низкая активность населения, гражданского общества в отстаивании своих интересов. Без адекватной оценки ситуации, без активного участия людей в защите своих прав реализация принципа открытости органов государственной и муниципальной власти не представляется возможной.

В России явление «закрытости» политической власти наблюдается на протяжении всей нашей истории. Происходили революции, менялись формы правления, политические режимы, но неизменным оставалось состояние замкнутости, обособленности и связанное с ним непонимание действий власти обществом. Сравнительно не так давно — в советские времена — засекреченной была фактически вся информация о деятельности власти, включая даже перечень сведений, которые относились к категории секретных. В постсоветской России, несмотря на процессы демократизации, проблема «открытости» власти остается актуальной и по сегодняшний день.

Одно из главных оснований демократического общества — это установление единых и понятных «правил игры» для всех субъектов в информационной сфере. Эти правила должны выражаться не только в принципах, но и в механизмах, обеспечивающих прозрачность власти и доступ к ее информационным ресурсам.

Литература:

1. Россия и выборы // Еженедельный бюллетень. № 30 (52). 2004.
2. Бегина И.А. Потребность в транспарентности власти как основа моделей взаимодействия государства и населения // Известия Саратовского ун-та. Т. 9. Сер.Социология. Политология. Вып. 2. 2009. С. 5–18.
3. www.svobodainfo.org/
4. Дорожкин Ю., Фролова И., Яппарова Р. «Республика Башкортостан», № 180 от 21 сентября 2010 г.

6. ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ХОЗЯЙСТВОМ СТРАН

Трансформация экономики монопрофильных городов

Головков Андрей Николаевич, аспирант
Сургутский государственный университет

В условиях международного финансового кризиса, начавшегося в 2008 году, возникла проблема социально-экономической стабильности в городах Российской Федерации с монопрофильной экономикой (моногородах), что привело к разработке комплекса мер поддержки таких образований.

В настоящее время, работа в данном направлении только началась. В соответствии с приказом Министерства регионального развития Российской Федерации (от 21 июля 2009 г. № 301) была создана Межведомственная рабочая группа Минрегиона по вопросам снижения негативного воздействия финансового кризиса на социально-экономическое развитие моногородов в субъектах Российской Федерации.

В рамках деятельности Межведомственной рабочей группы Минрегиона России были рассмотрены и одобрены следующие критерии отнесения населенных пунктов к категории монопрофильных:

- наличие предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, на котором занято на основной работе более 25 % экономически активного населения;
- наличие в населенном пункте предприятия или нескольких предприятий, осуществляющих деятельность в рамках единого производственно-технологического процесса, на долю которых приходится более 50 % объема промышленного производства.

Кроме этого, в 2009 году была сформирована Рабочая группа по модернизации моногородов при Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции, в рамках деятельности которой были сформирован общий перечень из 335 городов (на основании предложений субъектов Российской Федерации), отнесенных к категории монопрофильных.

Структура моногородов по численности населения показывает, что наряду с крупными городами, где численность населения превышает 500 тыс. человек, основную массу составляют города с численностью населения до 20 тыс. человек (158 городов, или 47 % общего количества). [1]

В качестве основного инструмента реализации поставленной задачи выступал комплексный инвестиционный план модернизации моногорода (КИП).

Непосредственная разработка и формирование КИПов модернизации моногородов осуществлялась органами местного самоуправления моногородов, обсуждение комплекса мер по диверсификации экономики моногородов, включаемых в КИПы, производилось на площадке рабочих групп по модернизации моногородов, сформированных в 55 субъектах Российской Федерации и включающих в свои составы представителей органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и собственников градообразующих предприятий.

Комплексный инвестиционный план:

- является ресурсно-обеспеченным инвестиционным пакетом (состоящим из комплекса взаимосвязанных и взаимодополняемых инвестиционных проектов) по решению наиболее критических проблем, выявленных в ходе диагностики и поддерживающим устойчивое развитие социально-экономической системы;
- обеспечивает возможность координации развития городов на территории субъекта Российской Федерации или агломерации;
- позволяет в ходе реализации сконцентрировать возможности федеральных, ведомственных и региональных целевых программ и стратегий развития;
- дает возможность в ходе диагностики определить оптимальный путь развития города (включая стимулирование переезда населения);
- создает условия для реализации проектов на принципах государственно-частного партнерства.

Обозначенные основные направления развития моногородов состоят в следующем:

- модернизация существующих производств, имеющих конкурентоспособный потенциал: сокращение переменных издержек, ориентация на выпуск товаров и предложение услуг с высокой добавленной стоимостью;
- поиск дополнительных экономических специализаций, диверсификация городской экономики посредством развития малого и среднего бизнеса в таких сферах как мелкотоварное производство по индивидуальным заказам, малоэтажное строительство и производство строительных материалов, сфера обслуживания, развитие информационно-коммуникативных технологий, модернизация коммунальной инфраструктуры, с созданием инфраструктуры поддержки предпринимательства: инкубаторов и технопарков;

— превращение в центр координации развития районного агропромышленного комплекса, переработка сельскохозяйственного сырья и поставка готовых продуктов на рынки агломераций и крупных городов;

— ускоренное развитие отвечающего потребностям местной экономики человеческого капитала;

— оказание инфраструктурных, транспортных и логистических, туристско-рекреационных и иных услуг для нужд агломераций и крупных городов.

Главным критерием отбора «якорных проектов», претендующих к софинансированию за счет средств федерального бюджета, должно стать комплексное решение проблем улучшения инвестиционного климата, модернизации промышленности, обеспечивающее максимальную дополнительную занятость с хорошо оплачиваемыми, современными рабочими местами, синергетический и мультипликативный эффекты.

В рамках проводимой работы в 2010 году из перечня 335 моногородов было выделено 35 моногородов [1], в которых зафиксировано нестабильное социально-экономическое положение, наблюдались предпосылки социальной напряженности и значительный спад в экономике и которым требуется более пристальное внимание со стороны федеральных властей и незамедлительная поддержка за счет средств федерального бюджета в виде межбюджетных трансфертов на реализацию инвестиционных проектов в форме дотации на поддержку мер по обеспечению сбалансированности бюджетов, в форме бюджетного кредита, субсидии на реализацию программ по развитию малого и среднего предпринимательства в моногородах, а также в виде внесения дополнительного имущественного взноса в Фонд ЖКХ на расширение программ по капитальному ремонту аварийных многоквартирных жилых домов и переселению граждан моногородов из ветхого и аварийного жилья.

Таким образом, большая часть средств должна предоставляться на возмездной и возвратной основе.

Кроме того, в целях снижения напряженности на рынке труда моногородов Правительством Российской Федерации было принято решение о дополнительном выделении отдельным субъектам федерации из средств субсидий из федерального бюджета на реализацию дополнительных мероприятий по снижению напряженности

на рынке труда моногородов, уровень регистрируемой безработицы в которых превышает среднероссийский уровень безработицы (2,1 % от численности экономически активного населения по состоянию на 01 февраля 2010 г. [1]).

Основные задачи на следующем этапе реализации программы: [1]

— отбор не менее 15 лучших комплексных инвестиционных планов для поддержки их мероприятий. Согласно предварительному анализу, реализация мероприятий КИПов моногородов, может обеспечить до 40 тыс. новых рабочих мест, тем самым способствуя снижению уровня безработицы в каждом из городов вплоть до 2 %. В итоге число моногородов, получающих господдержку, достигнет 50;

— формирование перечня «пилотных проектов» (не менее 50 стоимостью свыше 2000 млн. руб.), реализуемых в 2011 году с привлечением Внешэкономбанка, как института развития;

— рекомендация региональным и муниципальным органам власти самостоятельно продолжать работу по поиску инвесторов для реализации инвестпроектов стоимостью до 2 000 млн.руб., а таких, по официальным данным, было заявлено более 1 тысячи, причем 774 из них — проекты стоимостью до 100 млн. руб.

— государственная поддержка инвестиционных проектов за счет федерального бюджета в основном должна ограничиться софинансированием строительства и реконструкцией инфраструктурных проектов (коммунальные сети, электроэнергоснабжение, дорожное хозяйство).

Хотелось бы отметить, что как метод государственного управления пространственно-экономическими трансформациями, подобная поддержка монопрофильных городов применима скорее в условиях кризиса для предотвращения острых социальных последствий. При стабильном состоянии экономической системы подобные недостатки в структуре экономики должны выявляться в рабочем порядке и по возможности устраняться рыночными механизмами (стимулированием инвесторов для диверсификации хозяйства, реализацией программ по повышению эффективности градообразующих предприятий, созданием региональных особых экономических зон и т.д.).

Литература:

1. Официальный интернет-ресурс секции «Моногорода» Союза Российских городов. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.monogorod.org>

Проблемы оценки эффективности целевых программ на стадии их отбора и реализации

Хасанов Рим Наилевич, магистр

Уфимский государственный авиационный технический университет

Действующее бюджетное законодательство не дает четкого понимания о том, что же подразумевать под эффективностью бюджетных расходов, несмотря на то, что статья 34 Бюджетного кодекса РФ закрепляет принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств.

Так, в соответствии с данной статьей БК РФ, под результативностью и эффективностью использования бюджетных средств бюджетной системы РФ понимается либо достижение заданных результатов с использованием наименьшего объема средств, либо достижение наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств.

На мой взгляд, данное определение вносит дополнительную сложность и запутанность в процесс оценки эффективности в бюджетном секторе, поскольку отождествляются понятия «результативность» и «эффективность», в то время как:

- результативность — абсолютный показатель непосредственных результатов управленческого труда;
- эффективность — относительный показатель, устанавливающий связь полученных результатов с затратами и позволяющий определить, оправданы ли расходы или нет.

Неясно чему эквивалентен наилучший результат, что же именно является «заданным результатом», в чем он выражается и как измеряется. Определение эффективности бюджетного финансирования осуществляется посредством сравнения с неким «образцом», аналогичным показателем, достигнутым другим субъектом РФ или в какой-нибудь зарубежной стране. Но и после такого сравнения нельзя утверждать, что в данной стране или в данном субъекте РФ заданный результат достигнут с использованием наименьшего объема средств.

В соответствии с Концепцией межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах РФ и муниципальных образованиях до 2013 г., качественная составляющая эффективности бюджетных расходов — «достижение определенных качественных характеристик, заложенных в бюджетном планировании».

Например, создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными (муниципальными) финансами в соответствии с приоритетами государственной политики.

С количественной стороны эффективность — степень достижения количественного результата и последующего сравнения данного результата с совокупностью результатов аналогичных действий.

В данном подходе имеет место тесное переплетение положительных моментов и отдельных недостатков. В

частности, с нашей точки зрения, подобное освещение эффективности бюджетных средств весьма широко характеризует суть самого понятия — эффективность, однако не содержит конкретных критериев для анализа.

Несмотря на стремительное развитие процесса внедрения систем оценки областных целевых программ в различных регионах, принимаемые методики, как показал предыдущий параграф, обладают рядом существенных недостатков. Во-первых, содержание многих из действующих методик носит формальный характер. Часто предлагается лишь общее описание подхода без подробного объяснения, в связи с чем многие проблемные вопросы остаются открытыми, как, например, принцип присвоения весов критериям при расчете интегрального показателя оценки программы. Во-вторых, не все методики позволяют обосновать отбор проектов программ, что представляет собой одну из наиболее приоритетных целей оценки. Однако самым существенным недостатком большинства методик является направленность, скорее, на оценку качества проектировки, а не на оценку эффективности программы. Цели и ожидаемые результаты многих муниципальных программ сформулированы без четких критериев и индикаторов оценки их достижения [1, с. 48].

Существуют также проблемы согласования инновационной (программной) и рутинной (плановой) составляющих развития региональной экономики, поскольку при любом программному планированию достижение новых целей всегда означает перераспределение ресурсов — ограничение интересов отдельных участников регионального воспроизводственного процесса.

На первый план выдвигаются не формальные характеристики программного сектора экономики, такие как общее число программ и т.д., а заложенная в программном методе потенциальная возможность, которая может существенно повысить эффективность государственного управления экономикой. В настоящее время эта возможность недооценивается. Причинами этого являются:

- в либеральной экономической теории аспект эффективности однозначно связывается с действием рыночного механизма, а не государства;
- государственное управление экономикой отождествляется по инерции с советской системой отраслевого управления;
- цели федеральных и региональных программ, как правило, шире, чем получение максимума прибыли; поэтому любая из них, как не удовлетворяющая критерию коммерческой эффективности может быть отвергнута;
- в реальной жизни государственные ассигнования на программы столь незначительны, а управление их реали-

заций так далеко от подлинно программных принципов, что практически отсутствуют позитивные примеры реализации в полном объеме [2, с. 122].

Практика внедрения БОР в российских регионах выявил ряд проблем, которые не позволяют реализовать применение этого метода в полной мере и перейти от экспериментальных проектов к повсеместному применению и реальному практическому использованию БОР. В бюджетном послании Президента Российской Федерации «О бюджетной политике в 2009–2011 гг.» отмечено, что за прошедшие годы упорядочены механизмы планирования и осуществления бюджетных инвестиций. Однако практическое внедрение инструментов и механизмов неоправданно затянулось.

Для массового применения БОР необходимы следующие условия:

- установление для ГРБС целей, задач и результатов деятельности, обеспечивающих реализацию приоритетов государственных программ социально-экономического развития РФ на среднесрочную перспективу;
- наличие и применение формализованных методов оценки полной стоимости расходных обязательств;
- обеспечение мотивации бюджетных учреждений в эффективном использовании бюджетных средств;
- применение конкурентных принципов распределения бюджетных средств;
- наличие и применение бюджетными учреждениями методов оценки результатов использования бюджетных средств.

На практике ни одного из этих условий в полной мере не было создано. Цели, указанные в программах социально-экономического развития страны и регионов не дают чёткого ответа на вопрос, какой результат получит общество в результате их достижения, не разработаны формализованные критерии оценок результатов и затрат, не обеспечена заинтересованность бюджетных учреждений в экономии и эффективности использования выделяемых бюджетных средств. Высшие органы власти и управления, внедряя систему БОР в регионах, муниципальных образованиях и бюджетных учреждениях, не обеспечивают разработку и достижение результативных показателей, в первую очередь, для самих себя. Расходы бюджета по-прежнему связаны не с предоставлением необходимых обществу услуг, а с обеспечением текущего функционирования органов государственной власти и местного самоуправления. Особенно сложно контролировать расходы высшей власти и оценивать результаты, которые общество получает от деятельности этой власти.

Исходя из представленных данных и заключений Счетной палаты, можно отметить следующие тенденции внедрения механизма БОР как целевое программное планирование:

- низкая доля расходов на ФЦП в общем объеме расходов федерального бюджета (8–13 %), в то время как в развитых странах этот показатель превышает 50 %;

— к 2011 г. планировалось сокращение количества ФЦП до 43 при снижении объемов финансирования, то есть сокращение сферы применения программно-целевого метода;

— увеличение среднего размера финансирования на одну программу, это можно обозначить как положительную тенденцию;

— в проект закона о бюджете включаются и ФЦП, не утвержденные в установленном порядке, это свидетельствует, что в законопроекте предусматриваются и бюджетные ассигнования по непринятым расходным обязательствам.

Анализ региональных целевых программ показал, что основными их недостатками являются аморфность ожидаемых результатов от их реализации, невозможность оценить экономическую эффективность, характеризующую объем и качество предоставленных государственных услуг, отсутствие показателей, измерение которых позволило бы проконтролировать реализованные мероприятия, степень достижения поставленных целей. Анализ сметы расходов на реализацию большинства программ и их исполнения позволяет контролировать лишь целевое использование средств бюджета, что не может являться критерием эффективности в концепции «управления результатами». Доступная информация о программах не позволяет сделать выводы о значимости произведенных расходов для общества и конечную социальную эффективность программных мероприятий.

Характерной чертой программно-целевого планирования в муниципальных образованиях является несогласованность обоснованных в проекте сметы расходов на реализацию программ и фактически заложенных в бюджет средств на их финансирование. Выделенные в бюджетах средства на реализацию программ большей частью расходуются на текущие нужды из-за невозможности отказаться от текущих расходов, включенных в программные мероприятия. Остаточный принцип финансирования программных мероприятий делает разработку целевых программ бесполезным занятием.

Кроме того, к проблемам реализации целевых программ можно отнести несоответствие целей и закладываемых мероприятий, недостаточное обоснование включения расходов в целевые программы. Программы не могут характеризоваться комплексным подходом к решению системных проблем, не реализуются преимущества межведомственного взаимодействия. Программы не содержат возможности для всестороннего, прозрачного контроля над эффективностью финансируемых мероприятий. Важной составляющей системы контроля в концепции БОР является оценка конечной социальной эффективности, но пока широкая практика внедрения способов оценки результативности отсутствует [3, с. 145–148].

Для примера возьмем областную целевую программу «Развитие информационного общества, использование информационных и коммуникационных технологий, повышение качества государственных (муниципальных)

услуг в Ульяновской области в 2010–2012 годах» (утверждена постановлением Правительства Ульяновской области от 03.08.2009 № 27/303-П).

1) Первое разочарование в разделе «Характеристика проблемы» нет ни одной цифры. Получается, что оценка проблемы исключительно эмоциональная и серьёзных исследований этой проблемы не проводилось.

2) Набор задач в тексте программы не связан с ее целями (направлениями). В паспорте все задачи представлены вместе, в тексте — со стр. 15 тоже.

3) Набор задач под целью и оценка их результата. Есть задача 1 «создание информационно-аналитической системы мониторинга работы сердечно-сосудистых центров Ульяновской области». Но почему целевые показатели у нее «Время от момента обращения до момента оказания специализированной квалифицированной медицинской помощи» и «Доля больных с сердечно-сосудистыми заболеваниями, учёт и анализ движения которых ведётся в информационной системе»? Непонятно, как заведение больного в ИС мониторинга работы центров (даже не больных) скажется на скорости оказания вызова ВСЕМ больным? Формально — время на оказание — это прием вызова, его классификация, выделение бригады и ее доезд. Вышеуказанная ИАС влияет (в лучшем случае) на классификацию.

4) Финансовое управление и его влияние на результаты. Возьмем ту же задачу «создание информационно-аналитической системы мониторинга работы сердечно-сосудистых центров Ульяновской области». Отчего у целевой индикатор «время от момента обращения» в 2011 году не растет, а финансирование между тем запланировано в 1,5 млн. руб. Зачем тратить деньги, если целевые индикаторы неизменны?

5) Занижена и усреднена величина базового целевого индикатора. Возьмем тот же индикатор «Время от момента обращения»: отчего то его база — «2 часа». Хотя в нормативах Минздравсоцразвития — 20 минут.

6) Ожидаемый эффект (глава 7). Ожидаемые показатели эффекта вида «рост удовлетворённости населения качеством получаемых государственных услуг и повышение его доверия к исполнительным органам государственной власти Ульяновской области», но не указывается ни одной цифры, методики их измерения, связки между эффектом и составом мероприятий.

7) Не разбиты затраты по структуре: НИОКР, ГКВ, «Прочие». Нет методики оценки эффективности, нет софинансирования бизнеса (ГЧП), структура управления «размазана» по исполнителям без единого ответственного, финансирование почему то разбито по кварталам, а цели (календарь событий) годовые.

По сути, с одной стороны программа состоит из отдельных независимых проектов, но с другой стороны выход одного мероприятия будет являться входом для другого. И эти результаты необходимо так состыковать, чтобы социально-экономический эффект был максимален (а затраты, как денежные, так и управления, минимальны).

Таким образом, основные проблемы государственного финансового контроля региональных целевых программ на современном этапе следующие:

1. Слабый внутренний контроль со стороны государственного заказчика (заказчика-координатора) программы и отсутствие надлежащего ведомственного финансового контроля, актуальность которого в настоящее время существенно возросла по причине большей самостоятельности главных распорядителей и распорядителей бюджетных средств.

2. Характеризуя состояние разработки и реализации региональных программ на уровне субъектов Федерации, необходимо отметить принявшую повсеместный характер практику их создания.

Отсутствие определенного сдвига от последующего в сторону предварительного контроля не позволяет «отсеивать» на пути к утверждению и исполнению так называемые «программы», а фактически планы мероприятий администрации, а также исключить из программ неконтролируемые и необеспеченные ресурсами мероприятия.

3. Не проводится количественная оценка эффективности региональных целевых программ (там, где это возможно), в том числе отдельных мероприятий программы. Основные принципы и методы оценки эффективности региональных целевых программ — вопрос, который необходимо рассмотреть с позиции оценки социально-экономической эффективности и бюджетной эффективности программы в целом, ожидаемых конечных результатов реализации программы и ее влияния на структурную перестройку экономики региона.

4. Слабое внедрение в практику государственного финансового контроля на уровне субъектов РФ аудита эффективности региональных целевых программ.

5. Отсутствие, как общих стандартов квалификации финансовых нарушений, так и применительно к целевым программам, а также отсутствие соответствующих санкций.

6. Формальный характер региональных нормативных правовых актов, регламентирующих порядок формирования, реализации, проведения оценки эффективности реализации региональных целевых программ. Крайне высокая непрозрачность региональных целевых программ с высокой долей нерасшифрованных «Прочих расходов», отсутствие методики обоснования затрат, отсутствие правил установления системы целевых индикаторов (показателей) затрудняет проведение эффективного контроля.

7. Как следствие, в том числе и вышеуказанного момента, зачастую отсутствует система четких и адекватных показателей для измерения результатов реализации программ и целевые значения для каждого из таких показателей, что не позволяет результативно осуществлять предварительную оценку программ (включая альтернативные программы) на этапе согласования проекта бюджета, мониторинг степени достижения намеченных целей и запланированных результатов в ходе реализации программ, оценку эффективности реализации программ по их выполнению. Зачастую в разделе оценки эффективности

программы можно встретить фразы общего характера вроде «создать условия», «повысить», «улучшить» и т.д.

Часто в региональных целевых программах, хотя они и называются целевыми, средства подменяют цель, вследствие чего особенно проблемным является проведение аудита эффективности таких программ.

8. Недостаточно проработан такой важный вопрос регионального программирования, как оценка эффективности программ.

9. Ситуация с реагированием руководства проверяемых объектов, а также органов государственной власти в обязанности которых входит контроль за реализацией программы на представления контрольных органов, неудовлетворительная.

10. Недостаточный уровень объективности и независимости органов внешнего государственного финансового контроля от тех органов исполнительной власти, которые распоряжаются государственными средствами [4, с.170–172].

По нашему мнению, проблема оценки эффективности программ тесно связана с разработкой методики оценки

эффективности и результативности оказания бюджетных услуг в целом. Объектами воздействия региональных целевых программ зачастую являются учреждения бюджетной сферы, эффективность оказания бюджетных услуг которых в ходе реализации программных мероприятий должна возрастать.

Методические трудности вызвало решение задач выражения результатов деятельности в количественно измеримых показателях, выделение среди них непосредственных и конечных социально значимых показателей и, главное, привязки сформулированных результатов к необходимым бюджетным расходам.

Эффективность в классическом понимании является соотношением результата к затратам. Сложность оценки эффективности в бюджетном секторе (как эффективности бюджетных расходов, так и деятельности органов управления) состоит в том, что затраты и результаты, как правило, выражены в разных показателях. Таким образом, оценка эффективности бюджетных расходов возможна только при сопоставимости результата и затрат, что является неременным условием корректности расчета.

Литература:

1. Шакина Е.А., Шелунцова М.А., Анализ методов оценки целевых программ субъектов РФ. Региональная экономика: теория и практика, № 11 (68), 2008 г.
2. Жуковский А.И., Васильев С.В., Штрейс Д.С., Под ред. Фабричного С.Ю. Разработка, реализация и оценка региональных целевых программ (на основе Канадского опыта). Оттава-Москва-Великий Новгород, 2006.
3. Федулова С.Ф. Проблемы внедрения бюджетирования, ориентированного на результат. Вестник удмуртского университета, Вып. 1 ЭКОНОМИКА И ПРАВО, 2011 г.
4. Галансков Е.В., Солдаткин С.Н., Региональные целевые программы: основные проблемы государственного финансового контроля в современных условиях и пути совершенствования. Вестник ТОГУ, 2009, № 2 (13).

Реорганизация федерального устройства РФ

Яндавлетов Айнура Муфазалович, студент
Башкирский государственный аграрный университет

Мингазова Зульфия Раисовна, ассистент
Башкирский государственный университет

Административно-территориальное деление России нельзя назвать идеальным. Из него исходит много социально-экономических проблем, например, таких, как депрессивные регионы. В одно время в стране происходило укрупнение регионов, но дальше объединения автономных округов с областями дело не пошло.

Еще одним решением этой проблемы может стать увеличение роли агломераций на государственном уровне. К примеру, еще в конце прошлого года в газете «Ведомости» была опубликована статья о том, что Правительство и администрация Президента РФ работают над проектом изменения территориальной организации России. В документе о переделе карты России, который оказался в распоряжении «Ведомостей», говорится о том,

что нынешняя территориальная структура несовершенна: местные органы федеральных властей находятся не там, где нужно, а качество жизни в малых городах и сельской местности постоянно снижается. Более того, региональные власти сами решают, какой населенный пункт городской, какой — сельский.

В документе предлагается ввести критерии численности населения для городов и поселков и установить единые критерии размещения территориальных федеральных органов.

Сейчас 90 % городов в России — это малые города с численностью до 100 тысяч человек, половина из них — монопрофильные. Население таких городов законсервировано, число жителей не растет, школы, институты, театры,

музеи практически отсутствуют. Развивать такие поселения — бессмысленно, утверждается в документе. Вместо этого предлагается другой путь — создать общие условия для ускоренной миграции населения из монопрофильных городов в большие и таким образом обеспечить перевод процесса урбанизации на качественно иную основу.

Население концентрируется там, где производится большая добавленная стоимость и возникают лучшие условия его воспроизводства, приложения труда и капитала, говорится в документе. Соответственно, не надо идти против течения — надо развивать большие города и городские агломерации.

В проекте предлагается создать примерно 20 крупных агломераций с населением более 1 миллиона человек. Образовать высокоурбанизированные территории предлагается за счет межгородских пространств: единая скоростная система общественного транспорта, вынос производств за пределы центров агломерации, переселение людей в пригороды, формирование общего торгового, образовательного и культурного пространства.

Создание агломераций не требует механического объединения населенных пунктов, необязательно создавать единое муниципальное образование, сказано в документе: нужно координировать планы территориального и инфраструктурного развития, предоставить свободный миграционный режим.

Документ видит основой новой экономики — трехмиллионные агломерации. Его авторы предупреждают, что если агломерации будут развиваться стихийно, то могут возникнуть дисбалансы в территориальном развитии, и как следствие появятся серьезные риски для государства. Но на данный момент создание агломераций законодательно невозможно. Так как, по мнению авторов, их границы не соответствуют административному делению, и возникнут проблемы с распределением бюджетных денег, указывается в документе.

Реализация такой идеи возможна, но российские агломерации не имеют достаточную организацию внутри себя из-за слабо развитой инфраструктуры. Однако следующие имеющиеся во всех городах и их пригородах факторы позволяют организовать агломерации по предложенному выше варианту:

- массовые трудовые, учебные, бытовые, культурные и рекреационные поездки (маятниковые миграции),
- 1,5-часовая доступность по транспортным коридорам (железным дорогам, автодорогам и рекам),
- наличие регулярных пригородных электропоездов, автобусов, теплоходов,
- нахождение подчинённых поселений в пределах своих административных регионов кроме самых тесно примыкающих,
- общность аэропорта, железнодорожного узла-терминала, речного порта-терминала,
- плотное расселение по транспортным коридорам,

В настоящий момент процесс формирования сети городских агломераций в России практически завершен.

Сегодня развитие агломераций идет в другом направлении — происходит интенсификация связей внутри уже сформировавшихся городских агломераций, стягивание в них населения и, как следствие, повышение класса развитости агломераций.

Расположение агломераций совпадает с основной полосой расселения, а степень их развитости убывает с запада на восток. Из 52 агломераций России 43, или 83 %, находятся в Европейской части России. В районах Сибири и Дальнего Востока расположены 9 агломераций.

На европейской территории России сконцентрированы агломерации, имеющие высокий класс развитости. Здесь наблюдается наиболее густая сеть агломераций.

По мнению Лаппо Г.М. характер процессов агломерирования на территории России видоизменился и носит сегодня качественно иной характер. Если период 1970—1979 годов можно назвать периодом образования множества новых агломераций, то сейчас произошла стагнация количественного роста городских агломераций. Он практически завершен, а качественное развитие не набрало полной силы по различным причинам. Одной из них стала большая естественная убыль населения, которая не способствует росту людности агломераций и, соответственно, повышению к развитию. Второй причиной является глубокий экономический кризис, который в течение 1990-х годов вызвал отток населения сначала из городов в село, а потом (с 1994 года) вновь из сел в российские города.

Это привело к некоторому перераспределению населения по территории страны. Кризис усилил и региональные различия. Массовый отток населения из регионов Севера, Восточной Сибири и Дальнего Востока лишил крупные города возможности формирования агломераций. Население устремлено в европейскую часть страны, территория которой получает дополнительные стимулы для развития агломераций.

Можно сказать, что фаза экстенсивного развития сети городских агломераций РФ, в основном, пройдена. Дальнейшее их развитие пошло по пути качественного совершенствования — увеличения плотности населения, роста количества маршрутов городского и пригородного общественного транспорта, интенсификации трудовой маятниковой миграции, структуризации.

По существу, привычная дихотомия городское население — сельское население нуждается в пересмотре: по базовым социокультурным характеристикам смешанное сельско-городское население ГА правомерно рассматривать как особую — третью — категорию, наряду со внеагломерационными сельским и городским населением.

Развитие агломераций на федеральном уровне пока рассматривается в дальнесрочной перспективе. Так как основным фактором развития агломераций служит развитая инфраструктура, то до тех пор пока она не будет находиться на должном уровне, говорить о таком устройстве России нельзя. К тому же при таком раскладе население маленьких городов станет депопулировать еще

быстрее. Ведь теперь все развитие будет происходить вокруг 20 городов, что повлечет за собой массовый отток из остальных населенных пунктов в эти агломерации.

Однако зарубежный опыт показывает, что компактность даёт гораздо больше преимуществ, нежели разрозненное население.

Литература:

1. Лаппо Г.М. «Городские агломерации СССР-России: особенности динамики в XX веке // Удобное пространство для города. Российское экспертное обозрение» № 4–5 2007.
2. «Демоскоп Weekly» электронный аналитический журнал № 465–466 demoscope.ru/weekly/
3. «Ведомости», газета № 217, 2010.

7. ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Сущность отраслевого риска и его роль в развитии экономики

Кузнецова Ольга Николаевна, соискатель
Всероссийская академия внешней торговли (г. Москва)

Рыночная экономика, подразумевающая свободу спроса и предложения, а вместе с этим нестабильность уровня спроса и предложения, постоянно ужесточающуюся конкуренцию, опережающие темпы развития техники и технологий, резкие изменения валютных курсов, неконтролируемую инфляцию, непостоянство законодательной базы, а также многие другие факторы, характерные для текущего состояния российской экономики, создают условия, при которых возникает неопределенность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а, следовательно, возникает риск.

В относительно стабильных условиях хозяйствования западных экономик значительное внимание уделяется проблеме исследования хозяйственной деятельности в условиях их неопределенности, т.е. вопросу оценки и управления рисками. В переходной же экономике РФ неустойчивость текущей ситуации ведет к усложнению этой проблемы.

В группу отраслевых рисков принято объединять ряд рисков, специфических для различных отраслей народного хозяйства. Не вызывает сомнения, что степень неопределенности и риска, а также факторы, влияющие на риск различны в сельском хозяйстве и военно-промышленном производстве, в сфере торговли и в страховом бизнесе.

В отечественной литературе и научных работах представлены материалы по совокупности рисков, свойственных той или иной отрасли народного хозяйства. Материалы имеют высокую ценность для принятия управленческих решений на предприятиях отрасли, то есть непосредственно на микроуровне. Предприятия в рамках одной отрасли могут отличаться размерами, способами производства, ассортиментом выпускаемой продукции, но они имеют схожие производственные характеристики и подвержены влиянию одинаковых социально-экономических факторов. В таком случае набор рисков основывается на функциональных связях предприятия отрасли, рисунок 1.

В данной работе делается попытка определить набор рисков отраслей народного хозяйства, которые позволяют сравнивать степень риска отраслей относительно друг друга и относительно рынка в целом.

Наиболее распространенное в российской науке определение понятия «отраслевой риск» взято из ра-

боты Тэпман: «Отраслевой риск — вероятность потерь в результате изменений в отрасли и степень этих изменений как внутри, так и по сравнению с другими отраслями» [1, с.61].

В данной работе предлагается конкретизировать определение риска с точки зрения его вероятности на уровне отдельных отраслей народного хозяйства.

Отраслевой риск — это вероятность отклонения финансового результата субъекта хозяйственной деятельности отрасли в результате изменений в экономическом состоянии отрасли, выражающаяся степенью этих изменений по сравнению с другими отраслями или подотраслями.

Прежде чем описывать сущность отраслевого риска, разграничим понятия рыночного риска и отраслевого риска. С этой целью рассмотрим понятия отрасль и рынок. В соответствии с таблицей № 1 отрасль и рынок различаются совокупностью явлений и субъектами хозяйственной деятельности, которые лежат в основе данных понятий. В случае с рынком — это совокупность условий сделок купли-продажи, под понятие рынка объединяются производственные товары с точки зрения заменяемости и характера удовлетворяемой потребности с точки зрения потребителя. Отрасль представляет совокупность предприятий, производящих сходные продукты, использующие однотипные технологии и ресурсы, т.е. заменяемые с точки зрения производителя.

Отраслевой рынок — это совокупность экономических отношений между субъектами рынка по переходу прав собственности на товары или возможность получения услуг от числа предприятий, производящих сходные продукты и использующие однотипные технологии и ресурсы.

В соответствии с таблицей 1, в данной работе под отраслевым риском будет пониматься риск отраслевого рынка.

Сущность отраслевого риска заключена во взаимосвязи следующих качеств, свойственных в своей совокупности только отраслевому риску.

1) Изменчивость

Отраслевой риск напрямую связан со степенью изменчивости в состоянии отрасли в экономическом и финансовом плане, в абсолютном смысле и по сравнению с другими отраслями. Чем больше изменчивость отрасли, тем больше степень риска.

При оценке степени изменчивости необходимо учитывать:

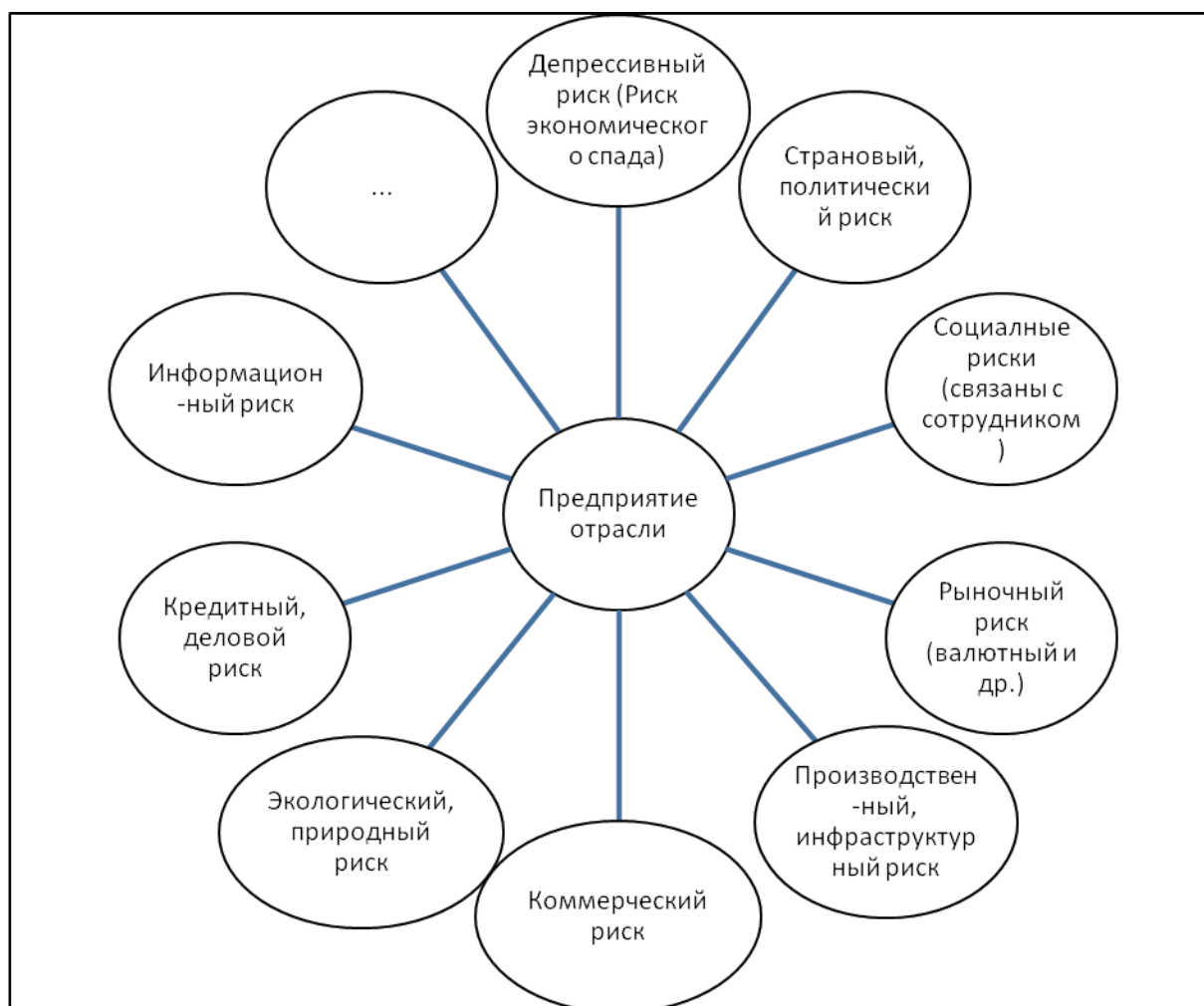


Рис. 1. Набор рисков предприятия отрасли

— состояние альтернативных отраслей за данный период времени. Имеются ли значительные расхождения между отраслями и какие отрасли показывают наименьшее и наибольшее расхождение?

— продолжают ли успешно действовать отрасли, хорошо действовавшие в прошлом, по сравнению с экономикой в целом?

— существует ли постоянство состояния внутри отрасли? Другими словами, добились ли фирмы внутри одной отрасли одинаковых результатов за один и тот же период времени или имеется широкое расхождение в результатах и состояниях?

2) Подверженность циклическим колебаниям.

Отраслевой риск связан со спецификой отдельных отраслей экономики, которая определяется двумя основными факторами: подверженностью циклическим колебаниям и стадией жизненного цикла отрасли. По этим признакам все отрасли можно разделить на подверженные и менее подверженные циклическим колебаниям.

3) Стадия жизненного цикла, на котором находится отрасль.

Каждая из отраслей имеет свои характеристики в плане настоящих и будущих темпов роста продаж, доходов или

других уместных показателей. Различные стадии роста можно считать отражающими различные степени отраслевого риска на протяжении жизненного цикла отрасли. Разумеется, риск предпринимательской деятельности и инвестиций в зрелые или молодые и менее подверженные циклическим колебаниям отрасли меньше.

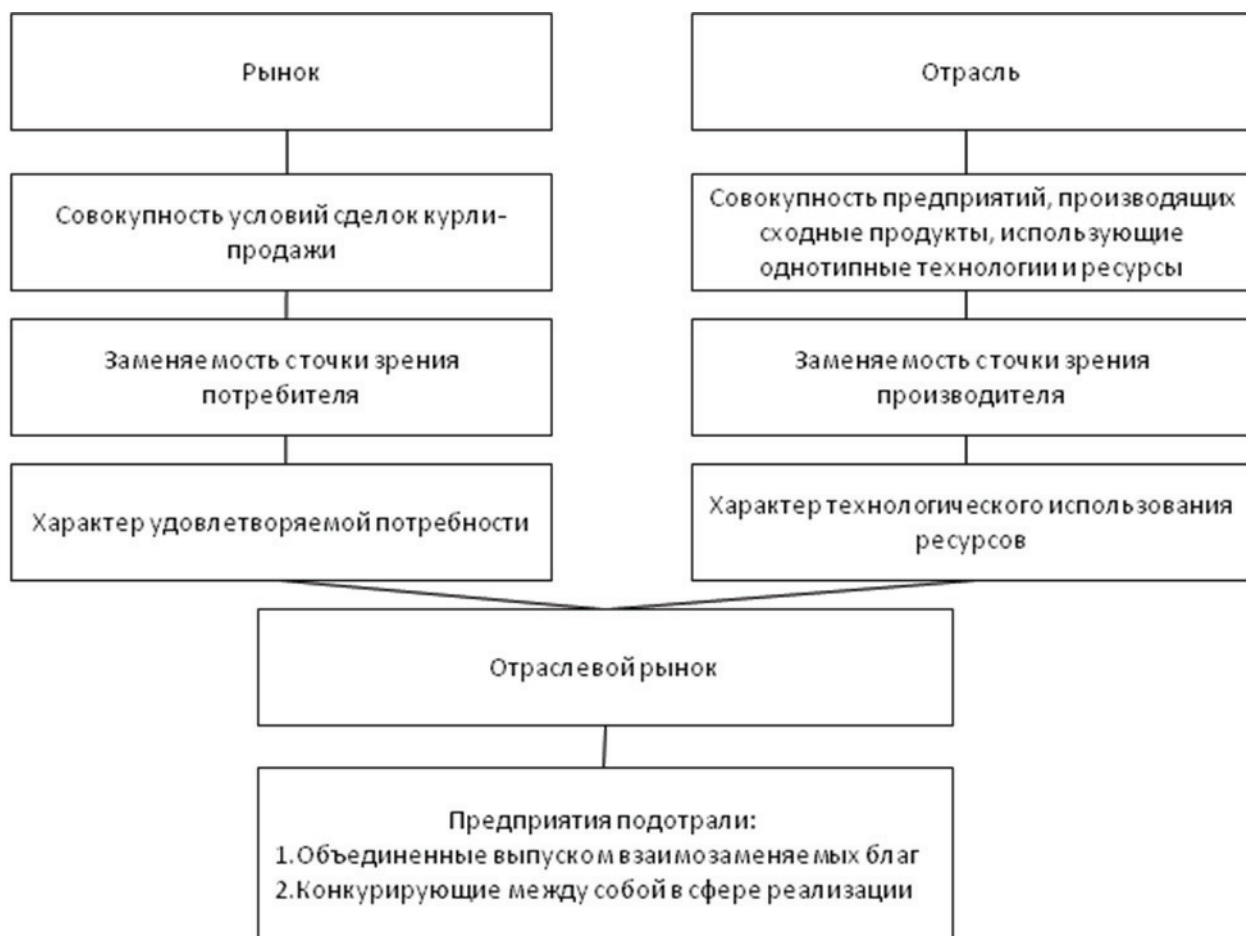
4) Уровень внутриотраслевой конкуренции является источником информации об устойчивости предпринимательских фирм в данной отрасли в сравнении с фирмами других отраслей и, как правило, служит оценкой отраслевого риска. Об уровне внутриотраслевой конкуренции можно судить по следующим показателям:

- Степень ожесточенности текущей ценовой и неценовой конкуренции;
- Легкость и сложность вхождения в отрасль;
- Наличие или недостаток близких или конкурентоспособных по цене заменителей;
- Рыночная сила покупателей;
- Рыночная мощь поставщиков;
- Политическое и социальное окружение.

Отраслевой риск тесно связан с портфельным риском в том смысле, что в кредитном и инвестиционном портфеле могут доминировать ссуды по отраслям со сравнимыми

Таблица 1

Схема базовых критериев для понятий отрасль, рынок и отраслевой рынок [2, с.87]



характеристиками — например, отрасли, чувствительные к рецессиям или инфляции, вносят более высокий риск, чем если бы это было в портфеле, диверсифицированном по различным типам отраслей. Это позволит инвесторам более точно принимать решения в отношении инвестиционного портфеля, банкам — в отношении структуры кредитного портфеля.

Для преодоления неопределенности, с которой сталкиваются инвесторы, проводится анализ отраслевого риска, определяющего вероятность того, что отрасль в целом находится на начальной стадии жизненного цикла и есть все основания к ее развитию и вложению средств в данную отрасль. Международные инвесторы, сравнивая страновые риски разных стран, учитывают отраслевую ориентированность большинства страновых рисков. Так, добывающие отрасли больше подвержены экспроприации, чем высокотехнологичные производственные отрасли. Более того, то, что рассматривается как фактор риска для большинства отраслей, например, политическая нестабильность, вполне может быть фактором дополнительных возможностей для других отраслей — таких как военно-промышленный комплекс.

В управлении предприятием оценка отраслевых рисков по таким параметрам, как общее состояние рынка,

тенденции в развитии конкуренции, уровень государственной поддержки, значимость предприятия в масштабах региона, риск недобросовестной конкуренции, позволяет понять структуру и динамику отрасли, характерные для нее возможности и существующие угрозы, определить ключевые факторы успеха и на этой основе разрабатывать стратегию поведения предприятия на рынке.

Принимая решение об изменении стратегии и направлениях диверсификации, менеджер предприятия рассматривает новый проект во взаимосвязи с другими вариантами и с уже налаженными видами деятельности фирм. В целях снижения риска желательно выбирать производство таких товаров или услуг, спрос на которые изменяется в противоположных направлениях, т.е. при увеличении спроса на один товар спрос на другой уменьшается, и наоборот. К сожалению, далеко не каждый риск поддается снижению с помощью диверсификации. Дело в том, что на предпринимательство воздействуют различные макроэкономические факторы, такие, как ожидание подъема или кризиса, движение ставки банковского процента и т.д. Риск, обусловленный этими процессами, менеджер не может уменьшить с помощью диверсификации производства.

В банковской сфере наиболее значимый риск — риск ликвидности. Причиной роста риска ликвидности могут

быть не только невозможность оперативного привлечения денежных ресурсов на межбанковском рынке, но и ошибки в планировании, некомпетентность персонала, низкое качество кредитного портфеля, т.е. угроза невозврата большой доли выданных кредитов. Поэтому при кредитовании клиентов необходимо учитывать отраслевой риск.

При проведении отраслевого анализа основным объектом исследования служит хозяйственная отрасль — совокупность предприятий, конкурирующих на одном потребительском рынке с аналогичными товарами или услугами. Хозяйственная отрасль охватывает сферы производства, распределения и потребления определенных товаров и услуг. Перечисленные условия, в которых функционирует отрасль, подвержены неожиданным, иногда резким изменениям. Кредитование корпоративных заемщиков не может быть вполне надежным, если не принимать в расчет отраслевой компонент при построении модели кредитоспособности. Выраженная сезонность бизнеса в той или иной отрасли, короткие и длинные бизнес-циклы, — все это вполне отчетливо влияет на платежеспособность соответствующих компаний.

Литература:

1. Тэпман Л.Н. Риски в экономике. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. с. 380.
2. Тарануха Ю.В. Теория отраслевых рынков (в структ.-логич.схем.) уч.-мет.пос-м:дис,2009—320 с.

Выставочный бизнес Сибири: состояние и перспективы развития

Удалых Станислав Кузьмич, кандидат экономических наук, доцент
Сибирская академия права, экономики и управления (г. Иркутск)

Выставочно-ярмарочная деятельность оказывает существенное воздействие на отдельные отрасли экономики и в итоге активно стимулирует развитие всего национального хозяйства страны. Выставки и ярмарки являются важным индикатором социально-экономического совершенствования, отражают научно-технический прогресс и направленность как экономики в целом, так и отдельных её отраслей. Роль выставочной деятельности в экономике государства и ее отдельных регионов весьма велика. Выставочная отрасль в России постепенно развивается и служит ведущим инструментом увеличения спроса на товары, технологии и услуги. Ведущие государства мира, в том числе Россия вкладывают значительные средства в организацию в своих странах выставочных комплексов международного класса.

Вместе с тем в настоящее время в российской выставочно-ярмарочной деятельности имеется ряд нерешенных проблем:

— действующая нормативная правовая база не в полном объеме регулирует вопросы выставочно-ярма-

Экономическое развитие региона в современных рыночных условиях тесно связано с эффективностью развития отраслей экономики, управлением социальными особенностями развития региона и качеством природоохранной деятельности. На основе изучения взаимосвязи и отношений между различными показателями производственной, финансовой, социальной и экологической деятельности отраслей региональные власти могут дать оценку, прогноз состояния их (отраслей) экономического развития для принятия управленческих решений по улучшению состояния отраслей, нахождения наиболее или наименее проблемных сфер финансово-хозяйственной деятельности и обеспечения устойчивого развития отдельно взятого региона. Оценка отраслевых рисков способствует существенному снижению фактора неопределенности экономических систем, что позволяет принимать качественные и своевременные управленческие решения относительно перспектив развития региональной экономики.

В современных условиях оценка отраслевого риска является теоретической базой для принятия управленческих решений инвестиционными компаниями, предприятиями, банками и муниципальными и региональными образованиями.

рочной деятельности и требует разработки дополнительных нормативно-правовых актов;

— отсутствует скоординированный подход к планированию по срокам и тематике приоритетных выставочных мероприятий, проводимых в России, Сибири и за рубежом, а также общая идеология формируемых на них экспозиций, в первую очередь, национальных и региональных;

— имеющиеся методики экономического анализа выставочно-ярмарочной деятельности не позволяют в полной мере определить ее влияние на экономику страны и ее регионов, не ведется обобщенная статистика по выставочным организациям, что затрудняет анализ текущего состояния этой сферы деятельности и составление прогноза ее развития;

— отсутствует концептуальный подход федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов Федерации к организации выставочно-ярмарочных мероприятий, имеющих особо важное значение для экономики страны, в том числе Сибири;

— в ряде случаев имеет место ведомственная разобщенность в подходе к вопросам государственной поддержки выставочно-ярмарочной деятельности;

— материально-техническая база выставочной деятельности недостаточно развита и не в полной мере соответствует международным требованиям.

В связи с изложенным современными задачами дальнейшего эффективного развития выставочно-ярмарочной индустрии являются нижеследующие:

— обеспечение равных условий конкуренции для всех участников выставочно-ярмарочной деятельности;

— содействие координации деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Федерации, торгово-промышленных палат, предпринимательских и выставочных союзов, общественных организаций и структур выставочного бизнеса в области организации и проведения приоритетных выставочно-ярмарочных мероприятий;

— разработка основных форм государственной поддержки и стимулирования участия российских организаций в выставочно-ярмарочных мероприятиях, проводимых в стране, ее регионах и за рубежом — как одно из направлений содействия российскому экспорту;

— определение роли федеральных и региональных органов исполнительной власти в координации и поддержке выставочно-ярмарочной деятельности в субъектах Федерации;

— определение основных направлений формирования нормативной правовой базы выставочно-ярмарочной деятельности;

— разработка основных направлений развития материально-технической базы выставочно-ярмарочной деятельности;

— содействие повышению экономической эффективности выставочно-ярмарочной деятельности и увеличение на этой основе поступлений финансовых средств в федеральный, региональные и местные бюджеты Российской Федерации;

— содействие соблюдению в практике выставочно-ярмарочной деятельности принципов и положений, обусловленных в правовой базе международной выставочной деятельности, а также обязательств, вытекающих из соответствующих соглашений Российской Федерации с зарубежными странами;

— организация системы подготовки выставочных кадров и стимулирование развития научных исследований в сфере выставочно-ярмарочной деятельности.

Перспективы совершенствования выставочно-ярмарочной деятельности в сибирских регионах напрямую связаны со стратегиями и программами дальнейшего социально-экономического развития страны в целом, отдельных отраслей национальной экономики и самих субъектов Федерации. Эти перспективы опираются, в частности, на «Концепцию долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года и на период до 2030 года» [1] и «Стратегию соци-

ально-экономического развития Сибири до 2020 года» [2].

Согласно этих важных программных документов, долгосрочные интересы Российской Федерации, состоящие в создании современной экономики инновационного типа, интегрированной в евро-азиатское экономическое пространство, определяют особую роль Сибири в силу ее географического положения и наличия значительного ресурсного, производственного, научно-технического, образовательного и кадрового потенциала.

Одним из основных факторов, определяющих перспективы экономического развития Сибири и ее место в российской экономике, является огромный ресурсный потенциал этого региона, в том числе месторождения полезных ископаемых. Извлекаемые разведанные запасы нефти в Сибири составляют 77 % российских запасов, природного газа — 85 %, угля — 80 %, меди — 70 %, никеля — 68 %, свинца — 85 %, цинка — 77 %, молибдена — 82 %, золота — 41 % и металлов платиновой группы — 99 %. Гидроэнергетические ресурсы Сибири составляют 45 % этого потенциала России, биологические — около 9 % мировых запасов древесины и более 41 % российских запасов.

Другим важным фактором экономического развития Сибири является ее сравнительно высокий производственный, научно-технический и научно-образовательный потенциал. В Сибири развиты такие отрасли, как топливная промышленность, энергетика, черная и цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, лесная и деревообрабатывающая промышленность, работает более 200 научно-исследовательских и опытно-конструкторских центров сибирских отделений Российской академии наук. Российской академии медицинских наук. Российской академии сельскохозяйственных наук, министерств и ведомств, более 100 высших учебных заведений. Образовательный комплекс способен обеспечить потребности развивающейся экономики в высококвалифицированных кадрах.

Известные трудности, переживаемые в последние годы и ожидаемые в недалеком будущем мировой экономикой, непосредственно отражаются на международной выставочно-ярмарочной деятельности, при этом Россия и ее Сибирь — не исключение. Компании-экспоненты зачастую сокращают выставочные площади, а в ряде случаев и вообще отказываются от участия в выставках. По мнению экспертов, в кризисных условиях выставочно-ярмарочная деятельность может быть не только инструментом, ускоряющим выход конкурентоспособной продукции и услуг на внутренний и внешний рынки, но и инициировать спрос и предложение, в первую очередь, на высокотехнологичную продукцию и разработки.

Предстоящее присоединение России к Всемирной торговой организации (ВТО) может, с одной стороны, существенно обострить диспропорции в развитии российских отраслей и регионов, а, с другой стороны, ограничить возможности государства по компенсации региональных диспаритетов. Первоначально наиболее отрицательных по-

следствий от присоединения России к ВТО можно ожидать в обрабатывающих отраслях промышленности, в частности, в химической и нефтехимической, а также в машиностроении. В то же время, структура промышленного производства многих российских регионов пока слабо диверсифицирована. В этих условиях многие разнообразные товары, произведенные в других странах, имеющие более высокое качество и пониженную цену, в условиях функционирования страны в рамках ВТО будут относительно свободно в больших количествах перемещаться из-за рубежа в регионы России.

В подобной новой социально-экономической ситуации непременно будет возрастать, возможно, даже весьма высокими темпами потребность у российских и иностранных товаропроизводителей в самых разнообразных качественных информационных услугах в целях рекламирования страны, отрасли и брендов, продвижения товаров. Как известно, развивающаяся российская выставочно-ярмарочная индустрия представляет такие профессиональные услуги в виде открытой публичной демонстрации и рекламирования новых товаров и услуг с использованием современных информационных приемов и новейших экспозиционных технологий.

Поэтому вполне реально в ближайшей перспективе резкое увеличение объемов выставочных услуг и дальнейший рост выставочной индустрии в России, в том числе в Сибири и ее Байкальском регионе за счет строительства и ввода в действие новых выставочных центров, модернизации и расширения действующих выставочных площадок. Это означает, что скоро ожидается в некоторых регионах острая конкуренция среди выставочных организаций за участников, как из России, так и из других стран, особенно входящих в ВТО.

Такая конкуренция в выставочной индустрии частично уже присутствует в крупных городах страны — в Москве, Санкт-Петербурге, Уфе, Красноярске и др. В Москве действует почти 50 выставочных операторов, которые организуют выставки-ярмарки по самой различной тематике и весьма активно конкурируют между собой. Известны уже примеры серьезного разбора их взаимных претензий на недобросовестную конкуренцию. До 10 выставочных операторов зарегистрированы в Санкт-Петербурге; две жестко конкурирующие между собой профессиональные выставочные организации имеются в Уфе. В г. Красноярске уже действуют три конкурирующих выставочных центра. Ожидается в ближайшие годы появление в г. Иркутске, помимо ОАО «Сибэкспоцентр», новых выставочных организаций. Возможно, что будут организованы профессиональные выставочные центры на базе, например, организации «Отель Солнце», в туристско-рекреационной зоне «Ворота Байкала», в особой экономической зоне промышленно-производственного типа в Ангарском районе и в других строящихся в различных местах будущей Иркутской агломерации торгово-выставочных зданиях. Новые центры будут предлагать самые новейшие и относительно дешевые выставочные, конгрессные, ин-

формационные и прочие услуги в рамках выставок-ярмарок.

В ряде ведущих городов Сибири весьма скоро будут построены и введены в строй мощные индустриальные выставочные комплексы. Эти комплексы в сибирских городах, находящихся на относительно небольших расстояниях, станут определенными конкурентами друг для друга. Такими конкурентами ожидаются будущие выставочные комплексы, в частности, в гг. Новосибирске и Красноярске.

Более подробное ситуация на межрегиональном рынке выставочно-конгрессных услуг будет выглядеть следующим образом:

1. Город Красноярск — помимо уже существующих в городе трех выставочных центров, в рамках программы «Красноярск-2020» будет построен Всемирный выставочный центр (выставочная площадь свыше 100 тыс. кв.м.) По замыслу администрации Красноярского края, на этой базе может быть проведена очередная Всемирная выставка «ЭКСПО-2020». Если это случится (а выбор места «ЭКСПО-2020» Международной комиссией произойдет за 7—8 лет до ее начала, т.е. в 2012—2013 гг.), то город Красноярск в ближайшие годы на много лет станет столицей российской выставочной индустрии.

2. Город Новосибирск — в 2012 году ЗАО «Крокус Интернэшнл» (самая мощная сейчас в России московская выставочная организация) планирует построить на берегу Оби в правобережье Новосибирска торгово-выставочный центр с гостиницей и концертным залом. Общая площадь комплекса, включающего выставочные площади, торговый центр, бизнес-центр, гостиницу, концертный зал, залы для переговоров и другие помещения составит около 100 тыс.кв.м. Из них — 60 тыс.кв.м — это выставочная площадь.

3. Поступает также информация о прогнозируемом строительстве и вводе в действие в ближайшие годы выставочных центров (мощностью 10—15 тыс. кв.м. выставочных площадей) в гг. Улан-Удэ, Чите, Хабаровске, Благовещенске, Владивостоке.

На основе этих данных автором статьи в порядке эксперимента разработан проект создания выставочных площадей по основным городам Сибирского федерального округа (СФО). Рассмотрим имеющиеся выставочные площади, предлагаемое расширение площадей и общие площади, которые могут быть в перспективе в сибирских регионах (см.таблицу 1).

Из таблицы 1 следует то, что в настоящий период и в перспективе абсолютными лидерами по площади выставочных площадей являются и будут гг. Красноярск и Новосибирск. Инвестиции в выставочные площади носят долгосрочный характер, относительно объемны, имеют значение не только для отдельно взятой фирмы, но могут сыграть большую положительную роль в развитии региона и отдельных отраслей Сибири. Современный выставочный комплекс должен соответствовать определенным параметрам и обладать возможностью проведения на своей территории мероприятий разного масштаба: от не-

Таблица 1

Проект расширения выставочных площадей в основных городах Сибири до 2020 г., в кв.м

Город	Имеющиеся площади	Планируемое расширение площадей	Общая площадь
Красноярск	15820	100 000	115 820
Новосибирск	12 000	100 000	112 000
Барнаул	7 000	22 000	29 000
Иркутск	6 000	12 800	18 800
Чита	5 800	10 000	15 800
Новокузнецк	4 500	10 000	14 500
Омск	3 500	10 000	13 500
Улан-Удэ	3000	10 000	13 000
Итого	57 620	274 800	332 420

больших узкоотраслевых, нацеленных на приглашение специалистов, до сверхкрупных выставочных мероприятий — мегапроектов.

При проектировании выставочных центров необходимо предусмотреть то, что на базе его будут выставляться как небольшие хрупкие приборы и оборудование, так и массивные и тяжелые станки, механизмы и машины. Отсюда следует, что технические характеристики должны позволить подвезти, смонтировать такое оборудование и продемонстрировать его в действии. Проект выставочного центра должен предусматривать возможность одновременного проведения всевозможных конгрессов, конференций, семинаров, показов и т.п. Очень важно предусмотреть вопрос, связанный с безопасностью. Обязательным условием является выгодное местоположение объекта, транспортная доступность. Понятно, что настолько крупномасштабный проект невозможно осуществить без привлечения внешних источников финансирования. При финансировании подобного рода инвестиционных проектов возможно применение нескольких схем: банковский кредит, образование нового юридического лица, выпуск акций и другие. Альтернативные варианты инвестиционного проекта должны рассматривать не только разные технические и экономические параметры, но и различные источники и схемы финансирования, а также различную роль и степень возможного участия государственных структур в данном проекте. Следует также отметить, что при инвестировании в выставочную площадку речь может идти не только о строительстве нового объекта, но и реконструкции и модернизации имеющихся объектов.

По данным Российского союза выставок и ярмарок, в настоящее время 63 % выставок проводится в регионах и на них приходится 35 % выставочных площадей [3]. Эти цифры явно не соответствуют друг другу: на такое количество выставок должно приходиться значительно большее количество участников. Но если в Москве экспонентам предоставляется в среднем по 40–50 кв. метров, то в регионах Сибири — по 4–6 кв. метров. Более того, если бы регионы сегодня располагали современными выставочными и конгресс-площадками, они бы уже обогнали по

количеству выставок Москву и Санкт-Петербург.

Если сейчас выставочный бизнес в стране является исключительно уделом частных компаний (90–95 % их находится в негосударственной собственности), то в перспективе структура собственности подвергнется трансформации в сторону создания частно-государственных партнерств. Большее участие государства в выставочном бизнесе выразится на региональном уровне, например, в строительстве самими муниципалитетами выставочных комплексов, которые будут сдаваться в аренду частным компаниям, которые, в свою очередь, будут вкладывать в этот рынок инвестиции и реализовывать программы, представляющие интерес для местных властей. Предположительно, что как только такие комплексы в Сибири появятся, расширится календарь выставок, начнется более глубокая специализация по отраслевым рынкам. Кроме того, увеличится количество форумов, конгрессов, потребность в которых оценивается очень высоко.

Одной из основных проблем, тормозящих развитие выставочного бизнеса в Сибири, является отсутствие скоординированного подхода к планированию по срокам и тематике приоритетных выставочных мероприятий, проводимых в СФО, а также наличие большого числа конкурирующих выставочных проектов по близкой тематике. Указанное нередко приводит к тому, что выставки с одной тематикой проходят в одни и те же сроки в нескольких выставочных центрах региона. Чтобы решить данную проблему, необходим тщательный анализ основной тематики выставок и определение способов координации подобной конкуренции.

Из перспективного перечня основных развивающихся отраслей экономики Сибири можно составить список востребованных тематик выставок для региона. Такой список востребованных тематик выставочно-ярмарочных мероприятий для сибирских выставочных центров, по нашему мнению, может выглядеть следующим образом:

- Автомобили, транспорт и перевозки.
- Бизнес, экономика, финансы.
- Городское хозяйство.
- Бытовая техника, электроника. Фото.

- Безопасность, защита.
- Рекламная и издательская деятельность. Полиграфия. СМИ.
- Компьютеры и информационные технологии.
- Культура и Искусство. Образование.
- Природные ресурсы. Геодезия. География.
- Промышленность. Промышленное оборудование.
- Moda. Текстильная промышленность.
- Мебель, офисное и торговое оборудование.
- Металлургия. Металлургическая промышленность.
- Лесопромышленный комплекс. Деревообработка. Строительные материалы.
- Медицина и здравоохранение.
- Спорт и туризм. Охота и рыболовство.
- Строительство и Недвижимость.
- Сфера услуг.
- Сельское хозяйство, пищевая промышленность.
- Товары народного потребления.
- Энергетика, атомная энергетика, водная промышленность.
- Дизайн. Декор.
- Зооветиндустрия.
- Индустрия красоты и др.

С целью устранения дублирования мероприятий необходимо в рамках РСВЯ создать Сибирский Совет (Комиссии) по выставочно-ярмарочной деятельности, в обязанности которого может входить нижеследующее: содействие сибирским предприятиям в продвижении товаров и услуг на внутренний и внешний рынки; координация деятельности, в том числе координация тематики выставок в выставочных центрах; законодательные инициативы в сфере выставочной деятельности; аудит выставочных мероприятий; международные связи; обучающие семинары; информационная база выставочной индустрии; ежегодные издания; статистический обзор; методическая литература и пр.

В настоящее время ощутимой для выставочного бизнеса Сибири проблемой является то, что инфраструктура выставочных центров слабо развита. Сопоставляя сервисное обслуживание в ведущих выставочных центрах страны и в выставочных центрах Сибири, можно отметить существующие недостатки в этой сфере деятельности:

- до сих пор не предоставляются такие услуги как бронирование билетов на обратный отъезд, прокат автомобилей и одежды для торжественных приемов;
- слабо пропагандируется и поэтому практически не проводятся мероприятия, относимые к культурной про-

грамме (заказ билетов в театры и музеи, экскурсии по городу);

- мало проводится встреч с представителями администрации города и области,
- не предоставляются банковские и страховые услуги;
- крайне редко проводится разного рода анкетирование участников, результаты которых могли бы использоваться для совершенствования работы выставочного комплекса;
- недостаточно высокий уровень информационного обслуживания участников выставок-ярмарок и других специалистов, в том числе неоперативная информационная работа сайта выставочного центра в Интернет.

На основе указанных недостатков можно разработать следующий комплекс мероприятий по совершенствованию сервисного обслуживания на примере ОАО «Сибэкспоцентр» (г. Иркутск). Мероприятия по развитию и совершенствованию сервисного обслуживания:

1. Развитие справочно-информационного обслуживания:
 - модернизация сайта в Интернет;
 - введение трехлетнего планирования программы выставок-ярмарок;
 - развитие справочно-информационной системы в павильонах выставочного центра.
2. Расширение услуг вследствие укрепления материально-технической базы:
 - строительство современного Конгрессцентра;
 - коренная реконструкция первого павильона.
3. Развитие конгрессных услуг:
 - информация о возможностях и содействие в проведении в рамках выставки-ярмарки научно-практических конференций, семинаров, «круглых столов» и других деловых мероприятий.
4. Услуги социально-ориентированного характера:
 - расширение перечня мероприятий социально-ориентированного характера;
 - разработка программ и учебных планов для подготовки специалистов.
5. Расширение перечня и повышение качества возможностей и услуг делового центра.
6. Развитие туристских и экскурсионных услуг:
 - посещение и ознакомление с местами особой экономической зоны туристского типа «Ворота Байкала» (пос. Большое Голоустное, пос. Листвянка, остров Ольхон);
 - посещение исторических мест города Иркутска («Декабристы», «А.В.Колчак») и др.

Литература:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года и прогноз до 2030 года // www.economy.gov.ru
2. Стратегия социально-экономического развития Сибири до 2020 года. Утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 05.07.2010 г. N 1120-р // www.sibfo.ru
3. Российский Союз выставок и ярмарок // www.uefexpo.ru

8. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Глобальные проблемы мировой экономики

Аксенова Ирина Артуровна, студент;

Владимиров Игорь Александрович, доцент

Уфимский государственный авиационный технический университет

Существует достаточно много глобальных проблем всемирной экономики, таких как — проблема преодоления отсталости развивающихся стран, прекращение гонки вооружений, преодоление голода, болезней, охрана окружающей среды и многие другие. Но наряду с ними стоит проблема демографии, которая затронула едва ли не все страны мира, именно об этой проблеме я бы и хотела поговорить более подробно.

Демографическая проблема

Наш (двадцать первый) век отличается от всех предыдущих сравнительным ростом мирового населения, который породил немало экономических, социальных, экологических и других проблем. В развитых странах население удвоилось всего за сто лет, превысив миллиард, а в развивающихся приблизилось к 5 млрд.

Динамика населения, особенно сдвиги в его возрастной структуре неблагоприятно влияют на экономическое развитие. В развитых и развивающихся странах ситуация складывается по-разному. Основным демографическим показателем является — рождаемость, а так же динамика численности населения мира в целом.

В данных областях сложились две противоположные тенденции:

- стабилизация или снижение их в развитых странах;
- резкий рост в развивающихся странах.

Такую ситуацию во многом отражает Концепция демографического перехода, которая говорит о том, что переход к современному способу воспроизводства населения состоял из четырёх этапов и в разных странах проходил в сравнительно разные временные рамки.

Первый этап: Характеризуется снижением смертности при несущественном снижении рождаемости, в результате чего резко увеличивается естественный прирост населения, который так же называют демографическим взрывом. Уровень смертности снижается в связи с улучшением уровня жизни в целом, в том числе качества питания, улучшение санитарно-гигиенических условий жизни людей.

Второй этап: при снижении смертности, рождаемость всё же падает быстрее. В такой ситуации прирост населения имеет тенденцию к замедлению.

Третий этап: Некоторое повышение смертности, при замедлении снижения рождаемости, что в некотором роде стабилизирует положение. Можно сказать, что Россия в данный момент находится на завершении именно этой фазы.

Четвёртый этап: показатели рождаемости и смертности становятся примерно одинаковыми, и процесс демографической стабилизации заканчивается. Этот этап является наиболее важным из всех, так как является завершающим, страны, дошедшие до этого пункта уже привели демографическую ситуацию в относительный порядок.

В Китае, странах Юго-Восточной Азии и Латинской Америки переход к современному способу воспроизводства населения был закончен в последней четверти двадцатого столетия, а в Европе же он был завершён уже к середине того же столетия.

Таблица 1 показывает, как изменялся прирост населения до 2000 года, а так же мы можем видеть прогноз на 2025 год. Так, за 1975—1990гг из 2,2 миллиарда прироста населения около 90 %, то есть 2 миллиарда, приходится на развивающиеся страны. Увеличение населения с 1970г по 2000г составило: в Европе — 16,1 %; в Северной Америке — 30,2 %; в Азии — 76,1 %, в Латинской Америке — 89,3 %, в Африке — 140,4 %.

Таким образом, на современном этапе в развивающихся странах сложился такой тип воспроизводства населения, когда снижение смертности не сопровождается соответствующим сокращением рождаемости, а это создаёт немало сложностей. В итоге все это привело к обострению глобальной демографической проблемы.

Показательно, что по мере достижения страной более высокого уровня экономического развития прослеживается устойчивая тенденция к снижению рождаемости.

Демографическая политика

Росту приоритетности демографической политики, т.е. целенаправленной деятельности в сфере регулирования демографических процессов, способствовали трудности в социально — экономическом развитии стран третьего мира. Страны Запада считают, что контроль над ростом населения является необходимым условием социально-

Таблица 1

Динамика роста населения по регионам в XX – начале XXI века (в млн. человек)

	1900 год	1950 год	1975 год	2000 год	2025 год
Весь мир	1656	2513	4033	6199	9065
СССР, Россия	130	180	254	312	368
Азия	950	706	1259	2205	3651
Лат. Америка	64	164	323	608	961
Сев. Америка	81	166	236	290	332
Африка	130	219	406	828	1479
Европа	295	392	474	520	580
Австралия и Океания		13	21	30	40

экономического развития, это и повлияло на мнение остальных стран.

Значение демографической политики неодинаково для развитых подсистем и стран в зависимости от уровня их экономического развития и этапа демографического перехода. В частности, в пятой части всех стран, где проживает 26 % населения мира, полагают, что рост или естественное увеличение населения оказывает незначительное влияние на развитии страны и не требует добиваться особых целей в этой сфере.

Как показывает практика, демографическая политика влияет на:

1) на реализацию потребности в детях и на формирование потребности у личности и семьи в таком количестве детей, которое соответствовало бы интересам общества.

2) Первый пункт достигается по средством экономических, административно — юридических и социально-психологических мер, на которые демографическая политика так же имеет непосредственное влияние.

Особенность предпринимаемых мер заключается в их содействии на динамику демографических процессов преимущественно не прямо, а через поведение человека, так как каждому социальному слою свойственно своё индивидуальное поведение в данной области.

«29–30 июня в Российском государственном социологическом университете в Москве прошел международный Демографический саммит «Семья и будущее человечества». Специалисты со всего мира обсуждали проблемы депопуляции, разрушения семьи и кризиса семейных ценностей. По итогам работы саммита была принята Декларация».

Участники саммита выразили обеспокоенность перед угрозой наступающей общемировой депопуляции. Данные выводы были сделаны из расчетов ведущих демографов России. На самом деле, уже несколько десятилетий наблюдается процесс демографической деградации, хотя некоторые международные организации и как следствие СМИ утверждают обратное, что имеет место перенаселение. В последние годы этот процесс характеризуется страшными масштабами, для всего мира. В настоящий момент 42 % всего человечества

живет в странах, где отсутствует замещение поколений. Это происходит вследствие снижения рождаемости, которая находится сейчас ниже границы требуемого воспроизводства.

Участники саммита единогласно поддержали международное определение семьи, закрепленное в итогах Мирового общественного Форума «Диалог цивилизаций», прошедшего 7–11 октября 2010 г. в Греции, (о. Родос).

Международное определение семьи

«Семьей является базовая ячейка (первоэлемент) общества, характеризующаяся следующими неотъемлемыми признаками:

1. Союзом мужчины и женщины (согласно 16-й статье Всеобщей декларации прав человека, принятой Генеральной Ассамблеей ООН 10 декабря 1948 г.);
2. Добровольностью вступления в брак;
3. Совместным проживанием супругов;
4. Ведением общего домашнего хозяйства;
5. Вступлением в брачные отношения с соблюдением процедуры общественного признания в виде государственной регистрации брака и/или соответствующего религиозного обряда;
6. Стремлением к рождению, социализации и воспитанию детей. Семья является незаменимым демографическим условием существования, воспроизводства и устойчивого развития цивилизаций.
7. Нерасторжимостью брака — изначальными обоюдными намерениями супругов пожизненно быть вместе, несмотря на любые жизненные трудности»

Итак, можно сказать, что сложившаяся демографическая ситуация в мире на данный момент является наиболее острой из всех глобальных проблем. Существует огромное множество теоретических её решений, которые, к сожалению, на практике не всегда применимы. Данная проблема неразрывно связана с правовыми нормами каждой отдельно взятой страны, что в следствии приводит, по факту, к невозможности её решения в мировом масштабе, а призывает находить способы по изменению ситуации в локальном проявлении, т.е. в рамках конкретно взятой страны.

Литература:

1. Счет в пользу рождаемости [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://www.eg-online.ru/article/94779/?sphrase_id=130866
2. Реферат по курсу «Мировая экономика» на тему «Глобальные проблемы мировой экономики и основные направления их решения» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://otherreferats.allbest.ru/international/00054176_0.html
3. Московский Демографический саммит: Скоро встанет проблема выживания всего человечества — Режим доступа: URL: <http://www.pravmir.ru/moskovskij-demograficheskij-sammit-v-osnove-sushhestvovaniya-chelovechestva-lezhit-semya/>
4. Суммарный коэффициент рождаемости с 1960 по 2005 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://statistika.ru/stat/stat3/2007/12/11/stat3_9909.html
5. Родившиеся, умершие и естественный прирост населения с 1960 по 2005 гг. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://statistika.ru/stat/stat3/2007/12/11/stat3_9907.html

«Японское экономическое чудо» – прошлое или будущее?

Малахова Ольга Алексеевна, студент

Академия бюджета и казначейства Министерства финансов Российской Федерации (Университет)

Прошло немало десятилетий с того момента, когда Япония из отсталой феодальной страны превратилась в сверхдержаву. На протяжении всей истории Япония наталкивалась на множество препятствий на пути к своему могуществу. Последнее такое препятствие страна преодолела в марте 2011 года, когда там произошло сильнейшее, за последние 140 лет, землетрясение. Подробности этого природного явления обсуждались повсеместно в течении долгого времени. С тех пор прошло уже больше полугода, поэтому можно делать какие-то выводы о современном состоянии экономики Японии. Сможет ли Япония до конца оправиться от такой катастрофы? Для ответа на этот вопрос, предлагаю немного окунуться в историю, чтобы вспомнить, в чем же заключалось «японское экономическое чудо».

«Быстрый экономический рост Японии после окончания Второй мировой войны, получивший название японского экономического чуда, привлек внимание всего мира» [1]. Япония превратилась не просто в страну с развитой экономикой и вторым в мире государством по объему производимого ВВП, но и главным конкурентом США на мировом рынке, лидером НТП в ряде перспективных направлений. После сокрушительного поражения во Второй мировой войне Японии удалось встать на новый путь развития и начать глубокие преобразования во всех сферах жизни. Что же подтолкнуло Японию к таким резким изменениям?

2 сентября 1945 г. Япония капитулировала. Страна оказалась под властью американских военных, экономика находилась в состоянии разрухи. «Выпуск промышленной продукции сократился до 20 % довоенного уровня. Как и в Германии, в стране сохранялось прямое распределение продукции. Процветала инфляция. Экономика возрожда-лась медленно: довоенный уровень производства был вос-

становлен не в 1949 г., как в Западной Европе, а только к 1953 г.» [1]. Находясь в такой ситуации, Япония нуждалась в переходе на новую стратегию развития, и суть данной стратегии заключалась в принципиальном отходе от прошлого. Необходимо было создать новую структуру экономики, новые стимулы к труду, демократизацию общества, развитие рыночных отношений и предпринимательства.

Таким образом, было принято решение о приглашении американских предпринимателей и менеджеров, которые разработали программу преобразований по годы оккупации (1946–1952 гг.), касающуюся всех сторон жизни. Был взят курс на демилитаризацию, демократизацию, переход от тоталитаризма к либерализму.

Главной демократической реформой стал роспуск холдингов (дзайбацу) в 1947–1948 гг., которые сосредоточили в своих руках акции концернов в военно-промышленном комплексе (ВПК). Процесс формирования независимых фирм протекал по всей стране. Гигантские компании были разделены на несколько более мелких, а их акции были выпущены в свободную продажу. Более того, было усовершенствовано антимонопольное законодательство, которое запрещало картельные соглашения, различные виды рыночной дискриминации и создание жестких монопольных структур. Торговые сделки и доступ к источникам кредитования оказались под правовой защитой.

Немаловажный вклад внесла проведенная земельная реформа (1947–1950 гг.). Согласно этой реформе государство выкупало помещичьи земли и продавало их крестьянам, которые раньше эту землю брали в аренду. Результатом земельной реформы стало то, что к 1950 г. японские крестьяне владели 80 % всех арендованных земель, что позволило сформировать крестьянский сектор с частной собственностью на землю и полностью ликви-

ровать феодализм. Кроме того, эта реформа дала толчок к развитию отношений между городом и деревней, росту емкости внутреннего рынка и процессу накопления капитала для дальнейшей индустриализации.

Следующей за земельной была бюджетная реформа (1950 г.), цель которой было поддержание сбалансированности бюджета. Убыточным предприятиям отказывали в субсидиях, был принят единый валютный курс, предприятиям разрешалось проводить операции за рубежом. Данные действия остановили рост инфляции, позволили отменить контроль над ценами и, в результате, полностью утвердить рыночные отношения в стране.

«Таким образом, практически к концу 1960-х годов сложилась надежная индустриальная основа для широкомасштабного конкурентоспособного экспорта и успешного вхождения Японии в систему мировой торговли» [1].

В процессе перестройки японской экономики были довольно активно использованы рычаги государственного регулирования в интересах формирования рыночной экономики. Были приняты чрезвычайные меры по регулированию денежной массы, а на ранней стадии реформ даже были введены временные карточки для распределения 34 видов промышленного сырья и 52 видов потребительских товаров, включая продовольственные. Государство вводило селективные налоговые и кредитные льготы, осуществляло выборочный контроль над конкурентами в отдельных отраслях.

Более того, широко применялось государственное планирование, которое, однако, носило не командный, а сугубо рыночный, индикативный характер. С 1955 г. на непрерывной основе регулярно составлялись планы, в соответствии с которыми намечались конкретные отраслевые приоритеты в развитии японской экономики. Вначале упор делался на развитие базовых отраслей (черная металлургия, химическая промышленность, энергетика, судостроение, торговый флот), а уже позднее — на развитие автомобильной и нефтеперерабатывающей промышленности. В конце 60-х годов на первое место выдвигается электроника, особенно производство домашней электронной техники, снискавшей огромную популярность во всем мире.

«В результате среднегодовые темпы экономического роста (ВНП) страны за период с 1955 по 1975 г. составили примерно 11 %. Это и было «экономическим чудом». Впоследствии темпы экономического роста Японии стали снижаться и в настоящее время составляют всего лишь порядка 2–3 % в год. [1]»

Но, каковы же причины «японского экономического чуда»?

Во-первых, особенностью японского общества является стремление реализовать национальные цели. В характере самих японцев заложено стремление быть лучше других. В японцах, также, жива идея коллективизма. Они чаще думают о проблемах общественных, нежели о своих личных. Безусловно, эта черта присуща не только японцам, но и всем народам Азии, но в данном случае, эта

азиатская особенность «сыграла» в симбиозе с остальными причинами, еще больше увеличив шансы Японии на опережение развитых стран. К первой причине можно добавить и трудолюбие японцев, их самоотверженность, стремление участвовать в жизни страны.

Во-вторых, в Японии были учреждены кружки по контролю качества. Эти кружки, состоящие из представителей работодателя и рабочих в лице профсоюза, призваны изыскивать резервы постоянного совершенствования качества продукции в интересах повышения конкурентоспособности и престижа фирмы. Высокое качество товаров позволило Японии завоевать одно из ведущих мест в мире по конкурентоспособности производимой продукции.

В-третьих, особое внимание нужно уделить социальным контрактам, распространенным в Японии и цель которых не допустить конфликтных ситуаций на производстве или в управлении им.

В-четвертых, промышленный бизнес поддерживает тесный контакт с правительственными ведомствами и банковским капиталом.

В-пятых, затраты на НИОКР. Сегодня Япония по затратам на науку занимает второе место в капиталистическом мире после США, но темпы роста этих затрат в Японии выше, и в настоящее время их доля в ВВП превышает 3 %. По числу занятых научных работников Япония превосходит Великобританию, Францию и ФРГ, вместе взятых [1]. Наука в Японии тесно связана с промышленностью. Около 80 % затрат на НИОКР берет на себя промышленность. Естественно, что главный упор при этом делается на прикладные исследования и разработки, в области которых Япония часто демонстрирует превосходство над США. Значительная часть теоретических исследований в университетах страны проводится по заказам промышленности. Почти все НИОКР носят невоенный, гражданский характер.

В-шестых, разработаны специальные зоны — технополисы, где частными фирмами совместно с университетами предусматривается создание всех условий для работы предприятий современных отраслей промышленности. Таким образом прослеживается долгосрочная стратегия фирм, которые начинают задумываться о пополнении кадров, когда последние еще обучаются в университетах.

В-седьмых, экономическое и научно-техническое развитие Японии в послевоенный период опиралось и ориентировалось на растущий массовый спрос как внутри страны, так и за рубежом, имевший прежде всего потребительский характер. Постоянно возрастало обратное воздействие личного потребления на производство и его эффективность. В результате японский бизнес быстро окупал свои затраты, реализовывал высокую норму прибыли, а растущее накопление немедленно направлял в производственное инвестирование.

В-восьмых, стимул к труду поддерживается системой оплаты за выслугу лет. Однако зарплата повышалась не за стаж, а за рост квалификации и профессионализма.

В-девятых, усовершенствованная система образования способствовала тому, что практически каждый японец был вовлечен в процесс расширения и совершенствования производства, ускорения НТП. Большой толчок в развитии получила система высшего образования с ориентацией прежде всего на инженеров и других технических специалистов. Уровень и качество образования в Японии не ниже, чем в США, а по ежегодному выпуску инженеров в области электроники и электротехники Япония намного превзошла США. По общему выпуску инженеров Япония тоже оставила США позади себя.

И одной из главных причин столь быстрого и качественного развития японской экономики является помощь государства. Оно оказалось настоящим катализатором экономического роста и НТП. В результате возникло, так называемое, японское объединение, состоявшее из промышленных предприятий, банков, профсоюзов и государства.

«Япония в полной мере использовала преимущества молодой страны, вбирающей опыт США. За период с начала 50-х по конец 70-х годов было зарегистрировано около 34 тыс. случаев приобретения японскими компаниями иностранной техники и технологии, платежи за использование которой составили примерно 11,1 млрд долл. [1]». Вначале заимствование Японией чужой техники и технологии имело характер простой имитации. Однако постепенно имитация переросла в серьезную переработку исходной идеи и ее технологическое воплощение. Япония стала закупать лучшие американские образцы изделий или лицензии и создавать на этой основе практически новые продукты более высокого качества.

Вскоре правящие круги и бизнес страны стали выдвигать далеко идущую программу превращения Японии в крупную и во многом независимую технологическую державу, крупного экспортера новейшей (уникальной) продукции и технологии. Всячески поощрялся экспорт наукоемкой продукции и прежде всего электронной техники. В результате страна из чистого импортера превратилась в чистого экспортера новой техники.

Особое место в экономике страны заняла внешняя торговля. Япония постоянно ориентировалась не только на самые передовые технические потребности в современном мире, но и на их изменчивость, диверсифицированность. Недостаточная емкость внутреннего рынка (в отличие от США) заставляла страну искать новые рынки сбыта. Япония представляет собой яркий пример сочетания жесткого протекционизма с агрессивной экспортной политикой. Высокий протекционистский барьер не привел к изоляции японской промышленности от внешнего мира. Более того, со временем протекционизм стал служить Японии не только средством защиты отечественных производителей, но и инструментом агрессивного экспорта, призванного завоевывать внешние рынки, но при этом лишь дозированно открывать свои рынки для иностранных товаров.

В результате выполнения Японией 8-летней программы «токийского раунда» ГАТТ (1979 г.) средний уровень ставок таможенного обложения в стране снизился к 1987 г. более чем на 25 % и по основным промышленным товарам составил в среднем немногим более 3 %. В рамках введенной в 1971 г. Общей системы преференций Япония предоставила льготный таможенный режим (наряду с развитыми в промышленном отношении странами) 140 развивающимся государствам и территориям.

Япония стала лидером в поставках на мировой рынок ряда высокотехнологичных продуктов — оптоволоконной связи, биотехнологии, роботов, электроники нового поколения, композиционных суперматериалов и др. Развитие ресурсо- и трудосберегающих производств позволяет снижать зависимость страны от импорта сырья и материалов. Сегодня Япония стремится размещать производство бытовой электроники, телерадиоаппаратуры и средств связи среднего уровня в других странах, а готовую продукцию затем ввозить к себе. В настоящее время объем импорта электронных компонентов и полуфабрикатов уже превосходит объем импорта железной руды или нефти.

Подведем итог: после сокрушительного поражения во Второй мировой войне Японии удалось не просто «встать на ноги», но и догнать, а по некоторым показателям, даже и перегнать, страны с самой сильной экономикой в мире.

Безусловно, существуют и недостатки существования такой системы. В Японии не так развито сельское хозяйство, существует большой уровень преступности, по неподтвержденным данным, число самоубийств в Японии чуть ли не наивысшее в мире, не все в порядке с показателями социального благополучия, сложился низкий размер пенсий по старости, растет число разводов и прочее. Однако, все это не является «побочным эффектом» «японского экономического чуда» — эти проблемы есть в каждой стране. Сельское хозяйство находится не в лучшем состоянии из-за неблагоприятного географического положения, разводы и большое число самоубийств — следствия особенностей менталитета японцев (их трудолюбие, коллективизм и самоотверженность). Почему-то Японию всегда сравнивают с развитыми Западными странами. По моему мнению, это не совсем корректно, хотя бы в силу географического положения Японии. Да, в Японии господствует капитализм и рыночные отношения, однако японский капитализм менее статичен, более социализирован, несет отпечаток феодальных пережитков, получивших в новых условиях новое качество, отличается большим развитием коллективистских, кооперативных начал. И, как во всех азиатских странах, роль государства в Японии несколько выше, чем в развитых Западных странах.

Теперь вернемся в XXI век. Японская экономика испытала в буквальном смысле шок. Землетрясение 11 марта 2011 г. магнитудой 9,0 и последовавшее за ним цунами разрушили инфраструктуру северо-восточных районов Японии и вывели из строя систему охлаждения реакторов на АЭС «Фукусима-1», что привело к пожарам,

нескольким взрывам и утечке радиации на этом предприятии. В результате стихийного бедствия погибли и пропали без вести не менее 23 тыс. человек, тысячи были эвакуированы с прилегающих к АЭС территорий. Ряд японских предприятий, в том числе автомобильные заводы, были вынуждены временно остановить свою работу.

На этом фоне ВВП Японии сократился в I квартале на 0,9 %, а во II квартале — еще на 0,5 %. На восстановление экономики японское правительство намерено потратить 160 млрд долл., в очередной раз увеличив государственный долг, который на данный момент превышает 220 % от ВВП (11 трлн долл.).

Темпы восстановления экономики Японии могут замедлиться из-за неумелых действий правительства, а также укрепления национальной валюты. Так считают аналитики международного рейтингового агентства Standard & Poor's (S&P), оценившие процесс возвращения японского производства к нормальному режиму после удара стихии 11 марта. [2]

«Японская экономика демонстрирует частичное восстановление. При этом целый ряд факторов тормозит рост, в частности запоздалые меры правительства по устранению последствий удара стихий, — отмечается в документе. — Неясная перспектива восстановления глобальной экономики, а также значительный риск повторной рецессии в экономике США нивелировали восстановление объемов японского экспорта».

«В III квартале текущего года японская экономика резко ускорила, свидетельствуют опубликованные данные правительства страны. По итогам июля-сентября рост ВВП составил 1,5 % по отношению к предыдущему кварталу, когда ВВП сократился на 0,3 %» [3].

Значительный рост японской экономики произошел вслед за восстановившимся потреблением и экспортом, нарушенным в результате землетрясения 11 марта.

В то же время эксперты ожидают, что уже в нынешнем квартале темпы роста ВВП Японии замедлятся из-за чрезмерного укрепления иены и сокращения объемов экспорта. Кроме неблагоприятного валютного курса, негативно на местных экспортеров повлияет и наводнение в Таиланде, нарушившее поставки запчастей для японских автоконцернов и производителей электроники [3].

В октябре этого года правительство Японии сообщило,

что направит 2 трлн иен (26 млрд долл.) на поддержку бизнеса, испытывающего трудности в связи с чрезмерным укреплением национальной валюты. Эти средства будут выделены в виде субсидий, поощряющих компании сохранять рабочие места в Японии и не переносить производство в другие страны.

Как говорится в материалах японского правительства, планируемые субсидии добавят 0,5 процентного пункта к росту ВВП в реальном выражении (за какой период, не уточняется).

Правительство намерено также потратить 500 млрд иен на дотации компаниям, создающим в Японии производственные или исследовательские объекты, 200 млрд иен — на поддержку энергосберегающих технологий и еще 200 млрд иен — на содействие безработным в поиске работы.

В августе японская иена подорожала до исторического максимума в 75,95 иены/долл. США. Сегодня японская валюта торгуется на уровне 77,92 иены/долл.

Власти Японии сдерживают укрепление иены, сокращающее доходы местных экспортеров, путем предупреждений о возможных валютных интервенциях. При этом в последнее время правительство избрало более гибкий подход к управлению валютными рисками в экономике: власти рекомендуют бизнесу использовать положительные стороны сильной иены и не упускать возможности для зарубежных инвестиций, которые обходятся компаниям дешевле при росте курса национальной валюты.

Как мы видим, и в данной ситуации после такой природной катастрофы государство не устает помогать своему народу. Активно субсидирует разработку новых технологий и сдерживает курсы иены, чтобы, и без того шаткая, ситуация усугубилась.

Подводить окончательные итоги, безусловно, еще рано, однако, многие вспомнят, насколько пессимистичные прогнозы давались в адрес Японии еще весной 2011. В настоящий момент, Япония имеет много проблем, но мы видим, что они решаемы, а главное, решаются. Я думаю, японский трудоголизм, стремление к общей цели, самоотверженность и сила характера возьмут вверх над обстоятельствами, и современное поколение станет свидетелем второго «японского экономического чуда».

Литература:

1. Кудров, В.М. Мировая экономика : учебник / В.М. Кудров. — М. : Юстицинформ, 2009. — 512 с. — (Серия «Образование»).
2. <http://top.rbc.ru/economics/14/11/2011/624820.shtml>
3. <http://top.rbc.ru/economics/14/11/2011/624820.shtml>

9. ФИНАНСЫ, ДЕНЬГИ И КРЕДИТ

Фискальная устойчивость: теория и практика

Белиев Заур Тейюб оглы, диссертант

Научно-исследовательский институт экономических реформ (г. Баку, Азербайджан)

В статье рассматриваются формы и особенности фискальной устойчивости. Также изучается теоретика методологические основы бюджетной (фискальной) устойчивости. Исследуются формы фискальной устойчивости, которые являются наиболее важными.

Очень часто во время кризиса еврозоны мы слышим слово фискальная устойчивость, фискальная дисциплина. Так что же это такое?

1. Что такое фискальная устойчивость?

Первым делом давайте разберемся, что такое фискальная устойчивость? И какие у него формы? Разные ученые дают разные объяснение фискальной устойчивости.

Рассмотрение различных точек зрения по определению понятий «устойчивость бюджета», «устойчивость финансовой (бюджетной системы)» позволяет выявить неоднозначность в теоретических подходах к данной категории и характеристикам составляющих ее элементов. Несмотря на то, что бюджет обладает рядом свойств целостной системы, применение категории «устойчивость» в отношении бюджета ограничивает предметную область исследования факторов обеспечения устойчивости бюджетной системы государства, не позволяя рассматривать всю целостную совокупность ее системных качеств, интегрированных в категории теории систем «устойчивость». **В теории финансов и практической финансовой деятельности понятие устойчивости часто отождествляют с понятиями сбалансированности, стабильности, равновесия.**

1.1. Фискальная устойчивость с позиции налоговых расходов

Налоговые расходы представляют собой доходы, упущенные в результате действия отдельных положений налогового кодекса. Они могут включать изъятия из налогооблагаемой базы, установленные вычеты из валового дохода, налоговые кредиты, вычитаемые из налоговых обязательств, применение сниженных налоговых ставок, а также отсрочки налоговых платежей. Другими словами это налоговые льготы и освобождения.

Предоставление налоговых льгот и освобождений часто направлено на решение определенных социальных

и распределительных задач (поддержка социально незащищенных слоев населения), стимулирование определенных видов экономической активности, экономического роста, в том числе в отдельных отраслях. Предоставление налоговых льгот и освобождений имеет не только прямой эффект, выражающийся в сокращении налоговых доходов бюджета, но и косвенные эффекты, которые являются более сложными и не всегда, хотя и часто (как будет показано ниже), сводятся к потерям для общества.

Однако анализ соответствующих эффектов позволяет выявить определенные закономерности. В частности, исследования показывают, что во многих случаях потери доходов бюджета в связи с использованием налоговых льгот и освобождений не компенсируются выгодами для общества, создаваемыми данными льготами. Это может объясняться недостаточной адресностью налоговых льгот и освобождений (в том числе социально ориентированных), отступлением от соблюдения основных качественных характеристик налоговой системы, другими искажениями в связи с применением налоговых льгот. Так, недостаточную адресность налоговых льгот и освобождений можно проиллюстрировать примером пониженных ставок НДС на продукты питания [4].

Все выше сказанное дает нам определенную картину о том, что государство для решения социально-экономических проблем использует свои фискальные рычаги. В частности, налоги. Однако, использование этого инструмента не всегда или же не в полной мере может быть эффективным. Другими словами, государственный фонд в виде бюджета может нести потеря, используя налоговые льготы и освобождений. С одной стороны если это чисто фискальные потеря, то с другой стороны внедрения тех или иных льгот может в конечном итоге не дать нужного социально-экономического эффекта. Именно в таких случаях на первый план выходит вопрос о фискальной устойчивости бюджета с позиций налоговых расходов. То есть, насколько бюджет может на средне и долгосрочный период может нести этот груз виде налоговых льгот и освобождений.

1.2. Устойчивость с позиции долговой политики правительства

То, что происходит сейчас в странах PIIGS (Portugal, Ireland, Italy, Greece and Spain) называется не кем иным, чем долговая проблема. Для решения долговых проблем на первый план выходить такой термин как долговая устойчивость (или устойчивость долговой политики).

Все страны должны представлять определенную информацию, свидетельствующую об устойчивости налогово-бюджетной политики, однако глубина и методология ее представления могут существенно различаться. Налогово-бюджетная политика считается неустойчивой, если текущая политика может привести к накоплению долга до чрезмерного уровня. Могут возникать сложности с вынесением суждений о том, какой именно уровень долга является чрезмерным, и, в особенности, какие показатели отношения долга к ВВП считаются слишком высокими. Широко распространенным подходом является использование правила, которое определяет, например, что отношение долга к ВВП не может расти или не может превышать установленное предельное значение. Это значение может зависеть от внешнего доверия к стране или проводимой ею политики или от глубины ее рынков долговых инструментов. *Оценка устойчивости налогово-бюджетной политики должна производиться с учетом индивидуальных особенностей каждой страны на основе конкретной информации, о результатах проводившейся в прошлом и планируемой на будущее налогово-бюджетной политики государства, а также о реакции рынка на нее [6].*

Помимо понятия долговой устойчивости есть также термин внешне долговой устойчивости. Под внешне долговой устойчивостью страны следует понимать такое внешне долговое положение, при котором обеспечивается выполнение всех долговых обязательств субъектов хозяйствования государства перед нерезидентами благодаря достаточным доходам и соответствию доходов расходам [7].

Для определения **долговой устойчивости**, как правило, пользуются ниже следующими индикаторами. Эти индикаторы были предложены Международным Валютным Фондом:

- *отношение* международных резервов к краткосрочному внешнему долгу — не менее 100 %;
- *отношение* международных резервов к объему импорта — не менее трехмесячного объема импорта;
- *отношение* международных резервов к М2 — предлагается использовать, когда банковский сектор имеет непрочные позиции и существует риск оттока капитала.
- *отношение* долга к поступлениям от экспорта товаров и услуг — 200 %;
- *отношение* долга к ВВП — 50 %;
- *отношение* государственного и гарантированного государством внешнего долга к доходам бюджета —

290 %. средний срок погашения государственного внешнего долга — три года.

Есть также, ещё два индикатора для оценки долговой устойчивости. Это так называемое Маастрихтское соглашение. Те страны, которые подписали этот договор, должны соблюдать два фискальных критерия:

Дефицит государственного бюджета не должен превышать 3 % ВВП.

Государственный долг должен быть менее 60 % ВВП.

1.3. Фискальная устойчивость для субъектов бюджетной системы

Одна из форм фискальной устойчивости это определение и оценка устойчивости в межбюджетных отношениях. В этом плане особо можно выделить таких ученых как Робин Бодвей, Енвер Шах [13].

Основополагающая методика определения устойчивости бюджета в российской экономике принадлежит группе авторов под руководством профессора Г.Б. Поляка. Данная методика была разработана в конце 1990-х гг. и основывалась на разбивке показателей, характеризующих степень устойчивости, на группы.

В качестве расчетных показателей предлагаются:

- *минимальные расходы бюджета*, под которыми понимаются средства, предусмотренные в бюджете для финансирования конституционно гарантированных мероприятий по обеспечению учреждений, предприятий и организаций, состоящих на бюджете и предоставляющих бесплатные или на льготных условиях услуги товары [Рм];
- *собственные доходы бюджета* [Дс];
- *регулирующие доходы бюджета* [Др];
- *бюджетная задолженность* [З];

Полученные показатели объединяются в группы по степени устойчивости:

- *абсолютная устойчивость*: $R_m < [Дс + Др]$;
- *нормальное состояние устойчивости*: $R_m = [Дс + Др]$;
- *неустойчивое состояние*: $R_m > [Дс + Др - З]$;
- *абсолютно неустойчивое состояние*: $R_m > [Дс + Др]$.

1.4. Фискальная устойчивость в системе здравоохранения

2010 году в Европе прошла конференция на тему «финансовая устойчивость в системах здравоохранения». В рамках этой конференции был подготовлен отчет «К вопросу о финансовой устойчивости в системах здравоохранения». В отчете первым делом стараются дать однозначный ответ, что такое фискальная или финансовая устойчивость для системы здравоохранения.

Нет ясности или единого мнения в отношении значения этого термина (в сфере здравоохранения), кроме понимания того, что он каким-то образом касается «способности платить» или «доступ-

ности по стоимости». Тем не менее, коренной вопрос «устойчивости» — поддержание равновесия между растущим бременем расходов и ограниченными ресурсами — вызывает озабоченность во всех странах, тем более в контексте нынешнего финансового кризиса. Это неизбежно означает необходимость искать компромиссы как в самом секторе здравоохранения, так и в более широком плане между сектором здравоохранения и всей остальной экономикой [8]

Выше сказанное объясняет нам четвертую форму фискальной устойчивости. Фискальной устойчивости в системах здравоохранения.

1.5. Фискальная устойчивость и пенсионные расходы бюджета

Рост пенсионных расходов за последние годы обусловлен первым делом старением населения. Что такое старение населения? Это результат взаимодействия увеличения средней продолжительности жизни и падения рождаемости. В итоге число пожилых людей увеличивается, тем самым растут и финансовые ресурсы, направленные на удовлетворения их потребностей [8].

Согласно прогнозам МВФ, странах ЕС коэффициент престарелых иждивенцев (отношение числа людей в возрасте 65 лет и старше к числу людей в возрасте от 15 до 64 лет) к 2050 году повысится вдвое — до 54 процентов, и это означает, что в странах ЕС на одного престарелого жителя будет приходиться не четыре человека трудоспособного возраста, как сейчас, а всего два.

Старение населения в Европе происходит в результате взаимодействия четырех демографических факторов. Во-первых, коэффициенты рождаемости во всех странах ЕС остаются и, согласно прогнозам, будут оставаться на уровне, который гораздо ниже коэффициента естественного воспроизводства населения. Во-вторых, наблюдаемое в последние годы снижение рождаемости, следовавшее за бумом рождаемости в послевоенные годы, а также предстоящее достижение этими контингентами населения пенсионного возраста приведут к временному увеличению (хотя оно может продолжаться несколько десятилетий) коэффициента престарелых иждивенцев. В-третьих, согласно прогнозам, к 2050 году ожидаемая продолжительность жизни при рождении, которая с 1960 года увеличилась на восемь лет, возрастет еще на шесть лет для мужчин и на пять лет для женщин, что произойдет в результате увеличения ожидаемой продолжительности жизни. В-четвертых, прогнозируется, что значительный чистый приток мигрантов будет продолжаться вплоть до 2050-е года: хотя общая численность мигрантов достигнет 40 миллионов человек, этот приток не сможет компенсировать низкую рождаемость и растущую продолжительность жизни [9].

Согласно официальным прогнозам, в период с 2004 по 2050 год число молодых людей (в возрасте от 0 до 14

лет) в странах ЕС сократится на 18 %. Численность населения трудоспособного возраста (от 15 до 64 лет) сократится на 48 миллионов человек, или на 16 процентов, в то время как численность престарелого населения (65 лет и старше) резко увеличится — на 58 млн. человек (или 77 %), причем наиболее быстрорастущим сегментом населения будут самые пожилые люди (80 лет и старше) [9].

И так все выше изложенные факты говорят об увеличении пенсионных расходов, что в свою очередь в средне и долгосрочном периоде создает фискальные проблемы для стран Европы. А все это в свою очередь говорит об ещё одной форме фискальной устойчивости с точки зрения роста пенсионных расходов.

1.6. Гипотеза постоянного дохода

Вопросы, касающиеся устойчивости в средне- и долгосрочной перспективе, приобретают дополнительную значимость для стран, значительная часть доходов которых связана с природными ресурсами. Периоды относительно высоких цен на сырьевые товары могут приводить к давлению в сторону увеличения расходных обязательств бюджета, которые окажутся неприемлемыми, когда цены на сырьевые товары вновь вернутся к трендовым уровням или упадут ниже этих уровней; и оценка таких тенденций может оказаться особенно сложной задачей. Кроме того, при рассмотрении вопросов устойчивости налогово-бюджетной политики для таких стран следует принимать во внимание исчерпаемость ресурсов, а также изменчивость, свойственную ценам на сырьевые товары [6].

В 2001 году Всемирный Банк вместе подготовил рекомендации правительству Казахстана «Фискальная политика и управление нефтяными доходами». В докладе ВБ говорится об рациональном управлении нефтяными доходами. Показывается работы Инджела и Уалдесом (2000 г.). Авторы утверждают, что в то время как нет передачи между поколениями, разработки политики должны принимать явные решения по распределению между поколениями доходов от добычи исчерпаемых ресурсов. Естественным начальным пунктом для такого рассмотрения является гипотеза о постоянной прибыли. Согласно этой гипотезе экономические агенты должны тратить только постоянный компонент их настоящей прибыли. Непосредственным выводом из теоретической основы, базирующейся на постоянной прибыли (Лиуксила в соавторстве, 1994 г.), для богатой природными ресурсами страны является рекомендация относительно того, что разумное правительство должно сохранять постоянной во времени стоимость всего национального достояния. Этого можно достигнуть через полную конверсию запасов нефти в приведенные финансовые средства, чтобы будущими вознаграждениями по ним для будущих поколений возмещались исчерпанные нефтяные ресурсы. Сле-

довательно, сегодняшнее потребление государством доходов от добычи нефти равняется скрытому вознаграждению от нефтяных запасов страны [10].

В 2008 году Всемирный Банк подготовил доклад об экономике России. В докладе было указано «*рассмотреть возможность принятия бюджетного принципа «постоянного дохода» (состоящего в поддержании не-нефтяного первичного дефицита бюджета на таком уровне, который гарантированно можно было бы финансировать за счет доходов от нефтяных активов), соблюдение которого способствовало бы проведению бюджетной политики, автоматически обеспечивающей устойчивость государственных финансов РФ*» [3].

Итак, что такое гипотеза или принцип постоянного дохода?

В работе 1957 года «Теория функции потребления» Фридман объяснил поведение потребителей в **гипотезе постоянного дохода**. В этой гипотезе Фридман утверждает, что люди испытывают случайные изменения своего дохода. Он рассматривал текущий доход как сумму постоянного и временного дохода:

$$Y = Y^P + Y^T.$$

Постоянный доход в данном случае аналогичен среднему доходу, а временный доход эквивалентен случайному отклонению от среднего дохода. По мнению Фридмана, потребление зависит от постоянного дохода, так как потребители сглаживают колебания временного дохода сбережениями и заёмными средствами. Гипотеза постоянного дохода утверждает, что потребление пропорци-

онально постоянному доходу и математически выглядит следующим образом:

$$C = \alpha Y^P, \text{ где } \alpha - \text{постоянная величина.}$$

2. Выводы

В теории финансов и практической финансовой деятельности понятие устойчивости часто отождествляют с понятиями сбалансированности, стабильности, равновесия. Из выше изложенного можно сделать вывод фискальная устойчивость — это сбалансированность бюджетной системы на средне и долгосрочный период. Почему не бюджета, а бюджетной системы?

Дело в том, что когда мы говорим об устойчивости бюджета, то мы ограничиваемся одним государственным бюджетом. Но как мы заметили выше бюджетная или фискальная устойчивость не ограничивается одним государственным бюджетом. Понятие устойчивости относится ко всей бюджетной системе. Значит фискальная устойчивость это **устойчивость бюджетной системы** на средне и долгосрочную перспективу.

У фискальной устойчивости 6 разных форм. Однако это не говорить о том, что у неё не может быть и другие формы. Как мы заметили во время кризиса экономисты «придумали» несколько новых и/или подзабытых терминов, таких как фискальная девальвация, фискальная консолидация и так далее. По мере того как надвигается вторая волна мирового кризиса значить в ближайшие годы мы можем увидеть новые формы так называемой фискальной устойчивости.

Литература:

1. Волатильность мировых цен на нефть — угроза бюджетному процессу, В. Бушуев, 22 июня 2011;
2. Взаимосвязь фискальной и денежно-кредитной политики, А. Улюкаев, П. Кадочников, П. Трунин;
3. Доклад об экономике России, 2008, Всемирный Банк;
4. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика, Т. Малинина — М.: Ин-т Гайдара, 2010;
5. Продолжение курса на бюджетную консолидацию, Бюджетный вестник, июнь 2011 г;
6. Руководство по обеспечению прозрачности в бюджетно-налоговой сфере, МВФ, 2007;
7. Индикативная система внешне долговой устойчивости в Республике Беларусь, Ирина Жук, 2010;
8. К вопросу о финансовой устойчивости в системах здравоохранения, С. Томсон, Т. Фобистер, Д. Фикера, Д. Кутсин, Г. Пермананд, Л. Бриндова, 2010;
9. Старение населения — проблемы и возможности, Андреас Викат, Европейская Экономическая Комиссия ООН;
10. Финансы и развитие, сентябрь 2006, МВФ;
11. «Фискальная политика и управление нефтяными доходами», Нина Будина и Артур Радзвилл, 2001, Всемирный Банк;
12. Fiscal sustainability in theory and practice, handbook, Craig Burnside, 2005, World Bank;
13. Intergovernmental fiscal transfers, Edit by Robin Boadway and Anwar Shah, 2007, World Bank.

Анализ состояния страхового рынка Республики Татарстан

Галкина Элеонора Юрьевна, ст.преподаватель
Институт экономики, управления и права (г. Казань)

Республика Татарстан — крупный регион-донор, промышленный, торговый, культурный и научный центр. На территории республики работает множество промышленных предприятий, развита торговля. Все это создает предпосылки к существованию быстроразвивающегося рынка страховых услуг. Важно подчеркнуть, что страховой рынок Республики Татарстан является наиболее развитым среди 14 регионов России, включенных в Приволжский федеральный округ. На протяжении ряда лет республиканский страховой рынок уверенно лидирует в Приволжском федеральном округе. Одним из объективных показателей развитости того или иного страхового рынка выступает сумма собранных страхования премий.

За 2007–2009 гг. Республика Татарстан занимает лидирующее место в ПФО по сбору страховых премий, хотя доля которых, снижается с 19,5 % в 2007 году до 17,6 % в 2009 году. Для сравнения: ближайшие наши конкуренты — страховщики Самарской области собрали по этим же видам страхования лишь 19485,1 млн. руб.

Всего же в Республике Татарстан в 2009 году собрано было 26360,8 млн. руб. страховых взносов, что составило 17,6 % совокупной страховой премии по Приволжскому федеральному округу (напомним, что в Приволжский федеральный округ входят 14 субъектов Федерации).

Страховой рынок РТ развивается весьма динамично. Из года в год растут объемы собранных страховщиками премий и выплаченных страховых возмещений. Так, например, в 2008 году страховщиками, работающими в республике, собрано страховых взносов на 127,4 % больше, чем в 2007 году. Страховые премии в 2009 году выросли в 1, раза по сравнению с 2007 годом и составили 26360,8 млн. руб.

Если рассмотреть страховые взносы по годам, то можно сказать, что доля добровольного страхования сокращается с каждым годом анализируемого периода, так с 60,7 % в 2007 году до 42,7 % в 2009 году. Сокращение происходит в основном за счет снижения долей:

- по страхованию жизни: с 13,3 % в 2007 году до 3,0 % в 2009 году, что составило уменьшение страховых взносов на 2026,6 млн. руб.;
- по личному страхованию: с 9,9 % до 7,9 %, т.е. на 37,6 млн. руб.;
- по имущественному страхованию: с 36,4 % до 30,5 %.

Происходит увеличение страховых взносов по страхованию ответственности: в 2007 году страховые взносы составили 239,3 млн. руб., а в 2008 году — увеличились на 158 млн. руб. и составили 397,2 млн. руб. Рост произошел в основном за счет страховых сборов от местных страховых компаний (Чулпан, Росгосстрах-Татарстан, СГ АСКО).

Однако стоит отметить, что сумма собранных страховых взносов по обязательному страхованию составляет 39,3 % в 2007 году по отношению к общей сумме взносов, в то время как сумма взносов по добровольному страхованию — 60,7 % [2, с. 5]. В 2009 году доля обязательного страхования по сравнению с 2007 годом увеличилась на 18 % и составила 57,3 %. Рост произошел за счет страховых взносов по ОСАГО и ОМС.

Для страхового рынка Республики Татарстан характерна высокая концентрация страхового капитала. На долю четырех страховщиков, показавших наибольшие сборы премий («НАСКО-ТАТАРСТАН», «Чулпан», «Итиль» и «Росгосстрах-Татарстан»), приходится 85,5 % общей страховой премии, собранной на территории республики [3, с. 3].

Страховые выплаты в 2008 году увеличились по сравнению с 2006 годом на 2667,7 млн. руб. Такая картина объясняется тем, что удельный вес страховых выплат по добровольным видам страхования сократился в целом на 18,1 пункта.

По добровольным видам страхования доля страховых выплат сократилась за анализируемый период с 48,7 % до 30,6 % в 2009 году. Снижение доля страховых выплат наблюдается по страхованию жизни с 25,7 % в 2007 году до 2,2 % в 2009 году. Доля страховых выплат по личному страхованию осталась без изменения 5,6 %.

Страховые выплаты по обязательному страхованию увеличились с 7995,2 млн. руб. в 2007 году до 12579,6 млн. руб. в 2008 году. Рост страховых выплат наблюдался по ОМС с 42,4 % в 2007 году до 60,2 % в 2008 году, а также по ОСАГО с 8,5 % в 2007 году до 8,6 % в 2008 году.

В 2009 году по страховым выплатам также можно сказать, что произошел их рост по сравнению с 2008 годом на 2097,1 млн. руб. и составили 20374 млн. руб. Увеличение страховых выплат произошло за счет страховых выплат по обязательному страхованию на 1567,6 млн. руб. В частности доля по ОМС увеличилась на 1,4 процентных пункта и составила 61,6 %, а доля ОСАГО снизилась на 0,8 пункта и составила 7,8 %.

О значимости и привлекательности страхового рынка Татарстана говорит и тот факт, что на территории республики в настоящее время работает 128 страховых компаний, в частности, «Ингосстрах», «РОСНО», «СГ МСК», «Ресо-Гарантия», «Старые традиции» и других, а также 17 местных страховых компаний.

Главные тенденции и закономерности развития страхового рынка Татарстана вполне соответствуют тенденциям и закономерностям становления и функционирования рынка страховых услуг России в целом. Однако есть особенности, которые отличают республиканский страховой рынок от подобных рынков других субъектов

Российской Федерации и общероссийского страхового рынка.

Одной из основных особенностей страхового рынка Республики Татарстан является доминирующая роль местных страховщиков. Дело в том, что, в отличие от многих регионов России, где страховой рынок возникал под непосредственным влиянием московских страховщиков (в частности, велика в этом роль страховой компании «АСКО», ее филиалов и дочерних предприятий), в Татарстане становление страхового рынка связано с появлением негосударственных страховщиков, зарегистрированных на территории республики. К моменту появления в регионе филиалов и дочерних предприятий, так называемых федеральных страховых компаний республиканский страховой рынок в основных своих чертах уже сложился. Именно этим объясняется традиционно невысокая доля филиалов не татарстанских страховщиков в общем объеме премии, собранной на территории Татарстана.

Другой существенной особенностью страхового рынка республики является высокая степень зрелости и цивилизованности страхового сообщества, которая проявляется, прежде всего, в активной деятельности и высоком авторитете профессионального общественного объединения страховых компаний — Союза страховщиков Татарстана (ССТ). Союз страховщиков Татарстан был создан 24 января 1995 года четырнадцатью страховыми компаниями-учредителями. В настоящее время ССТ объединяет 29 страховых организаций, зарегистрированных на территории Татарстана.

В активе Союза — участие в разработке Указа Президента РТ «О мерах по обеспечению страховой защиты предприятий, организаций Республики Татарстан и их работников» от 24 марта 1995 года, разработка «Концепции развития страхового дела в РТ», республиканских и муниципальных программ страхования, отстаивание прав членов ССТ в арбитражных судах, органах налоговой инспекции, создание единой информационной базы по страховым мошенникам и недобросовестным страхователям, активная борьба против проявлений недобросовестной конкуренции и попыток отдельных страховщиков монополизировать крупные секторы рынка страховых услуг республики.

К серьезным достижениям Союза страховщиков Татарстана можно отнести и решение достаточно острой во многих регионах России проблемы взаимоотношений «местных» страховщиков с филиалами так называемых федеральных страховых фирм. Союз страховщиков Татарстана предложил филиалам практически равные условия работы в ССТ. Большинство филиалов стали членами Союза страховщиков Татарстана, и тем самым в республике была создана уникальная ситуация, когда республиканские страховщики и филиалы федеральных страховых компаний, не разделяясь на «своих» и «чужих», объединили свои усилия на задаче развития и совершенствования страхового рынка в Республике Татарстан [5, с. 5].

Все эти факты со всей очевидностью показывают, что страховой сектор национальной экономики активно стремится занять достойное место в финансовой системе России. Думается, не будет преувеличением сказать, что на федеральном уровне сложились такие взаимоотношения сообщества страховщиков и государства, которые могут служить своеобразной моделью построения подобных отношений на местах. Серьезные изменения в отношениях страховщиков и власти происходят в последнее время и в регионах Российской Федерации [1, с. 29].

Таким образом, значение страхового рынка для государства как серьезной и устойчивой налоговой базы с каждым годом возрастает. Одновременно с этим главной задачей страхования была и есть социальная защита населения и экономики Республики Татарстан.

Анализ структуры портфелей страховых компаний показывает, что, в основном, все страховщики Татарстана занимаются классическим страхованием. Но, к сожалению, при всем разнообразии предоставляемых страховых услуг совершенно отсутствует страховая защита сельскохозяйственного производства в республике и экологическое страхование.

Причиной такой ситуации является отрицательное финансовое состояние сельскохозяйственных производителей. Без финансовой помощи со стороны государства они не в состоянии страховать свое имущество, тем более урожай сельскохозяйственных культур, так как это очень дорогой вид страхования. Поэтому в советское время 50 % страховых взносов по обязательному страхованию финансировалось за счет бюджета.

Подводя итог проделанному анализу, необходимо отметить, что страховой рынок Республики Татарстан стабильно развивается и становится более устойчивым к изменениям в экономике страны. Стабилизация соотношения страховых взносов и выплат является необходимым условием для увеличения страховых резервов, а, значит, и для укрепления финансовой устойчивости страховых организаций, что, несомненно, благотворно влияет на экономику региона в целом. Сейчас происходит процесс укрупнения страховщиков, вытеснение или поглощение мелких, слабых и неконкурентоспособных компаний крупными. В конце концов, на рынке должно остаться небольшое количество страховых компаний, целью которых будет серьезная работа по предоставлению качественных страховых услуг на территории Республики Татарстан.

Сама жизнь и складывающаяся на страховом рынке ситуация объективно ведут к сближению региональных страховщиков и органов власти республики. Сохранение татарстанского страхового рынка, создание условий для капитализации местных страховщиков, усиление работы органов власти и страховых компаний по повышению уровня страховой культуры населения и руководителей предприятий — важнейшая задача экономической политики в нашем регионе.

Новые, послекризисные представления о возможностях экономического роста, как в России, так и в мировой

экономике в целом, заставили пересмотреть в худшую сторону долгосрочный прогноз развития российского страхового рынка до 2050 года. Согласно скорректированному прогнозу, к 2050 году Россия достигнет ВВП на душу населения в размере 30 тыс. долл. в год (в ценах 2009 года), что примерно соответствует сегодняшнему среднему значению ВВП на душу населения по странам ЕС. Общий сбор страховых премий в России к 2050 году вырастет более чем в семь раз, до 7,7 трлн. руб. (в ценах 2009 года),

против 1 трлн. руб. в 2009 году. Доля страховых премий в ВВП поднимется с 2,5 % до 6 % [4, с. 7].

Необходимо в РФ и РТ развитие страховых услуг: ипотечного страхования, страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой, гражданской ответственности предприятий — источников повышенной опасности; ответственности производителя за качество товара (работ, услуг); страхование историко-архитектурных памятников.

Литература:

1. Базилевич, В.Д. Новейшие тенденции развития мирового страхового рынка / В.Д. Базилевич // Страховое дело. — 2008. — № 1. — с. 26–37.
2. Кузнецова, А. О страховых компаниях / А. Кузнецова // Лучшие страховые компании России в 2007 году. — 2008. — март. — с. 24–34.
3. Лисин, В. Итоги деятельности страхового рынка ПФО / В. Лисин // Страховая газета. — 2009. — № 1–2. — с. 2–4.
4. Увеличение уставного капитала российскими страховщиками // Страхование сегодня. — 2010. — 14 октября. — с. 3–7.
5. Федоренков, В. Отчет о страховой деятельности РТ за 2009 г. / В. Федоренков // Страховая газета. — 2010. — № 2. — с. 5.

Анализ основных причин образования налоговой задолженности по СФО на современном этапе

Жалонкина Ирина Юрьевна, ассистент
Томский государственный университет

Налоговая задолженность является негативным экономическим фактором, и растущее из года в год ее абсолютное значение остается серьезной проблемой, ограничивающей объем финансовых ресурсов страны в целом и возможности решения социальных программ.

Поставив в число наиболее значимых направлений работу по взысканию налоговой задолженности, налоговая служба в 2010 году прервала тенденцию ее роста. Задолженность по налогам постепенно снижалась и до 2009 года, однако в период мирового экономического кризиса произошел ее значительный рост, в том числе в 2009 году — на 167 млрд. руб. В последствии в 2010 году ФНС удалось добиться ее снижения на 95 млрд. руб., или на 7 %, в результате чего на 1 января 2011 года задолженность составила 1276 млрд. руб.

Налоговая задолженность организаций формировалась под воздействием различных причин, которые в то или иное время в большей или меньшей степени воздействовали на ее величину. При этом анализ причин образования налоговой задолженности дает возможность не только классифицировать причины роста неплатежей, но и определить некоторые меры по их устранению. Данные меры сами по себе не приведут к полному уничтожению налоговой задолженности, но в совокупности с другими

действиями федеральных властей по формированию механизма регулирования налоговой задолженности, как административного, так и экономического характера позволят снизить уровень задолженности по налоговым обязательствам.

Первоначальными причинами возникновения налоговой задолженности хозяйствующих субъектов перед бюджетами всех уровней явилось ухудшения финансового состояния налогоплательщиков, в результате общего экономического кризиса в стране. Кроме того, на возникновение и увеличение налоговой задолженности юридических лиц повлиял высокий уровень налоговой нагрузки, зафиксированный до начала налоговой реформы 2001–2002 гг. и составляющий примерно 45–60 % доходов, в зависимости от отраслевой принадлежности хозяйствующего субъекта [1].

Росту неплатежей способствовала также низкая эффективность судебной системы, уровень налоговой дисциплины предприятий-налогоплательщиков и другие социально-экономические причины.

Кроме общих экономических причин, влияющих на образование налоговой задолженности, необходимо выделить специфические причины организационно-управленческого характера действий налоговых органов. Спе-

Таблица 1

Процент взыскания доначисленных сумм по СФО в 2006–2010 гг.

Год	Из общей суммы доначисленных платежей по СФО		
	Дополнительно начислено платежей по результатам проверок всего, млн. руб.	Взыскано, млн. руб.	% взыскания
2006	41 002	16 811	41,0
2007	29 451	4 785	16,2
2008	31 109	13 144	42,3
2009	43 273	14 960	34,6
2010	39 290	16 146	41,1

цифические факторы, способствующие росту налоговой задолженности можно подразделить на три основных блока:

- задолженность, в виде суммы доначисленных налогов в результате проведенных мероприятий налогового контроля;
- неуплата текущих (авансовых) платежей;
- задолженность, принятая в связи с изменением места учета налогоплательщика.

Анализируя влияния специфических причин, способствующих росту налоговой задолженности по Сибирскому Федеральному Округу было установлено, что основная доля в составе совокупной налоговой задолженности приходится на доначисленные налоги, пени, штрафы по актам налоговых проверок.

При этом практика показывает, что количество доначисленных налогов часто расходится с той суммой, которая впоследствии поступит от организации в бюджет и внебюджетные фонды.

Используя статистические данные [2], определим показатель, характеризующий процент взыскания денежных средств по итогам контрольной работы по СФО за 2006–2010 г. г, который рассчитывается следующим образом:

$$P_{\text{взыск}} = (Д / П) \times 100, \text{ где}$$

Д — дополнительно начисленные налоги, руб.;

П — объем поступивших денежных средств в бюджетную систему РФ по итогам налогового контроля, руб.

Как видно из полученных данных, степень взыскания начисленных платежей в консолидированный бюджет РФ крайне низкая и в анализируемом периоде не превышает 45 %. Это означает, что более половины дополнительно начисленных налоговых платежей не поступает в бюджетную систему РФ.

Вместе с тем, показатель отношения сумм взысканных платежей по результатам камеральных и выездных проверок к сумме доначисленных платежей по результатам проверок, решения по которым вступили в силу входит в показатели эффективности работы налоговых органов и учитывается при материальном стимулировании работников.

С учетом уменьшенных по решению суда или вышестоящего налогового органа сумм доначисленных налоговых платежей по актам налоговых проверок, факти-

ческая налоговая задолженность в рамках проведенных контрольных мероприятий по СФО только за 2010 год составила 7777 млн. руб. Из нее урегулированная сумма налоговой задолженности, взыскание которой приостановлено по решению суда или вышестоящего налогового органа составляет примерно 55 %.

Другой фактор, такой как неуплата текущих (авансовых) платежей, также способствует увеличению совокупной задолженности. Из данной суммы обеспечено мерами принудительного взыскания 93 % или 4083 млн. руб. (в том числе по организациям, находящимся в процедурах банкротства на 1753 млн. руб.), 38 млн. руб. сумма, взыскание которой приостановлено по решению суда и утрачено право взыскания в отношении 13 млн. руб.

Наличие задолженности, право на взыскание, которой утрачено налоговыми органами, является самым негативным фактором в системе налогового администрирования. В своем Докладе «Об итогах работы ФНС России за 2010 год и основных задачах на 2011 год» руководитель ФНС России М.В. Мишустин сказал следующее «...совершенно недопустимо, когда из-за халатности, нарушая нормативные сроки, налоговые органы теряют право на взыскание задолженности» [3].

Основной причиной утраты права на взыскание задолженности, является нарушение сроков предусмотренных Налоговым Кодексом, как при направлении требований об уплате в соответствии со ст.69, 70 НК РФ, так и при принятии решений о взыскании налога, сбора, пени, штрафа в соответствии со ст. 46, 47, 48 НК РФ.

При этом нарушение сроков направления требований об уплате налогов, сборов, штрафов и пеней происходит, как правило, из-за несвоевременного или недостоверного ввода в систему электронной обработки данных по результатам контрольной работы.

Вместе с тем, нарушение сроков предусмотренных Налоговым Кодексом происходит не только в связи с «халатностью» сотрудников налоговых органов. Так, основной причиной не применения меры принудительного взыскания в соответствии со ст.47 НК РФ является приоритетное направление в Службу судебных приставов решений на сумму задолженности более 1 тыс.руб., обусловленное большим объемом и трудоемкостью работ, а также необходимостью отслеживать ход исполнительных

Таблица 2

Информация о причинах роста налоговой задолженности за 2010 год по СФО, млн. руб.

Показатель	Всего по СФО на 01.01.2011, млн. руб.
Доначислено по актам налоговых проверок всего,	7777
в т.ч. сумма, взыскание которой приостановлено по решению суда	4282
из нее приостановка обжалована налоговым органом	292
Неуплата текущих (авансовых) платежей всего	4390
из них обеспечено мерами принудительного взыскания на сумму	4083
утрачено право взыскания	13
сумма, взыскание которой приостановлено по решению суда	38
Принято задолженности в связи с изменением места учета налогоплательщика на сумму всего	1754
из них обеспечено мерами принудительного взыскания на сумму	1629
утрачено право взыскания	51

производств по всем направленным ранее и не оконченным постановлениям. Кроме того, не направляются и решения в отношении налогоплательщиков, по которым Службой судебных приставов возвращались ранее направленные постановления без исполнения в связи отсутствием у этих должников имущества, на которое возможно обратить взыскание.

Не приняты решения о взыскании задолженности за счет денежных средств должника в соответствии со ст. 46 НК РФ в отношении бюджетных организаций не имеющих расчетных счетов.

Также имеют место случаи несвоевременного поступления решений по результатам налоговых проверок из налоговых органов других субъектов РФ. Так, задолженность, принятая в связи с изменением места учета налогоплательщика на сумму 1754 млн. руб., из которой 93 % или 1629 млн. руб. обеспечено мерами принудительного взыскания, а на сумму переданной задолженности 51 млн. руб. право взыскания задолженности уже утрачено.

Одним из примеров, не обеспеченной мерами принудительного взыскания задолженности, в связи с изменением места учета налогоплательщика, является установление

безнадёжной к взысканию задолженности, образовавшейся до перехода в другой налоговый орган.

Статистические данные показывают, что безнадёжная к взысканию сумма задолженности, образовавшаяся по предыдущему месту учета налогоплательщиков, составляет примерно 65–69 % от общей суммы преданной задолженности, а задолженность, право взыскания, которой утрачено в процессе передачи документов с прежнего места учета налогоплательщиков составляет 1–4 %.

Приведенные данные о значительной сумме налоговой задолженности сохраняющейся на протяжении последних лет, как по Российской Федерации в целом, так и по отдельным ее округам свидетельствуют о том, что существующий организационно-экономический механизм взыскания совокупной задолженности по налоговым платежам недостаточно эффективен.

Таким образом, многообразие причин формирования налоговой задолженности требует комплексного подхода к их устранению, в том числе изменений в налоговом законодательстве. При этом государство, используя различные механизмы, может и должно регулировать размер налоговой задолженности, во избежание отрицательных последствий для экономики страны.

Литература:

1. Пансков В.Г. Организационные вопросы налоговой реформы / В.Г. Пансков // Финансы. — 2000. — № 1. — с. 33–37.
2. О результатах контрольной работы налоговых органов/Отчет по форме 2-НК — Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.
3. Мишустин М.В. Об итогах работы ФНС России за 2010 год и основных задачах на 2011 год/ М.В. Мишустин/ Доклад Руководителя ФНС России — Режим доступа: <http://www.nalog.ru>.

Специфика формирования коммерческими банками ресурсной базы для кредитования МСБ

Лондарь Антон Александрович, соискатель
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

Посткризисный период восстановления финансово-кредитных отношений в стране демонстрирует положительный тренд увеличения кредитной активности банков, так как размещение привлеченных во время кризиса дорогих пассивов, осуществлять в альтернативные кредитам виды активов (акции, корпоративные облигации и облигации Банка России), не удовлетворяет банки по критериям объемности и доходности данных операций. Темпы прироста портфеля кредитов малого и среднего бизнеса (22 % за 2010 год) демонстрируют приоритеты банков в развитии данного сегмента рынка и его потенциал, нежели кредитование корпоративных заемщиков и розницу, портфели которых за 2010 год выросли на 10 и 14 % соответственно. По прогнозам «Эксперт РА», в 2011 году портфель кредитов МСБ вырастет на 22–27 % до 3,9–4,1 трлн. руб. Данные предположения подтверждаются тем, что банки увеличивают численность своих сотрудников занимающихся кредитованием, оптимизируют продуктовые линейки, совершенствуют технологии кредитования по средствам внедрения новых программ, переоценивают кредитные риски.

Однако, даже при таких, на первый взгляд, интенсивных темпах развития кредитования малого бизнеса, огромное количество предприятий испытывают дефицит в финансировании. По подсчетам аналитиков, объем возможного спроса малых организаций на сегодняшний день составляет 30 млрд. долларов США, а через пять лет эта цифра может вырасти вдвое — до 50–60 млрд. долларов США. Однако реальные потребности бизнеса в настоящее время удовлетворены лишь на 15–20 % [4, с74]. Банки осознают высокие экономические риски малого предпринимательства в совокупности с их коротким жизненным циклом, что является устойчивым фактором формирования предпосылок к невозвратам кредитных средств. По-прежнему, для кредиторов проблематично найти новых заемщиков с достаточно стабильным финансовым состоянием, чтобы разместить избыточную ликвидность. С другой стороны, уровень просроченной задолженности в сегменте малого бизнеса не является критическим и занимает позицию между розницей и корпоративным блоком. Динамика просроченной задолженности в разрезе по сегментам кредитного рынка приведена на рис. 1.

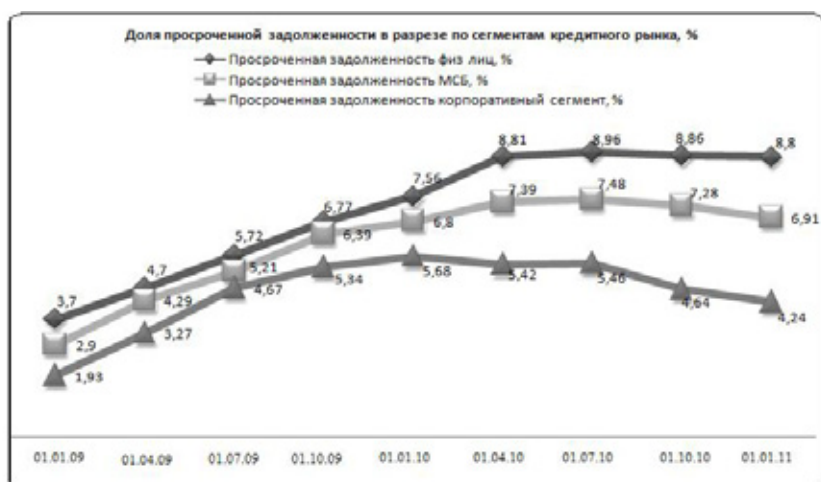
Очевидно, что основной рост просроченной задолженности по кредитам приходится на наиболее острый период кризиса в 2009 г. Далее уровень просрочки по МСБ останавливается на 7 % и намечается тенденция к его снижению. Предположительно, в 2011 г. будет наблюдаться снижение доли плохих долгов по малому бизнесу,

чему будет способствовать рост кредитного портфеля. С другой стороны, многие аналитики не считают данную статистику правдоподобной и приравнивают долю просроченной задолженности к 15–20 %, мотивируя это тем, что банки зачастую откладывают момент списания безнадежной к взысканию задолженности по ссудам с помощью различных инструментов реструктуризации долгов, в надежде на восстановление платежеспособности проблемного заемщика. Согласно данным Министерства экономического развития РФ с 2002 г. в России зафиксировано более 30 тыс. банкротств, из них лишь 20 перешло в стадию финансового оздоровления. Это свидетельство несовершенной нормативно-правовой базы в отношении процесса банкротства. По мнению профессора Милюкова А.И. для максимально эффективного финансового оздоровления, федеральное законодательство, регламентирующее процессы банкротства, должно быть дополнено разъяснениями финансовых регуляторов о порядке формирования резервов по подобным ссудам и о порядке их отражения в банковской отчетности [1, с. 36].

Кроме высоких кредитных рисков существует целый ряд факторов сдерживающих более активное и диверсифицированное развитие кредитования малого бизнеса. Авторы, рассматривающие эту проблему, наиболее часто выделяют следующие:

- Несовершенство правовой базы;
- Недостаточно развит спрос из-за сохраняющегося предубеждения предпринимателей относительно доступности и целесообразности кредитного финансирования [5, с. 42];
- Отсутствие, либо низкое качество залоговой базы;
- Стоимость кредитных средств;
- Завуалированность, непрозрачность заемщика, высокий уровень недекларируемых наличных денежных оборотов, скрытая выручка, отсутствие достоверной финансовой отчетности;
- Недостаток экономических (финансовых) знаний (низкое качество бизнес-планов; отсутствие четкого понимания целей кредитования, сути банковских продуктов, опыта работы с банком, некорректно (неполно) ведется бухгалтерский учет и др.);
- Недостаток ресурсов, особенно долгосрочных и недорогих, необходимых для инвестиций в реальный сектор экономики на срок свыше года (наиболее востребованный вид кредита) [2, с26];

На данном этапе развития банковского дела в России, проблема отсутствия ресурсной базы для выдачи долгосрочных кредитов стоит наиболее остро. Для определения



Источник: оценка «Эксперт РА» по данным ЦБ

Рис. 1. Динамика просроченной задолженности в разрезе по сегментам кредитного рынка

Таблица 1

Название банка	Сумма вкладов свыше трех лет (тыс. руб.)	Доля в общей сумме вкладов
Сбербанк России	323 079 625	8,8 %
ВТБ 24	67 118 421	15,5 %
Банк Москвы	6 325 013	3,9 %
Райффазенбанк	4 725 259	3,3 %
Банк Сосьете Женераль Восток	4 062 827	16,5 %
Собинбанк	3 545 245	18,1 %
Росбанк	3 328 293	2,9 %

Источник: Banki.ru (<http://www.banki.ru/news/daytheme/?id=1790055>)

причины возникновения дефицита долгосрочных денежных ресурсов в банковской системе необходимо рассмотреть структуру пассивов банков. Согласно данным ЦБ РФ по состоянию на 01.04.2011 г. основную долю (62,8 %) банковских пассивов составляют счета клиентов, включая депозитные и сберегательные сертификаты, из них 29,5 % составляют вклады физ. лиц, 17,6 % — депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций) и 14,4 % — средства организаций на расчетных и прочих счетах. Данная структура источников формирования ресурсной базы для российских банков говорит о достаточно низкой диверсификации пассивов, что является основным из факторов уязвимости банковской системы страны. Это объясняется тем, что почти 30 % пассивов могут быть изъяты мгновенно, что создаст для банков незапланированный разрыв ликвидности.

Основополагающей характеристикой пассивов банка является их срок. Для бизнеса остается проблематично получить финансирование на длительный срок, так как депозиты сроком свыше трех лет занимают незначительную долю в общей структуре вкладов и депозитов коммерческих банков. Для примера приведем данные по вкладам

граждан в крупнейших банках сроком свыше трех лет (на 01.01.2010 года). Табл. 1.:

Как видно из таблицы объем депозитов сроком свыше трех лет незначителен и не может служить базой для выдачи длинных инвестиционных кредитов. Формирование долгосрочной ресурсной базы для банков является достаточно затратным мероприятием, так как за привлечение денежных средств на длительный срок приходится платить высокий процент. Кроме того, Банк России требует обязательного резервирования привлеченных средств, что также увеличивает стоимость ресурсов.

Срочность привлеченных вкладов находит своё отражение в кредитных продуктах, составляемых банками с учетом имеющихся в распоряжении финансовых ресурсов. Учитывая, что доля долгосрочных вкладов в структуре банковских пассивов занимает в среднем 10–15 % в общей массе привлеченных средств, банки не способны обеспечить малый бизнес достаточным долгосрочным финансированием, которое крайне необходимо для вложения в основные средства: приобретение коммерческой недвижимости, транспортных средств, переоборудование производственных мощностей, модернизация и ремонт выходящего из строя оборудования.

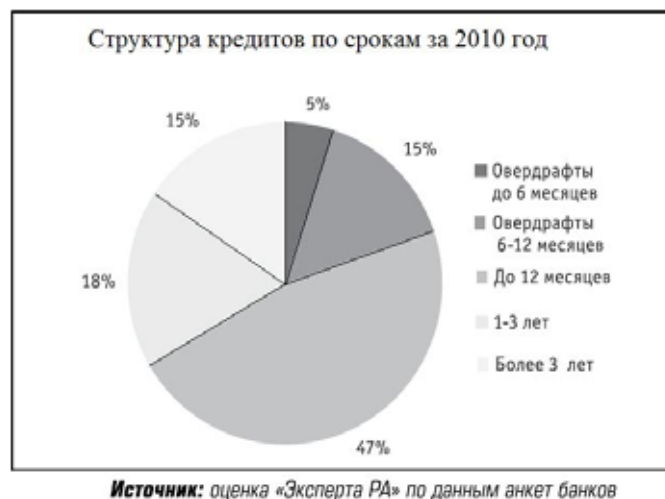


Рис. 2. Структура кредитов по срокам за 2010 год

Нехватка целевых долгосрочных программ кредитования у банков существенно ограничивает потенциал спроса на кредиты со стороны малого бизнеса, так как малые компании не достаточно маневренны в отношении требований, предъявляемых банками в рамках универсальных продуктов. [3]

Таким образом, срочная структура банковского кредитования в России выглядит следующим образом.

Дальнейший рост кредитной активности возможен при благоприятной политике в отношении процентных ставок по кредитам, которые во многом зависят от условий привлечения финансовых ресурсов (сроки и проценты по депозитам). По оценкам «Эксперт РА», средневзвешенная ставка по кредитам МСБ за 2010 год составила 14,2%, что на 7,41 процентного пункта выше, чем ставка по депозитам физ. лиц, средний показатель которой за 2010 год составил 6,79 процентных пункта по данным ЦБ РФ. Данное обстоятельство свидетельствует о возможности банков несколько снизить величину спреда процентных ставок, чтобы стимулировать приток потенциальных платежеспособных заемщиков.

Подводя итог, можно сделать вывод, что практика кредитования малого бизнеса в России обнаружила ряд проблем, одна из которых краткосрочная структура привлеченных денежных ресурсов, решение которой будет способствовать более активному развитию кредитования малого бизнеса. Для экономики страны и банковской системы в частности необходимо развитие именно внутренних источников финансирования. В качестве альтернативного источника для привлечения длинных ресурсов можно использовать Стабилизационный фонд, который пополняется от продажи нефтяных продуктов, и аккумулируется в европейских банках, которые охотно кредитуют российский банковский бизнес этими средствами.

Остается очевидным тот факт, что проблемы ликвидности в банковской системе занимают лишь небольшую долю в общей массе факторов, сдерживающих развитие кредитования малого и среднего бизнеса. Необходим комплексный социально-экономический подход, использование всех инструментов государственного регулирования, чтобы МСБ значительно увеличили свою долю в ВВП и заняли соответствующее место в экономике государства.

Литература:

1. Милуков А.И. «Кредитование в России: некоторые уроки кризиса». Банковское дело № 5/2010, с 36.
2. Стахнюк А.В. «Малый бизнес: проблема доступности кредитов». Деньги и кредит № 3/2010, с 26.
3. Финист. Индекс кредитного благоприятствования развитию малого бизнеса. Декабрь 2010.
4. Хайретдинов Н.Р. «Анализ инфраструктуры формирования финансовых ресурсов малых организаций». Финансы и кредит № 31/2009, с 74.
5. Хорошев С.С. «Что мешает банкам кредитовать МСБ». Банковское дело № 4/2010, с 42.

Этапы трансформации системы бюджетного планирования

Майская Евгения Сергеевна, соискатель
Волгоградский государственный университет

В России в последние 15 лет происходят значительные изменения в бюджетной системе направленные, в частности на совершенствование бюджетного планирования в целях повышения эффективности бюджетных расходов. По нашему мнению, весь период преобразований в данной сфере можно разделить на три этапа:

I. Предварительный этап (конец 1990-х — 2003 гг.) включает в себя полномасштабное проведение реформ в области бюджетно-налоговой политики. Процесс реформ начался с восстановления долгосрочной сбалансированности и устойчивости национальной бюджетной системы, а затем переключился на комплексную модернизацию системы управления общественными финансами, включающую создание Стабилизационного фонда, проведение налоговых реформ, формирование новой системы межбюджетных отношений, внедрение среднесрочного БОР.

II. Основной этап (2004—2008 гг.). Указанный период целесообразно называть основным, так как, именно он, по-нашему, является важнейшим этапом в повышении результативности бюджетных расходов. Важным документом является Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004—2006 гг., включающая следующие основные направления: реформирование бюджетной классификации и бюджетного учета; совершенствование среднесрочного финансового планирования; совершенствование и применение программно-целевых методов бюджетного планирования; упорядочение процедур составления и рассмотрения бюджета.

Реализация Концепции завершилась разработкой и принятием поправок к Бюджетному кодексу Российской Федерации, основные внесенные нововведения коснулись бюджетного процесса, бюджетной классификации, правил бюджетного планирования, внедрения трехлетнего бюджетного цикла, расширения прав и обязанностей главных распорядителей, распорядителей и получателей бюджетных средств (с выделением полномочий в области планирования и осуществления расходов, формирования доходов, осуществления операций по финансированию дефицита бюджета).

III. Последующий этап. Для совершенствования системы управления общественными финансами, в целях обеспечения задач реформирования и управления региональными финансами, улучшения качества предоставляемых населению государственных услуг, а также повышения эффективности и результативности бюджетной системы был разработан ряд документов, важное место среди которых занимает Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. Также путем принятия поправок в Бюджетный кодекс Российской Федерации была проделана большая работа, связанная с со-

вершенствованием нормативно-правовой базы в области управления общественными финансами, разработан и принят ряд нормативно-правовых актов, регулирующих внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, выявлены и внедрены новые инструменты управления бюджетом.

В последние годы в Российской Федерации были приложены огромные усилия по модернизации управления общественными финансами. В 1990-начале 2000-х гг. в рамках процесса реформирования бюджетной сферы Российской Федерации, направленного на создание прозрачной и эффективной системы управления общественными финансами, повышение результативности бюджетных расходов и оптимизацию управления бюджетными средствами на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации, были проведены крупные структурные реформы и достигнуты определенные успехи. Процесс реформ начался в конце 1990-х гг. с восстановления долгосрочной сбалансированности и устойчивости национальной бюджетной системы, эффективного бюджетно-налогового контроля и финансовой стабильности, а с начала 2000-х гг. переключился на комплексную модернизацию системы управления общественными финансами, включающую создание Стабилизационного фонда, проведение налоговых реформ, формирование новой системы межбюджетных отношений, внедрение среднесрочного БОР.

Основным результатом осуществлявшегося в рамках Концепции реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999—2001 гг. и Программы развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г. [1] развития и реформирования межбюджетных отношений стала законодательная база, давшая основу новой системы межбюджетных отношений. На основе этой концепции была подготовлена Программа развития бюджетного федерализма в РФ, в рамках реализации которой были разработаны финансовые основы новой системы местного самоуправления, осуществлено разграничение расходных обязательств, в основном ликвидированы необеспеченные федеральные мандаты, закреплены на постоянной основе доходы за бюджетами бюджетной системы, была отработана система межбюджетных трансфертов [2, С. 22].

Также, с начала 2000-х гг. в рамках функционирования в составе федерального бюджета Фонда реформирования региональных финансов (ФФРФ) и Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов (ФРРМФ) в ряде субъектов Федерации проводятся мероприятия, направленные на совершенствование систем управления общественными финансами, в результате которых существенно выросло качество управления общественными финансами на субфедеральном уровне.

На федеральном уровне реформы в направлении повышения эффективности использования государственных финансов осуществляются по нескольким направлениям. Согласно разработанным в 2003 г. Министерством финансов Российской Федерации Принципам реструктуризации бюджетного сектора в Российской Федерации в 2003–2004 гг. и на период до 2006 г. направлениями реформирования в структуре бюджетного сектора являются:

- оптимизация действующей сети получателей бюджетных средств;
- уточнение правового статуса и реорганизация бюджетных учреждений;
- переход к новым формам финансового обеспечения предоставления государственных (муниципальных) услуг;
- внедрение методов формирования БОР.

Важнейшим этапом в повышении результативности бюджетных расходов стала правительственная Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 гг. (разработанная с учетом Принципов реструктуризации бюджетного сектора в РФ и утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249), которая явилась основным программным документом, определившим развитие общественных финансов и проведение существенных системных преобразований бюджетного процесса на федеральном уровне в течение этих трех лет [3, С. 5].

Концепция реформирования бюджетного процесса в Российской Федерации в 2004–2006 годах, включала следующие основные задачи:

— Приближение бюджетной классификации Российской Федерации к требованиям международных стандартов, введение интегрированного с бюджетной классификацией плана счетов бюджетного учета, основанного на методе начислений и обеспечивающего учет затрат по функциям и программам.

— Упорядочение процедур составления и рассмотрения бюджета, через аналитическое разделение действующих и вновь принимаемых расходных обязательств. Действующие обязательства подлежат безусловному включению в расходную часть бюджета, если не принято решение об их отмене или приостановлении. Новые расходные обязательства должны устанавливаться лишь при наличии соответствующих финансовых возможностей на весь период их действия и при условии обязательной оценки их ожидаемой эффективности.

— Включение в перспективный финансовый план ежегодно смещаемого на год вперед распределения ассигнований между субъектами бюджетного планирования на трехлетний период. Переход к утверждению перспективного финансового плана Правительством Российской Федерации.

— Введение в практику бюджетного процесса формирования ведомственных целевых программ, в рамки которых должна быть включена значительная часть бюджетных расходов, осуществляемых в настоящее время по сметному принципу. Ориентация федеральных целевых

программ на решение крупных и требующих длительных сроков реализации инвестиционных, научно-технических и структурных проектов межотраслевого характера с четко сформулированными и количественно измеримыми индикаторами результативности.

— Переход к распределению бюджетных ресурсов между распорядителями бюджетных средств и бюджетными программами в зависимости от планируемого уровня достижения поставленных перед ними целей, в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах прогнозируемых на долгосрочную перспективу объемов бюджетных ресурсов.

— Расширение сферы применения механизмов поддержки отобранных на конкурсной основе региональных и муниципальных программ бюджетных реформ в рамках созданного Фонда реформирования региональных и муниципальных финансов [3, С. 4].

Успешность реализации реформы еще не проверена временем, но сейчас можно сказать, что новая информация, которая впредь будет формироваться в ходе исполнения бюджета, будет способствовать не только прозрачности бюджетных операций, но и повышению качества принимаемых управленческих решений в бюджетной сфере. Реализация Концепции завершилась разработкой и принятием поправок к Бюджетному кодексу Российской Федерации, многие из которых уже прошли практическую апробацию в рамках внедрения среднесрочного БОР при формировании проектов федерального бюджета на 2006–2007 гг. Поправки оформили накопленный опыт реформ, утвердив законодательно новые формы и элементы бюджетного процесса. С учетом имеющихся итогов реализации реформ, а также требований текущей ситуации в развитии финансовых взаимоотношений в Российской Федерации между органами власти всех уровней в 2006 г. была принята Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006–2008 гг. Данная Концепция определила комплекс задач и мер в области как совершенствования межбюджетных отношений, так и повышения эффективности управления общественными финансами [4, С. 76]. Принятые поправки к Бюджетному кодексу РФ предусматривают:

• переход на всех уровнях бюджетной системы к среднесрочному финансовому планированию, в том числе для федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов Российской Федерации — формированию бюджетов на трехлетний период;

• выделение закрытого перечня форм бюджетных ассигнований, различающихся правовым статусом и отражением в бюджете; изменение порядка планирования и отражения в бюджете расходов на реализацию долгосрочных целевых программ и бюджетных инвестиций в объекты государственной (муниципальной) собственности; введение в бюджетный процесс государственных (муниципальных) заданий;

- расширение полномочий органов власти всех уровней в рамках единых, установленных Кодексом общих позиций по детализации, интеграции бюджетной классификации и бюджетного учета;

- создание условий для возникновения новых организационных правовых форм и проведения реструктуризации бюджетной сети [5, С. 242].

Законодательное закрепление этих изменений создаст новые возможности, стимулы и требования для повышения результативности расходов бюджетов всех уровней. Так, начиная с 2008 г. федеральный бюджет формируется на основе реестров расходных обязательств главных распорядителей средств (ГРС) федерального бюджета. При подготовке проекта федерального бюджета на 2008 г. и период до 2010 г. использованы обоснования бюджетных ассигнований ГРС федерального бюджета, содержащие информацию о непосредственных результатах, объеме и качестве оказанных государственных услуг.

Далее, в рамках третьего этапа трансформации системы бюджетного планирования совершенствование

законодательства в сфере финансового планирования осуществляется в направлении повышения результативности выполняемых государством услуг и улучшения качества их оказания. В частности был разработан ряд документов, важное место среди которых занимает Программа Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года. Целью указанной Программы является повышение эффективности деятельности публично-правовых образований по обеспечению потребностей граждан и общества в государственных и муниципальных услугах, увеличению их доступности и качества, выполнению государственных функций, реализации долгосрочных приоритетов и целей социально-экономического развития. Также были введены преобразования нормативно правовой базы в области управления общественными финансами, разработан и принят ряд нормативных правовых актов, регулирующих внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, выявлены и внедрены новые инструменты управления бюджетом.

Литература:

1. О Программе развития бюджетного федерализма в Российской Федерации на период до 2005 г.: постановление Правительства Российской Федерации от 15 августа 2001 г. № 584. URL: <http://base.garant.ru/183645/>
2. Лавров, А.М. Реформирование бюджетной системы / А.М. Лавров // Финансы. — 2010. — № 10. — С. 22.
3. Бюджетная реформа в России 2004—2006 гг. — М. Институт развития промышленной и экономической политики, 2007. — 7 с.
4. Чигирев, В.Ю. Проблемы методологии БОР / В.Ю. Чигирев // Финансы. — 2007. — № 5. — С. 76—77.
5. Повышение эффективности бюджетных расходов: учеб. пособие / под общ. редакцией А.А. Климова. — М.: Дело, 2009. — 520 с.

Современные проблемы организации обслуживания в России

Попова Антонина Павловна, кандидат экономических наук, доцент
Российский государственный университет туризма и сервиса (г. Москва)

Качество сервиса сегодня является важной составляющей в развитии любого бизнеса. Конкуренция на рынке товаров и услуг становится все сильнее, и если организация хочет продавать свои услуги дорого, она обязана предложить высококачественный сервис.

Сегодня в России не более 5 % компаний предоставляют отличный и запоминающийся уровень обслуживания, остальные 95 % продолжают следовать традициям советского «ненавязчивого» сервиса.

Привлечение нового клиента обходится компании в 5—8 раз дороже, чем удержание существующего. На рынке идет постоянная конкурентная борьба за постоянных клиентов, а удержать человека в клиентах той или иной организации, помогает именно отличный сервис. В связи с этим встает вопрос об обучении персонала как основе качественного обслуживания.

Обучение клиентоориентированному подходу дает компании следующие преимущества:

- формируется позитивный имидж компании. Это в свою очередь обеспечивает увеличение потенциальных клиентов;
- повышается удовлетворенность клиентов, что является гарантией повторных продаж;
- растет мотивация сотрудников, что повышает эффективность работы персонала;
- увеличивается приток клиентов по рекомендации — это дополнительный канал сбыта;
- сокращается цикл продаж — это минимизация затрат на маркетинг;
- повышается ценность предложения — это возможность не конкурировать по цене;

— снижаются накладные расходы — это увеличение прибыльности бизнеса.

Совокупным результатом можно считать создание мощного конкурентного преимущества и повышение объемов продаж.

Необходимо заметить, что уже многие российские компании внедряют обучающие программы для своих сотрудников, стараясь повысить культуру и качество обслуживания. Однако, в большинстве случаев после первоначального подъема энтузиазма, как у руководителей компании, так и у персонала, начинается эмоциональный спад, вызванный тем, что технологии не сработали. Подобная ситуация складывается потому, что руководители совершают целый набор типичных ошибок, уже ставших классикой неверного построения сервиса.

Можно выделить 10 основных ошибок, которые допускает руководство, когда начинает работать над сервисной культурой в организации.

1. Мгновенная отдача

Внедрение качества и культуры обслуживания процесс достаточно сложный и требующий временных затрат. К сожалению, многие руководители требуют мгновенной отдачи от персонала, считая, что один семинар или тренинг сможет мгновенно изменить обстановку. В практике бизнеса принято считать, что только через полгода можно ждать отдачу от обучения персонала.

2. Отсутствие комплексного подхода

Под комплексным подходом понимается три основных направления, по которым предполагается внедрение качественных характеристик и показателей культуры обслуживания. Основными направлениями в компании, желающей повысить качество обслуживания являются: персонал, оборудование и стандарты обслуживания.

Возможны несколько вариантов данной ошибки. В первом случае руководитель делает акцент исключительно на персонал, считая, что персонал — это основной ресурс компании. Такая ошибка приводит к «муштре» сотрудников, конфликтам, увольнениям, потере основного стратегически важного персонала, потере статуса и положительного имиджа руководителя. Причем в российских компаниях варианты обучения могут разнообразными.

Второй крайностью является мысль руководителя о том, что клиентоориентированность непременно должна быть зафиксирована в виде стандартов, инструкций и т.д. Таким образом, компанией разрабатываются определенные документы, которые в свою очередь являются лишь формализацией процессов.

Третья крайность проявляется в создании эстетического портрета организации. В рамках данной ошибки осуществляется евроремонт клиентских помещений с привлечением модных дизайнеров, на что расходуются огромные средства, которые, естественно, не окупаются.

Таким образом, акцент только в одном направлении обречен на неудачу. Качество сервиса можно улучшить, только если обновление затрагивает все три направления. Кроме того, необходимо участие всей организации — ком-

мерческого департамента, отдела по работе с персоналом, операционного отдела, финансового отдела и других департаментов предприятия.

3. Акцент на рядовых сотрудников

В данном случае руководитель обращает пристальное внимание на сотрудников контактной зоны, т.е. на тех сотрудников, которые имеют непосредственный контакт с клиентами. Выявляются типичные ошибки некачественного обслуживания, угрозы о понижении зарплаты, увеличении штрафов и т.д. С другой стороны, персонал пытается убедить руководство в низкой экономической мотивации, перегруженности, совмещении обязанностей. В результате включаются самые негативные человеческие факторы: намеренное вредительство, негативные высказывания в адрес руководства, потеря интереса к работе. Без участия команды топ-менеджеров и линейных руководителей невозможно сдвинуть дело с мертвой точки. Это связано с тем, что рядовой сотрудник является лишь исполнителем идей, которые идут от руководящего звена. Если не меняется суть управленческих решений, не меняется культура на уровне руководства, персонал компании будет совершать одни и те же ошибки.

4. Непрофессиональное делегирование

При решении о внедрении культуры и качества обслуживания руководство делегирует данный процесс отделу по работе с персоналом, мотивируя это профессиональным предназначением каждого вспомогательного сотрудника. Нет необходимости привлекать всю компанию, стоит четко соблюдать функциональные обязанности. Отдел по работе с персоналом является важным партнером в этом процессе. Но сотрудники этого департамента с клиентами компании не контактируют. В связи с этим, отдел по работе с персоналом не в состоянии научить основной персонал ни культуре обслуживания, ни основам сервиса. Поэтому, линейные руководители это именно тот персонал, на кого необходимо делать ставку в процессе внедрения программы повышения сервисной культуры организации.

5. Отсутствие контроля

Мгновенно оценить по экономическим показателям внедрение новой системы обслуживания не возможно. В связи с этим руководство ослабляет свое внимание именно на контроле персонала. Поэтому обязательно необходимо внедрять определенные сервисные показатели — количественные характеристики — такие, как, например, индекс удовлетворенности клиента или результат прохождения сервисного аудита, а также регулярно контролировать качество сервиса, например, с помощью метода «тайный покупатель».

6. Отсутствие системы мотивации

Запуская программу повышения качества сервиса необходимо акцентирование не только на контроле, но и на мотивации сотрудников, вовлеченных в процесс преобразований. Проблемы с мотивацией заняли первое место среди недостатков, опередив даже такие существенные моменты управления, как отсутствие стратегии развития или дублирование полномочий. Мотивационная

программа — это не только премии сотрудникам за повышение сервисных показателей, но и различные программы вовлечения рядового персонала в процесс улучшения качества обслуживания клиентов.

7. Нерегулярность обучения

Навык — это умение делать что-либо настолько хорошо, что действие переходит на уровень автоматизма. Практика показывает, что эффект от обучения сервису притупляется через 2–3 месяца, эмоциональный подъем стихает, сотрудники забывают многие усвоенные приемы. Особенно актуально постоянное обучение и повышение квалификации персонала контактной зоны, который «удержался» на рабочем месте более года. С целью проведения обучающих программ обычно привлекают тренеров со стороны.

8. Формальность внедрений

Руководители зачастую не испытывают к нововведениям искреннего желания, веры в результат, а используют обучение персонала как решение проблемы «застоя». Если в кулуарных разговорах руководитель отзывается о клиентах нелестно, то сотрудники будут делать то же самое в лицо клиентам. В случаях авторитарного стиля управления компанией, сотрудники будут полностью ассоциировать образ такого стиля руководства с «образом для подражания». Несомненно, данное отношение к сотрудникам и клиентам вызовет возникновение корпоративной культуры, а в свою очередь и отношения к своим профессиональным обязанностям. Только поверив и проникнувшись в систему качества обслуживания, можно убедить персонал в необходимости трансформации компании.

9. Акцент на контактной зоне

Система качества и культуры обслуживания должна вовлекать все отделы компании, начиная от секретарей, заканчивая финансовой группой. Недостатком множе-

ства компаний является концентрация внимания только на сотрудниках контактной зоны. Руководители упускают все отделы и подразделения, которые косвенно участвуют в процессе обслуживания. Конечно, можно научить персонал всем необходимым стандартам, но если возникают неприятности при оплате товара, его доставке, установке и т.д., эффект «безупречного» сервиса будет невозможен.

10. Обоснованность и логичность нововведений

Состояние неопределенности при различных внедрениях персонал компании воспринимается неоднозначно. Существует страх увольнения или осложнения условий работы, который качественно влияет на корпоративный климат. Перед внедрениями новых систем качества необходимо четко и логично обосновать все возможные плюсы и минусы. Необходимо также учитывать, что персонал, который приходит работать в сервис, отличается определенными характерологическими чертами, в частности, эти люди предпочитают стабильность, а потому любые изменения в работе воспринимаются ими негативно.

В заключении, необходимо отметить, что избежание перечисленных ошибок приведет компанию к понятию «качественный сервис», который в свою очередь:

- повысит продажи, обеспечив гарантированный рост прибыли;
- создаст конкурентное преимущество и путь к доминированию на рынке;
- позволит сформировать лояльность клиентов к бренду;
- сократит бюджет на маркетинг, рекламу и PR;
- снизит текучесть кадров, привлечет в компанию лучших специалистов;
- повысит трудовую дисциплину и производительность благодаря позитивному настрою персонала;
- улучшит отношения в коллективе.

Сравнительный анализ международного рынка процентных и валютных свопов

Попова Саргылана Николаевна, студент;

Руфова Александра Александровна, студент

Финансово-экономический институт Северо-Восточного федерального университета им. М.К. Аммосова

Начнем с анализа и сравнения глобального рынка процентных свопов и глобального рынка валютных свопов. Сначала оценим структуру анализируемых рынков с точки зрения валют, в которых заключаются контракты, на основании статистических данных BIS-Банка международных расчетов [<http://www.bis.org/statistics/otcder/dt07.pdf>]. Информация о том, как распределяется номинальная сумма всех процентных свопов по отдельным валютам по состоянию на середину 2010 года, приведена на рис. 1.

Как видно, наибольшее число процентных свопов на исследуемый момент времени было заключено в Евро и в американских долларах. Номинальная сумма контрактов,

заключенных в этих ведущих мировых валютах превышает \$242 триллиона, что составляет примерно 70 % рынка.

Среди прочих валют можно выделить японскую иену, занимающую около 15 % рынка процентных свопов, и английский фунт стерлингов, доля которого составляет 8 %. На остальные мировые валюты приходится незначительная часть рынка процентных свопов — 1 % и менее.

Доминирующее положение валют США, Евросоюза и Японии на исследуемых рынках, объясняется тем, что экономики данных регионов занимают лидирующие положения среди всех экономик развитых стран, в то время как интерес, проявляемый к процентным и валютным свопам, отражает как раз потребность реального сектора

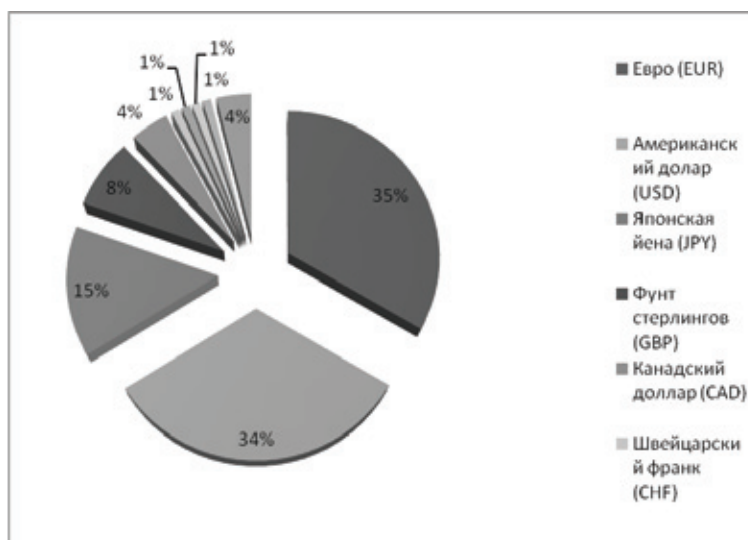


Рис. 1. Распределение общей номинальной суммы международного рынка процентных свопов по валютам
[<http://www.bis.org/statistics/derstats.htm>]

экономики в хеджировании своих займов.

Теперь рассмотрим, какие валюты были самыми востребованными на рынке валютных свопов на середину 2010 года [<http://www.bis.org/statistics/otcder/dt01.pdf>]. Отличительной особенностью данного инструмента является тот факт, что номинальная сумма каждой сделки выражена в двух валютах. Поэтому, чтобы составить адекватное видение структуры рынка, необходимо соотнести суммарные номинальные суммы контрактов, заключенных в отдельных валютах, с удвоенной общей номинальной суммой всех валютных свопов. Полученное таким путем распределение долей рынка валютных свопов по отдельным валютам приведено на рис. 2.

В отличие от процентных свопов на рынке валютных свопов есть ярко выраженная валюта-лидер — доллар США. В американской валюте выражено около 44 % кон-

трактов на общую номинальную сумму \$14,32 триллионов. Учитывая специфику валютных свопов, из этого следует, что в 88 % контрактов по этим инструментам одной из валют сделки является доллар США. То есть, рынок валютных свопов является своеобразным кросс-рынком, на котором в основном торгуется американская валюта против всех остальных мировых валют.

Второе место на рынке валютных свопов занимает Евро, доля которого составляет 21 %. Также значимые позиции на рынке валютных свопов занимают японская йена, на которую приходится 11 % рынка, и фунт стерлингов, занимающий 7 % рынка. Среди прочих валют хочется отметить австралийский доллар, на который приходится 3 % рынка валютных свопов. Такой заметный относительный интерес к австралийской валюте на рынке валютных свопов объясняется высоким уровнем процен-

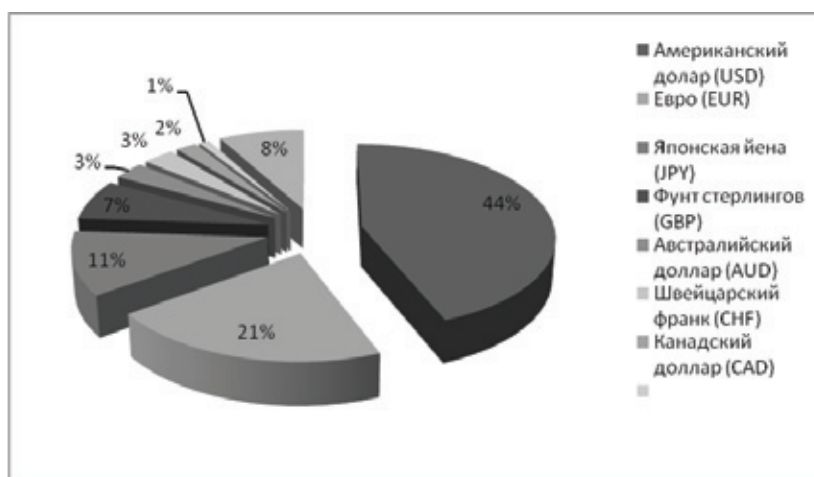
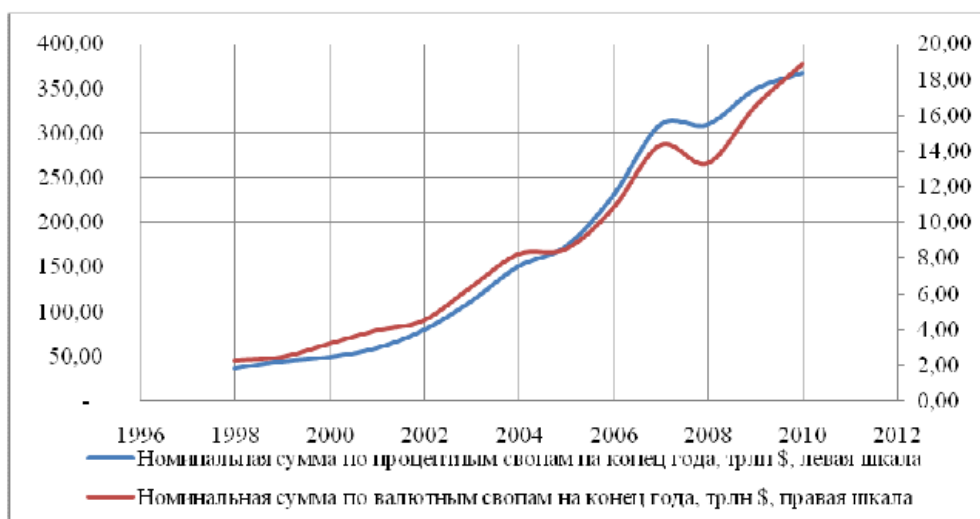


Рис. 2. Распределение общей номинальной суммы международного рынка валютных свопов по валютам.
[<http://www.bis.org/statistics/derstats.htm>]



Источник: <http://www.bis.org/statistics/derstats.htm>

Рис. 3. Динамика международных рынков процентных и валютных свопов

тных ставок в Австралии. Ставка рефинансирования Резервного Банка Австралии составляет на данный момент 4,75 % — это самая высокая ставка среди Центральные банков развитых стран. Для сравнения ставка рефинансирования Европейского Центрального банка составляет 1 %, а Федеральной Резервной Системы — лишь 0,25 %. В результате такого дисбаланса процентных ставок спрос на такие валюты растет, и растет их доля в валютных операциях, в данном случае растет доля австралийского доллара в операциях с валютными свопами.

Рассмотрим, как изменялся объем рынков процентных и валютных свопов в абсолютном измерении за 12 лет. В качестве измеряемого показателя выбрана номинальная сумма всех заключенных контрактов на каждом из этих рынков на конец года по данным Банка международных расчетов.

Как видно из графика на рис. 3, в период с 1998 по 2010 годы рынки процентных и валютных свопов изменялись примерно одинаковыми темпами. В целом, за 12 лет объем рынка процентных свопов увеличился в 10 раз (с \$36 триллионов до \$368 триллионов), а рынка валютных свопов — в 8 раз (с \$2,3 триллионов до \$18,9 триллионов).

Самый бурный рост рынка наблюдается в период с 2002 по 2007 год: начиная с глобального экономического и финансового оживления, которое было вызвано смягчением денежно-кредитной политики с США (снижением процентных ставок) и бегством капитала из западных стран на развивающиеся рынки и вплоть до международного фи-

нансового кризиса. Наиболее высокие темпы роста процентных и валютных свопов в этот период (32 % и 25 % в год соответственно) были вызваны резким увеличением объемов кредитования по всему миру, которое стало более доступным для компаний на фоне низких процентных ставок, и ростом объемов торгов на валютном рынке.

Все больше клиентов обращались к рынку свопов с целью хеджирования процентных и валютных рисков, а часто и просто для получения спекулятивного дохода. На финансовом рынке, и на рынке процентных и валютных свопов в частности надувался «пузырь». Когда он «лопнул» разразился мировой финансовый кризис, который не обошел стороной и рынок свопов. Во время кризиса темпы роста рынка процентных свопов падают с 30 % до нуля, а рынок валютных свопов даже сокращается на 8 %. Только во второй половине 2009 года активность возвращается на этот сегмент финансового рынка и номинальная сумма заключенных свопов снова начинает расти.

На данный момент рынок процентных и валютных свопов демонстрирует рост, темпы которого, однако, в несколько раз меньше докризисных (5–10 % в год). Таким образом, за последние 10 лет рынки процентных и валютных свопов продемонстрировали взаимосвязанный уверенный рост на фоне увеличивающихся объемов кредитования и валютнообменных операций, испытали коррекцию во время финансового кризиса и в настоящее время продолжают увеличиваться и привлекать к себе новых участников.

Литература:

1. <http://www.bis.org>
2. <http://www.isda.org>

10. УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Методы распределения затрат вспомогательных подразделений для целей управленческого учета: преимущества и недостатки

Бандаков Евгений Владимирович, ведущий экономист
ОАО «НМЗ» (г. Нижний Новгород)

Распределение затрат вспомогательных подразделений является одним из основных этапов при калькуляции себестоимости продукции, выпускаемой предприятием.

Существует три основных метода распределения затрат:

1. Прямой;
2. Пошаговый;
3. Перекрестный.

Прямой метод распределения затрат реализуется следующим образом. По каждому вспомогательному подразделению предприятия собираются затраты, понесенные в процессе оказания услуг другим подразделениям. Затем общая сумма затрат данного вспомогательного подразделения распределяется на себестоимость основной продукции пропорционально выбранной базе распределения. Чаще всего, в качестве базы распределения используется фонд оплаты труда основных производственных рабочих.

Основным недостатком данного метода распределения затрат является то, что он не учитывает оказание вспомогательными производствами взаимных услуг друг другу.

Более совершенным и точным является пошаговый метод распределения затрат. Суть его заключается в следующем. Затраты конкретного вспомогательного подразделения распределяются на все другие подразделения (и основные, и вспомогательные), которым оно оказывает услуги. Распределение осуществляется пропорционально выбранной базе. Так, шаг за шагом распределяются затраты всех вспомогательных подразделений. Данный метод учитывает оказание вспомогательными подразделениями взаимных услуг друг другу. Основным недостатком данного метода является искажение себестоимости услуг вспомогательных производств. Пример. Паровая котельная отопливает все помещения предприятия. Себестоимость пара, по которой он включен в состав затрат других подразделений, составляет 615 руб./Гкал. При этом, здание котельной также отопливается. Себестоимость пара, который пошел на отопление здания самой котельной, чаще всего принимается по фактической себестоимости данного энергоносителя в предыдущем отчетном периоде, либо по плановой себестоимости. Таким, образом, себестоимость пара, который пошел на отопление помещения, в котором находится па-

рогенирующий цех, будет отличаться от той, по которой он включен в состав затрат остальных подразделений. Аналогичная ситуация складывается и в других вспомогательных подразделениях (транспортном, электросиловом и т.д.).

Большинство компаний при выборе метода распределения затрат для целей управленческого учета останавливаются на пошаговом методе, некоторые используют прямой, обосновывая свой выбор простотой использования данного метода.

Отказ от использования перекрестного метода обычно мотивируется сложностью его реализации в рамках системы учета, сложившейся на предприятии. При этом, не учитывается тот факт, что точность данных, зачастую, имеет гораздо более важное значение для принятия управленческих решений, чем сложность их получения.

Отличительной особенностью перекрестного метода распределения затрат вспомогательных производств является то, что он учитывает оказание взаимных, встречных услуг друг другу всеми вспомогательными подразделениями, в том числе самим себе.

Для того, чтобы показать суть метода, рассмотрим вариант его реализации на примере среднестатистического промышленного предприятия. Выделяются виды услуг вспомогательных ценообразующих производств. Например, энергетические услуги (см. таблицу 1) и транспортные услуги (см. таблицу 2).

Энергетические услуги распределяются:

- на услуги ценообразующих производств (в том числе на собственное потребление);
- на прочие подразделения завода;
- на потери;
- на реализацию сторонним организациям.

Фактическое распределение энергетических услуг на услуги ценообразующих производств, прочие подразделения завода и реализацию сторонним организациям осуществляется на основании показаний приборов учета. Нормативные потери рассчитываются на основании утвержденных нормативов. Сверхнормативные потери определяются как разница между объемом произведенной услуги и объемом реализации услуги всем потребителям, включая нормативные потери.

Таблица 1

Энергетические услуги

№ п/п	Наименование подразделения	Наименование услуги
1	2	3
1.	Цех № 1	Электроэнергия
2.	Цех № 2	Пар
		Вода горячая
3.	Цех № 3	Вода питьевая
		Вода техническая
		Водоотведение
4.	Цех № 4	Кислород

Таблица 2

Транспортные услуги

№ п/п	Наименование подразделения	Наименование услуги
1	2	3
1.	Цех № 5 (автотранспортный)	Грузовой автотранспорт
		Строительная техника
		Легковой автотранспорт
2.	Цех № 6 (железнодорожный)	Железнодорожный транспорт

Распределение энергетических услуг на услуги ценообразующих производств может осуществляться прямым или косвенным методом. Прямым методом распределяются энергетические услуги, которые можно прямо отнести на другую услугу (например, объем электроэнергии (услуга «Электроэнергия»), потребляемый оборудованием водогрейной котельной, можно прямо отнести на услугу «Вода питьевая»). Косвенным методом распределяются энергетические услуги, которые невозможно прямо отнести на другую услугу (например, объем технической воды (услуга «Вода техническая»), потребляемый зданиями и сооружениями автотранспортного цеха № 5). При косвенном методе распределяемая услуга относится на другие услуги в соответствии с выбранной базой распределения.

Транспортные услуги распределяются:

- на услуги ценообразующих производств (в том числе на собственное потребление);
- на прочие подразделения завода.

Фактическое распределение транспортных услуг на услуги ценообразующих производств и прочие подразделения завода осуществляется на основании данных о количестве отработанных машино-часов (крано-часов) и вида выполненных работ, указываемых в путевых листах или других первичных документах.

Распределение транспортных услуг может осуществляться прямым или косвенным методом аналогично порядку распределения энергетических услуг.

Для последующего расчета себестоимости заполняется специальная матрица фактического распределения

услуг ценообразующих производств в натуральных показателях (см. таблицу 3).

Для последующего расчета себестоимости заполняются калькуляции по каждому виду услуг ценообразующих производств, причем в данных калькуляциях не заполняются разделы «Энергетические услуги» и «Транспортные услуги».

На основании матрицы распределения услуг вспомогательных производств в натуральных показателях формируется расчетная таблица (см. таблицу 4).

Значения показателей в указанной таблице являются коэффициентами системы из 11 линейных уравнений, отражающих оказание встречных услуг ценообразующими производствами, вида:

$$b_1 + a_{1,1}x_1 + a_{1,2}x_2 + a_{1,3}x_3 + \dots + a_{1,11}x_{11} = c_1x_1$$

$$b_2 + a_{2,1}x_1 + a_{2,2}x_2 + a_{2,3}x_3 + \dots + a_{2,11}x_{11} = c_2x_2$$

$$\dots \dots \dots$$

$$b_{11} + a_{11,1}x_1 + a_{11,2}x_2 + a_{11,3}x_3 + \dots + a_{11,11}x_{11} = c_{11}x_{11}, \text{ где:}$$

$b_1 \dots b_{11}$ – сумма прямых и косвенных затрат на производство соответствующей услуги;

$a_{1,1} \dots a_{11,11}$ – натуральные показатели распределения услуг, оказываемых ценообразующими производствами друг другу;

$c_1 \dots c_{11}$ – натуральные показатели суммарного производства услуг;

$x_1 \dots x_{11}$ – себестоимость соответствующих услуг.

В столбце 12 расчетной таблицы указывается сумма прямых и косвенных затрат на производство соответствующей услуги (коэффициенты $b_1 \dots b_{12}$) без учета затрат

Таблица 3

Матрица распределения услуг вспомогательных производств в натуральных показателях

Распределяемые услуги												
№	Услуги	Электроэнергия	Вода техническая	Вода питьевая	Водоотведение	Пар	Вода горячая	Кислород	Грузовой автотранспорт	Строй-тельная техника	Легковой автотранспорт	Железнодорожный транспорт
	Ед.изм.	квт/час	м³	м³	м³	тн	Гкал	м³	маш/час	маш/час	маш/час	маш/час
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1	Электроэнергия	х		х	х	х	х		х	х		х
2	Вода техническая	х							х	х		х
3	Вода питьевая	х	х	х	х		х		х	х		х
4	Водоотведение	х		х	х	х			х	х		х
5	Пар	х	х	х	х	х		х	х	х		х
6	Вода горячая	х		х	х	х	х		х	х		х
7	Кислород	х		х	х		х		х	х		х
8	Грузовой автотранспорт	х		х	х	х	х	х	х	х		х
9	Строительная техника	х		х	х	х	х	х	х	х		х
10	Легковой автотранспорт	х		х	х	х	х	х	х	х		х
11	Железнодорожный транспорт	х		х	х		х	х	х	х		х
12	Прочие подразделения завода	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
13	Итого по заводу	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х
14	Потери	х	х	х	х	х	х	х				
15	Всего	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х	х

по разделам «Энергетические услуги» и «Транспортные услуги» соответствующих калькуляций.

Указанная система из 11 линейных уравнений с 11 неизвестными будет иметь единственное решение — себестоимость соответствующих 11 услуг по каждому ценообразующему производству.

Решение такой системы уравнений осуществляется с помощью матричного исчисления в программе MS Excel, в частности, с помощью функций МУМНОЖ (массив1;массив2) и МОБР (массив).

Далее производится расчет полной себестоимости услуг по формулам:

полная себестоимость

$$\text{услуги } 1 = b_1 + a_{1,1}x_1 + a_{1,2}x_2 + a_{1,3}x_3 + \dots + a_{1,11}x_{11} = c_1x_1$$

полная себестоимость

$$\text{услуги } 2 = b_2 + a_{2,1}x_1 + a_{2,2}x_2 + a_{2,3}x_3 + \dots + a_{2,11}x_{11} = c_2x_2$$

.....

полная себестоимость

$$\text{услуги } 11 = b_{11} + a_{11,1}x_1 + a_{11,2}x_2 + a_{11,3}x_3 + \dots + a_{11,11}x_{11} = c_{11}x_{11} [1]$$

В качестве натуральных показателей суммарного производства услуг ($c_1 \dots c_{11}$) используется суммарный объем услуг, включая объем реализации сторонним организациям, а также собственное потребление, за вычетом потерь.

Себестоимость услуги вспомогательного подразделения получается одинаковой как для самого подразделения, так и для других потребителей его услуг.

Таблица 4

Расчетная таблица

Распределяемые услуги													
№	Услуги	Электроэнергия	Вода техническая	Вода питьевая	Водоотведение	Пар	Вода горячая	Кислород	Грузовой автотранспорт	Строительная техника	Легковой автотранспорт	Железнодорожный транспорт	Всего затрат (без услуг)
	Ед.изм.	кВт/час	м³	м³	м³	тн	Гкал	м³	маш/час	маш/час	маш/час	маш/час	Руб.
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Электроэнергия												
2	Вода техническая												
3	Вода питьевая												
4	Водоотведение												
5	Пар												
6	Вода горячая												
7	Кислород												
8	Грузовой автотранспорт												
9	Строительная техника												
10	Легковой автотранспорт												
11	Железнодорожный транспорт												
12	Прочие подразделения завода												
13	Итого по заводу												
14	Потери												
15	Всего												

Благодаря использованию перекрестного метода распределения затрат себестоимость услуг вспомогательных производств получается более достоверной, что способствует повышению качества принимаемых управленческих решений.

Литература:

1. Умнов А.Е. Аналитическая геометрия и линейная алгебра: Учебное пособие. — М.: МФТИ, 2007—570 с.

Управление дебиторской задолженностью

Белоножкова Екатерина Юрьевна, студент; Игнатенко Алена Анатольевна, студент
Научный руководитель – Мартынова Татьяна Алексеевна, кандидат экономических наук
Сибирский государственный аэрокосмический университет имени М.Ф. Решетнева (г. Красноярск)

Определение дебиторской задолженности, рассмотрены системы управления дебиторской задолженностью, выявлены пути оптимизации величины дебиторской задолженности, представлены методы стимулирования персонала организации.

Управление дебиторской задолженностью — это функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счёт эффективного использования дебиторской задолженности, как экономического инструмента [3]

Согласно статистике, 20–25 % всех активов типичного промышленного предприятия составляет дебиторская задолженность, тогда как кредиторская задолженность — 10–15 % пассивов [4]

Иными словами, дебиторская задолженность составляет внушительную часть активов компаний в современной экономике. Принимая во внимание эти факты, следует признать, что управление дебиторской задолженностью — важная часть краткосрочной финансовой политики фирмы. задача управления дебиторской задолженностью состоит в ускорении платежей со стороны клиентов фирмы, снижении «плохих» долгов (т.е. таких долгов, выплаты по которым сомнительны или уже точно не поступят), в проведении эффективной политики продаж и продвижения на рынке.

Управление дебиторской задолженностью включает в себя следующие направления деятельности:

- контроль за образованием и состоянием дебиторской задолженности;
- определение политики предоставления кредита и инкассации для различных групп покупателей и видов продукции (кредитной политики);
- анализ и ранжирование клиентов (на основе кредитных историй);
- контроль расчетов с дебиторами по отсроченным и просроченным задолженностям (на основе реестра старения дебиторской задолженности);
- прогноз поступлений денежных средств от дебиторов (на основе коэффициентов инкассации);
- определение приемов ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов.

На величину дебиторской задолженности предприятия влияют:

- общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты. С ростом объема продаж, как правило, растут и остатки дебиторской задолженности;
- условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов и др.), тем выше остатки

дебиторской задолженности;

- политика взыскания дебиторской задолженности. Чем большую активность проявляет предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше качество дебиторской задолженности;
- платежная дисциплина покупателей.

Систему управления дебиторской задолженностью условно можно разделить на два крупных блока: кредитную политику, позволяющую максимально эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной или безнадежной дебиторской задолженности.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товара. К примеру, при полной предоплате предоставляется скидка в размере 3 % от стоимости товара, при частичной предоплате (более 50 % от стоимости отгруженной партии) — скидка 2 %, при оплате по факту отгрузки — скидка 1 %. При предоставлении рассрочки платежа на 7 дней скидки не предусмотрены [5]

Неотъемлемой частью управления дебиторской задолженностью является также мотивация сотрудников компании, вовлеченных в процесс.

Для повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Например, менеджер по продажам премируется не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств теми контрагентами, которым он произвел отгрузку с рассрочкой платежа. Система премий должна быть уравновешена системой наказаний (замечания, предупреждения, лишение премии, служебное расследование, увольнение сотрудника). Но штрафовать нужно не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность (если менеджер выполнил все предусмотренные регламентом действия, то ответственность за просроченную задолженность несет только клиент), а за нарушение регламента и

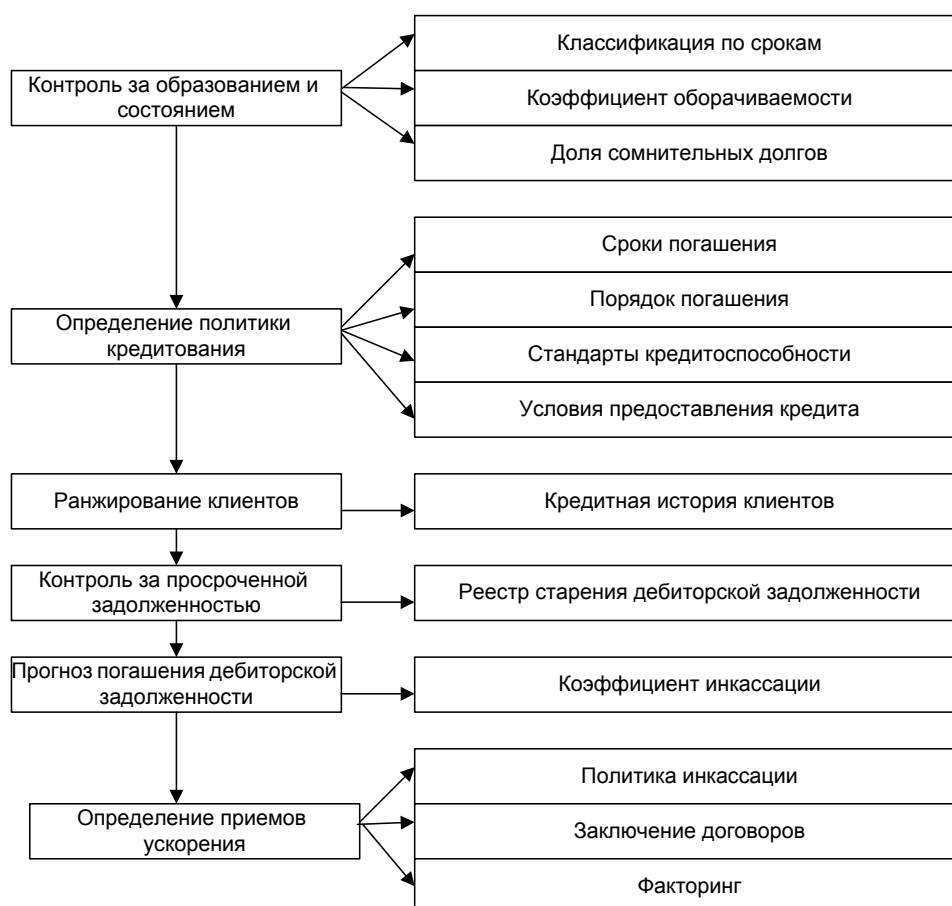


Рис. 1. Управление дебиторской задолженностью

процедур управления дебиторской задолженностью. Система мотивации персонала должна быть закреплена в нормативных документах компании в соответствии с трудовым законодательством.

К примеру, сотрудники могут лишаться бонусов за следующие действия: оформление заявки на отгрузку продукции при существовании распоряжения о прекращении отгрузки данному клиенту; ошибочное начисление процентов; нарушение регламента предоставления информации о существующих дебиторах; предоставление неверной информации; нарушение установленных правил документооборота.

Менеджер не может нести всю ответственность за нарушение контрагентом своих обязательств, особенно в тех случаях, когда существует кредитная комиссия, которая принимает решение о возможности предоставления рассрочки платежа.

Возникновение значительной дебиторской задолженности обычно связано с предоставлением заказчикам отсрочки платежа за поставленные товары, то есть поставщики кредитуют своих заказчиков [1]

Как показывает практика, возникновение дебиторской задолженности — вполне типичная ситуация для многих российских предприятий. Первое, что нужно сделать в этом случае, напомнить клиенту о необходимости осу-

ществления платежа. При этом сотрудники финансовой службы осуществляют контроль погашения дебиторской задолженности, а менеджеры отдела продаж, которые тесно работают с клиентами, ведут переговоры. Также необходимо решить, готова ли компания изменить договорные условия в части применения санкций. Например, есть ли возможность подождать оплаты без начисления процентов. Такое решение может приниматься кредитной комиссией в результате рассмотрения причин неуплаты и того, насколько важен данный клиент для компании.

Дальнейшее неисполнение обязательств можно рассматривать как основание для решения вопроса о взыскании дебиторской задолженности и штрафных санкций в судебном порядке.

Кроме того, нужно ранжировать покупателей в зависимости от объема закупок, истории кредитных отношений и предлагаемых условий оплаты и впоследствии своевременно их пересматривать с учетом мониторинга спроса на продукцию.

Управлять дебиторской задолженностью можно, стимулируя покупателей к досрочной оплате счетов. Обычно для этого предоставляются скидки с цены продажи или стоимости поставки, если платеж осуществлен ранее договорного срока. Преимущество поставщика заключается в том, что, получив выручку раньше условленного срока и

используя ее в денежном обороте, он возмещает предоставленную скидку.

С установленной периодичностью специалисты компании должны анализировать дебиторскую задолженность по персональному списку контрагентов, срокам образования и размерам; контролировать расчеты по отсроченной или просроченной задолженности, оценивать реальность наличия дебиторской задолженности; определять приемы и способы ускорения востребования долгов и уменьшения безнадежных долгов [2]

Для ускорения перевода дебиторской задолженности в иные формы оборотных активов, предприятия, будь это денежные средства или высоколиквидные долгосрочные (краткосрочные) ценные бумаги применяется рефинансирование дебиторской задолженности.

Рациональная организация и контроль за состоянием дебиторской задолженности в современных условиях ры-

ночной экономики играет важнейшую роль в эффективности хозяйственной деятельности организации. От состояния этих расчетов во многом зависит платежеспособность организации, ее финансовое положение и инвестиционная привлекательность.

В настоящее время в условиях снижения уровня расчетной дисциплины система «неплатежей» ведет к росту дебиторской задолженности, в том числе просроченной. Такое положение обуславливает необходимость контроля суммы дебиторской задолженности и ее движения (возникновения и погашения).

Под дебиторской задолженностью понимается право требования организации на поступление финансовых и нефинансовых активов, возникающее из обязательств юридических и физических лиц по договору в ходе хозяйственной деятельности, с целью обеспечения приемлемого уровня финансовой устойчивости.

Литература:

1. Политический журнал по управлению финансами компании [Электронный ресурс] // Финансовый директор — Электрон. дан — Режим доступа: <http://www.fd.ru> — Загл. с экрана.
2. Экономический словарь терминов [Электронный ресурс] // Свободный словарь терминов — Электрон. дан — Режим доступа: <http://termin.bposd.ru> — Загл. с экрана.
3. Карасева, И.М. Финансовый менеджмент: учеб. пособие по специализации «Менеджмент орг.» / И.М. Карасева, М.А. Ревякина; под ред. Ю.П. Анискина. — М.: ОМЕГА-Л, 2009. — 335 с.

Совершенствование методики анализа показателей рентабельности для целей кредитования банками юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

Губанова Анастасия Андреевна, студент;

Баженов Олег Викторович, кандидат экономических наук, ст. преподаватель,

Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург)

Время разгара мирового экономического кризиса, к счастью, подошло к концу. Огромные финансовые вливания со стороны государства в банки привели к тому, что дефицит ликвидности, характеризовавший конец 2008 года и практически весь 2009 год, был ликвидирован. Не смотря на это, многие организации, желающие получить банковский кредит и тем самым катализировать процесс роста своей финансово-хозяйственной деятельности, все так же не имеют возможности по ряду причин сделать это. Данные причины, по мнению автора, можно разделить на объективные и не объективные. К числу объективных причин, можно отнести:

- отсутствие положительной кредитной истории;
- отсутствие четкого и реального к исполнению инвестиционного проекта и др.
- Основными не объективными причинами можно считать:
 - огромные риски посткризисной деятельности отрасли, в которой действует организация, запрашивающая кредит;

- несоответствие расчетных показателей оценки финансового состояния анализируемого предприятия, рекомендуемым показателям, согласно Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям № 285—5-р. [1]

Необъективными данные причины можно назвать по ряду причин. Что касается первого случая, то тут банк опирается на статистические (усредненные) данные, без учета способностей конкретных управленцев кредитруемых организаций или без учета влияния на их деятельность внешней среды (покровители, лоббисты).

Что касается второго случая, а именно несоответствия расчетных показателей оценки финансового состояния, рекомендуемым регламентом показателям, то тут дело обстоит еще более сложно.

Во-первых, данный регламент предполагает единые нормативные значения показателей для всех отраслей народного хозяйства, что в корне представляется неверным, так как соотношений имущества, обязательств, капитала и финансовых результатов, у предприятий, занимающихся

различными видами деятельности, будет разным. Более того, автор данной публикации склонен считать, что методика расчета некоторых финансовых коэффициентов, в частности, показатели рентабельности, для целей оценки эффективности деятельности предприятия является не совсем корректной.

Таким образом, сформулированная автором тема публикации «Совершенствование методики анализа показателей рентабельности для целей кредитования банками юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» является действительно актуальной в условиях сложившейся экономической среды.

Рассмотрим показатели рентабельности, описанные в Регламенте предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям № 285–5-р более детально.

Коэффициент рентабельности продукции (коэффициент рентабельности продаж) рассчитывается как частное от деления прибыли (убытка) от продаж и выручки нетто от реализации.

$$РП = ПР / ВР_n, \text{ где}$$

ПР — прибыль/убыток от продаж (Стр. 050 Отчета о прибылях и убытках);

ВР_n — выручка нетто от реализации (Стр. 010 Отчета о прибылях и убытках). [2]

Данный показатель характеризует эффективность текущей деятельности предприятия, а именно эффективность затрат на производство, реализацию продукции и ценообразование.

Второй показатель рентабельности, используемый для оценки эффективности деятельности предприятия, согласно Регламенту № 285–5 — это *Коэффициент рентабельности деятельности предприятия* (норма прибыли организации). Расчет этого показателя осуществляется путем деления чистой прибыли (убытка) организации и выручки нетто от реализации.

$$РДП = ЧП / ВР_n, \text{ где}$$

ЧП — чистая прибыль/убыток (Стр. 190 Отчета о прибылях и убытках);

ВР_n — выручка нетто от реализации (Стр. 010 Отчета о прибылях и убытках). [2]

Характеризует эффективность всей деятельности предприятия и показывает, сколько копеек чистой прибыли приходится на рубль выручки от продаж.

Общее между двумя этими формулами, то, что они характеризуют эффективность деятельности (текущей либо общей) **предприятия**. В этой связи и возникает недоумение. В связи с существованием принципа имущественной обособленности, описанного в Гражданском кодексе РФ, имущество и обязательства собственника организации существуют обособленно от имущества и обязательств самой организации.

Однако, принимая во внимание строчки 050 и 190 Отчета о прибылях и убытках при расчете показателей рентабельности, мы говорим именно о финансовых результатах деятельности организации, которыми распо-

ряжается **собственник**. Таким образом, мы сталкиваемся с неким парадоксом: показатели рентабельности оценивают деятельность предприятия, но рассчитываются на основе показателей, характеризующих долю собственников. В чем же разница прибыли и чистой прибыли для нужд собственника и для нужд предприятия? В одной из составных частей расходов организации — в амортизации. Постараемся разобраться в том, что такое амортизация и в чем заключается ее сущность. Под *амортизаций* (в английском языке слово «amortization» означает «погашение основной части задолженности») принято понимать перенос стоимости амортизируемого имущества на себестоимость продукции, кроме того, амортизацию иногда соотносят с суммарным выражением износа (морального или физического) основных средств и нематериальных активов. Однако, в настоящее время, все экономисты-практики едины во мнении, что первоначальное и главное значение амортизации — создание фонда восполнения амортизируемого имущества не выполняется и происходит это по ряду причин:

- бухгалтер не может проконтролировать использование данного фонда, поскольку нет разработанной методологии учета;
- накопленный фонд не позволит произвести это обновление и причиной тому является инфляция, которая снижает покупательскую способность фонда накопления;
- повсеместное развитие инновационной продукции приводит к тому, что основные средства, приобретенные ранее, не будут для организации актуальными (из-за своего морального износа) по истечении, периода начисления амортизации. [3]

Таким образом, виртуальная величина амортизации превышает расходы, тем самым, уменьшая долю прибыли, причитающуюся собственникам, в результате чего, остающиеся в распоряжении организации средства не могут быть направлены на дальнейшее ее развитие.

В этой связи, для целей оценки эффективности деятельности (текущей или общей) предприятия, формулы для расчета коэффициентов рентабельности, упомянутые в Регламенте предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям № 285–5-Р, по мнению автора, необходимо скорректировать на величину начисленной амортизации за рассматриваемый период.

Тогда порядок расчетов показателей рентабельности будет выглядеть следующим образом:

Коэффициент рентабельности продукции (коэффициент рентабельности продаж).

$$РП = (ПР + А) / ВР_n, \text{ где}$$

А — сумма начислено амортизации за исследуемый период по данным Приложения к бухгалтерскому балансу (Формы № 5), рассчитанная как сумма строк «Амортизация нематериальных активов — всего» (стр. 050), «Амортизация основных средств — всего» (стр. 140) и «Амортизация доходных вложений в материальные ценности» (стр. 190). [1,2]

Коэффициент рентабельности деятельности предприятия (норма прибыли организации).

$$РДП = (ЧП + А) / ВР_n, \text{ где}$$

А — сумма начислено амортизации за исследуемый период по данным Приложения к бухгалтерскому балансу (Формы № 5), рассчитанная как сумма строк «Амортизация нематериальных активов — всего» (стр. 050), «Амортизация основных средств — всего» (стр. 140) и «Амортизация доходных вложений в материальные ценности» (стр. 190).

Далее на примере рассмотрим различие данных расчетов показателей рентабельности способом, отраженным в Регламенте № 285—5-Р (Вариант № 1) и способом, предложенным автором данной публикации (Вариант № 2). [1,2]

Пример: Организация занимается сваркой арматурных каркасов на специализированном оборудовании. Годовая сумма амортизация станка 1000000 руб. Выручка нетто от реализации 1500000 руб., прибыль от продаж 200000 руб., Чистая прибыль 160000 руб.

	Наименование показателя	Расчетная формула	Значение показателя
Вариант 1	Коэффициент рентабельности продукции	$РП = ПР / ВР_n$	0,13
	Коэффициент рентабельности деятельности предприятия	$РДП = ЧП / ВР_n$	0,11
Вариант 2	Коэффициент рентабельности продукции	$РП = (ПР + А) / ВР_n$	0,80
	Коэффициент рентабельности деятельности предприятия	$РДП = (ЧП + А) / ВР_n$	0,77

Из приведенного выше примера видно, что в зависимости от выбора методики расчета показателей рентабельности их значения могут существенно отличаться, особенно это касается тех предприятий, доля амортизируемого имущества в активах которых достаточно велика. Следовательно, банки, опираясь на различные методики расчета, будут принимать диаметрально противоположные решения по вопросам кредитования анализируемых юридических лиц и/или индивидуальных предпринимателей.

Таким образом, в данной публикации автором была усовершенствована существующая методика расчета показателей рентабельности для целей кредитования банками юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, что позволит:

- более объективно оценивать эффективность дея-

тельности предприятия;

- в больших объемах кредитовать предприятия;
- минимизировать риск невозврата.

Применение вышеизложенных усовершенствованных методов оценки эффективности деятельности предприятия в условиях экономической нестабильности, должно стать опорным элементом, гарантирующим подъем и развитие экономики страны, а также безболезненного выхода из посткризисного положения.

Все это, в конечном итоге, должно стать стимулом для модернизации основных фондов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, хорошим фундаментом для развития малого и среднего предпринимательства, что, в свою очередь, будет являться одним из механизмов роста экономики страны в целом.

Литература:

1. Регламент № 285—5-р — «Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Сбербанком России и его филиалами (Редакция 5)» № 285—5-р от 30.06.2006.
2. ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации». ИСС КонсультантПлюс.
3. Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 № 129-ФЗ. ИСС КонсультантПлюс.

Российские и зарубежные подходы к проведению аудиторских проверок: сравнительный анализ

Лещенко Игорь Борисович, аспирант

Байкальский государственный университет экономики и права (г. Иркутск)

В основе современного аудита лежат разные теоретические концепции. Все они предполагают использование постулатов как основных положений, определяющих методологию аудита.

Согласно Краткому оксфордскому словарю это

«исходные посылки и предположения, служащие основой для последующих рассуждений, фундаментальные положения и непременные условия». Они должны быть очевидны, даже если их истинность не может быть доказана бесспорно.

Первоначально стандарты аудита появились в США и Англии, в дальнейшем и другие экономически развитые страны приступили к созданию своих национальных стандартов. Эти стандарты несут определенные правила, впервые сформированные в американских стандартах [2, с. 17]:

1. Аудит должен проводиться лицом или лицами, имеющими соответствующую подготовку и опыт работы.

2. Во всех вопросах, связанных с выполнением работы, аудитор или аудиторы должны сохранять независимость.

3. При выполнении аудита и составления заключения должно быть продемонстрировано должное профессиональное мастерство.

4. Работа должна быть тщательно спланирована; необходимо осуществлять контроль за работой помощников.

5. Для составления плана аудиторской проверки и определения характера, времени и объема проверок необходимо получить достаточную информацию о структуре внутреннего контроля.

6. Для того чтобы получить достаточные основания для вынесения суждения о проверяемых бухгалтерских отчетах, необходимо собрать достаточное число релевантных доказательств в процессе осмотра, наблюдения, опроса и подтверждения полученных данных.

7. Аудиторское заключение должно устанавливать, представлена ли бухгалтерская отчетность в соответствии с общепринятыми принципами учета.

8. В аудиторском заключении должны быть указаны обстоятельства, при которых общепринятые бухгалтерские принципы последовательно не соблюдались в отчетном периоде по сравнению с предыдущими периодами.

9. Информация, содержащаяся в бухгалтерском отчете, должна считаться в целом соответствующей действительности, если в заключении не утверждается обратное.

10. Заключение должно содержать либо мнение о бухгалтерской отчетности в целом, либо утверждение о том, что мнение не может быть выражено. Если итоговое мнение не может быть выражено, то должны быть сформулированы соответствующие причины. Во всех случаях, когда аудитор причастен к бухгалтерской отчетности, заключение должно описывать объем аудиторской проверки, если таковая имела место, перечень проверенной бухгалтерской отчетности и степень ответственности, которую принимает на себя аудитор.

Вышеприведенные правила отражают наиболее распространенный подход к аудиту на Западе. Он обусловлен прежде всего тем, что во многих странах политику аудита определяют крупные транснациональные корпорации, большинство из которых имеют головные офисы в США и, соответственно, придерживаются установленных там стандартов.

Более детально требования к экономической информации разработаны в аудиторских стандартах, причем, как признают сами аудиторы [1, с. 17], работа еще не закончена. Но, основные постулаты уже предложены к рассмотрению. Их всего десять, и их интерпретацию для при-

менения в российских условиях предложил в 1993 году профессор Санкт-Петербургского торгово-экономического института Я.Соколов.

Российские постулаты аудита:

1) *Финансовая отчетность и финансовые показатели могут быть проверены.* То есть законодательство дает право проверки внешним аудиторам.

2) *Конфликт интересов аудитора и администрации не является неизбежным.* Действительно, администрации, как правило невыгодно сознательно обманывать акционеров.

3) *Финансовая отчетность и другая информация, подлежащая проверке, не содержит обусловленных тайным сговором или других необычных искажений.* Этот постулат позволяет проводить проверку выборочно, однако его истинность должна быть обеспечена строгой ответственностью, которую должен нести бухгалтер, допустивший такие искажения.

4) *Удовлетворительная система внутреннего контроля устраняет возможность несоответствия (нарушений правил работы).* Как правило, на российских предприятиях существуют ревизионные комиссии, осуществляющие внутренний контроль. Однако данный постулат продолжает оставаться спорным, и внешний аудитор должен всегда оценивать меру доверия системе внутреннего контроля каждого конкретного предприятия.

5) *Постоянное следование общепринятым принципам учета позволяет иметь объективное представление о финансовом состоянии и результатах хозяйственной деятельности.*

6) *То, что было справедливо для предприятия в прошлом, будет справедливым и в будущем, если нет доказательств обратного.*

7) *Когда проверка финансовой информации выполняется с целью выражения независимого мнения, то деятельность аудитора регламентируется исключительно его полномочиями.*

8) *Профессиональный статус независимого аудитора адекватен его профессиональным обязанностям.*

9) *Годовой бухгалтерский отчет, не подвергшийся аудиту, не заслуживает достаточного доверия.*

10) *Информация, подвергшаяся аудиторской проверке, более полезна, чем не подвергшаяся ей.* Надо отметить, что последние два постулата появились сравнительно недавно: № 9 — в 1982 году (предложен Т. Ли), № 10 — в 1985 году (предложен Д.Робертсом). Их появление связано с тем, что при усиливающейся интенсификации хозяйственной деятельности, как внутри страны, так в международном масштабе, в виду глобализации экономики, расширения международных связей, качеству экономической информации придается все более и более серьезное значение. Нужность и важность постулатов подтверждена всем опытом практической работы. Однако постулаты, используемые на западе, нельзя однозначно

Сравнение российского и западного подходов к проведению аудиторских проверок

№ п/п	Критерий	Аудит на Западе	Аудит в России
1	Причины и порядок возникновения	Возник давно, естественно «снизу», исходя из потребностей хозяйственного оборота	Возник недавно, «сверху», путем правительственных распоряжений
2	Цель	Выявление истинной достоверности данных бухгалтерской отчетности	Строгое соответствие данных отчетности требованиям нормативных документов
3	С кем непосредственно осуществляется контакт при проведении проверки	С администратором	С главным бухгалтером
4	Задача	Понимание бизнеса клиента. Понимание отчетности — это только средство решения данной задачи	Понимание порядка, согласно которому составлена отчетность
5	Объект исследования	Природа баланса организации-клиента	Финансовые результаты
6	Основные пользователи	Собственники, инвесторы и кредиторы	Часто в этом качестве выступает налоговая инспекция
7	Акцентирование внимания при проведении аудита	Проверка статей баланса и отчета о прибылях и убытках, т.е. сальдо рассматривается как причина финансового положения клиента	Проверка самих хозяйственных операций, т.е. обороты рассматриваются как причина финансового положения клиента
8	Влияние методологии и учетной политики	Основной упор делается на анализ методологии учетной политики	Методология и учетная политика рассматриваются в связи с формами первичных документов и регистров
9	Значение статей отчетности	Рассматривается в зависимости от отрасли деятельности и типа предприятия	Рассматривается в зависимости от возможностей изъятия активов: чем легче изъятие, тем существеннее актив
10	Существенность	Соотносится со всей отчетностью, что автоматически заставляет аудитора анализировать статьи отчетности	Соотносится с каждой статьей отчетности, в результате чего несущественные статьи могут остаться непроверенными
11	Выборочный метод	Рассматривается как достоинство проверки, поскольку он более экономичен и точен	Рассматривается как неизбежный изъян проверки, поскольку он недостаточно точен
12	Внутренний контроль	Используется только тогда, когда имеются основания предполагать его высокую эффективность	Не обязателен к использованию
13	Проведение инвентаризации во время аудита	Обязательно	Не обязательно
14	Применение аудиторских стандартов	Принимаются как непреложное условие для выполнения работ	На практике рассматриваются только как рекомендации

применять в практике российских аудиторских фирм. По нашему мнению, только положения, предложенные Я.В. Соколовым, отвечают современным требованиям. Знание фундаментальных принципов и использование их в повседневной аудиторской практике позволит лучше понимать цели и технику аудита. Именно четкая система постулатов после подробного ее обсуждения специалистами должна быть положена в основу проектируемых аудиторских стандартов. Если сопоставить российский и западный подходы к проведению аудиторских проверок, то можно получить следующие выводы.

Таким образом, современным требованиям российской практики аудиторской деятельности отвечают сформулированные Я.В. Соколовым постулаты аудита.

Анализ истории как зарубежного, так и российского аудита позволяет сделать вывод, что постулаты аудита являлись основой для разработки международных стандартов аудита (МСА) и отечественных федеральных стандартов аудиторской деятельности.

Все профессии имеют свои нормы, стандарты, законы. Чем больше знаний, практических навыков у современного аудитора, тем он больше востребован на рынке труда.

Современный аудитор похож на гребца против течения, остановишься в процессе образования и повышения квалификации, приобретения практических навыков, снесет рекой жизни, станешь не востребован на

рынке бухгалтерских и аудиторских услуг.

Рассмотрим уровни нормативного регулирования аудиторской деятельности:

Уровни	Регуляторы
Международный	МСА [6] и МСФО [3]
Федеральный (российский)	Кодексы Федеральные законы, Указы Президента Постановления Правительства Российской Федерации
Ведомственный	Приказы Минфина, Центрального Банка, отраслевых ведомств, информационные письма
Саморегулируемые аудиторские объединения	Стандарты саморегулируемых организаций — аудиторских объединений
Аудиторские фирмы	Внутрифирменные стандарты

Таким образом, законодательство об аудиторской деятельности нуждается в дальнейшей систематизации и кодификации. По нашему мнению, аудиторская деятельность сегодня превратилась в законотворческую деятельность. Российские ученые-бухгалтеры и аудиторы, используя международный опыт, практикующие профессиональные бухгалтеры и аудиторы, участвуют в разработке феде-

рального закона «О бухгалтерском учете», вносят свои предложения, проект которого находится на сайте Минфина России [4]. В России на сайте Минфина автор насчитал семь саморегулируемых организаций — аудиторских объединений. Можно сделать вывод, что российский аудит на современном этапе развивается по англо-американскому пути развития.

Литература:

1. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Аудит: учеб. пособие / под ред. проф. Я.В. Соколова. — М.: Магистр, 2009. — 463 с. — с. 17
2. Бычкова С.М., Итыгилова Е.Ю. Международные стандарты аудита: учеб. пособие / под ред. С.М. Бычковой. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008. — 432 с. — С. 97
3. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебное пособие / под ред. Л.И. Ушковицкого, А.А. Мазуренко — Ростов н/Д, 2009. — 153 с.
4. Лещенко И.Б. Закон 307-ФЗ — четвертый этап современной антологии российского аудита. Проблемы современной экономики: сборник материалов III Международной научно-практической конференции: в 2-х частях. Часть 2 / под общ. ред. Ж.А. Мингалева, С.С. Чернова. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. — 393 с. — С. 136
5. Скобара В.В. Аудит: методология и организация. — М.: 1998, стр. 12.
6. Шишляникова Л.П. Учебно-методический комплекс по дисциплине «Аудит и международные стандарты аудита»: учеб. пособие — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2009. — 326 с.

Организация финансового контроля и анализ расходов по содержанию бюджетных учреждений

Федотова Юлия Эдуардовна, студент

Институт экономики и управления в медицине и социальной сфере (г. Краснодар)

Продолжительное время основной функцией государственного контроля являлась проверка законности и целевого использования бюджетных средств. В настоящее время изменились условия функционирования бюджетных учреждений, функции контролирующих органов стали значительно шире и должны включать анализ эффективности отдельных направлений государственной бюджетной политики и на ее основе выработку конкретных предложений.

Проведение контрольных мероприятий направлено на оценку рациональности и эффективности бюджетных расходов, результативности вложений средств. Выводы и предложения по результатам контроля должны использоваться на стадии составления бюджета в следующем бюджетном цикле. Включение процедур контроля эффективности в бюджетный процесс требует проведения аудита эффективности бюджетных расходов на каждой

его стадии, а также более широкого использования процедур среднесрочного планирования. Такой подход отвечает одному из основополагающих принципов бюджетной системы, определенных ст. 34 Бюджетного Кодекса РФ (БК), принципу эффективности и экономности использования бюджетных средств [1].

Проблема эффективного использования бюджетных средств наиболее актуальна в современных условиях хозяйствования бюджетных организаций. В Бюджетном послании Президента РФ от 25.05.2009 «О бюджетной политике в 2010–2012 гг.» отражены основные направления и ориентиры бюджетной политики на ближайшую перспективу, одним из которых является установление ответственности за неэффективное расходование средств.

В настоящее время в России отсутствует закон о финансовом контроле, что часто вводит в заблуждение специалистов бюджетных учреждений о правомочности тех или иных проверок.

Лишь в Бюджетном кодексе в ст. 157 определены органы финансового контроля. Это:

- органы государственного, муниципального финансового контроля, созданные законодательными (представительными) органами власти Российской Федерации, субъектов федерации, органами местного самоуправления. Они осуществляют контроль исполнения соответствующих бюджетов;

- органы государственного, муниципального финансового контроля, созданные исполнительными органами власти. Они осуществляют предварительный, текущий и последующий контроль исполнения бюджетов соответствующих уровней.

Однако Счетной палатой Российской Федерации для методологического обеспечения проводимых проверок, разработан Стандарт финансового контроля № 104 «Проведение аудита эффективности использования государственных средств». Стандарт устанавливает нормы, основные правила и требования, которые должны выполняться Счетной палатой при организации и проведении аудита эффективности использования государственных средств, с учетом общих правил проведения контрольного мероприятия.

Статьей 34 БК РФ установлен принцип результативности и эффективности использования бюджетных средств, который означает, что при составлении и исполнении бюджетов участники бюджетного процесса в рамках предоставленных им бюджетных полномочий должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств. Отсюда делаем вывод, что неэффективным использованием бюджетных средств является:

- недостижение заданного результата (по объему и (или) качеству) при использовании запланированного объема средств;

- достижение результата с большими, чем это было возможно, затратами;

- завуалированный расход средств, который изначально предполагает их неэффективное использование.

Правительство РФ утвердило Положение о Федеральной службе финансово-бюджетного надзора от 15 июня 2004 г. Эта служба является федеральным органом исполнительной власти и осуществляет функции по контролю и надзору в бюджетной сфере и функции органа валютного контроля.

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора находится в ведении Министерства финансов РФ и руководствуется в своей деятельности Конституцией РФ, федеральными законами, нормативными актами Президента РФ, международными договорами. Эта служба осуществляет свою деятельность непосредственно и через свои территориальные органы во взаимодействии с федеральными органами исполнительной власти, органами власти субъектов Федерации, органами местного самоуправления, общественными организациями и иными организациями.

Федеральная служба финансово-бюджетного надзора наделена полномочиями в установленной сфере деятельности:

- осуществляет контроль и надзор за использованием средств федерального бюджета, средств государственных внебюджетных фондов, а также материальных ценностей, находящихся в федеральной собственности;

- осуществляет функции главного распорядителя и получателя средств федерального бюджета, предусмотренных на содержание Службы и реализацию возложенных функций;

- осуществляет в установленном порядке сбор, накопление и обработку отчетности и иной документированной информации по установленной сфере деятельности;

- обеспечивает соответствующий режим хранения и защиты информации, составляющей государственную, служебную, банковскую, налоговую, коммерческую тайну;

- осуществляет иные функции в установленной сфере деятельности.

Поправки в Бюджетный кодекс РФ (ст. 157) внесли изменения в организацию контроля за исполнением бюджетов. Они связаны с разграничением полномочий Министерства финансов РФ, Федерального казначейства и Федеральной службы финансово-бюджетного надзора (Росфиннадзор). Теперь Федеральное казначейство не вправе осуществлять последующий контроль. Эти функции переданы Росфиннадзору. Если ранее казначейство реализовало материалы своих ревизий и проверок, привлекая нарушителей к административной ответственности в виде штрафов в рамках Кодекса административных нарушений, то сейчас в Положении о Федеральной службе финансово-бюджетного надзора четко закреплены функции последующего контроля и административного взыскания за Росфиннадзором. Отныне административные

взыскания и меры принуждения за нарушения бюджетного законодательства находятся в ведении одного органа — Росфиннадзора.

Росфиннадзор осуществляет контроль и надзор за соблюдением законодательства РФ при использовании средств федерального бюджета, государственных внебюджетных фондов, а также материальных ценностей, находящихся в федеральной собственности, в соответствии с Административным регламентом в описании каждого нарушения, выявленного в ходе контрольного мероприятия, должны быть указаны:

- положения законодательных и нормативных правовых актов, которые были нарушены;
- период, к которому относится выявленное нарушение;
- в чем выразилось нарушение;
- документально подтвержденная сумма нарушения;
- должностное, материально ответственное или иное лицо проверенной организации, допустившее нарушение.

В акте не допускаются (п. 104 Административного регламента):

- выводы, предположения, факты, не подтвержденные соответствующими документами;
- указания на материалы правоохранительных органов и показания, данные следственным органам должностными, материально ответственными и иными лицами проверенной организации;
- морально-этическая оценка действий должностных, материально ответственных и иных лиц проверенной организации.

В соответствии со ст. 170 БК РФ Бюджетное послание определяет бюджетную политику Российской Федерации на очередной финансовый год и плановый период. Бюджетное послание направляется в Федеральное Собрание.

В преамбуле Бюджетного послания также указывается, что оно содержит основные направления и ориентиры бюджетной политики. При рассмотрении и утверждении проекта бюджета Федеральное Собрание должно руководствоваться Бюджетным посланием.

Другими словами, Бюджетное послание — это аналитический документ стратегического характера, в котором раскрываются основные направления финансовой политики государства и даются оценки ожидаемых доходов, расходов и бюджетного баланса на предстоящий год.

Заметим, что понятие результативности приведено в ст. 34 БК РФ. В соответствии с нормами данной статьи исполнение бюджетов участниками бюджетного процесса должно быть осуществлено с использованием наимень-

шего объема средств (при достижении заданных результатов) или с наилучшим результатом (с использованием определенного бюджетом объема средств).

Анализ нарушений, выявляемых в ходе ревизий финансово-хозяйственной деятельности бюджетных учреждений, показывает, что, несмотря на принимаемые Правительством РФ и Минфином меры, нецелевое использование денежных средств продолжает оставаться одним из основных нарушений. В соответствии со ст. 289 БК РФ за нецелевое использование бюджетных средств предусмотрена административная и уголовная ответственность.

В соответствии со ст. 38 БК РФ бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств доводятся до конкретных получателей бюджетных средств с указанием цели их использования. Следовательно, направление и использование бюджетных средств на цели, не соответствующие условиям их получения, определенным утвержденным бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным правовым основанием их получения, являются нецелевым использованием бюджетных средств.

Согласно ст. 289 БК РФ нецелевое использование бюджетных средств влечет наложение штрафов на руководителей получателей бюджетных средств в соответствии с КоАП РФ, изъятие в бесспорном порядке бюджетных средств, используемых не по целевому назначению, а также при наличии состава преступления уголовные наказания, предусмотренные УК РФ.

В силу ст. 15.14 КоАП РФ использование бюджетных средств их получателем на цели, не соответствующие условиям их получения, определенным утвержденным бюджетом, бюджетной росписью, уведомлением о бюджетных ассигнованиях, сметой доходов и расходов либо иным документом, являющимся основанием для их получения, если такое действие не содержит уголовно наказуемого деяния, влечет наложение административного штрафа:

- на руководителя бюджетного учреждения в размере от 4 до 5 тыс. руб.;
- на бюджетное учреждение — от 40 до 50 тыс. руб. [2].

Таким образом, государственный финансовый контроль позволяет осуществлять мониторинг движения бюджетных средств на объектах контроля. Благодаря такому контролю удастся оценивать результаты финансово-хозяйственных операций, выявлять отклонения от действующего законодательства, принимать меры по устранению негативных последствий.

Литература:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ с изм.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2001, № 195-ФЗ с изм.

Значение категорий «существенность» и «аудиторский риск» при формировании мнения о бухгалтерской (финансовой) отчетности

Юдинцева Лариса Александровна, ассистент

Вятская государственная сельскохозяйственная академия (г. Киров)

Степень достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности отражает мнение аудитора, сформированное по результатам аудиторской проверки и представленное в аудиторском заключении.

Мнение аудитора формируется под воздействием аудиторских доказательств, которые обусловлены качеством бухгалтерской информации. Для оценки этого качества аудитор использует два своих приема: существенность и риск. Выбор данных критериев основан на профессиональном суждении аудитора, субъективный характер которого обязывает аудитора рассматривать категории «существенность» и «аудиторский риск» не обособленно, а в определенной взаимосвязи.

Аудитор выносит свое решение, исходя из существенности (в данном случае значимости, как с количественной, так и с качественной точки зрения) отчетных данных, неся при этом определенную степень риска. При этом аудитор всегда испытывает некоторую долю негативной уверенности при формировании своих выводов относительно достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности. Иными словами, аудитор вынужден применять критерий существенности для оценки субъективности действий бухгалтера и своих в том числе. В то же время рассчитанный критерий риска показывает, что ввиду субъективных и объективных факторов мнение аудитора частично может оказаться не верным. Таким образом, мнение аудитора, выраженное по результатам проверки, зависит от соотношения критериев существенности и аудиторского риска, между которыми существует обратная зависимость (чем выше уровень существенности, тем ниже уровень аудиторского риска, и наоборот).

Определение аудитором уровня существенности и возникающий при этом уровень аудиторского риска определяет состав и количество аудиторских процедур и как следствие получение аудиторских доказательств, что является главным критерием для установления формы аудиторского мнения. Данное обстоятельство подтверждает новый федеральный стандарт аудиторской деятельности (ФСАД 1/2010) «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности», в котором указано, что объем аудита описывается посредством включения в аудиторское заключение выбора аудиторских процедур, являющихся предметом суждения аудитора, которое основывается на оценке риска существенных искажений [1]. Следовательно, формирование аудиторского мнения полностью зависит от понимания и правильного применения данных критериев.

Однако, принимая решение о выборе той или иной формы мнения, аудиторы испытывали и продолжают ис-

пытывать ряд затруднений в ходе интерпретации положений нормативных документов. В первую очередь это касается расчета количественного значения факторов риска и существенности, которые оказывают непосредственное влияние на надежность выраженного аудитором мнения.

Российские аудиторские стандарты не устанавливают четкой методики определения существенности и аудиторского риска. Аудитор независим в выборе методики проверки, которая должна быть разработана с учетом действующих стандартов и применяться в качестве внутрифирменного аудиторского стандарта. Это является немаловажной проблемой, так как на практике возникает ощущение неопределенности оценки категорий существенности и аудиторского риска. Данное обстоятельство заставляет аудитора встать перед сложным выбором между немодифицированным мнением и модифицированным мнением с оговоркой, либо между мнением с оговоркой и отрицательным мнением. Таким образом, создается противоречие. С одной стороны, выбор определенных методик расчета уровня существенности и аудиторского риска направлен на объективное поведение аудиторских организаций, которые в результате сравнения этих двух величин должны выносить свой вердикт в отношении финансовой отчетности клиента. С другой стороны, неопределенность положений стандартов в указанных обстоятельствах способствует субъективному отношению аудиторов при принятии ими решений о выборе формы мнения.

Кроме того, оценка существенности и риска осуществляется на этапе планирования, что помогает аудитору решать, какие показатели финансовой отчетности проверять и какие выборочные проверки и аналитические процедуры использовать. Аудитор выбирает аудиторские процедуры, которые, как предполагается, в совокупности уменьшат аудиторский риск до приемлемо низкого уровня [2].

При анализе полученных доказательств стандарт рекомендует аудитору повторно оценить первоначально рассчитанные критерии существенности и риска, выбрав один из двух возможных вариантов дальнейшей работы аудитора.

При получении достаточных надлежащих доказательств аудитор использует в ходе проверки значения уровня существенности и риска, принятые на этапе планирования. Если фактический результат работы аудитора окажется отличным от прогнозируемого, оценка существенности и аудиторского риска может измениться. По мнению А.А. Шапошникова и Д.С. Лутова [3] наличие обоснования для изменения уровня существенности именно на заключительном этапе аудиторской про-

Таблица 1

Зависимость формы мнения аудитора от соотношения показателей существенности и аудиторского риска

Обстоятельства, влияющие на мнение аудитора		Форма мнения аудитора
Уровень существенности	Уровень аудиторского риска	
Обнаруженная неточность несущественна по отношению к бухгалтерской отчетности организации в целом за текущий период	Низкий (высокая оценка системы внутреннего контроля клиента, положительные выводы предыдущих проверок, обнаруженная неточность не окажет воздействие на решение пользователя)	Немодифицированное мнение
Суммы неточностей являются существенными с точки зрения остатков по отдельным счетам бухгалтерского учета, но не искажают общего впечатления от финансовой отчетности в целом	Средний (имеются слабые места в учетной системе клиента; неточность, вероятно, окажет воздействие на решение пользователя, если имеет непосредственное отношение к специфике принимаемого конкретного решения)	Модифицированное мнение в форме мнения с оговоркой
Суммы неточностей настолько существенны и так часто встречаются, что объективность всей финансовой отчетности в целом ставится под вопрос	Высокий (низкая оценка системы внутреннего контроля клиента, которая заслуживает отдельного упоминания в заключении; возможность ошибки вследствие неправомерного суждения; неверный критерий существенности информации; неточность окажет существенное воздействие на решение пользователя)	Модифицированное мнение в форме отрицательного мнения или в форме отказа от выражения мнения в зависимости от ситуации

верки свидетельствует о наличии иной системы признаков достоверности отчетности, отличной от сопоставления с установленным уровнем существенности в количественном выражении. Речь идет о качественной стороне существенности, что является выражением важности, значимости, например, какого-либо обстоятельства, факта.

В целях уменьшения вероятности необнаружения искажений и предоставления аудитору некоторой степени безопасности при оценке последствий искажений, обнаруженных в процессе аудита, стандарт предусматривает, что аудитор при планировании своей работы может намеренно установить приемлемый уровень существенности на более низком уровне. Следовательно, выводы аудитора, отделяющие существенную информацию от несущественной с некоторой долей риска, предписывают аудитору самостоятельно устанавливать данные границы. Соотношение показателей существенности и аудиторского риска, характеризующие возможные формы мнения аудитора представлены в таблице 1.

На практике возможны варианты сочетания различных комбинаций существенность / риск. Данная таблица может быть использована для выбора формы мнения аудитора, который идет по принципу «следует ожидать», что зависит от конкретной ситуации и характера полученных доказательств.

Мнение аудитора, представленное в аудиторском заключении, содержит важные фразы, которые непосредственно касаются существенности и риска. С одной стороны, выражение «по нашему мнению» информирует пользователей о

том, что аудитор строит свои выводы на полученных в ходе аудита доказательствах, которые содержат определенную долю риска того, что бухгалтерская отчетность может быть составлена неточно. Тем самым он оказывает влияние на правильность решений пользователя этой отчетности, основанных на представленной в ней информации. Так как пользователи бухгалтерской отчетности различны, цели их весьма разнообразны и не всегда известны аудитору, уже сам факт выбора показателей, используемых для расчета уровня существенности, а тем более их ранжирование или отбрасывание крайних значений, означает принятие аудитором на себя риска того, что его критерии не совпадут с приоритетами пользователя.

С другой стороны, выражение «во всех существенных отношениях» информирует пользователей о том, что мнение, выраженное аудитором в заключении, относится исключительно к существенной финансовой информации. Следовательно, понятие «существенность» в аудиторском заключении находится в тесной взаимосвязи с понятием «аудиторский риск», так как ни один аудитор не в состоянии гарантировать точность предоставленной информации вплоть до последнего рубля.

Суждение аудитора выстраивает определенную комбинацию видов аудиторского риска по отношению к аудиторским процедурам, причем различные модели аудиторского риска и аудиторские доказательства, построенные на них, будут отражать различный уровень существенности. Применение существенности ориентирует аудитора в целях снижения аудиторского риска.

Следует заметить, что аудитор не может сделать больше, чем просто выразить мнение с определенным уровнем уверенности в его верности. Всегда существует определенный риск того, что какая-либо существенная неточность не была обнаружена. Однако, несмотря на множество объективных и субъективных факторов в своей работе, аудитор обязан оценить степень существенности и риска бухгалтерской информации, так как данные категории являются доказательством его мнения.

Обобщая вышеизложенное, можно заключить следующее:

1) аудитор обязан учитывать не только критерии существенности и аудиторского риска в отдельности, но и понимать взаимосвязь между ними, так как данное соотношение является основой процедуры получения аудиторских доказательств, на которых строится окончательное мнение аудитора и форма аудиторского заключения;

2) отсутствие единых методик оценки существенности и аудиторского риска предписывает аудитору самостоятельно устанавливать данные границы на основе своего профессионального суждения;

3) уровень уверенности аудитора в правильности своего мнения всегда ниже абсолютного, так как всегда существует опасение (аудиторский риск), что аудитор может выразить несоответствующее мнение о достоверности бухгалтерской отчетности и мера неучтенной или неверно отраженной учетной информации (существенность), которая может повлиять на изменение мнения потребителя этой информации;

4) существует зависимость формы мнения аудитора от уровня существенности и аудиторского риска, что связано с разграничением информации на достоверную и недостоверную в зависимости от определенных условий, обстоятельств каждой конкретной ситуации;

5) расчет количественных критериев показателей существенности и аудиторского риска оказывает влияние на качественный критерий аудиторского мнения;

6) понимание и правильное использование критериев существенности и аудиторского риска выступает критерием истинности отчетных данных, так как предполагает учет всех условий, в которых находится исследуемый объект, что подтверждает надежность выраженного аудитором мнения.

Литература:

1. Федеральный стандарт аудиторской деятельности 1/2010 «Аудиторское заключение о бухгалтерской (финансовой) отчетности и формирование мнения о ее достоверности». Приказ Минфина России от 20.05.2010 г. № 46н
2. Правило (стандарт) № 4 «Существенность в аудите». Постановление правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 (ред. от 27.01.2011 г.)
3. Шапошников А.А., Лутов Д.С. Границы достоверности в аудите // Аудиторские ведомости. — 2003. — № 4 [Электронный ресурс] / Справочно-правовая система Консультант Плюс.

Особенности учета затрат на производство строительных работ

Юрьева Татьяна Борисовна, аспирант

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

Строительство является важнейшей отраслью отечественной экономики, ее состояние определяет уровень развития общества и его производительных сил. Строительная отрасль предназначена для обновления производственных фондов, реконструкции и технического перевооружения производства, развития социальной сферы. Особенности организации и технологии строительной деятельности способствуют формированию специфических способов, приемов и методов учета затрат на производство.

Тесная взаимосвязь между бухгалтерским и производственным учетом в строительной отрасли лежит в основе учетно-аналитических процессов.

Себестоимость строительных работ, выполненных строительной организацией собственными силами, состоит из затрат, связанных с использованием в процессе

производства материалов, топлива, энергии, основных средств, трудовых ресурсов, а также других затрат. Целью учета затрат строительных работ является своевременное, полное и достоверное отражение фактических расходов по видам и объектам строительства, выявление отклонений от применяемых норм и плановой себестоимости, а также контроль за использованием всех видов ресурсов. Для достижения цели следует определить основные задачи организации учета затрат на производство строительных работ:

- организация аналитического учета выполненных работ;
- определение состава затрат;
- выбор объекта бухгалтерского учета;
- оценка выполненных работ;
- выбор метода учета затрат на производство.

Перечень доходов и расходов в строительной отрасли, как и в других отраслях, а также порядок их отражения в бухгалтерском учете в настоящее время регулируется ПБУ 9/99 «Доходы организации» (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 32н), ПБУ 10/99 «Расходы организации» (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н). Ранее перечень затрат и статей доходов и расходов приводился в Типовых методических рекомендациях по планированию и учету себестоимости строительных работ (утв. Минстроем РФ 04.12.1995 г. № БЕ-11–260/7). В настоящее время этот документ отменен. Однако в практических целях отдельные положения Типовых методических рекомендаций в настоящее время могут быть использованы в части, не противоречащей ПБУ 9/99, ПБУ 10/99 и другим документам системы нормативного регулирования бухгалтерского учета.

При формировании себестоимости строительной продукции в качестве основного используется допущение временной определенности фактов хозяйственной деятельности. Иначе говоря, затраты на производство строительных работ включаются в себестоимость работ того календарного периода, к которому они относятся, независимо от времени их возникновения и независимо от времени оплаты — предварительной или последующей.

Основным нормативным документом, определяющим порядок ведения бухгалтерского учета в строительстве, является ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда» от 24 октября 2008 г. № 116н, отменивший ранее действовавшее ПБУ 2/94 «Учет договоров (контрактов) на капитальное строительство» (утв. Приказом Минфина РФ от 20.12.1994 г. № 167).

Договор строительного подряда является основным документом, регулирующим правовые вопросы между участниками строительного производства. Бухгалтерский учет доходов, расходов и финансовых результатов в соответствии с действующим Положением ведется по каждому договору. Если одним договором предусмотрено строительство комплекса объектов для одного или нескольких заказчиков по единому проекту, в целях бухгалтерского учета строительство по каждому объекту осуществляется обособленно при наличии обязательных условий:

- 1) на строительство каждого объекта имеется техническая документация;
- 2) по каждому объекту строительства могут быть достоверно определены доходы и расходы.

В экономической литературе по бухгалтерскому и управленческому учету классифицируют методы учета затрат на производство (методы калькулирования себестоимости) по нескольким признакам.

По оперативности учета и контроля выделяют: учет по фактической себестоимости и по нормативной себестоимости.

По полноте учета затрат выделяют: калькулирование полной себестоимости и систему «директ-костинг»

В зависимости от видов объектов учета затраты на производство строительных работ могут вестись по по-

казанному методу или методу накопления затрат за определенный период времени с применением элементов нормативной системы учета и контроля за использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Наиболее распространенным методом учета затрат на производство строительных работ является *позаказный метод*, при котором объектом учета является отдельный заказ, открываемый на каждый объект строительства (вид работ) в соответствии с заключенным договором. Учет затрат ведется нарастающим итогом до окончания выполнения работ по заказу.

При выполнении однородных специальных видов работ или осуществления строительства однотипных объектов с незначительной продолжительностью их строительства, строительная организация может вести учет *методом накопления затрат за определенный период времени по видам работ и местам возникновения затрат*.

При учете затрат по методу накопления финансовый результат выявляется как разница между договорной стоимостью и себестоимостью выполненных работ на конструктивных элементах или этапах. Эффективность этого метода может быть достигнута только в условиях ритмичного финансирования и своевременной оплаты работ заказчиками.

Перспективными методами учета затрат в строительной деятельности в последнее время стали такие направления, как «ABC — метод», «директ — костинг», «таргет — костинг». Использование указанных методов позволит значительно увеличить точность планирования бизнес — процессов, принимать эффективные управленческие решения в области ценообразования, оптимизации номенклатуры выпускаемой продукции и прогнозирования затрат.

Для осуществления группировки по статьям расходов в качестве типовых в строительстве рекомендуются следующие составляющие: материалы, расходы на оплату труда рабочих, расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов, накладные расходы.

При выполнении строительной организацией собственными силами проектных работ, приобретения технологического и инженерного оборудования, не относящихся к строительным работам, в составе себестоимости общего объема работ предусматривается дополнительная статья «Прочие производственные расходы», по которой отражается полная себестоимость этих видов работ.

Приведенный перечень не является исчерпывающим. Строительная организация может самостоятельно расширять номенклатуру статей затрат на производство строительных работ.

Согласно ПБУ 2/2008 установлен один метод признания выручки — «по мере готовности». При этом методе выручка определяется, исходя из степени завершенности работ по договору на отчетную дату. Степень завершенности работ может быть определена одним из двух способов:

- по доле выполненного объема работ в общем объеме работ по договору;

— по доле понесенных затрат в расчетной величине общих затрат по договору.

При выборе второго способа понесенные на отчетную дату расходы определяются организацией только по выполненным работам. Кроме того, расчетная величина общих расходов по договору включает в себя как фактически понесенные расходы на отчетную дату, так и расчетную величину предстоящих расходов для завершения работ по договору.

Следует обратить внимание на тот факт, что при признании выручки «по мере готовности» и определении финансового результата по договору на отчетную дату необходимы два обязательных и достаточных условия:

1) уверенность, что организация получит экономические выгоды по договору;

2) возможность идентификации (установления) и достоверного определения понесенных расходов по договору.

В связи с чем, можно сделать вывод о том, что подписание заказчиком акта выполненных работ не является единственным условием для подтверждения степени за-

вершенности работ и отражения подрядчиком финансового результата.

К сожалению, на современном этапе во многих строительных организациях применяют систему учета, не соответствующую современным требованиям управления. В этой связи возникают проблемы, связанные с обеспечением менеджмента строительной организации необходимой для принятия управленческих решений информацией. При создании новых эффективных систем учета, контроля и координации за деятельностью строительной организации следует обратить внимание на то, что формирование себестоимости строительной продукции в настоящее время находится на низком уровне, что не позволяет своевременно реагировать на соответствующие отклонения от показателей сметного планирования.

Разработка новых теоретических и методологических подходов в решении проблем, связанных с созданием эффективной системы учета себестоимости строительной продукции, вызвана несоответствием применяемой сегодня в строительных организациях системы первичного учета значительно возросшим требованиям.

Литература:

1. Гизатуллин М.И. Строительство. Бухгалтерский и налоговый учет / М.И. Гизатуллин. — М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007. — 280 с.
2. Епифанов А.А. Организация управленческого учета на предприятиях по производству строительных материалов / Бухгалтерский учет, № 20, 2009. — с. 63–67
3. ПБУ 2/2008 «Учет договоров строительного подряда»
4. Смирнова Е.Е. Новый стандарт для подрядчиков / Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения, № 2, 2009.
5. Филина Ф.Н. Строительство: бухгалтерские, налоговые и правовые аспекты / Ф.Н. Филина. — М.: Московская финансовая финансово-промышленная академия, 2011. — 376 с.

11. МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И КОММУНИКАЦИИ

Содержание понятия «маркетинговая стратегия»

Баталова Олеся Сергеевна, соискатель

Новосибирский государственный университет экономики и управления – «НИНХ»

Одним из основных инструментов стратегического управления развитием организаций, предприятий, вузов выступает маркетинговая стратегия. В последнее время российские и зарубежные ученые в области маркетинга все чаще в своих работах стали уделять внимание рассмотрению вопроса, касающегося определения сущности маркетинговой стратегии.

Маркетинговая стратегия является предметом научных исследований, начиная с 1980-х годов. Существует множество определений данного понятия в литературе посвященной маркетингу, которые отражают различные точки зрения.

Исследуя литературу, мы столкнулись с тем, что исследователи используют два терминальных сочетания: «маркетинговая стратегия» и «стратегия маркетинга» и пришли к выводу, что стоит согласиться с Е.П. Голубковым, который утверждает, что «маркетинговая стратегия — это то же, что стратегия маркетинга» [6, с. 104].

Профессор Э.А. Уткин считает, что стратегия маркетинга — это «составная часть всего стратегического управления предприятием, это план его деловой активности». Ее основная задача заключается в поддержании и развитии процесса производства, интеллектуального потенциала сотрудников фирмы, в повышении ассортимента и качества производимых товаров, в освоении новых рынков, увеличении сбыта и, в конечном счете, в повышении эффективности деятельности [17, с. 72].

Ряд авторов трактует понятие «маркетинговая стратегия» как комплекс взаимосвязанных мероприятий, с помощью которых фирма надеется выполнить поставленные задачи. Так О. Уолкер — младший в своей книге «Маркетинговая стратегия: курс МВА» определяет маркетинговую стратегию как «эффективно распределенные и скоординированные рыночные ресурсы и виды деятельности, для выполнения задач фирмы на определенном товарном рынке [18, с. 41]. Этот же признак отмечает один из ведущих специалистов в области маркетинга Ф. Котлер в своем известном труде «Основы маркетинга», давая следующее определение: «Маркетинговая стратегия — это логическая схема маркетинговых мероприятий, с помощью которой компания надеется выполнить свои маркетинговые задачи» [14, с. 129].

По мнению Ф. Котлера [14, с. 598], стратегия маркетинга состоит из трех частей:

1. Целевые рынки. Маркетинговая стратегия должна точно уточнить сегменты рынка, на которых предприятие сосредоточит свои усилия.

2. Комплекс маркетинга. Определить отдельные стратегии для таких элементов комплекса маркетинга, как новые товары, области сбыта, реклама, стимулирование сбыта, цены и распределение товара.

3. Уровень затрат на маркетинг. Бюджет маркетинга, необходимый для претворения в жизнь всех ранее изложенных стратегий.

Рассмотрим другой подход, который углубляет наше представление об исследуемой категории, согласно ему маркетинговая стратегия напрямую связана с реализацией товаров на рынке. Так в Современном экономическом словаре стратегия маркетинговая определяется как «маркетинговые меры компании по устойчивому продвижению своих товаров на рынок, включая определение целей, анализ, планирование, маркетинговых мероприятий, мониторинг» [20, с. 384].

Ряд авторов рассматривает «стратегию маркетинга» как планирование комплекса маркетинга (маркетинг-микс). Так С.Е. Чернов считает, что «стратегия маркетинга разрабатывается для каждого целевого рынка с определением стратегических установок по продуктам, каналам распределения, методам продвижения продуктов, ценам, другим элементам комплекса маркетинга, а также по бюджету маркетинга» [22, с. 264]. Этот же признак отмечает и Дж. О'Шонесси считая, что «стратегия маркетинга представляет собой широкую концепцию того, как товар, цена, продвижение и распределение должно функционировать скоординированным образом, чтобы преодолеть противодействия достижению задач маркетинга» [23, с.118].

Другими словами, содержание стратегии маркетинга показывает, каким образом, как, предполагается, предлагаемые ключевые характеристики товарного предложения фирмы (товар/услуга, цена, продвижение и распределение) должны привести к достижению целей маркетинга и предприятия.

Некоторые исследователи определяют маркетинговую стратегию как разработку эффективной маркетинговой программы для конкретного целевого рынка. Так Г.Л. Багиев считает, что стратегия маркетинга — это генеральная программа маркетинговой деятельности на целевых

рынках. Она включает главные направления маркетинговой деятельности фирмы и инструментарий комплекса маркетинга (маркетинг-микс), с помощью которого разрабатывают и осуществляют маркетинговые мероприятия для достижения поставленных целей. Для каждого сегмента целевого рынка определяют стратегию товарной, ценовой, распределительной и сбытовой политики фирмы. Стратегия маркетинга показывает, с каким продуктом, на какие рынки, с каким объемом продукции следует выходить для достижения поставленных целей. Таким образом, стратегия маркетинга представляет собой использование фирмой собственного потенциала и достижение успеха в окружающей ее среде (рынок, факторы макросреды и т.д.). Она является основным способом достижения маркетинговых целей, формируя и конкретизируя соответствующую структуру маркетинга-микса [16, с. 189–190]. Эту позицию разделяют А.В. Алфёров и А.Г. Бездудная, полагая, что «маркетинговая стратегия — это выбор целевого рынка, конкурентной позиции и разработка эффективной программы мероприятий маркетинга для достижения и обслуживания выбранного рынка» [1, с. 113].

Ряд авторов трактует понятие «стратегия маркетинга» как средство воздействия на потребителя, удовлетворение его потребностей с помощью комплекса маркетинга. Так А.В. Катернюк считает, что «стратегия маркетинга заключается в подборе и анализе целевого рынка (группы людей, к которым организация хочет найти подход), и в создании и поддержке соответствующего маркетинга-микса (составляющего из товара, системы распределения, продвижения и цены), удовлетворяющего эту группу людей» [12, с. 18]. Отмечает этот же признак Генри Ассэль, по мнению которого стратегии маркетинга являются средством воздействия фирмы на потребителя. Стратегии маркетинга предполагают: 1) разработку товаров, удовлетворяющих потребности потребителей; 2) позиционирование товаров для целевых сегментов; 3) разработку эффективного комплекса маркетинга [2, с. 8].

Е.Н. Береза в своем диссертационном исследовании опирается на следующее определение: «Маркетинговая стратегия — это комплекс долгосрочных маркетинговых решений по выбору целевых сегментов потребителей, позиционированию предприятия и его продукции, а также по элементам комплекса маркетинга, направленным на достижение долгосрочных маркетинговых целей и принятым на основе результатов анализа внешней и внутренней маркетинговой среды» [3, с. 39].

Следовательно, маркетинговая стратегия является основным долгосрочным планом маркетинговой деятельности предприятия, направленным на выбор целевых сегментов потребителей. Она объединяет элементы комплекса маркетинга, основываясь на которых предприятие осуществляет свои эффективные маркетинговые мероприятия, направленные на достижение маркетинговых целей.

Вместе с тем необходимо отметить, что существуют иные подходы к определению понятия «маркетинговая стратегия», согласно одному из них маркетинговую стра-

тегию рассматривают как способ достижения маркетинговых целей или поставленных целей. Так в работе известного российского ученого Е.П. Голубкова, маркетинговая стратегия — это «главные направления маркетинговой деятельности, следуя которым стратегические хозяйственные единицы организации стремятся достигнуть своих маркетинговых целей» [7, с. 533]. Эту позицию разделяет В.Б. Звягинцев, который утверждает, что маркетинговая стратегия промышленного предприятия — это способ достижения стратегических маркетинговых целей предприятия путем продажи производственной продукции, обеспечивающей удовлетворение спроса ее потребителей [11, с. 73]. Этот же признак отмечает и С.Г. Чувакова, понимая под стратегией маркетинга «совокупность направлений деятельности фирмы на рынке и соответствующих принципиальных решений перспективного характера, обеспечивающих выполнение целей маркетинга и затрагивающих следующие вопросы:

- анализ стратегических маркетинговых возможностей и опасностей;
- выбор стратегических целевых рынков;
- разработка стратегического комплекса маркетинга по товарам, ценам, распределению, продвижению, кадрам;
- разработка вопросов технического, экономического, финансового, правового, информационного и прочего обеспечения выбранной стратегии маркетинга» [21, с. 21]. Этот же признак отмечают и Е. Дихтль и Х. Хёршген в своей работе «Практический маркетинг» дают следующее определение: «Стратегия маркетинга — это принципиальные, средние или долгосрочные решения, дающие ориентиры и направляющие отдельные мероприятия маркетинга на достижение поставленных целей» [8, с. 215]. Аналогичная позиция у Г.А. Морозовой, которая определяет стратегию маркетинга как направление деятельности и средство достижения поставленных целей, инструмент, с помощью которого компания приводит свои возможности в соответствие с ситуацией на рынке и может противостоять меняющимся условиям рынка [19, с. 28]. Аналогичный подход представлен в работе «Маркетинг. Теория и практика менеджмента» авторы определяют маркетинговую стратегию как совокупность различных средств, необходимых для достижения поставленных целей в условиях конкуренции. [15, с. 32]. Эту позицию разделяет и дополняет Е.А. Ганаева, рассматривая маркетинговую стратегию образовательного учреждения как: средство достижения цели; генеральное, стратегическое направление деятельности образовательного учреждения, с которым должны увязаться все аспекты маркетингового плана; совокупность решений организации относительно выбора целевого рынка и продукта для него; сочетание ресурсов и навыков организации, с одной стороны, и возможностей риска, исходящих из окружающей среды, с другой стороны, при котором достигаются основные цели; оптимальное управление продуктом и оптимальное распределение ресурсов [5, с. 33–34].

В свою очередь А.Б. Звездова и М.С. Туровская определяют маркетинговую стратегию как средство достижения генеральной цели фирмы. Определяя стратегию маркетинга как комплекс базовых решений и принципов, вытекающих из оценки рыночной ситуации и собственных возможностей, направленных на достижение генеральной цели фирмы [10, с. 30].

С.А. Ким трактует понятие «маркетинговая стратегия» как обеспечение конкурентных преимуществ. По его мнению, маркетинговая стратегия направлена на определение потенциальных покупателей в перспективе и возможного объема продаж, на достижение конкурентного преимущества [13, с. 198]. Этот же признак отмечает и Щегорцова и В.А. Таран. По их мнению, стратегия маркетинга — это «взаимоувязанная ориентация на потребителя и конкурента на определенный период (долгосрочный, среднесрочный), заключающий в максимальном удовлетворении нужд потребителей при одновременном достижении превосходства над конкурентами по каждому отдельному рынку (сегменту рынка) и каждому товару, в полном соответствии с рыночной ситуацией, возможностями предприятия, тенденциями развития спроса и предложения» [24, с. 76]. Из этого следует, что маркетинговая стратегия обеспечивает достижение устойчивого положения предприятия на рынке в условиях жесткой конкурентной борьбы, т.е. предприятие должно обладать оптимальным набором средств, которые удовлетворяли бы запросы потребителей и действовали своевременно, эффективнее, чем у конкурентов. Что позволяет выиграть в конкурентной борьбе.

Т.А. Гайдаенко дается, на наш взгляд, наиболее четкое определение стратегии маркетинга, определяя ее как «анализ возможностей предприятия на рынке, выбор системы целей, разработка и формулировка планов и осуществление маркетинговых мероприятий, ориентированных на снижение рыночного риска, обеспечение длительного и устойчивого развития предприятия» [4, с. 123].

По мнению А.В. Завгородней и Д.О. Ямпольской, стратегия маркетинга включает три составные части:

1. Стратегия выбора целевого рынка, или стратегия

сегментирования.

2. Стратегия позиционирования и создания конкурентного преимущества.

3. Стратегия существования товара (марки) — стратегия-микс, которая состоит из комплекса мероприятий, касающихся товара, цены, продвижения, распределения [9, с. 211].

Из вышеизложенного следует, что при реализации маркетинговой стратегии за основу берутся — нужды потребителя. Именно выявление потребностей и дальнейшее их удовлетворение лежит в основе маркетинговой стратегии.

Проанализировав определения понятия «маркетинговая стратегия», данные различными авторами, мы пришли к выводу, что не наблюдается какой-либо тенденции к появлению обобщающего понятия маркетинговой стратегии.

Однако определения понятия «маркетинговая стратегия», данные различными авторами, позволяют выделить ряд смысловых элементов/блоков, присущих данному понятию:

- основной инструмент стратегического управления организацией;
- разработка эффективных (планирование) маркетинговых мероприятий (маркетинг-микс);
- продвижение (реализация) товаров на рынок (характеристика товарного предложения предприятия);
- программа маркетинговой деятельности предприятия;
- достижение маркетинговых целей;
- выбор целевого рынка;
- удовлетворение потребностей (нужд) потребителей; борьба за потребителя путем удовлетворения его потребностей;
- определение потенциальных покупателей.

Опираясь на выделенные элементы, мы определяем понятие «маркетинговая стратегия», следующим образом.

Маркетинговая стратегия — это совокупность маркетинговых инструментов, с помощью которых разрабатывается эффективная политика продвижения товаров, услуг к потребителям.

Литература:

1. Алфёров, А.В., Бездудная, А.Г. Методы маркетинговой деятельности в учреждениях среднего профессионального образования. — СПб.: СПбГИЭУ, 2004. — 155 с.
2. Ассэль Генри. Маркетинг: принципы и стратегии: Учебник для вузов. — М.: ИНФРА-М, 2001. — XII, — 804 с.
3. Береза, Е.Н. Формирование маркетинговой стратегии выхода предприятия на зарубежный рынок: Дис. на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Санкт-Петербург, 2008. — 128 с.
4. Гайдаенко, Т.А. Маркетинговое управление. Полный курс МВА. Принципы управленческих решений и российская практика / Т.А. Гайденко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Эксмо, 2006. — 496 с. — (Полный курс МВА).
5. Ганаева, Е.А. Маркетинг дополнительного образования: Учебно-методическое пособие. — М.: Издательство МГОУ, 2004. — 118 с.
6. Голубков, Е.П. Маркетинг: Словарь-справочник. — М.: Дело, 2000. — 440 с.
7. Голубков, Е.П. Основы маркетинга: учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Финпресс», 2003. — 688 с.

8. Дихтль, Е., Хёршген, Х. Практический маркетинг: Учебное пособие. Пер. с нем. А.М. Макарова, Под ред. И.С. Минко. — М.: Высшая школа: ИНФРА-М, 1996. — 225 с., ил.
9. Завгородняя, А.В., Ямпольская, Д.О. Маркетинговое планирование. — СПб: Питер. — 2002. — 352 с. ил. — (серия «Маркетинг для профессионалов»).
10. Звездова, А.Б., Туровская, М.С. Маркетинг: стратегия и организация: Учебное пособие. Часть 1. — СПб.: Институт дополнительного профессионального образования службы занятости, 2006—91 с.
11. Звягинцев, В.Б. Разработка маркетинговой стратегии предприятия и контроль над ее реализацией. // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2005. — № 1. — С. 72—81.
12. Катернюк, А.В. Основы современного маркетинга / А.В. Катернюк. — Ростов н/Д: Феникс, 2008. — 666 с. : ил. — (Высшее образование).
13. Ким, С.А. Маркетинг: Учебное пособие. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2008. — 240 с.
14. Котлер, Ф. Армстронг, Г., Сондерс, Д., Вонг, В. Основы маркетинга: Пер. с англ. — 2-е Европ. изд. — М.; СПб. Издательский дом «Вильямс», 2000—944 с.
15. Ландреви, Ж., Леви, Ж., Линдон, Д. Меркатор. Теория и практика менеджмента / Перевод с франц.: В2т. — Т.2. — М.: МЦ ФЭР, 2006. — 512 с.
16. Маркетинг: Учебник для вузов. 3-е изд. / Под общ. ред. Г.Л. Багиева. — СПб.: Питер, 2005. — 736 с. : ил. — (Серия «Учебники для вузов»).
17. Маркетинг. / Под ред. проф. Э.А. Уткина — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем». Издательство ЭКМОС, 1998. — 320 с.
18. Маркетинговая стратегия: курс MBA: пер. с англ. /О. Уолкер мл., Х. Бойд мл., Ж.-К. Ларше, Дж. Маллинз. — М.: Вершина, 2006. — 492 с.
19. Морозова, Г.А. Разработка маркетинговой стратегии. — Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии государственной службы, 2001. — 198 с.
20. Райзберг, Б.А., Лозовский, Л.Ш., Стародубцева, Е.Б. Современный экономический словарь. — 4-е изд., перераб. И доп. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 480 с.
21. Стратегический маркетинг: Учебное пособие / С.Г. Чувакова. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2010. — 272 с.
22. Чернов, С.Е. Стратегический маркетинг информационно-консультационных услуг: Монография. — М.: ИПК-госслужбы, 2006. — 304 с.
23. Шонесси, Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Пер. с англ. под ред. Д.О. Ямпольской. — СПб.: Питер, 2002. — 864 с.
24. Щегорцов, В.А., Таран, В.А. Маркетинг: Учебник для вузов / Под ред. В.А. Щегорцова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 447 с.

12. СТАНДАРТИЗАЦИЯ, МЕТРОЛОГИЯ И СЕРТИФИКАЦИЯ

Инструментарий мониторинга процессов менеджмента качества промышленного предприятия

Водолажский Артур Рафикович, соискатель

Казанский национальный исследовательский технический университет им. А.Н. Туполева

Стабильное и эффективное функционирование систем менеджмента качества напрямую зависит от успешной реализации мониторинга процессов менеджмента качества, реализующего прямую и обратную связь. Мониторинг являясь, как методом, так и средством управления, обеспечивает динамическое отслеживание хода процессов менеджмента качества по установленным показателям и их взаимодействие в цепочке процессов промышленного предприятия. Необходимость использования мониторинга показана и в реализуемых стандартах качества (система менеджмента качества (СМК), стандарт экологической безопасности, стандарт безопасности труда) как процедуры измерения, анализа и улучшения. То есть мониторинг включает в себя:

- установление показателей процессов менеджмента качества;
- определение средств и методов измерения показателей процессов менеджмента качества;
- проверку значений показателей на предмет установления критических норм;
- анализ критических значений показателей процессов менеджмента качества с целью определения причин их появления.

Изначально необходимо выделить объекты мониторинга процессов менеджмента качества, демонстрирующие результативность процессов. Идентификация процессов менеджмента качества относится к актуальному вопросу теории менеджмента, широко обсуждаемой в специальной литературе. Существует значительное число подходов к решению названной задачи и способу детализации процессов:

- 1) разработка иерархичной структуры процессов (градация по уровням и степени детализации);
- 2) определение дерева процессов (согласно схеме процесса в стандарте ИСО 9000);
- 3) спектр процессов, детально описывающий действия каждого сотрудника;
- 4) определение процессов согласно этапам жизненного цикла (ЖЦ) продукта.

На взгляд автора, последний вариант наиболее приемлем именно для предприятий промышленности с четко установленной номенклатурой изделий. Основываясь на

ЖЦ изделия и учитывая рекомендации стандарта ISO 9001:2008 определим процессы и их последовательность в системе менеджмента качества промышленного предприятия:

- 1) процесс Маркетинг;
- 2) процесс Проектирование;
- 3) процесс Снабжение;
- 4) процесс Производство;
- 5) процесс Сбыт;
- 6) процесс Измерение и анализ;
- 7) процесс Общий менеджмент.

Очевидно, что выход одного процесса, является входом следующего в общей цепочке производства готового продукта с заранее установленным уровнем качества. Показатели каждого из процессов устанавливаются в зависимости от степени их влияния на результативность (достижение запланированных результатов) и эффективность (соотношение «затраты — результат»), а также обязательным учетом рисков процесса.

Рассматривая мониторинг, как аспект управления, реализующий функции наблюдения, контроля, диагностики, анализа и прогнозирования поведения объекта определим необходимые показатели для процесса «Производство» промышленного предприятия.

К таким показателям на взгляд автора можно отнести:

- группы показателей качества продукта;
- показатели технологических процессов;
- показатели производственных процессов (управление, финансы, кадровая политика и др.)

Основная причина исследования любых процессов — обеспечение их устойчивости (управление вариабельностью). Процесс находится в управляемом состоянии, если на него существенно не влияют «специальные причины», под которыми согласно Э. Демингу [1] понимается временный, потенциально устраняемый фактор.

Рассматривая процесс «Производство» с точки зрения качества, необходимо сделать акцент на обязательных компонентах любого производства: технологическом процессе производства и качестве выпускаемой продукции. Для каждого предприятия производящего продукцию, существуют технологические процессы, существенно влияющие на качество [2]. Технологические процессы необ-



Рис. 1. Этапы мониторинга процесса «Производства» как процесса менеджмента качества

ходимо подвергать контролю и анализу их стабильности, а следовательно, необходимо установить и их характеристики (точность изготовления и поля допуска) для обнаружения критических факторов процесса.

Качество продукта обеспечивается совокупностью качественных характеристик на всех этапах его жизненного цикла: качество на этапе проектирования, производства, готового продукта, эксплуатации. Таким образом, этапы мониторинга технологических процессов и контроля качества продукции можно описать следующей схемой (рис. 1):

При установлении критериев качества продукции и технологических процессов необходимо опираться на номенклатуру и специфику выпускаемой продукции, установленные ГОСТы, технические требования и условия. Данный аспект связан с разработкой моделей качества — эталонов, сравнивая с которыми оцениваемые критерии, можно дать характеристику процесса.

Рассматривая технологический процесс, эталоном (моделью) качества может быть соблюдение требований стабильности процесса, под которой понимается свойство, «обуславливающее постоянство распределений вероятности его параметров в течение некоторого интервала времени без вмешательства извне» [3], другими словами контролируемая устойчивость и надежность процесса в течение некоторого временного промежутка.

В разработке модели качества продукции желательно совместно с другими методами применять имитационные методы моделирования, позволяющие получить статистические данные о поведении элементов моделируемого объекта на разных уровнях детализации, что позволяет в дальнейшем исследовать подробно его качественные и количественные характеристики.

При измерении показателей процессов менеджмента качества для объективизации оценок необходимо использовать мультивариантный (многомерный) статистический

контроль процессов (MSPC), основанный на применении методов математического моделирования и математической статистики для анализа, накопления, моделирования и прогнозирования факторов, существенно влияющих на рассматриваемый процесс менеджмента качества.

Для анализа реализации технологического процесса необходимо выявить факторы, оказавшие значимое влияние на его отклонения и подвергнуть их корректировке, здесь может быть использован корреляционный анализ и построение регрессионных моделей позволяющих осуществить теоретические прогнозы поведения процесса при изменении выявленных факторов.

В качестве методик оценки качества продукта на различных стадиях его ЖЦ существует целый спектр методов оценки:

1. Контрольные карты (Шухарта, накопленных сумм, средних и т.д.);
2. Методика выборочного контроля;
3. Методика последовательного контроля;

Однако контроль единичных показателей без анализа взаимовлияния факторов не может в полной мере обеспечить объективную оценку процесса. Комплекс методов, используемый в совокупности в автоматизированной форме, во-первых, решит проблему сложности и трудоемкости расчетов, а во вторых обеспечит более

точный анализ измерений посредством многомерного анализа. Использование инструментария математической статистики, в частности методы 3 сигм (6 сигм), моменты высших порядков и корреляционный анализ обеспечит выявление и контроль управляемых параметров процессов.

Кроме того, необходимо учитывать и возможности моделирования процессов с целью прогнозирования их поведения и снижения неопределенности знаний о процессе. Разработка моделей позволит осуществить имитацию принятых управленческих решений, в частности проследить результат изменения показателей процесса.

Результат диагностики качества технологического процесса и продукта, как составляющих процесса «Производство», а также результаты моделирования необходимо использовать в процессе общего менеджмента, как основание для принятия управленческих решений и установления временных интервалов мониторинга, отслеживающего параметры процессов менеджмента качества.

Применение многомерного статистического анализа, как инструментария мониторинга, позволит математически, а следовательно более точно и объективно определить реальное состояние процессов менеджмента качества.

Литература:

1. Деминг, У.Э., Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами / У. Эдвард Деминг — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.
2. Ивахненко А.М. Автоматизация системы контроля качества при производстве асфальтобетонных смесей // Вестник МАДИ (ГТУ) вып.2 (13) МАДИ (ГТУ). — М., 2008. — с. 70–73.
3. Горячев В.В., Херсонский Н.С. К вопросу оценки точности технологических процессов // Методы менеджмента качества. — 2010. — № 7. — с. 56–58.

13. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Социальная политика компании как инструмент мотивации персонала

Багирова Ирада Хасаевна, аспирант
Томский государственный университет

Формирование эффективной системы управления является одной из главных задач современной организации, в решении которой огромную роль играет управление персоналом. Управление персоналом представляет собой один из ключевых аспектов успеха компании. Из всех ресурсов организации — бренд, финансовые ресурсы, технологии, оборудование, персонал — самый своеобразный ресурс. В организации работают люди, а они очень чувствительны к малейшим изменениям в развитии организации, настроениям, стилю руководства. Управление персоналом необходимо рассматривать как систему, включающую в себя все аспекты управления, которые тесно связаны с мотивацией персонала.

Рыночные отношения, конкуренция и высокие темпы изменений приводят к тому, что компании мобилизуют все имеющиеся мощности, они улучшают оборудование, внедряют современные технологии, детально разрабатывают и финансируют стратегии продвижения и продаж продуктов или услуг. Наряду с этим, руководство компаний понимает, что эффективное использование всех перечисленных ресурсов невозможно без учета человеческого фактора. В настоящее время не вызывает сомнений тот факт, что людские ресурсы играют более важную роль в развитии экономики, чем материальные, что работа с персоналом представляет собой одну из основных функций управления.

Для того чтобы эффективно использовать имеющиеся в распоряжении организации людские ресурсы, необходимо создать для людей такие условия, в которых им хотелось бы работать с пользой для себя и организации [1, с. 58].

В настоящее время на российском рынке труда складывается достаточно непростая ситуация, которую можно охарактеризовать как «кадровый голод». Существует острая нехватка высококвалифицированных специалистов определенных направлений деятельности, например, таких как маркетинг, продажи, стратегический менеджмент, информационные технологии и др.

Стремление компаний привлечь и удержать специалистов высокой квалификации приводит к конкурентной борьбе за них с помощью различных методов. Повышение уровня заработной платы остается по-прежнему одним из наиболее важных и распространенных способов привлечения и удержания специалистов, но уже не является решающим фактором повышения заинтересованности со-

трудников к работе в той или иной компании. Деньги, безусловно, являются мощным стимулом к труду. Но как показывает практика, самой большой проблемой в отношении денежных поощрений является то, что денежная мотивация по своей природе является «ненасыщаемой», и человек быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты, в среднем это происходит за 1–8 месяцев. Тот уровень оплаты, который еще вчера мотивировал его на высокую рабочую отдачу, очень скоро становится привычным и теряет свою побудительную силу. Поэтому все большее значение приобретает лично ориентированная социальная политика организации, занимающая особую роль в формировании мотивации работников, повышении их самовыражения в работе.

Социальная политика организации, как составная часть менеджмента представляет собой мероприятия, связанные с предоставлением своим работникам дополнительных льгот, услуг и выплат социального характера [7, с. 80]. В качестве мотивационного ресурса управления социальная политика должна обеспечивать работнику возможность удовлетворения своих потребностей, интересов и ценностных ориентаций.

Основными целями социальной политики организации являются повышение эффективности работы, создание условий социальной защищенности работников и улучшение нравственной атмосферы на предприятии, формирование благоприятного социально-психологического климата, а также создание позитивного имиджа предприятия в глазах работников и общества.

Социальная политика предприятия должна решать следующие задачи:

- защита работников, реализуемая через систему льгот и гарантий, предоставляемых государством, а также самим предприятием;
- воспроизводство рабочей силы, реализуемое через организацию оплаты труда и ее регулирование;
- стабилизация интересов социальных субъектов (работник, работодатель, государство), реализуемое через ее согласование.
- Как инструмент мотивации работников социальная политика предусматривает принятие решений, касающихся следующих аспектов:
- выбор приоритетов в направленности самой социальной политики (социальная защита), социальное или

медицинское страхование, льготы за работу в неблагоприятных условиях труда, как форма привлечения и закрепления рабочей силы на тех или иных участках работы и т.п.);

- выбор форм предоставления льгот, услуг, выплат и их видов;
- оценка величины возможных выплат, исходя из поставленных задач и финансовых возможностей предприятия;
- дифференциации размеров выплат по категориям персонала в зависимости от решаемых с ее помощью задач, избирательности в предоставлении льгот и услуг [7, с. 81].

Как правило, социальная политика предприятия реализуется через коллективный договор и локальные нормативные акты на основе социального партнерства с профсоюзным комитетом работников организации.

Статья 23 ТК РФ гласит: «Социальное партнерство — система взаимоотношений между работниками (представителями работников), работодателями (представителями работодателей), органами государственной власти, органами местного самоуправления, направленная на обеспечение согласования интересов работников и работодателей по вопросам регулирования трудовых отношений и иных, непосредственно связанных с ними отношений» [6].

Основными принципами социального партнерства (ст. 24 ТК РФ) являются: равноправие сторон; уважение и учет интересов сторон; заинтересованность сторон в участии в договорных отношениях; содействие государства в укреплении и развитии социального партнерства на демократической основе; соблюдение сторонами и их представителями трудового законодательства и иных нормативных правовых актов, содержащих нормы трудового права; полномочность представителей сторон; свобода выбора при обсуждении вопросов, входящих в сферу труда; добровольность принятия сторонами на себя обязательств; реальность обязательств, принимаемых на себя сторонами; обязательность выполнения коллективных договоров, соглашений; контроль за выполнением принятых коллективных договоров, соглашений; ответственность сторон, их представителей за невыполнение по их вине коллективных договоров, соглашений [6].

Современное состояние российской экономики во многом определяет содержание и формы социально-трудовых отношений на уровне организации, отраслей экономики, регионов и страны в целом. В связи с этим система социального партнерства подразделяется на определенные уровни, среди которых выделяют:

- федеральный уровень, устанавливающий основы регулирования отношений в сфере труда в РФ;
- межрегиональный уровень, устанавливающий основы регулирования отношений в сфере труда в двух и более субъектах РФ;
- региональный уровень, устанавливающий основы регулирования отношений в сфере труда в субъекте РФ;

отраслевой уровень, устанавливающий основы регулирования отношений в сфере труда в определенной отрасли (отраслях);

- территориальный уровень, устанавливающий основы регулирования отношений в сфере труда в муниципальном образовании;
- локальный уровень, устанавливающий конкретные взаимные обязательства в сфере труда между работниками и работодателем в организации.
- Социальное партнерство осуществляется в следующих формах:
 - коллективные переговоры по подготовке проектов коллективных договоров и их заключению;
 - взаимные консультации по вопросам регулирования трудовых отношений и иных, непосредственно связанных с ними отношений, обеспечения гарантий трудовых прав;
 - участие работников и их представителей в управлении организацией;
 - участие представителей работников и работодателей в досудебном разрешении трудовых споров.

Представителями работников в социальном партнерстве (в соответствии со статьями 29 и 31 ТК РФ) являются профессиональные союзы и их объединения, иные профсоюзные организации, предусмотренные уставами общероссийских профсоюзов или иные представители, избираемые работниками на общем собрании, при отсутствии в организации первичной профсоюзной организации, либо при малой численности ее членов.

Представителями работодателей (ст. 33 ТК РФ) при проведении коллективных переговоров и заключении коллективных договоров является руководитель организации или уполномоченные им лица в соответствии с законами, нормативными актами и учредительными документами организации.

Органами социального партнерства (ст. 35 ТК РФ) являются комиссии по регулированию социально-трудовых отношений. На уровне организации образовывается комиссия для ведения коллективных переговоров, подготовки проекта коллективного договора и его заключения, а также устранения разногласий, возникающих между работниками и руководством в процессе труда. В комиссию входят представители различных подразделений предприятия, представитель администрации и представитель профсоюзной организации, как правило, являющийся председателем данной комиссии.

Взаимодействие между руководством (советом акционеров, советом предприятия) с одной стороны и представителем интересов работников (профсоюзов) с другой стороны, обеспечение между ними партнерских отношений рассматриваются в качестве основы достижения более высокого уровня трудовых отношений и, следовательно, движущей силы организации.

В Томской области, как и в целом по России, формирование системы социального партнерства началось с 1992 года. Вопросы организации, функционирования и развития социального партнерства на территории об-

ласти определяют следующие нормативные правовые документы:

- Закон Томской области от 13 января 2003 г. № 11-ОЗ «О социальном партнерстве в Томской области» (в ред. Законов Томской области от 08.05.2007 № 86-ОЗ, от 15.11.2010 № 272-ОЗ, от 08.04.2011 № 32-ОЗ);

- Распоряжение Губернатора Томской области от 25.07.2007 № 373-р «О представителях Администрации Томской области в трёхсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений» (в ред. РГТО от 31.07.2009 № 231-р) и др.

В ноябре 2010 года на торжественном заседании областной трёхсторонней комиссии с участием руководителей 10-ти объединений работодателей и Федерации профсоюзных организаций Томской области **в двенадцатый раз было подписано областное Соглашение о социальном партнёрстве**, распространяющееся в общей сложности на 355 организаций реального сектора экономики области и 1200 организаций бюджетной сферы.

Соглашение определяет согласованные позиции сторон по основным принципам регулирования социально-трудовых и связанных с ними экономических отношений и совместные действия по их реализации в 2011–2013 годах. Стороны в предстоящий период в числе приоритетных целей Соглашения ставят эффективное предупреждение социальных конфликтов, проведение социально-экономической политики, направленной на повышение качества жизни работников и их семей, рост производительности труда, стабильную занятость и повышение гибкости рынка труда, безопасность рабочих мест, расширение возможностей профессионального и карьерного роста работников на основе устойчивого функционирования и инновационного развития экономики [2].

Статья 40 ТК РФ гласит «Коллективный договор — правовой акт, регулирующий социально-трудовые отношения в организации или у индивидуального предпринимателя и заключаемый работниками и работодателем в лице их представителей» [6].

Уведомительная регистрация коллективных договоров и соглашений в Томской области проходит в соответствии с Административным регламентом исполнения государственной функции. В 1 полугодии 2011 года зарегистрированы 46 коллективных договоров, 78 изменений и дополнений в коллективные договоры, 10 соглашений и 11 изменений и дополнений в соглашения [2].

Всего по состоянию на 01.07.2011 в Томской области действовало 1307 коллективных договоров, 1300 из них прошли уведомительную регистрацию, что составляет 99,5%. Действие коллективных договоров распространяется на 164228 работников, что составляет 49,3% от среднесписочной численности работающих по полному кругу предприятий. По сравнению с аналогичным периодом 2010 г. количество коллективных договоров увеличилось на 9 ед., численность работников, охваченных ими, — соответственно на 14916 человек.

Распределение заключенных коллективных договоров по формам собственности организаций показывает, что наибольшее их число, на уровне 60%, приходится на муниципальную форму собственности, в пределах 21% — государственную, 18% — частную и менее 1% — на прочие виды собственности.

Число коллективных договоров, заключённых с участием иных представителей работников (кроме профсоюзов), по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло с 314 ед. до 325 ед. (примерно 25% от их общего количества), при этом численность работников, охваченных ими, увеличилась на 3360 человек и достигла 19233 человека, что составляет 11,7% от общей численности работников, охваченных коллективными договорами.

Количество коллективных договоров организаций малого бизнеса, которые заключаются в основном в торговле, промышленности и строительстве, составляет 120 ед. (9,2% от общего количества заключённых коллективных договоров). Под их действие попадают 5364 работника [2].

В коллективном договоре с учетом финансово-экономического положения работодателя могут устанавливаться льготы и преимущества для работников, условия труда, более благоприятные по сравнению с установленными законами, иными нормативными правовыми актами, соглашениями. Предоставление дополнительных льгот и услуг социального характера, сверх обязательных выплат проводится либо по инициативе администрации, действительно воплощающей в жизнь принципы социальной кадровой политики, либо в результате тарифных соглашений между администрацией и советом трудового коллектива (профкомом), как выразителем интересов работников. Эти выплаты становятся такими же обязательными для выполнения, как и те, что предоставляются в соответствии с трудовым законодательством.

Можно выделить примерный перечень дополнительных льгот и услуг социального характера, предоставляемых организациями сверх обязательных выплат, в различных формах:

Материальная (денежная) форма:

- «Золотые парашюты», под которым принято понимать соглашение между работодателем и работником, предусматривающее выплату компенсации работнику в случае прекращения трудового договора. Обычно такое соглашение предусматривает определенные условия или события, при наступлении которых возможно «раскрытие золотых парашютов». Компенсации предусматриваются в различных формах. Наиболее распространенной является денежная компенсация, ее размер варьируется от 1-го месячного оклада работника до многомиллионных сумм. Кроме этого, в качестве компенсаций также применяется передача акций работодателя, денежные премии и другие формы материального стимулирования. Работодатели, предлагая работникам «золотые парашюты», преследуют различные цели. В некоторых случаях «парашют»

выступает средством защиты от недружественных захватов, стимулируя лояльность менеджмента, или способом реализации, так называемой стратегии «Poison Pill» (распространенный в США термин, под которым понимается стратегия, направленная на создание негативных последствий для стороны, осуществляющей какой-либо захват, например недружественное поглощение юридического лица). В других случаях «золотой спасательный жилет» (Golden Life Jacket — как иначе называют золотой парашют в США) стимулирует прослуживших в течение долгого времени сотрудников работодателя к выходу на пенсию. Кроме того, считается, что наличие такой гарантии способствует более внимательному отношению сотрудников к своей деятельности.

- Предоставление ежегодного оплачиваемого отпуска 1 сентября матерям либо другим лицам, воспитывающим детей-школьников (1–4 классы).

- Выплаты предприятия на приобретение собственности. Для многих работников актуальна жилищная проблема. Конечно, обеспечить жильем всех нуждающихся сотрудников сложно даже для крупной компании, но можно помочь приобрести квартиру лучшим работникам, выдавая им кредиты на льготных условиях. При этом обязательным условием является информирование персонала о том, что выдача кредитов определяется экономическими возможностями организации, кроме этого должны быть определены условия получения кредитов. Допустим, пяти сотрудникам компании, имеющим большой стаж безупречной работы, высококвалифицированным специалистам. Возможно, целесообразным окажется строительство жилья, которое арендуется у компании и переходит в собственность сотруднику только через 15–20 лет работы в компании. В этом случае работник не будет отвлекаться на строительство и сможет больше сил отдавать исполнению трудовых обязанностей. К тому же в течение наиболее продуктивного жизненного периода (15–20 лет) работник будет трудиться в компании, воспитает детей в духе преданности своей фирме и скорее всего, приведет их работать в нее (как это происходит в японских «семейных» корпорациях). В результате компания не потеряет ни в эффективности труда, ни в темпах развития [5].

- Оплачиваемое временное освобождение от работы.

- Оплата и предоставление учебных отпусков лицам, совмещающим работу с обучением в соответствии с трудовым законодательством (практикуется в основном на государственных предприятиях).

- Денежное вознаграждение, предоставляемое в связи с личными торжествами, круглыми датами трудовой деятельности или праздниками.

- Оплата проезда к месту работы и по городу (в виде оплаты проездных билетов).

- Прогрессивные выплаты за выслугу лет.

- Оплата счетов мобильной связи при подключении по корпоративному тарифу.

- Компенсация укороченного рабочего дня пожилым работникам.

Материальная (неденежная) форма:

- Предоставление в пользование служебного автомобиля.

- Добровольное медицинское страхование, предоставление медицинского обслуживания. Работнику компании предоставляется полис добровольного медицинского страхования на определенную сумму, которую он может использовать на различные медицинские услуги. Кроме этого в организации может быть реализована программа медицинского обслуживания работников, вышедших на пенсию, как своих штатных работников (предоставление им полиса добровольного медицинского страхования, предоставление услуг собственного пункта и т.п.).

- Оздоровительные программы, направленные на поддержание хорошей физической формы и оздоровление работников компании. В качестве оздоровительных программ можно рассматривать аренду спортивных залов, кортов, бассейнов для персонала организации.

- Оплата обучения сотрудников. Направление на дополнительное обучение, конференции и тренинги тех сотрудников, которые добились значительных результатов в работе, и чьи успехи получили признание сослуживцев. Необходимо сделать дополнительные знания преимуществом, чтобы стимулировать работников продолжать обучение. При этом руководство компании может предложить подчиненному самому выбрать учебный курс и предоставить ему возможность бесплатного обучения.

- Оплата обучения детей работников компании — еще один мотивирующий момент. При этом работники получают возможность обучать своих детей бесплатно при условии юридически оформленного обязательства (контракта) детей в течение определенного срока отработать в данной компании.

- Совместное проведение различных тематических мероприятий, в том числе экскурсионно-познавательных и спортивно-оздоровительных. Коллективные «походы» помогают установить и поддерживать хорошие взаимоотношения между сотрудниками. Психологические исследования доказали: если работникам длительное время приходится работать в одиночестве или в неблагоприятной атмосфере, они начинают испытывать сильный дискомфорт, что негативно сказывается на рабочих показателях, ухудшает отношение к работе, а в конечном итоге приводит к высокой текучести кадров [5].

- Пользование социальными учреждениями организации (домами отдыха, санаториями, детскими оздоровительными лагерями) по льготным путевкам.

- Предоставление на льготных условиях мест в детских дошкольных учреждениях.

- Приобретение продукции, производимой предприятием, по цене ниже отпускной.

- Повышение технической оснащенности и комфорта рабочего места работников.

- Дотации на питание в столовых предприятия.

- Пониженная квартплата в служебном жилье.

В форме обеспечения работников в старости:

• Единовременное вознаграждение пенсионеров со стороны фирмы (предприятия). Такие выплаты могут проходить как расходы на благотворительность и тем самым снижать величину налога на прибыль, уплачиваемого предприятиями.

• Корпоративная пенсия — дополнение к государственной пенсии из фондов предприятия.

Чем больше количество предоставляемых компанией льгот и услуг, тем выше заинтересованность работников в работе в организации, в её успешной деятельности. Кроме этого существование и расширение социального пакета в организации позволяет сокращать текучесть кадров, так как работники вряд ли захотят потерять многочисленные льготы при увольнении. Социальная поддержка работников со стороны организации не позволяет проявляться негативным социально-психологическим явлениям в коллективе.

К факторам, оказывающим влияние на величину выплат и льгот, относятся: размер предприятия, его отраслевая принадлежность, финансово-экономическое положение, уровень влияния профсоюзов, форма собственности, доля акций у внешних акционеров и др.

Направленность социальной политики предприятий и структуры расходов в разных странах и на разных предприятиях различна. В Германии, например, основную долю в добровольных социальных расходах предприятия составляют расходы по обеспечению работников в старости — 51,8 %, денежные пособия — 25,5 %, на обучение и повышение квалификации — 11 %, на социальные нужды — 9 %, на прочие расходы — 2,7 %. Сами по себе расходы могут быть достаточно высокими. Обследование на 1,5 тысячи предприятий США показало, что доля дополнительных выплат и льгот в общих издержках на рабочую силу на разных предприятиях составляет от 18 до 65 %. Средняя доля выплат и льгот в общих издержках на рабочую силу в середине 80-х годов увеличилась с 31 % в 1971 году до 38 % [4, с. 268–269].

В качестве примера рассмотрим эффективную социальную политику ЗАО «Сибкабель», г. Томск. Данное предприятие является крупнейшим кабельным предприятием, 70 лет достойно сохраняющим значимую роль на российском кабельном рынке и занимающим одно из лидирующих мест по производству КПП в стране. ЗАО «Сибкабель» было основано 8 декабря 1941 года. Сегодня это одно из крупнейших предприятий кабельной отрасли страны, занимает ведущее место среди российских производителей кабельно-проводниковой продукции.

ЗАО «Сибкабель» по итогам областного конкурса «За высокую социальную эффективность и развитие социального партнёрства» по итогам 2006 года награждено тремя дипломами и почетным призом. Предприятие является постоянным участником этого конкурса и, начиная с 2002 года, становится его лауреатом. По итогам 2006 года коллектив предприятия победил в двух номинациях — «Система работы с кадрами» и «Реализация социальных

программ и мероприятий», а в номинации «Оплата труда и социальные выплаты» стал обладателем Диплома II степени. В рамках социальной политики ЗАО «Сибкабель» реализуются следующие программы:

Жилищная программа. В 2005 году ЗАО «Сибкабель» впервые принял участие в жилищной программе УГМК-Холдинг «Доступное жилье». В результате обладателями благоустроенного жилья стали пять ведущих специалистов предприятия. В 2005 году стоимость этой программы составила 4,4 млн. руб., в 2006 году на эти расходы было выделено 5 млн. руб. [3].

С 2007 года действует новый вариант жилищной программы, который предусматривает субсидирование одной второй процентной ставки от ипотечного кредита работника. В 2007 году на ее реализацию было израсходовано 4 млн. руб. Этим вариантом воспользовались 7 сотрудников предприятия.

Программа поддержки молодых специалистов.

Данная программа предполагает оказание единовременной помощи выпускникам вузов и техникумов, имеющим направление для работы в ЗАО «Сибкабель», по ходатайству руководителя подразделения, в размере 1500 руб. В «Положении о социальной поддержке молодых специалистов основного производства» предусматривается предоставление им еще денежной компенсации за найм жилья в размере 1500 руб. с учетом районного коэффициента в течение первых трех лет адаптации.

Программа медицинского обслуживания персонала.

Важным элементом социальной политики ЗАО «Сибкабель» является предоставление медицинского обслуживания, оплата медицинской страховки. Так как руководство компании понимает, что здоровье и хорошая физическая форма работника являются таким же ресурсом, как его квалификация и опыт. Поэтому программам, направленным на оздоровление и поддержание хорошей физической формы сотрудников, уделяется все больше внимания.

О здоровье трудящихся заботятся работники здравпункта, находящегося на территории предприятия, осуществляется терапевтический прием, и дополнительно работают врачи — стоматолог и гинеколог, осуществляется предрейсовый осмотр водителей, ведется контроль диспансерных больных. Ежегодно на базе здравпункта проходят профилактический осмотр рабочие, занятые на производстве с вредными условиями труда. В здравпункте работает физио-кабинет, где установлены аппараты УВЧ, тубусный кварц, электрофорез, ДДТ. В год здесь получают лечение до 400 человек. Действуют процедурный и перевязочный кабинеты. Персоналом здравпункта проводятся ежегодные профилактические прививки против дифтерии и столбняка, клещевого энцефалита, гриппа.

Все работники предприятия застрахованы через систему добровольного медицинского страхования сроком на три года. В 2004 году им были оказаны медицинские услуги на сумму 400 тысяч руб., а 2005-м на 3,3 млн. руб.. Заботясь о здоровье своих работников, в 2005 году ру-

ководство предприятия заключило договор с НИИ онкологии на маммологическое обследование женщин. Работники предприятия имеют возможность получить стационарное лечение, обследование и реабилитационно-восстановительное лечение в областной клинической и первой городской больницах, научно-исследовательских институтах кардиологии, онкологии, курортологии и физиотерапии, ООО «Здоровье», санатории «Чажемто», центре реабилитации «Ключи» и др.

Программа негосударственного пенсионного обеспечения. На сегодняшний день в негосударственном пенсионном фонде «УГМК-Перспектива» застраховано 740 человек, что составляет 51,5 % от общей численности. Из этого фонда 17 ветерана ВОВ получают за счет средств предприятия пожизненную негосударственную пенсию 1260 руб. [3].

Программа по работе с детскими дошкольными учреждениями. Проблема нехватки мест в детских дошкольных учреждениях остро стоит перед жителями г. Томска. На сегодняшний день ЗАО «Сибкабель» не имеет своих детских садов. Для детей работников ЗАО «Сибкабель» заключено 2 договора с двумя МДОУ (с МДОУ № 14 и № 25). Согласно заключённым договорам предприятие оплачивает пребывание 10 детей работников из расчёта 1500 рублей за каждого ежемесячно. Эти деньги поступают на расчётный счёт МДОУ, или предприятие

оплачивает представленные на эту сумму счета расходов детского сада. В 2010 г. ЗАО «Сибкабель» заключил «Соглашение о сотрудничестве по увеличению (сохранению) количества мест в муниципальных дошкольных образовательных учреждениях г. Томска» с Департаментом образования г. Томска, согласно которого предприятие выполнило капитальный ремонт кровли ДОУ № 44, департамент предоставляет в течение 2010–2012 г. 15 мест в ДОУ для детей работников предприятия.

Образовательная программа. В компании ЗАО «Сибкабель» реализуются образовательные программы. Так в 2007 году восемь работников предприятия получили возможность получать высшее профильное образование без отрыва от производства (обучение по заочной форме в ТПУ на кафедре ЭИКТ). Всего же на обучение в 2007 году было израсходовано 2,163 млн. рублей (рост по отношению к 2006 году – 34 %, он обусловлен увеличением количества обучаемых в вузах и техникумах: в 2006 году – 6 человек, в 2007 – 19). Кроме оплаты обучения сотрудников, в компании реализуются программы обучения детей работников предприятия на кафедре ЭИКТ ТПУ [3].

В целом можно сделать вывод, что социальная политика является составной частью механизма совершенствования качества рабочей силы и условий ее эффективной реализации. Кроме этого она обеспечивает привлечение и сохранение квалифицированной рабочей силы.

Литература:

1. Варданян И.С. Исследования системы управления мотивацией персонала // Управление персоналом. – 2005. – № 15. – С. 58.
2. Государственная служба занятости [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rabota.tomsk.ru/home/trudwork/socpartnerstvo.aspx>
3. ЗАО «Сибкабель» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sibkabel.ru/>
4. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. С. 268–269.
5. Социальный пакет [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bidprice.ru/motivatsiya-rabotnikov/sotsialnyiy-paket.html>
6. Трудовой кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: http://kodeks.systems.ru/tk_rf/
7. Шапиро А.С. Мотивация и стимулирование персонала/С.А. Шапиро – М.: ГроссМедиа, 2005. – 224 с.

Экономика труда

Фасахутдинова Альфия Рустемовна, студент;
Владимиров Игорь Александрович, доцент
Уфимский государственный авиационный технический университет

Известный во всем мире английский экономист Альфред Маршалл писал: «Всякий труд имеет своей целью произвести какой-либо результат. Хотя некоторые усилия человек предпринимает ради них самих, как, например, в играх для собственного удовольствия, они не рассматриваются как труд. Поэтому труд можно определить как всякое умственное и физическое усилие,

предпринимаемое частично или целиком с целью достичь какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы».

Из этого высказывания, справедливо было бы отметить, что только труд, а не всякая работа участвует в достижении экономического роста.

В результате трудовой деятельности производятся товары и услуги, которые характеризуются, во-первых, издержками производства, или себестоимостью, во-вторых, рыночной стоимостью. Соотношение этих двух величин по каждому виду товаров и услуг, умноженных на их объем, определяет прибыльность и рентабельность производства.

Не стоит забывать и о том, что экономика труда неразрывно связана с социально-трудовыми отношениями. Исходя из этого, целесообразно было бы дать определения таким категориям как экономика, социология и труд.

Итак, экономика в самом общем смысле представляет из себя науку о хозяйствовании, воспроизводстве материальных и духовных благ; социология же науку о поведении людей в обществе себе подобных, и наконец, труд — это процесс сознательной деятельности человека, с помощью которого он видоизменяет предметы природы и приспосабливает их для своих потребностей. Стоит отметить так же, что экономика труда — это система, которая изучает процесс воспроизводства, распределения, обмена и потребления рабочей силы, а также условия и процесс взаимодействия работника, средств и предмета труда.

Основой развития любой экономики является непрерывное совершенствование разделения труда. Именно разделение труда в единстве процессов кооперации и специализации, по сути, и означает развитие экономики от низших форм к высшим. Отсюда — труд как целесообразная деятельность человека во всех формах его проявления является предметом науки о труде. Одним из важных ее направлений является экономика труда, рассматривающая проблемы организации и оплаты труда, производительности и эффективности, нормирования труда, формирования спроса и предложения на труд, взаимодействия субъектов труда, управления трудом на предприятии, качества трудовой жизни, анализа трудовых показателей и др.

Основные составляющие труда следующие:

- Целесообразная деятельность человека или же сам труд;
- Средство труда;
- Предмет труда;
- Рабочая сила.

Отметим так же, что труд имеет следующие особенности:

- Является основой существования человека;
- Он служит формой самовыражения;
- Он является организованной деятельностью;
- Он определяет место человека в обществе.

Современное развитие информационного общества неизбежно приводит к трансформации структуры и качества рабочей силы, возрастанию требований к профессионально-квалификационному уровню работников, дисциплине труда и др. Изменяются структурные характеристики рабочей силы, свидетельствующие об утрате прежней монолитности и однородности этой составляющей рынка труда. Так, помимо постоянно занятых, об-

ычно пользующихся системой социальных выплат и привилегий, растет численность других категорий работников, а именно, частично и временно занятых; работающих по договорам «аренды рабочей силы»; занятых по специальным трудовым контрактам. Эти группы работающих в относительно меньшей степени зависят от работодателя, они обладают большими возможностями маневрирования на рынке труда.

Таким образом, экономические ресурсы — это компоненты природы, трудового потенциала и средств производства, определяющие возможности выпуска продукции.

Компоненты деятельности человека

В любом виде деятельности человека можно выделить две компоненты. Первая характеризует труд, выполняемый по заданной технологии, инструкции, традиции, когда исполнитель работы не вносит в нее никаких элементов новизны, собственного творчества. Такой труд называется регламентированным, или « α -трудом». Вторая характеризует труд, направленный на создание новых духовных или материальных благ, а также новых методов производства. Этот вид труда называется инновационным, творческим, или « β -трудом».

Типичным примером деятельности, в которой преобладает α -труд, является выполнение производственной операции сборщиком на конвейере с регламентированным ритмом. Здесь речь идет не о способностях работника, а об объективных возможностях их реализации. Регламентированным может быть деятельность чиновника, если она сводится только к слепому выполнению инструкций. Таким образом, α -труд может быть как физическим, так и умственным.

Преимущественно творческим является труд изобретателей, рационализаторов, ученых, педагогов, врачей, инженеров, организаторов производства, предпринимателей и т.д. Высшим проявлением творчества считается искусство, ибо в нем, как в изобретательстве, исключается повторение (копирование), кроме того, продукт творчества в этой сфере еще и индивидуален, являясь отражением личности автора.

Необходимость выделения двух компонент труда объективно обусловлена принципиальными различиями в их влиянии на формирование дохода предприятия и национального дохода страны. Увеличение конечного продукта за счет α -труда возможно только при увеличении численности работников, продолжительности времени труда и его интенсивности. В отличие от этого, за счет β -труда рост объема продукции возможен при неизменных или даже уменьшающихся затратах рабочего времени и интенсивности труда. Это обусловлено тем, что на основе новых технических, организационных и предпринимательских идей создаются новые виды изделий, улучшаются параметры существующих, снижаются затраты труда и средств производства на единицу полезного эффекта продукции и услуг.

В соответствии с двумя компонентами труда каждый его вид можно рассматривать как точку с координатами (α ; β).

Далее, рассмотрим некоторые показатели эффективности, такие как продуктивность и рентабельность труда.

Показатели эффективности: продуктивность и рентабельность труда

Основной проблемой экономической теории и хозяйственной практики является анализ соотношения затрат и результатов. Затраты определяются по отношению к экономическим ресурсам. Результаты характеризуются объемом выпуска продукции, добавленной стоимостью, прибылью, а также показателями конкурентоспособности, качества жизни, экологии и др.

Отношение в общем случае называется эффективностью. Одним из аспектов этого понятия является эффективность по Парето, характеризующая такое распределение ресурсов, при котором результат по любому направлению не может быть улучшен за счет ухудшения результатов по другим направлениям.

Результаты экономической деятельности чаще всего выражаются объемами продукции и прибыли. Поэтому практически важнейшими показателями эффективности являются продуктивность и рентабельность.

Продуктивность определяется по отношению к затратам труда, материалов, оборудования, энергии, а также по отношению к суммарным затратам ресурсов. Степень продуктивности труда определяется количеством продукта, получаемого на единицу времени.

Продуктивность системы в общем случае определяется по формуле:

$$p = \frac{o}{I},$$

где p — продуктивность; O — объем продукции (услуг) за определенный период времени в натуральном, стоимостном или иных измерениях; I — затраты ресурсов, соответствующие данному объему продукции.

Для определения продуктивности по видам ресурсов используются формулы вида:

$$p_t = \frac{O}{T}, p_k = \frac{O}{K},$$

где p_t — продуктивность труда; p_k — продуктивность капитала; T — затраты труда (рабочего времени); K — затраты капитала.

Продуктивность труда может рассчитываться на единицу рабочего времени или на одного работающего. Объем продукции и затраты труда могут быть выражены в абсолютных и относительных показателях.

Если производительность труда представляет собой использование только живого труда, то продуктивность предусматривает использование наряду с живым трудом и материальных ресурсов, и капитала, и информации.

Наряду с продуктивностью при анализе производственных систем используют и другие показатели:

- действенность;
- экономичность;
- качество;
- прибыльность (доходы/расходы);
- качество трудовой жизни;
- внедрение новшеств.

Эти показатели характеризуют:

- действенность — степень достижения целей системы;
- экономичность — соотношение необходимого и фактического расхода ресурсов;
- качество — соответствие характеристик продукции стандартам и требованиям потребителей;
- прибыльность — соотношение между прибылью и издержками.

При анализе эффективности труда существенное теоретическое и практическое значение имеет соотношение прибыли от данного вида деятельности и соответствующих затрат труда. Такое соотношение В.В. Новожилов назвал рентабельностью труда. Практически этот показатель целесообразно определять как рентабельность затрат на оплату труда или как рентабельность суммарных затрат на персонал:

$$r_i = \frac{D_i - Z_i}{Z_i}, Z_i > Z_i^*,$$

где r_i — рентабельность труда i -го вида; D_i — добавленная стоимость от деятельности персонала i -й группы; Z_i — затраты на персонал i -й группы; Z_i^* — минимально допустимое значение Z_i .

Для экономики страны величина D_i соответствует доле национального дохода, полученного в результате деятельности i -го вида (в частности, это может быть вклад i -й отрасли в национальный доход). Как один из показателей рентабельности труда можно рассматривать норму прибавочной стоимости.

В макроэкономическом аспекте рентабельность труда характеризуется прежде всего долей заработной платы в национальном доходе страны. В России эта доля существенно ниже, чем в развитых странах (по различным оценкам, в 2–3 раза), что является одной из важнейших причин низких уровней эффективности экономики и потребления материальных благ. Соотношение цен и заработной платы не обеспечивает возможности реализации научно обоснованных норм потребления для большинства граждан России. Этим и обусловлена в первую очередь социальная нестабильность российского общества.

Теперь стоит непосредственно перейти к рассмотрению социально-трудовых отношений.

Социально-трудовые отношения

Для начала повторим определение социально-трудовых отношений и несколько дополним его.

Социально-трудовые отношения — связи, возникающие между физическими лицами (между индивидуумами и различными объединениями индивидуумов), а также между физическими и юридическими лицами в процессе трудовой деятельности. Имеют первостепенное значение для решения проблем продуктивной занятости и социальной защиты, оплаты труда и формирования доходов, технологизации трудовых процессов, гуманизации труда, улучшения УТ, а также для развития самоуправления, ответственности, самостоятельности и творческой инициативы, социального партнерства.

Одним из субъектов социально-трудовых отношений является наемный работник — гражданин, заключивший трудовой договор (контракт) с работодателем, руководителем организации или отдельным лицом на проведение определенной работы в соответствии со своими способностями, профессиональными знаниями, квалификацией и т.д. На практике в качестве наемного работника как субъекта социально-трудовых отношений могут выступать и индивидуум, и группы работников, различающиеся по своему социальному, профессиональному, территориальному и другому положению, по направленности интересов, мотивации труда и многим другим признакам.

Защищают социально-трудовые интересы наемных работников профессиональные союзы — массовые организации, объединяющие наемных работников. Однако это не исключает возможность существования других организационных форм объединения наемных работников.

Работодатель — это человек, работающий самостоятельно и постоянно нанимающий для работы одного или многих лиц. Работодатель может быть собственником средств производства или его представителем, например: руководитель организации, не являясь ее собственником, выступает в качестве работодателя.

Государство в системе социально-трудовых отношений в условиях рыночной экономики выступает в следующих основных ролях: законодатель, координатор и организатор регулирования этих отношений, работодатель, посредник и арбитр при трудовых спорах.

Уровень социально-трудовых отношений определяется свойствами социальной среды, в которой функционируют субъекты этих отношений, т.е. можно выделить индивиду-

альный и коллективный уровень, уровень отрасли, организации, рабочего места и др.

В качестве предметов индивидуальных социально-трудовых отношений выступают различные стороны трудовой жизни человека на разных этапах его жизненного цикла: трудовое самоопределение, профориентация, наем-увольнение, оценка труда, условия и оплата труда, вопросы пенсионного обеспечения и т.д. Предметом коллективных социально-трудовых отношений является кадровая политика, включающая весь спектр деятельности организации по управлению персоналом.

Типы социально-трудовых отношений характеризуют социально-психологические, этические и правовые формы взаимоотношений субъектов в процессе трудовой деятельности. Основопологающую роль в формировании типов социально-трудовых отношений играет принцип обеспечения равенства прав и возможностей субъектов этих отношений. Реализация этого принципа в сочетании с принципами солидарности и равноправного партнерства или же с принципом «господства — подчинения» служит основой различных типов социально-трудовых отношений.

Итак, мы рассмотрели все составляющие, как экономики труда, так и социально-трудовых отношений, которые в свою очередь неразрывно связаны с первой. Теперь, зная, что такое труд, какие бывают виды труда, что изучает экономика труда, какую связь она имеет с другими науками, можно определить какое место в жизни одного человека и всего государства занимает экономика труда. Главная задача экономики труда — познание экономических законов, определяющих развитие организации труда. Экономические законы, которые организуют труд миллионов трудящихся, сознательно применяются государством. Из экономической политики государства, творческого опыта трудящихся экономика труда черпает богатейшие материалы для своих исследований и научных разработок. Вместе с тем экономика труда как наука вооружает практику научно обоснованными рекомендациями по совершенствованию организации и повышению эффективности общественного труда. Огромное идейно-теоретическое и практическое значение имеют решения, которые обобщают трудовые успехи народа и определяют задачи и пути социального и экономического развития страны.

Литература:

1. Лекции по экономике труда [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: e-educ.ru/et.html
2. «Фонд знаний Ломоносов», категория: Экономика труда [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: www.lomonosov-fund.ru/enc/ru/encyclopedia:0126076:article
3. Трудовой Кодекс РФ 2010—2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.trkodeks.ru/>
4. Экономика труда. Краткий курс (Горелов Николай Афанасьевич) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.iworld.ru/attachment.php?barcode=978591180086&at=exc&n=0>

14. ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Инновационная концепция корпоративного управления машиностроительным холдингом

Анциферов Павел Александрович, аспирант
Алтайская академия экономики и права (институт) (г. Барнаул)

В России необходимо формирование конкурентоспособной экономики инновационного типа, требуется проведение последовательной реструктуризации и модернизации, как отдельных хозяйствующих субъектов, так и ведущих отраслей экономики в целом для формирования ресурсного базиса, необходимого для полноценного функционирования инновационной сферы.

Экономическое развитие страны возможно на основе многоукладной социально-ориентированной рыночной экономики, базирующейся на внедрении новых информационных, инновационных технологий и обеспечивающей переход к новым стандартам качества жизни, строительства современного демократического общества.

Однако существует множество проблем, препятствующих развитию инноваций, например кризисное состояние многих предприятий машиностроения обусловлено неэффективной системой управления, неудовлетворительным финансовым положением, высокими затратами, неразвитостью конкурентной среды, высокой степенью износа оборудования и, как следствие, неэффективной работой организаций данных отраслей, а также большими потерями ресурсов.

Для реализации экономического потенциала развития отрасли необходимо внедрение механизма оптимального сочетания экономических методов государственного регулирования и рыночных саморегуляторов.

В современных условиях конкурентоспособная экономика может быть сформирована только путем внедрения наукоемких производств и эффективных технологий. В свою очередь решение данной проблемы возможно исключительно за счет технического перевооружения и активной поддержки государством развития машиностроения, которое может стать «локомотивом» роста и создаст заделы для качественных изменений во всей хозяйственной системе.

Для постепенной концентрации ресурсов для реконструкции экономики, все хозяйствующие субъекты в отрасли должны выстраивать свою перспективу развития.

В машиностроении необходимо дальнейшее развитие промышленного производства на основе финансового оздоровления предприятий и организаций, повышения

уровня технической оснащенности и технологического уровня производства; формирование конкурентных и эффективных рынков продукции.

Происходит интеграция предприятий в транснациональные корпорации, укрепление конкурентных позиций предприятий на внутреннем и внешнем рынках.

Для экономического роста необходима поддержка частных инвестиций в машиностроении; улучшение инвестиционной привлекательности машиностроения за счет исправления накопленных структурных деформаций (реструктуризация убыточных предприятий, создание новых рабочих мест). Постепенное наращивание инвестиций позволит увеличить объем производства, активизировать инновационные процессы в отрасли.

Переход машиностроения на инновационный путь развития признан Правительством РФ в качестве важнейшей общегосударственной задачи стратегического характера, решение которой обеспечит перевод отрасли на более высокий технологический уклад и, в конечном счете, ее глобальную конкурентоспособность.

Основным институциональным условием успешного развития машиностроения по инновационному пути является формирование инновационной системы.

Формирование и функционирование инновационной системы отрасли как целостного, взаимоувязанного комплекса институтов правового, финансового, научно-технического характера позволит машиностроению своевременно включиться в процесс развития инновационной деятельности.

В машиностроении имеются предпосылки для активизации инновационного процесса. При этом наблюдается разобщенность в работе субъектов управления инновационной деятельностью в отрасли, отсутствует целевая ориентация и единая инновационная политика. Все это приводит к разрыву непрерывной цепочки инновационного процесса.

Поэтому необходимо консолидировать усилия и ресурсы, имеющиеся в отрасли, для решения ключевой задачи — перевода машиностроения на инновационный путь развития.

Структурные и технологические преобразования, необходимые для повышения темпов роста экономики,

требуют комплексного подхода, предполагающего разработку и реализацию системы взаимосвязанных мер, направленных на поддержку и координацию деятельности всех участников инновационного процесса (органов региональной власти, ученых, представителей финансовых и промышленных кругов).

Переход машиностроения к инновационному развитию предполагает поиск направлений активного использования накопленного инновационного потенциала и определение возможностей, путей и форм его аккумуляции и совершенствования.

Современное развитие экономики, обуславливает возможность успешного развития тех предприятий, которые уделяет приоритетное внимание поиску инновационных форм и методов функционирования бизнеса.

Основные направления инновационного развития: расширение ассортимента товаров и услуг, соответствие требованиям правил и стандартов, расширение традиционных рынков сбыта, увеличение затрат на обучение и подготовку персонала.

Анализ использования инновационного потенциала выявил возрастание доли инновационной продукции на предприятиях машиностроения и металлообработки.

Систематизация факторов, препятствующих реализации инновационного потенциала на предприятиях, в три группы, позволила выявить среди них ключевые:

- среди экономических факторов: высокая степень нововведений и недостаток финансовых средств со стороны государства;
- среди производственных: недостаток информации о новых технологиях, низкий инновационный потенциал предприятий;
- среди прочих: неразвитость рынка технологий и инновационной инфраструктуры.

В современной инновационной сфере наблюдается существенное несоответствие инновационных предложений потребностям бизнеса, так как разработка подавляющей части технологических инноваций в отрасли инициируется не производителями, а региональными администрациями и федеральными структурами, не участвующими в их непосредственном использовании. Это вызывает необходимость создания эффективного механизма взаимодействия разработчиков продуктовых и технологических новаций и товаропроизводителей.

На предприятиях отрасли необходимо активизировать процессы создания инноваций, внедрения инноваций в практическую деятельность, распространения инноваций, применения инновационных продуктов, услуг или технологий в новых местах и условиях.

Совершенствование концепции корпоративного управления на предприятиях машиностроения очень высоко. В условиях экономического кризиса существует объективная необходимость разработки и практического применения инновационной концепции управления предприятиями машиностроительной отрасли, предусматривающей коренные изменения организаци-

онных схем управления и экономических отношений на предприятиях.

Развитие конкурентной среды в машиностроительной отрасли в будущем сделает этот сектор экономики более эффективным, что, в свою очередь, повысит его инвестиционную привлекательность и активизирует инновационные процессы.

Развитие инновационного бизнеса в машиностроительной отрасли возможно на основе привлечения инвестиций, используемых для реализации инновационных проектов по развитию производственной базы и организации эффективной системы сбыта продукции.

Для обеспечения эффективного использования и дальнейшего развития имеющегося инновационного потенциала машиностроения необходимо создание общероссийских холдингов, объединяющих машиностроительные предприятия во всех регионах страны.

В качестве основных целей совершенствования управления предпринимательской деятельностью на предприятиях машиностроительной отрасли в работе выделены, во-первых, разработка модели организации бизнеса общероссийского машиностроительного холдинга; во-вторых, концепция управления бизнесом на уровне региона в филиале общероссийской корпорации (машиностроительного холдинга); в-третьих, формирование адаптивной системы управления предприятием машиностроения, непосредственно взаимодействующим с потребителями, в-четвертых, создание в рамках системы управления машиностроительного холдинга методических центров, которым будет поручен мониторинг, анализ и разработка инновационных предложений по совершенствованию форм и методов управления в холдинге, а также информационное обеспечение всех звеньев управления.

Управление инновационными процессами в машиностроении должно осуществляться на основе функционирования общероссийского холдинга, который должен быть создан с целью повышения качества продукции, для формирования добросовестной конкуренции на рынке машиностроения и укрепления промышленной базы РФ.

Создание общероссийского холдинга будет мероприятием, аналогичным ранее принятым органами власти мерам по созданию нескольких крупных промышленных (машиностроительных) холдингов в целях модернизации производства и перевода предприятий на инновационный путь развития.

Холдинг должен стать крупным игроком на рынке в России. Институциональная стратегия компании — комплекс долгосрочных мер, направленных на развитие всей совокупности внешних условий в сфере машиностроения, влияющих на условия экономической деятельности компании.

Принципиальная позиция холдинга в отрасли исходит из того, что развитие бизнеса в машиностроении возможно на основе долгосрочных контрактов делегированного управления с принятием на себя инвестиционных обязательств.

На пути укрепления партнерства власти и бизнеса в отрасли стоят препятствия и проблемы, быстрое решение которых, по определению невозможно, так как оно пред-

полагает осуществление целого ряда институциональных преобразований.

Литература:

1. Горшков, В.Г. Корпоративное управление: учебное пособие / В.Г. Горшков, В.А. Яшкин, Ю.В. Шеншинов. — Барнаул: Изд-во ААЭП, 2010. — 148 с.
2. Производственный менеджмент: учебное пособие / К.Т. Джурабаев, А.Т. Гришин, Г.К. Джурабаева. — М.: КНОРУС, 2005. — 416 с.
3. Совет директоров как мировой стандарт корпоративного управления компанией / Под редакцией И.В. Беликова — М.: Эксмо, 2008. — 624 с.

Мотивация достижения как один из критериев повышения инновационной активности организации

Виноградова Мария Александровна, магистр;

Юрова Ольга Витальевна, кандидат социологических наук, доцент
Волгоградский государственный технический университет

На современном глобальном и гиперконкурентном рынке каждая компания, претендующая называть себя успешной, сталкивается с необходимостью постоянного наращивания и развития своих конкурентных преимуществ. Решающая роль здесь принадлежит инновационной активности. На сегодняшний день любое предприятие или научная организация независимо от величины и сферы деятельности сталкивается с необходимостью внедрения технологических, продуктивных, организационных и других инноваций. Однако достаточно часто инновационный процесс представляется в виде специального сектора (как правило, высокотехнологичного) экономики. Деятельность в этом секторе сводится к управлению научными коллективами, исследованиями и разработками и способности работать на рынке нововведений. Такой подход не учитывает хозяйственную деятельность большинства предприятий в инновационном процессе, ориентирует, к сожалению, только на локальную инновационную практику, результат которой «очаговое» инновационное развитие.

Действительность же такова, что инновационный процесс сегодня представляет собой результат согласованных усилий множества людей. Источники инноваций могут обнаруживаться по всей организации, в деятельности любого ее участника. Это и есть, во-первых, самая массовая и перспективная практика обновления и развития организации; во-вторых, имеет не меньшее значение, чем крупные инновации (которые, стоит отметить справедливости ради, возникают и реализуются не так часто, как хотелось бы); и, в-третьих, пока остается большей частью вне внимания корпораций и государства. Подобные положения указывают на необходимость пересмотра управления как текущими, повседневными организационными процессами, так

и вопросов стратегического управления организацией. Э. Дандон, например, предлагает «культивировать инновации на персональном, групповом и организационном уровне», выстраивая структуры, способные улавливать их на всех уровнях организации и «направлять инновационную деятельность с самого начала» [5, с. 4, 31, 196]. Идея, таким образом, состоит в том, чтобы, стимулируя создание инноваций, проводить их через всю организационную структуру вплоть до практического применения.

Как показывают многочисленные исследования, интенсивность инновационных процессов индивидуальна и определяется совокупностью внешних и внутренних, субъективных и объективных условий, способствующих или препятствующих инновационной активности [4, 10]. Среди благоприятных, наименее затратных и результативных факторов исследователи часто выделяют эффективное использование потенциала персонала организаций, раскрытие в работниках предпринимательских качеств, широкое вовлечение их в инновационный процесс. Инструментом такого вовлечения может служить соответствующий мотивационный механизм, а именно использование одной из фундаментальных мотиваций человека — мотивации достижения (achievement motivation) [6].

Проблематика мотивации достижения, возникнув в исследованиях психологов, все более приобретает междисциплинарный характер, наблюдается в трудах социологов, экономистов, политологов и, безусловно, управленцев. Причем для последних в связи с вышеуказанным, данная проблематика представляется весьма актуальной не только в теоретическом, но и прикладном плане. Возникает необходимость синтеза подобных исследований в целях практического применения, к примеру, в рамках указанной в названии статьи проблематики.

Мотивация достижения исторически связана с исследованиями мотивации, проводимыми двумя пионерами немецкой психологии — Нарциссом Ахом и Куртом Левиним [13]. У первого попытки объяснения направленного на достижение, поведения испытуемых его лаборатории, были связаны с концепцией «детерминирующей тенденции», у второго — с использованием понятия «квазипотребности». В своих исследованиях психологи-экспериментаторы, полагались на мотивацию достижения испытуемых в гораздо большей степени, чем на любой другой вид мотивации, при получении ответов в процессе эксперимента. Но все это время они провоцировали ее, не учитывая ее собственное влияние и индивидуальные различия, считая их несущественными или неприемлемыми в качестве переменной, которая может повлиять на поведение испытуемого.

Генри Мюррей, один из основоположников мотивационного направления исследований, определял потребность в достижении как желание или тенденцию преодолевать препятствия, проявлять силу, стремиться делать что-то трудное или делать что-то как можно быстрее. Он полагал, что привлекательность достижения не в обретении желаемого, а в развитии и применении навыков; иными словами, мотивацией к достижению служит сам процесс [2]. Идеи Г. Мюррея впоследствии были развиты таким авторами, как Дж. Аткинсон, Д. Мак-Клелланд, Х. Хекхаузен и др.

Ученым, совершившим прорыв в области изучения мотивации достижения, стал Дэвид Мак-Клелланд, заметивший ее индивидуальный характер, практически неповторимый для каждого человека.

Зачастую мотивацию достижения определяют, как попытку увеличить или сохранить максимально высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может привести или к успеху, или к неудаче. При этом успех и неудача оцениваются как таковые только в области задач средней сложности; достижение чего-то, что является слишком простым, не рассматривается как успех, а неудача в достижении слишком сложного не переживается как неудача. Если достижение цели становится со временем все проще, то стимул к достижению постепенно уменьшается, пока совсем не исчезнет, хотя внешние условия среды остаются неизменными. То же самое происходит, если что-либо остается недостижимым. В целом же идея достижения сконцентрирована вокруг двух возможностей: достижения успеха или избегания неудачи. Соответственно, мотивация достижения направлена на определенный конечный результат и в ней присутствуют две тенденции, собственно достижения и избегания: «надежда на успех» и «боязнь неудачи». Мотивация достижения, таким образом, по сути своей ориентирована на цель. Она подталкивает человека к «естественному» результату ряда связанных друг с другом действий. Предполагается четкая последовательность серии действий, производимых одно

за другим. Также для мотивации достижения характерен постоянный пересмотр целей. Если посмотреть на последовательность действий, важность постоянного пересмотра целей с течением времени становится очевидной, поскольку цепь действий может прерываться на часы, дни, недели, месяцы или даже годы.

Еще одной характеристикой мотивации достижения является постоянное возвращение к прерванному заданию, к чему-то прежде оставленному, возобновление основной направленности действий. Так, создаются сложные и долгое время существующие структуры из основной, побочной и входящей в их состав деятельности, которые ведут посредством достижения серии «субцелей» к главной, пусть даже очень отдаленной. Этот временной охват ряда действий, которые Мюррей называет «серией» актов, и отличает мотивацию достижения от множества других мотивов [13].

Выделяется, как минимум, три принципиальных мотивационных вектора, которые в решающей степени определяют характер взаимозависимости деятельности активности и мотивации достижения, это:

- индивидуальные субъективные представления о вероятности личностного успеха и сложности, стоящей перед индивидом задачи;
- степень значимости для субъекта этой задачи и, в связи с этим, сила стремления поддержать и повысить самооценку;
- склонность данной конкретной личности к адекватному приписыванию себе самой, другим людям и обстоятельствам ответственности за успех и неудачу [13].

Одним из важнейших среди совокупности факторов, определяющих мотивацию достижения, является мотив достижения. Мотив достижения объясняет индивидуальные различия в ориентациях, интенсивности и последовательности поведенческих актов, связанных с достижением успехов. Мотив достижения является стойкой чертой личности и проявляется в ситуациях деятельности достижения [7]. Для характеристики ситуаций деятельности достижения Х. Хекхаузен предложил следующие критерии:

- осязаемый результат деятельности;
- возможность качественной или количественной оценки результата;
- адекватность требований к оцениваемой деятельности с точки зрения определенных затрат сил и времени;
- существование определенной сравнительной шкалы и некоего нормативного уровня в пределах данной шкалы, считающегося обязательным;
- деятельность должна быть желанной для субъекта и ее результат должен быть получен им самим [13].

В качестве деятельности достижения может восприниматься как интеллектуальная, трудовая, спортивная деятельность, так и деятельность, направленная на приобретение каких-либо социальных умений или помощь другим [6]. В современном индустриальном обществе сферами жизни, в которых преобладают ситуации, связанные с деятельностью достижения, являются учебная

и профессиональная деятельности. В рамках данного исследования мы остановимся на рассмотрении мотивации достижения в трудовой деятельности.

В ценностных ориентациях и установках, как профессионалов, так и рядовых наемных работников, прежде всего, специалистов и квалифицированных рабочих, вряд ли мы найдем четко артикулируемые цели, связанные с достижением успеха. Поэтому «мотивация достижения» в данном случае означает то, что обладающий такой мотивацией работник стремится чего-то достичь. Ему нужно что-то получить в обмен на свой труд: одному — зарплату, другому — квалификацию, третьему — интересное дело, четвертому — самоутверждение, пятому — карьерный рост, шестому — формальный опыт [11].

Обращаясь к мотивам мужчин и женщин, обладающих профессиями, требующими значительных усилий и предполагающими автономию, такими как врачи, архитекторы, ученые, но, тем не менее низкооплачиваемыми, отчасти правомерно сделать вывод, что они работают, потому что хотят заниматься именно тем, чем занимаются и могут достичь при этом определенного успеха. Однако, представив себе недостаточно квалифицированного рабочего, чья задача состоит в том, чтобы выполнять ряд ограниченных повторяющихся действий, мы будем менее уверены в своей правоте. Допуская, что мотивация работать представляет собой смесь внешних факторов, таких как заработная плата, и внутренних — интерес к профессии в сочетании с чувством общественного долга, мы должны признать, что перевес по значимости в ту или иную сторону зависит от самого работника [8]. На сегодняшний день, для выживания в конкурентной среде и наиболее успешного развития, предприятия нуждаются в работниках, у которых преобладают внутренние факторы мотивации и которые ориентированы на достижение успеха.

Идеально-типологическая модель работника, способного и готового к более производительному и качественному труду, может быть построена на основе сочетаний признаков, отражающих успешность работника в достижении целей, связанных, прежде всего, с материальным благополучием своего домохозяйства. А также, в модели должна учитываться эффективность работника для предприятия, проявляющаяся, прежде всего, в его деятельности в труде, в ориентациях на нормы партнерских взаимоотношений с руководством [12].

В последние годы, в связи с когнитивным развитием общества, а, следовательно, с повышением количества и качества получаемой информации об окружающем мире, особое значение приобретает практическая разработка проблем повышения эффективности деятельности достижения и проблем мотивационной регуляции поведения личности [3]. Развитие в персонале мотивации достижения есть один из критериев повышения инновационной активности организации, которая рассматривается в максимально широком смысле. Как известно, инновация в организации порождается не на уровне одинокого субъекта. Даже при условии, что он «видимый» инициатор инновационной стратегии, большинство инноваций возникает благодаря общему контексту [9]. Опыт, знания, инициатива, ответственность за результат, потребность в самореализации, отождествление собственного успеха с успехом своей организации — есть неопределимые ресурсы, не задействовать которые ошибочно.

На сегодняшний день большинство работников промышленных предприятий обладают этим бесценным богатством, но как показывает реальность, не спешат им делиться, применять в рамках своих предприятий. Среди причин такого поведения выделяют отсутствие собственной выгоды (в любом, не обязательно материальном, виде), смысла, а порой и соображения собственной безопасности, так как в суждениях работников в формальных иерархических структурах прочно закрепилось утверждение, что «инициатива наказуема». Для успешного и эффективного развития предприятия, перед руководителями встает главная задача — научиться «вытягивать» из своих сотрудников этот «интеллектуальный капитал», раскрывать в сотруднике представляющие ценность качества и таланты, в частности способность и тягу к более высоким достижениям. Среди способов успешного культивирования в сотрудниках вышеуказанных качеств, представляется перспективным целенаправленное воздействие на работников в целях изменения по заданным параметрам структуры их ценностных ориентаций и интересов, а также формирование соответствующего мотивационно-достижительного ядра и развития на этой основе трудовой активности [1]. В таком ключе подобный ресурс может действительно рассматриваться как один из значимых критериев повышения инновационной активности организаций.

Литература:

1. Бухарин Н.Ю. Применение теорий мотивации для повышения эффективности труда: общие вопросы [Электронный ресурс] / Н.Ю. Бухарин. — 2003. — Режим доступа: <http://lib.socio.msu.ru>
2. Виндекер О.С. Внутриличностные детерминанты мотивации достижения / О.С. Виндекер // Известия Уральского государственного университета. — 2010. — № 1 (71). — С. 110–117.
3. Гордеева Т.О. Мотивация достижения: теория, исследования, проблемы / Т.О. Гордеева // Современная психология мотивации / Под. Ред. Д.А. Леонтьева. М.: Смысл. — 2002. — С. 47–103.
4. Гурков И.Б. Инновационная деятельность российских предприятий — институциональный и организационный аспекты [Электронный ресурс] / И.Б. Гурков. — Режим доступа: http://www.gurkov.ru/publ_html/publik/1999/Gurkov-EKO-99-clusters.htm

5. Дандон Элейн. Инновации: как определять тенденции и извлекать выгоду / Э. Дандон; Пер. с англ. С.Б. Ильина — М.: Вершина, 2006. — 304 с.
6. Кручинин В.А. Формирование мотивации достижения успеха в подростковом возрасте: монография / В.А. Кручинин, Е.А. Булатова; Нижегород. гос. архит. строит. ун-т. — Н. Новгород: ННГАСУ, 2010. — 155 с.
7. Мирсаетова А.А. Мотивация достижения успеха личности: психологический аспект / А.А. Мирсаетова // Среднее профессиональное образование. — 2010. — № 5. — С. 56–59
8. Моргунова Е.Б. Модели и методы управления персоналом: Российско-британское учеб. пособ. / Под ред. Е.Б. Моргунова — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. — 464 с.
9. Рубцова М.В. Управляемость во взаимодействии субъектов: традиционные и новые практики / М.В. Рубцова // Социологические исследования. — 2011. — № 2. — С. 46–53.
10. Сидоренко В.Г. Факторы развития инновационной активности предприятий [Электронный ресурс] / В.Г. Сидоренко. — Режим доступа: <http://oad.rags.ru/vestnikrags/issues/issue0307/030715.htm>
11. Темницкий А.Л. Потенциал достигательной мотивации в труде российских рабочих / А.Л. Темницкий // Сборник научных материалов Всероссийской научной конференции 16–17 мая 2008 г. — Самара: Изд-во «Универс Групп», 2008. — С. 35–31.
12. Темницкий А.Л. Пути становления эффективного работника-партнера / А.Л. Темницкий // Журнал институциональных исследований. — 2011. — Том 3. — № 1. — с. 28–49.
13. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения / Х. Хекхаузен. — СПб.: Речь, 2011. — 240 с.
14. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Пер. с англ. / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас. — СПб.: Питер, 2005. — 384 с.

Управление консультационной деятельностью

Дамбаулова Гульмира Каримжановна, кандидат экономических наук
Костанайский инженерно-педагогический университет (Казахстан)

Каждая система, каковой является и ИКС, в первую очередь стремится сохранить саму себя и, по возможности, развиваться. Сделает она это, если сможет «вписаться во внешнюю среду». Внешней средой для службы является АПК региона, его субъекты. Исходя из целевого предназначения службы, определяющими для нее субъектами внешней среды являются сельскохозяйственные товаропроизводители. В условиях рыночной конкуренции вопрос выживания ИКС сводится к тому, сможет ли служба удовлетворять потребности и ожидания клиентов. Поэтому ИКС должна гарантировать клиентам, как в настоящее время, так и в будущем такие услуги, качество которых соответствовало бы их потребностям и, как следствие этого, внешняя поддержка деятельности ИКС из бюджета была бы оправдана.

Процесс управления информационно-консультационной службой — это достижение желаемых результатов посредством эффективного использования людских, материальных и финансовых ресурсов. Задачей любого работника управления ИКС является создание условий, при которых совместно работающие в подразделениях службы люди могут эффективно функционировать, достигая поставленных целей и задач.

В обеспечение консультационной поддержки своих клиентов деятель сельскохозяйственного консультирования совершает определенные постоянно повторяющиеся виды действий, которые могут быть обобщены в качестве основных функций консультирования. Поэтому,

как и в теории управления, основные функции консультирования предлагается рассматривать в качестве замкнутой последовательности действий [1, с. 13].

Только в отличие от функций управления при рассмотрении основных функций консультирования целесообразно начинать с функции мониторинга.

Мониторинг (от лат. monitor — напоминающий, надзирающий) — непрерывное наблюдение за экономическими объектами, анализ их деятельности, выявление проблем, то есть действия, связанные с влиянием на эти объекты.

Процесс эволюционного развития любого производства в большей мере определяется не сознанием и волей отдельных личностей, пусть даже наделенных очень большими полномочиями, а естественно совершающимся возникновением и становлением наиболее эффективных форм и методов хозяйствования. Поэтому еще А.В. Чаянов отмечал, что консультирование может оказать только влияние «...на сам процесс сельскохозяйственной эволюции, воздействуя на волю и разум самих хозяев, направляя их творческие искания в сторону форм, мыслимых им рациональными, и предотвращая их от ложных путей творческого искания, усиливая своим авторитетом пример удачных начинаний, ускоряя и рационализируя тем процесс эволюции».

Соответственно консультирование должно начинаться именно с непрерывного наблюдения за хозяйствующими объектами, с анализа их деятельности. Действий, направленных на выявление перспективных тенденций развития

производства и его организации, возникших или назревающих у хозяйствующих субъектов проблем, в решении которых может быть оказана консультационная поддержка. Только, опираясь на эти наблюдения, консультанты, консультационные фирмы могут наиболее правильно оценить потребности имеющихся и потенциальных клиентов, могут сформировать базу знаний для развития своей деятельности.

Для правильного построения системы управления информационно-консультационной службой, определения ее структуры, степени централизации и децентрализации, установления круга прав и обязанностей подразделений и отдельных работников важное значение имеет определение функций управления, их четкая, обоснованная классификация.

Функции управления ИКС вытекают из содержания ее деятельности, определяются своими объектами и составом решаемых задач. Каждая из конкретных функций управления обеспечивает целевое воздействие на тот или иной объект. Происходит обособление различных функций, таких, как управление кадрами, финансами, техническим обеспечением и т.д. Специфика управляемого объекта определяет содержание этих функций. Каждая функция объединяет те виды управленческих работ, которые характеризуются общностью объекта, цели и результатов. Функции управления — это специфические виды деятельности, обладающие единством цели, характера выполняемых работ и операций, направленные на определенную часть управляемого объекта для достижения поставленной цели.

Для выполнения функций ИКС создается аппарат управления, а отдельные структурные подразделения — для выполнения той или иной конкретной функции (или ряда функций). Только в совокупности функции обеспечивают нормальное функционирование и развитие управляемого объекта [2, с. 73].

Функция развития системы знаний реализует действия, обеспечивающие следующее: оценку имеющейся в распоряжение консультанта (консультационной организации) системы знаний с позиций потребностей клиентов; сбор и анализ новых знаний на предмет выявления пригодных к использованию в условиях места и времени осуществления консультационной деятельности; самостоятельное получение необходимых новых знаний; проверка на практике новых знаний, путем постановки опытов или иной апробации, адаптация этих знаний к условиям консультационной деятельности, в том числе представление этих знаний в формах, удобных к применению консультантами службы; пополнение информационной базы используемых знаний (размещение в картотеке, электронной базе и т.п.).

В рамках рассматриваемой функции очень важны работы, связанные с адаптацией новых знаний к условиям консультационной деятельности, в том числе представление этих знаний в формах, удобных к применению консультантами службы. В разветвленной региональной кон-

сультационной службе далеко не все консультанты по своему уровню знаний и возможностей способны решать задачи любого уровня, на основе выявленного нового знания выработать то или иное консультационное предложение, решение.

Для сельскохозяйственной консультационной службы важны масштабы распространения знаний. Поэтому, если высококвалифицированные специалисты службы обеспечат некоторое преобразование этого нового знания, адаптируют его под возможности большинства консультантов службы, то требуемые масштабы его распространения уже можно обеспечить [3, с. 56].

Для этого также важно обеспечить доведение всей необходимой информации о новшестве до всех консультантов службы, обеспечить её размещение в соответствующей базе данных так, чтобы любой консультант мог ею воспользоваться в случае необходимости. Конечно это в тех случаях, когда информация о новшестве содержит определенный массив информации, а не является, например, методом решения каких-либо вопросов.

Функция информирования реализует действия с помощью доступных консультантам средств, обеспечивающие доведение до заинтересованных лиц (клиентов и потенциальных клиентов) знаний, которые могут быть ими использованы.

Информационная деятельность консультантов заключается в следующем: подборе и систематизации информации о распространяемых знаниях в соответствии с местом (СМИ, выставки и т.п.) и временем (сезон, период отчетности и т.п.) её распространения; трансформации информации о знаниях применительно к условиям её распространения и передачи подготовленной информации соответствующим средствам распространения.

В процессе этой деятельности обеспечивается реклама возможностей консультанта, консультационной фирмы. Также обеспечивается распространение сведений обо всех новшествах, как в форме их рекламы, так и в форме достаточных для использования сведений, например о нововведениях в законодательстве, в других нормативно-правовых актах.

Функция проектирования реализует действия, обеспечивающие получение консультационного продукта (проекта). В общем случае под проектом (от лат. *projectus* — брошенный вперед) понимается совокупность материалов, раскрывающих сущность замысла и возможность его практической реализации.

По своей сути это исследования и разработки, которые являются ключевыми в консультационной деятельности и определяют важнейшие блоки консультирования: разработку материалов о новшествах, предназначенных для распространения, для ведения обучающей деятельности (на схеме обозначено пунктиром) и т.п.; разработку проектов решений конкретных проблем клиентов.

Функция обучения реализует действия, обеспечивающие направленную передачу конкретных знаний их потребителям (обучаемым) в доступном для них виде.

Обучающая деятельность связана со следующими действиями консультантов: подбором необходимой информации о знаниях и трансформацией ее в удобный для восприятия вид (с учетом условий хозяйствования и уровня подготовленности обучаемых); подготовкой наглядных, раздаточных и иных материалов; собственно с процессом обучения, в том числе при осуществлении направленной помощи конкретным клиентам по возникшим или назревающим у них проблемам.

Этот процесс представляет собой совокупность взаимосвязанных процедур, форм и методов, обеспечивающих передачу знаний (информации) путем воздействия на сознание принимающих решения лиц и исполнителей для формирования у этих лиц знаний, позволяющих самостоятельно разрабатывать и принимать решения. Соответственно консультанты должны обладать не только высоким уровнем знаний по специальности, а и иметь навыки в обучении специалистов, в подготовке и выработке технологических и управленческих решений [4, с. 29].

Действиями в рамках этой функции процесс консультирования как бы завершается — считается, что после передачи новых знаний клиенту услуга выполнена в полном объеме. Однако очень важно отследить: достигли ли цели повышения эффективности деятельности клиентов оказанная услуга, проведенное обучение и другие действия консультантов. Поэтому правильнее считать, что каждый цикл процесса консультирования начинается и заканчивается мониторингом.

Успешная работа ИКС поддерживается постоянным совершенствованием управления ею. Постоянное совершенствование управления службой в соответствии с конкретными задачами и потребностями ее развития является закономерным процессом, способствующим росту и развитию всего сельскохозяйственного производства.

Нельзя превращать работу по совершенствованию управления ИКС в кампанию. Все мероприятия должны

быть обоснованы, опираться на предварительный анализ системы управления и выявление в ней недостатков, варианты улучшения управления должны быть оценены и из них выбран лучший.

Опыт показывает, что реализация на практике ИКС отдельных решений не всегда приносит необходимый эффект, а при проведении целостной системы мероприятий по совершенствованию управления, в которой каждая из составляющих может быть реализована, приносить эффект только в сочетании, в совокупности со всеми другими — достигаются значительные положительные результаты. В перспективе эффективнее будут работать не те организации, которые сегодня имеют оптимальную систему управления и в дальнейшем оставят ее неизменной, а те, в которых правильно поставлено дело совершенствования управления ИКС, последовательно осуществляется процесс организации управления.

При совершенствовании управления ИКС необходимо учитывать специфические условия конкретных объектов совершенствования, в том числе экономические, организационные, социально-психологические особенности соответствующих коллективов, их традиции, образовательный уровень их членов и т.п. Одно и то же мероприятие, вполне оправдавшее себя и сразу принятое в одних условиях, может потребовать для своего внедрения в других условиях длительного времени и необходимости целого ряда доработок и уточнений. Поэтому необходимо еще на стадии проектирования прогнозировать возможные последствия предполагаемых мероприятий с целью их планирования или предупреждения, хотя и не все из этих последствий можно с определенностью предвидеть.

Учитывая важность и необходимость работ по совершенствованию управления информационно-консультационной службой, руководители службы должны регулярно заниматься этой деятельностью.

Литература:

1. Информационно-консультационная служба в АПК, учебное пособие/Под редакцией В.М. Кошелева и В.В. Маковецкого М.: Агроконсалт, 2001 г.
2. ИКС/ Под редакцией Рунова Б.А. М.: Агроконсалт, 2000 г.
3. Козлов В.В. Проблемы и решения по возрождению сельскохозяйственного консультирования в России, Москва ФГНУ «Росинформагротех», 2002 г.
4. Баутин В.М., Лазовский В.В. Сельскохозяйственное консультирование в России в XX веке. От общественной агрономии до информационно-консультационной службы АПК. — М.: Колос, 1999. — 140 с.

Анализ подходов к оценке результативности систем менеджмента качества в организациях

Меркушова Наталья Ивановна, старший преподаватель
Дальневосточный федеральный университет

Понятие «результативность» — одно из базовых понятий в менеджменте, большинство специалистов определяют данное понятие как способность достигать поставленных целей. Ряд авторов включает в данное понятие также умение ставить «правильные» цели, понимая под этим цели, направленные на длительное устойчивое функционирование организации, что предполагает сбалансированное удовлетворение интересов всех заинтересованных сторон. Объектами, в отношении которых используется понятие «результативность», могут выступать как деятельность предприятия в целом, включая систему управления, так и какая-то ее часть, которая может быть выделена как подсистема, отдельный процесс или деятельность подразделения вплоть до отдельного сотрудника.

Стандарты ИСО серии 9000, предъявляющие требования к системе менеджмента качества (СМК) предприятия и получившие широкое распространение во всем мире (более 1 млн. сертификатов на 01.01.2010 г.) [1], рассматривают измерение результативности СМК как один из основных инструментов совершенствования системы. П. 2.8.3 ГОСТ Р ИСО 9000—2008 [2] разъясняет, что проведение регулярной оценки результативности и эффективности СМК является одной из задач высшего руководства организации. Данная оценка, проводимая на систематической основе, через запланированные интервалы времени, с целью обеспечения ее постоянной пригодности, достаточности и результативности является одним из требований ГОСТ Р ИСО 9001—2008 [3], посредством которого осуществляется реализация принципа менеджмента качества — принятие решений на основе фактов. В силу того, что вышеуказанные стандарты не предлагают определенного механизма оценки результативности, как отдельных процессов, так и СМК в целом, вопросы разработки соответствующей методики имеют большое практическое значение.

Анализ предлагаемых различными исследователями методик к оценке результативности систем менеджмента качества позволил обобщить и сгруппировать их следующим образом (рисунок 1):

Оценка результативности СМК проводится на основе анализа степени достижения установленных числовых значений показателей целей в области качества и/или всей деятельности предприятия. Такой подход, в частности, использует РИА «Стандарты и качество» [4].

2. Оценка результативности СМК определяется на основе оценки результативности составляющих ее процессов. Данному подходу посвящено достаточно большое количество публикаций, при этом сущность

данного подхода состоит в определении процессов СМК (включая их весомость) и соответствующих показателей, оценивании выделенных показателей с определенной периодичностью и получении комплексного показателя результативности СМК на основе аддитивной или мультипликативной свертки. Использование данного подхода для оценки результативности СМК во Владимирском государственном университете предполагает оценку функционирования двух групп процессов: образовательные процессы (10 шт.) и научно-исследовательские процессы (10 шт.), для каждого из которых определены показатели (от 2 до 10 шт.). Результативность СМК определяется как мультипликативная свертка показателей качества идентифицированных процессов с учетом коэффициентов весомости [5].

Методические рекомендации по созданию и оценке результативности СМК на предприятиях строительной отрасли, изложенные в [6], предлагают использовать процессную модель, включающую 30 процессов, распределенных по 4 группам — процессы управления, процессы обеспечения ресурсами, процессы производства, процессы мониторинга. Результативность СМК оценивается как произведение результативности всех идентифицированных процессов.

Частным случаем данного подхода может быть ситуация, когда для определения результативности СМК на крупном предприятии берутся выборочно только основные процессы, что обосновывается большим количеством выделяемых процессов и необходимостью оперативно получать соответствующую оценку.

3. Оценка результативности СМК осуществляется на основе оценки функционирования выделенных объектов, включая процессы различной природы, при этом остается открытым вопрос о принципах, на основании которых для предприятий различных сфер деятельности выделяются те или иные объекты для оценки. Пример подобного подхода, реализованного на ЗАО «Ревдинский завод по обработке цветных металлов», описан в [7]. Итоговый показатель оценки результативности СМК, выраженный в баллах, суммируется на основе оценок наиболее важных аспектов деятельности предприятия в области качества: качество продукции, технологическая дисциплина, удовлетворенность потребителей, результаты внутренних аудитов, метрологическое обеспечение, качество закупок, управление документацией, затраты на качество, качество испытаний.

В работе [8] оценка результативности системы менеджмента качества образовательной организации определяется как функция следующих показателей: качество



Рис. 1. Подходы к оценке результативности СМК

СМК образовательной организации (уровень зрелости), качество выполнения аккредитационных показателей; качество результата образовательного процесса.

4. *Оценка результативности СМК осуществляется на основе анализа работы структурных подразделений предприятия.* Пример данного подхода, апробированного авторами в ЗАО «Диасофт» и ЗАО «Аптека-Холдинг», содержится в работе [9]. Данная методика предлагает оценивать деятельность каждого подразделения предприятия по следующим аспектам: достижение целей, соответствие стандартам, результативность процессов, удовлетворенность потребителя с учетом единых коэффициентов весомости. Интегральный показатель самооценки СМК предприятия рассчитывается как среднее значение соответствующих показателей подразделений в предположении равнозначности их деятельности.

5. *Оценка результативности СМК на основе анализа выполнения пунктов стандарта, содержащего*

требования к ее построению и функционированию. Отраслевая модель системы управления качеством для автомобилестроения предлагает формировать оценку результативности СМК как аддитивную свертку выполнения пунктов ГОСТ Р 51814.1 [10], содержащего требования к построению и функционированию системы менеджмента качества для предприятия данной отрасли. Оценка выполнения каждого требования оценивается по десяти бальной шкале, при этом система считается результативной при получении общей оценки не ниже 6 баллов (что соответствует состоянию «требования внедрены, обеспечивается достижение поставленных целей»). При оценке хотя бы одного из пунктов ниже 6 баллов система менеджмента качества считается нерезультативной.

6. *Оценка результативности СМК определяется на основе анализа и оценки работ в определенных направлениях с последующей аддитивной сверкой полученных данных.* Так в работе [11] в качестве таких направ-

лений (на основе требований п. 8.4 Анализ данных ГОСТ Р ИСО 9001—2008) предлагается использовать следующие: удовлетворенность потребителей, соответствие продукции установленным требованиям, степень выполнения требования ГОСТ Р ИСО 9001, степень выполнения установленных критериев результативности процессов, качество продукции поставщиков.

7. В качестве оценки результативности СМК может выступать информация о результатах внутреннего аудита. Такой подход, представленный, например, в работе [12] и апробированный на Производственном республиканском унитарном предприятии «Минский завод колесных тягачей» и в частной проектно-строительной компании СООО «ФЕЛИКС», предполагает получение следующих оценок: соответствие деятельности требованиям нормативной документации СМК к управлению документацией; функционирование бизнес-процессов; функционирование СМК подразделений; функционирования СМК предприятия в зависимости от количества и значимости выявленных несоответствий. Согласно представленной методике деятельность считается результативной при получении оценок в диапазоне от 0,7 до 1,0 (при общем диапазоне возможных оценок от 0 до 1,0).

Таким образом, на данный момент существует широкий спектр подходов к оценке результативности СМК, который свидетельствует о понимании важности данной оценки для успешного функционирования предприятия и определения перспектив дальнейшего развития. В тоже время выполненный анализ в отношении обозначенных подходов к оценке результативности позволяет сделать следующие выводы:

- существенная часть представленных методик разрабатывается для конкретного предприятия (сферы деятельности);
- весьма распространенная методика оценки СМК на основе оценки входящих в нее процессов не учитывает другие аспекты, входящие в СМК;
- при разработке методик, включающих в оценку СМК наряду с процессами и другие объекты, не проводится обоснование их выбора;
- разработанные методики не рассматривают вариант развития СМК, например, в сторону создания интегрированной системы менеджмента, и соответствующей адаптации уже существующей методики с учетом расширения спектра предъявляемых требований.

Литература:

1. Сага о сертификатах (Комментарий к отчету The ISO survey of certifications — 2009) / В. Белобрагин // Стандарты и качество. — 2011. — № 3. — С. 94—100.
2. ГОСТ Р ИСО 9000—2008 Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. — Введ. 2009.09.10. — М. : Стандартинформ, 2008. — 32 с.
3. ГОСТ Р ИСО 9001—2008 Системы менеджмента качества. Требования. — Введ. 2009.11.13. — М. : Стандартинформ, 2008. — 26 с.
4. Микава, Ж.М. Оценка результативности систем менеджмента качества через оценку достижения целей / Ж.М. Микава [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://quality.eup.ru/MATERIALY10/rating.htm>
5. Результативность процессов СМК ВлГУ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://smk.vlsu.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=45&Itemid=48
6. Удовиденко, Т. Процессный подход к СМК в строительной организации / Т. Удовиченко, А. Шадрин [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=782256
7. Результативность и эффективность СМК предприятия / В.А. Кондриков, И.В. Плотникова // Методы менеджмента качества. — 2006. — № 10. — С. 27—31.
8. Левшина, В.В. Оценка результативности системы менеджмента качества образовательной организации / В.В. Левшина, В.В. Шимохина // Проблемы современной экономики. 2007. — № 3 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22854>
9. Повышение конкурентоспособности предприятий с помощью СМК / М. Ульянов // Стандарты и качество. — 2006. — № 12. — С. 48—53.
10. ГОСТ Р 51814.1—2009 Системы менеджмента качества. Особые требования по применению ИСО 9001:2008 в автомобильной промышленности и организациях, производящих соответствующие запасные части. — Введ. 2010.07.01. — М. : Стандартинформ, 2009. — 34 с.
11. Шабалина, С.Г. Оценка действующей СМК предприятия / С.Г. Шабалина, Е.С. Артеменко [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://quality.eup.ru/MATERIALY14/ocenka_SMK.htm
12. Тишков, С.Ю. Методика оценки функционирования системы менеджмента качества по результатам внутренних аудитов / С.Ю. Тишков [Электронный ресурс]. — Режим доступа: URL: http://peomag.by/number/2009/3/Metodika_otsenki_funktsionirovaniya_sistemy_menedzhmenta_kachestva_po_re_zultatam_vnutrennih_auditov/

Информационное обеспечение процессов моделирования инновационных проектов с учётом их стратегического характера

Томасова Дарья Александровна, ассистент

Санкт-Петербургский государственный университет технологии и дизайна

Стратегические компоненты и их роль в инновационном проектировании

Инновационное проектирование на предприятии направлено на достижение стратегических целей и тесным образом связано с реализацией принятых стратегий в сферах сбыта, инвестиционно-финансовой деятельности, ресурсного обеспечения, социальных преобразований и других. Отдельные проекты по различным направлениям входят в состав комплексных программ развития предприятия и обеспечения его долгосрочной конкурентоспособности. Это определяет многоцелевой характер инновационных проектов и возникновение синергетического эффекта между различными стратегическими целями при их реализации. Ключевые решения по инновационным проектам могут в полной мере считаться стратегическими решениями, поскольку обладают такими чертами, как неотвратимость и долгосрочность последствий, а также имеют кардинальное значение для функционирования объектов. [1]

Таким образом, цели и задачи, поставленные перед конкретным инновационным проектом, необходимым образом вытекают из выбранных предприятием стратегических альтернатив. Эти альтернативы, в свою очередь, представляют собой не детальное описание положения предприятия, а скорее размытые и приблизительные пожелания относительно его будущего состояния. [2] Они определяют пределы реализации инновационных проектов, приоритет постановки различных проектных задач и выбора сфер деятельности, уровень доступных ресурсов и общие характеристики ожидаемых результатов. Их формулирование основано не на строгом формальном анализе, а скорее на интуиции, опыте, менталитете менеджеров. В то же время профессиональный опыт менеджера или эксперта выражается в форме вербальных и невербальных когнитивных образов, имеющих сугубо субъективную природу и потому несводимых к точным логическим связкам и отношениям равенства и включения. [3] Реализация инновационного проекта в большей мере, чем другие виды деятельности, опирается на человеческие, интеллектуальные, качественные по своей природе ресурсы: неявные знания сотрудников и организационные возможности компании представляют собой значимый фактор успеха и увеличивают эффективность использования всех прочих ресурсов.

Долгосрочный характер проектирования исключает возможность точного определения прогнозируемых параметров, поэтому они зачастую имеют невероятностный, интервальный характер. Инновационное проектиро-

вание опирается на результаты стратегического анализа внешней и внутренней среды предприятия, который направлен только на ядро объектов и процессов, а его результаты носят сугубо качественный характер и не представимы в числовом виде. [4]

Поэтому при расчёте и определении конкретных параметров и элементов инновационного процесса возникает конфликт между качественным, нечётким описанием альтернатив, расплывчатостью целей и требуемой конкретностью и точностью управленческих решений по их реализации. Таким образом, стратегический характер целей и задач инновационного проекта обуславливает особенности процесса его моделирования и предъявляет дополнительные требования к информационному обеспечению этого процесса.

В первую очередь, необходимо обеспечить агрегирование всей относящейся к инновационному проекту, разнородной информации, имеющей нечёткий, трудноформализуемый характер, и использовать её в процессе моделирования для минимизации неопределённости и связанной с ней несравнимости. Одним из эффективных инструментов приведения вероятностной, интервальной, лингвистической информации к единой форме является теория нечётких множеств. В рамках инновационного проектирования она позволяет адекватно отразить при постановке конкретных проектных задач качественно заданные цели, расплывчато определённые значения критериев и ограничений. Некоторые возможности её применения и адаптации для целей инновационного проектирования будут рассмотрены в следующих разделах.

Возможности теории нечётких множеств в вопросах формализации расплывчатых параметров инновационного проектирования

Считается, что качество анализа и оценки параметров проекта определяется достоверностью исходной информации и принятой методологией. В добавление к этим факторам отметим также важность правильного целеполагания, то есть выбора тех целей, которые будут положены в основу конкретных задач по оценке параметров проекта и их отбору. Для инновационного проекта, направленного на реализацию стратегических альтернатив, перевод качественных размытых целей в формализованные цели и ограничения отдельных задач является далеко не тривиальным. Если конкретные вопросы, поставленные при решении задач оценки и анализа по проекту, не адекватно отражают стратегические цели его реализации, искажают или излишне огрубляют их, то решение

такой задачи будет представлять собой ответ не на тот вопрос, который в интуитивной и вербальной форме был поставлен перед аналитиком. То есть такой ответ будет не только неточным, но и принципиально неверным — нарушается главное условие эффективности инновационного проекта — его соответствие стратегическому развитию компании.

В силу недостаточности информации на рассматриваемом этапе или недостаточной её структурированности при моделировании реальных задач инновационного проектирования в распоряжении аналитика имеются лишь нечёткие описания функции цели, её параметров и соответствующих им ограничений. Нечёткость целей может быть также естественной формой приближённого описания ситуации, если оно считается достаточным для решения поставленной стратегической задачи. Более того, точно описанное множество ограничений может оказаться лишь приближением реальности в том смысле, что в реальной задаче, лежащей в основе математической модели, альтернативы вне множества ограничений не являются недопустимыми, а лишь в той или иной мере менее желательными для лица, принимающего решение, чем альтернативы внутри этого множества. [5]

При стратегическом проектировании многие характеристики желаемого состояния могут быть заданы при помощи не численных значений, а вербальных переменных, и усиливающих или ослабляющих их предлогов, то есть первичных и составных термов. В этом случае замена числовых значений лингвистическими переменными позволяет в полной мере интегрировать результаты профессиональной экспертизы параметров и ресурсов средствами качественного анализа в механизм разработки управленческих решений по проекту. Лингвистическая переменная в теории нечётких множеств представляет собой переменную, значениями которой являются слова или предложения естественного языка, и применяется для описания плохо формализуемых явлений, приближённых характеристик, позволяя экспертам и аналитикам более полно и естественно представлять субъективные суждения, мнения и ощущения. [6] Таким образом, задача анализа инновационного проекта решается в терминах, адекватно отражающих стратегический характер проблемы и естественных для аналитика, оперирующего со стратегическими размытыми критериями.

Вид функции принадлежности лингвистической переменной позволяет отразить смысл, вкладываемый в такие слова, как «близко», «гораздо больше», «примерно равно» и другие, в каждом конкретном случае, сохраняя субъективную составляющую выбранных целей и альтернатив. Используемые в естественных описаниях соединительные предлоги находят математическое выражение в операциях пересечения и объединения различного вида, которые допускают их жёсткую или мягкую интерпретацию в соответствии с интуитивно требуемым смыслом. [7] В настоящее время, помимо дизъюнкции и алгебраической суммы, разработано большое количество

t-норм и s-норм (t-конорм), отвечающих условиям монотонности, коммутативности, ассоциативности и выражающим обобщение и агрегацию нечётких понятий в зависимости от подразумеваемой возможности компенсации значений одного параметра какими-либо значениями другого. [3] Появление дополнительной информации любого вида и снижение общей неопределённости по проекту могут быть отражены при помощи операции концентрирования к заданному нечёткому множеству, а операция растяжения применяется для моделирования ситуации, связанной с потерей стратегически значимой информации. На обобщении понятий концентрирования и растяжения основан предложенный Р. Ягером интегральный критерий оценки систем, учитывающий относительную важность критериев и степень ужесточения требований к их выполнению. В настоящее время для задач управления многоцелевыми инновационными проектами на основе методики Ягера разрабатываются механизмы ранжирования частных целей и ограничений в соответствии с интуитивными представлениями об их жёсткости и с учётом качественного характера их представления. [8]

В качестве частного случая лингвистической переменной А.П. Рыжовым разработано и введено в использование понятие полного ортогонального семантического пространства, создающего возможности для описания расплывчатых явлений с минимально возможной неопределённостью. Когда оценка свойств объектов и процессов производится в пределах данного семантического пространства, в то же время можно проанализировать степень его нечёткости, то есть проследить усреднённую степень неопределённости, испытываемую человеком при описании объектов, или степень рассогласования мнений экспертов в таком описании. [9]

Относительная значимость отдельных ограничений и критериев, входящих в проект, часто представляют собой нечёткие отношения, поскольку предпочтения субъекта не могут быть выражены точнее, чем частичная упорядоченность типа «не менее важно». Для оперирования такими данными предлагается особый алгоритм их обработки, направленный на выявление чётко недоминируемых альтернатив и анализ степени их допустимости и неопределённости. [5] Проведённые исследования доказали, что подобное представление исходной стратегической информации является более адекватным, чем искусственная метризация качественных показателей. [5, 10] Таким образом, нечёткий подход представляется наиболее приемлемой формой представления стратегической информации по проекту, сохраняющей её полноту и гибкость и позволяющей обеспечивать её единообразие и совместный учёт разных типов неопределённости. В связи с этим можно отметить актуальность разработки методов перевода вероятностных зависимостей в категории нечётких множеств, в частности метод получения функции принадлежности риска из функции распределения плотности вероятности ущерба в случае, если носитель интерпретируется как нормированный ущерб. [11]

Возможные формы представления результатов и их последующего анализа и контроля при моделировании инновационных проектов

При разработке инновационного проекта появляется множество вариантов его рациональной реализации и возможных конкретных управленческих решений, которые должны быть проверены на соответствие частным стратегиям предприятия. На этом этапе проводится анализ и оценка результатов, а также выработка соответствующих корректирующих мер и пересмотр некоторых предпосылок проектирования. Поскольку стратегическое положение предприятия определяется основными базисными процессами, контроль выполнения стратегии предполагает качественное, обобщённое сравнение запланированных и имеющихся результатов. [10]

Гибкость и полнота результатов инновационного проектирования определяется, в первую очередь, получением структурированной по уровню достоверности достаточной выборки эффективных решений. Это позволяет аналитику наиболее продуктивно интерпретировать полученные решения с точки зрения внешней по отношению к задаче, стратегической информации, которой он обладает. Теория нечётких множеств позволяет, придавая различные положительные веса функциям цели и ограничений и максимизируя эти функции, определять любое требуемое число эффективных альтернатив. Вместе с соответствующими им значениями функций данные альтернативы представляются аналитику, который делает окончательный выбор из них, исходя из своих субъективных представлений (или пользуясь информацией, не учтённой в данной математической модели) об относительной важности функции цели и степени допустимости альтернатив. [5] Таким образом, на заключительном этапе в процесс управления могут быть включены неявные знания аналитика, которые в силу их чрезмерной сложности или по иным причинам не нашли отражения в математической модели оценки.

Отказ от получения единственного оптимального управленческого решения и применение расплывчатых описаний, таким образом, допускают более полное толкование понятий максимизации и рациональности полученного решения, необходимое для анализа решений стратегического характера. Под максимизацией можно понимать выбор нечёткого подмножества множества допустимых альтернатив, которому соответствует в некотором смысле наилучшее нечёткое значение функции, оценивающей результаты выбора альтернатив. Подобное нечёткое описание результата столь же информативно, как и описание исходного множества допустимых альтернатив. Если аналитик не приемлет нечёткого описания решения задачи,

то максимизацию также можно трактовать как рациональный выбор конкретной альтернативы или множества альтернатив при гибком понимании необходимости компромисса между желанием получить по возможности большее значение функции цели и желанием выбрать по возможности более допустимую альтернативу. [5]

Другим направлением является разработка механизмов получения экспресс-решений по проекту, которые позволяют отслеживать влияние на конечную эффективность проекта неопределённости, связанной с размытостью экспертных оценок, а также влияние выбора конкретных методов оценки параметров, интервалов рассматриваемых данных или гипотез относительно условий реализации. В частности, предлагается продуцировать частные решения при задании нового требуемого уровня достоверности и выборе наиболее подходящих на этом уровне альтернатив по критериям размытости и суммарного эффекта. [12]

Влияние нечёткости экспертных оценок предполагает учёт факторов субъективной неопределённости суждений, что расширяет возможности и направления окончательного выбора решения в задачах стратегического характера, усиливая тем самым гибкость разрабатываемых моделей. Степень неопределённости и несогласованности представлений о значениях и важности параметра, степень точности суждений также служат основой для корректировки и пересмотра полученных решений, исключения тех или иных альтернатив. Для анализа модальных оттенков при анализе суждений экспертов разрабатываются квалификаторы модальности в лингвистических конструкциях для процессов моделирования, принятия решений и управления. Перспективным направлением совершенствования информационного обеспечения в сфере экспертных суждений является предложенное В.Д. Шалыниным введение информационных единиц в качестве базового параметра моделирования инновационных процессов, в частности нелинейных процессов трансфера инноваций. Имеющая в своей структуре такие элементы, как объект, признак, значение признака и уверенность, информационная единица позволяет в равной мере формализовать неопределённость экспертного суждения и неточность его смыслового содержания. [13]

Таким образом, в инновационном проектировании применение ТНМ является не только вынужденным средством отражения неопределённости и заполнения информационных пробелов, но и наиболее адекватной и репрезентативной формой представления, обработки стратегической информации, а также формой получения гибких, то есть удобных с точки зрения стратегического проектирования, результатов.

Литература:

1. Клейнер Г.Б. Стратегии бизнеса. / Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др.: Справочник / под ред. Клейнера Г.Б. — М.: КОНСЭКО, 1998.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. — М.: Гардарика, 1998. — 528 с.

3. Тенетко М.И., Пескова О.Ю. концепция оценивания информационных рисков на основе нечётких множеств // Известия ЮФУ. Технические науки. С. 24–30.
4. Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. — М.: Экономика, 1997. — 288 с.
5. Орловский С.А. Проблемы принятия решений при нечёткой исходной информации. — М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1981. — 208 с.
6. Птускин А.С. Нечёткие модели и методы в менеджменте: Учебное пособие. — М.: Издательство МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2008. — 216 с.
7. Вопросы анализа и процедуры принятия решений. Сборник переводов. М.: Издательство «Мир», 1976. Под редакцией кандидата физико-математических наук И.Ф. Шахнова. 232 с.
8. Гареев Т.Ф. Оценка эффективности инноваций с использованием нечётких чисел // Вестник Казанского государственного аграрного университета, 2008. — № 4 (10). — С. 14–17.
9. Рыжов А.П. Методы и алгоритмы обработки нечёткой информации в системах интеллектуальной поддержки при принятии управленческих решений. Автореф. дис. на соиск. учен. степ, к.э.н. / А.П. Рыжов. — Тверь, 2007. — 31 с.
10. Птускин А.С. Решение стратегических задач в условиях размытой информации: Монография. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. — 240 с.
11. Линец А.Л. Применение теории нечётких множеств в задачах рискоанализа // Информация и безопасность. 2006. № 1. С. 133–134.
12. Левнер Е.В., Птускин А.С. Размытые множества и их применение. — М.: ЦЭМИ РАН. 1998. — 108 с.
13. Шалынин В.Д. Подход к моделированию задач процесса трансфера инноваций на основе формализованной неопределённости и аппарата нечётких множеств // Вестник Саратовского государственного технического университета. 2010. т. 3. № 1. С. 280–288.

Системные принципы исследования производственно-экономических систем

Усков Владислав Владимирович, аспирант
Астраханский государственный технический университет

Всю совокупность существующих принципов системного подхода к исследованию производственно-экономических систем по своему содержанию и назначению можно разделить на определенные группы.

Первую группу по значимости представляют общесистемные принципы, позволяющие установить направленность и содержание реализации системного подхода на практике, представляя его научным методом диалектико-материалистической методологии. Учитывая высокую общность, а также общенаучное значение, искажение содержания общесистемных принципов способствует снижению эффективности функционирования производственной системы и ограничивает ее возможности в достижении поставленных целей.

Основополагающим принципом в составе данной группы является принцип системности, выражающий содержание системного подхода к исследованию и проектированию производственных систем. Данный принцип означает, что любая производственная система, являясь сложной динамической системой, одновременно может выступать в качестве составляющей подсистемы другой системы более сложного уровня. Кроме того, этот принцип позволяет учитывать как взаимодействие элементов внутри самой системы, так и их взаимосвязи с другими системами внешнего окружения, что, в свою оче-

редь, обеспечивает возможность рассмотрения системы и внешней среды как единого целого. Целостность модели взаимодействия системы и внешней среды предполагает наличие соответствующего объекта управления и управляющей системы. Сам процесс ее развития характеризуется множеством структур, ее элементов, системой целей при проектировании и анализе. Отражая закономерности всех этапов функционирования системы, целесообразно использование системных принципов при моделировании, проектировании, планировании и управлении, диагностике и прогнозировании.

Практика исследований показывает, что наличие множества систем, различных по числу и составу базовых элементов, по их взаимосвязи характеризует свойство полиморфизации, как многообразие форм и модификаций. Данное свойство легло в основу системного принципа — принципа полиморфизации, указывающего на единство строения систем различной физической природы. Учитывая, с одной стороны, единство многообразий, выраженное в схожести системных характеристик, и, с другой стороны, сходство, выраженное в многообразии форм единообразия, между многообразием и единообразием существует взаимосвязь. Для сложных систем принцип многообразия означает наличие большого числа форм организации и систем функционирования. Поэтому на пра-

ктике обязательно выявление всех вариантов целей, состава, свойств, критериев оптимизации систем.

Расчленив исходную систему на многочисленные подсистемы и связи между ними, как по вертикали, так и по горизонтали для формирования индивидуальных функций и целей управления, опираясь на исходные общесистемные функции и цели управления позволяет принцип декомпозиции. Сам процесс поэлементного выделения элементов, свойств и признаков в структуре системы зависит от особенностей организации данной процедуры, задач и целей исследования, и при этом является сложной процедурой.

Результатом процедуры горизонтальной декомпозиции является плоская структура системы, включающая множество взаимосвязанных и взаимодействующих подструктур с собственными функциями и целями. Вертикальная декомпозиция образует соответствующие подструктуры с собственными целями и функциями, направленными на достижение глобальной цели производственно-экономической системы.

Объединить множество исходных элементов, в соответствии с установленными правилами, связями и методами, в единую систему, выявив при этом общесистемные свойства и функции вновь сформированной системы, возможно с использованием принципа интеграции. Данный принцип также позволяет сформировать характеристики системы, опираясь на характерные признаки ее структурных подсистем, а также решить проблемы разработки схем описания, функционального и структурного плана, объектов и систем управления.

Сам процесс достижения поставленных целей формирования и функционирования производственно-экономических систем, предполагает наличие нескольких равнозначных путей, обеспечивающих одинаковые конечные результаты, но отличающихся по совокупности используемых средств, ресурсов, технологии реализации и алгоритмам управления. Представленная характеристика выражает содержание принципа эквивалентности, вытекающего из принципа полиформизации, позволяющего учесть всю множественность процессов и явлений.

Физическая реализация функционального назначения производственно-экономической системы возможна при наличии всей совокупности компонентов системы и окружающей среды и их согласованности между собой в процессе достижения поставленных целей системы, что обеспечивается принципом системной готовности. Невыполнение указанных требований данного принципа приводит к увеличению срока реализации системы, что в конечном итоге, ставит под сомнение целесообразность создания данной системы и ее реализации.

При проектировании производственно-экономических систем обязательно определение основных требований к структурным составляющим системы, самому процессу функционирования и реализации системы, что обеспечивается принципами проектирования систем. В целом, как показывают исследования, большая часть принципов

имеет общесистемный характер, что говорит о необходимости уточнения составляющих основных элементов системы и особенностей ее функционирования.

Решение указанных задач обеспечивается принципом адекватности, выделяющего для достижения общей поставленной цели две подсистемы, соответствующие друг другу по свойствам, характерным признакам, функциональному назначению, структурной характеристике и уровню сложности.

Проектирование производственно-экономических систем следует осуществлять с учетом согласованного горизонтального и вертикального взаимодействия, как по всем элементам сложной системы, так и по оценочным показателям, обеспечивающим эффективность системы.

Согласование элементов при проектировании интегрированных структур управления должно быть обеспечено по следующим направлениям:

- полной обеспеченности всеми видами требуемых ресурсов;
- с учетом проектной мощности, выполняемых функций, целей функционирования, стратегических и динамических характеристик, характера движения во времени и пространстве, установленного режима функционирования, информационных потоков, программного и алгоритмического обеспечения.

Исходя из этого, можно утверждать, что составляющими принципами достижения согласованности, являются следующие:

- 1) оптимальность, обеспечивающая согласованность режимов при функционировании элементов сложной системы по вопросам расходования ресурсов, для достижения максимальной эффективности всей системы;
- 2) координация, обеспечивающая согласованность движения множественных элементов системы по времени и по их форме, что имеет максимальные темпы при групповом движении.
- 3) сбалансированность, обеспечивающая согласованность по целям и функциям всех вертикальных уровней, учитывающих характер связи между ними и выделенное количество ресурсов для достижения поставленных целей и реализацию разработанных планов и программ. Данный принцип, обеспечивает рациональное выделение финансовых и материальных ресурсов, укомплектование штатов, выделение необходимого количества транспортных средств для решения поставленных задач.

Максимальное использование стандартных или типовых элементов и принимаемых решений в рамках проектируемой производственно-экономической системы задано принципом типизации и стандартизации. В сложных системах данный процесс обеспечивает снижение стоимости проектирования и автоматизацию процессов принятия решений, реализации функций, в условиях типовых производственных ситуаций.

Многоплановым принципом проектирования систем является принцип реализуемости, согласно которому каждый структурный элемент реализуем с по-

мощью располагаемых средств техники и технологии. Такой принцип исключает наличие в сложной структуре подсистем, имеющих нереализуемые локальные цели и функции, ввиду недостаточности ресурсов и технической оснащенности.

Управление проектируемыми системами основано на закономерном построении управляемых подсистем, теоретически обеспечивающем обоснованность выбора самой структуры управляемой системы. Согласно принципу управляемости, в структуре управляемой системы следует исключать неуправляемые подсистемы, нарушающие формирование организационной системы.

Рациональное принятие обоснованных управленческих решений, построение автоматизированной системы управления обеспечено контролируемостью процесса проектирования системы, охватывающего все без исключения, структурные элементы и подсистемы.

Ускорение процесса принятия правильного управленческого решения обеспечено оперативностью, за счет эффективных алгоритмов принятия решений в рамках проектирования, планирования, контроля процессов производства.

Самостоятельный, быстрый и целенаправленный процесс изменения структуры системы, с учетом факторов внешнего окружения обеспечивает принцип самоорга-

низации. Свойственная системе гибкость в информационном, алгоритмическом, технологическом, организационном направлении достижима как за счет изменения стратегии, так и тактики управления организационной системы, внося изменения в отдельные элементы системы и в целом в ее структуру.

Высокая эффективность исполнения функций сложных производственно-экономических систем достижима с соблюдением принципа обратной связи, заключающегося во взаимодействии множественных элементов системы при принятии решений.

Эффективность планирования, организации производства, конструкторско-технологической подготовки производства, научно-исследовательских работ обеспечивает конвейерный принцип управления сложными системами.

Результаты проведенного исследования показывают, что использование одновременно нескольких принципов способно упростить решение поставленных задач проектирования производственно-экономических систем. В целом, вся совокупность представленных принципов является методологической базой проведения исследования по вопросам проектирования и управления производственно-экономическими системами, теоретической основой процесса их построения и разработки.

Методические основы управления системой экономических показателей на промышленных предприятиях

Хижняк Александра Борисовна, ст.преподаватель
Алтайская академия экономики и права (институт) (г. Барнаул)

Современная практика управления в условиях проводимых экономических преобразований указывает на потребность в совершенствовании инструментария управления предприятием.

Методология управления предприятием (как и любого объекта исследования) дает характеристику компонентов научного исследования: объекта, предмета и инструментария управления — подходов и принципов, моделей и рекомендаций, методов и средств, определяющих наилучший результат.

Управление экономическим объектом осуществляется направленным воздействием на процессы, обеспечивающие достижение цели [1]. Существует множество трактовок понятия «управление экономическим объектом», отражающие разные стороны процесса управлений. Экономический объект, в свою очередь, это системный искусственно создаваемый объект как средство достижения определенных целей.

В общем виде процесс управления сводится к выполнению таких процедур, как:

- постановка конкретных целей, оценка состояния объекта;
- определение направлений развития и регулирование развития объекта.

Разработка и принятие рационального и успешного управленческого решения по совершенствованию управления предприятием невозможна без точной оценки состояния объекта [1]. Под управленческим решением понимается «совокупность управляющих воздействий, распределенных во времени, соответствующая какой-либо информации о состоянии объекта управления и среды» [2].

Предприятие, являясь целостной производственно-хозяйственной системой, может быть представлено как совокупность составляющих его элементов, тесно взаимосвязанных друг с другом. Если выделить в качестве подсистем техническую, административную (управленческую) и социальную, то управление будет складываться из планирования деятельности, постановки производственных задач, контроля за выполнением заданий. По

мнению автора, более эффективен подход к управлению предприятием, если в нём выделяют две части:

- управление деятельностью;
- управление людьми.

В данном случае управление людьми будет включать в себя разработку стратегии организационного развития, и как элементы, обеспечение сотрудничества между всеми членами трудового коллектива, кадровую политику, обучение, информирование, мотивацию работников и другие важные составные части работы менеджера по управлению социальной подсистемой.

Стремление руководителей всех уровней повысить эффективность управления, управляемость экономическими процессами, согласованность решений и координации действий обычно связывают, как средство, с усилением центральной власти, с концентрацией полномочий, с усилением регламентов и контрольных функций.

Централизованному управлению противопоставляют самоорганизацию экономических систем. Процессы самоорганизации являются достаточно сложными и противоречивыми, и их положительные эффекты обычно связывают со стимулированием активности работников предприятий, с устойчивостью функционирования промышленных предприятий и с эффективным, творческим участием персонала в микроэкономике.

Успех функционирования предприятия сегодня зависит от эффективности и качества управления.

В современных условиях конкуренция становится тем элементом механизма управления экономикой, который постоянно стимулирует повышение эффективности производства. Однако этот механизм воздействует в первую очередь на предприятия в целом и на отдельные юридические лица. Если общий для экономики механизм конкуренции не будет трансформироваться и действовать внутри предприятия (с помощью административных, экономических методов), то это значит, что механизм управления предприятием не адаптирован к рыночным условиям, а его эффективность будет снижаться.

Следовательно, механизм системы управления предприятием как совокупность его составляющих — организационных структур предприятия и управления, системы управления производством (внутрикорпоративного, внутрихозяйственного) механизма управления должен быть ориентирован на формирование конкурентных преимуществ предприятия на рынке. Насколько такие конкурентные преимущества предприятия будут проявляться, настолько стабильным будет его экономическое положение.

В сложных условиях развития промышленного производства в России выбираем модель наиболее устойчивого образования. Это достигается за счет создания на предприятии множества центров прибыли. Как правило, такие центры прибыли должны быть диверсифицированы относительно друг друга. Кроме этого, необходимо наличие эффективного собственника с контрольным пакетом акций предприятия (наилучшая ситуация, когда контрольный пакет акций составляет 75,1 % от общего их количества).

На уровне промышленных предприятий механизм планирования может быть организован по-разному. Однако определяющим для построения эффективного, жизнеспособного механизма управления предприятием, направленного на максимальное достижение его конкурентных преимуществ, становится организация экономической ответственности как основного элемента хозяйственного механизма.

Управление — это непрерывный процесс принятия решений (типа спирали) на базе прогнозных параметров, определяемых на основе плановых расчетов (с помощью упрощенных или более точных моделей прогнозирования, бизнес-планирования) и данных обратных связей о ходе производства и реализации продукции, финансово-экономических показателях. Вырабатываемые в ходе принятия решений управляющие параметры меняют основу расчетов прогнозов и текущий ход производства и реализации продукции. Трудно выделить части данного процесса, выявить отправную точку, с которой следовало бы начинать описание процесса. Однако лучше представить начало формирования процесса управления с анализа окружающей среды, отражающей внешние факторы.

При анализе внутренних и внешних возможностей (сильных и слабых сторон предприятий, их позиций на рынке, финансово-экономического состояния) следует особое внимание обратить на внутренние возможности предприятия. Такой анализ показывает, что значительное улучшение результатов деятельности предприятия может быть достигнуто за счет внутренних возможностей. В работе Ю. Винслава такой потенциал оценен в 50–60 % повышения эффективности. К тому же именно потенциал внутренних возможностей обеспечивает существенное снижение затрат на реализацию стратегий развития предприятия.

Проблемы стратегического планирования заключаются не в разработке стратегии, а в выделении приоритетных стратегий деятельности предприятий, ведущих к обеспечению ее конкурентных преимуществ на рынке (что еще раз подчеркивает важность маркетинговых исследований рынка), оценке эффективности стратегий, источников ресурсов. Из-за дефицитности ресурсов, особенно финансовых, возникает проблема их получения и распределения между проектами. Все это приводит к возникновению методологической проблемы организации бизнес-планирования (стратегического планирования реализации стратегий) по достижению конкурентных преимуществ предприятия.

Перед формированием комплекса мероприятий развития предприятия очень важно не просто поставить цель (и ее подцели) достижения определенных конкурентных преимуществ, а формулировку целей увязать с показателями их количественной оценки. Это один из важнейших методологических подходов в рассматриваемой концептуальной модели управления предприятием. Он упрощает последующие шаги стратегического планирования. В противном случае для приближения к

цели трудно будет разработать стратегию ее достижения и оценить степень реализации. В ходе реализации стратегий к формированию целей развития предприятия можно возвращаться неоднократно. Если при этом цель сформулирована, дана ее количественная оценка (к которой должно стремиться предприятие, то в расчетах достаточно зафиксировать нижнюю оценку такой цели в виде ограничения по соответствующему критериальному показателю.

Основой формирования стратегий является разработка нововведений. Именно поэтому важной составляющей процесса управления предприятием становится стратегическое, инновационное предпринимательство.

Без совершенствования системы управления, ее организационных структур не может быть и повышения эффективности производства.

Главной же задачей, связанной с созданием эффективной системы управления предприятием, являются формирование, поиск новых стратегических направлений их деятельности, обеспеченных конкурентными преимуществами, и разработка нововведений, на основе которых осуществляется реализация этих стратегий. Речь идет не просто о нововведениях, а об эффективных организационно-экономических мероприятиях, инвестиционных проектах. Это и разработка новой продукции, имеющей такие потребительские свойства, которые обеспечивают не только платежеспособный спрос, но и высокую рентабельность продаж из-за значительной доли чистой добавленной стоимости в цене изделий.

Определение критерия эффективности работы предприятия является ключевым условием реализации той или иной системы управления. Основным недостатком прошлых систем управления является ограниченность

или односторонность критериев эффективности их реализаций на предприятии, позволяющая оценить последствия их внедрения только для отдельных участников рыночной среды, без учета возможной вероятности перспективного изменения параметров внешней и внутренней среды функционирования. Наиболее обобщенным показателем оценки эффективности функционирования и реального экономического состояния предприятия, является достигнутая стоимость.

Современные направления методологии управления, методы управления и факторы развития предприятий определены спецификой новой концепции управления.

В последние годы в российскую практику управления постепенно внедряется современная концепция менеджмента — концепция управления стоимостью предприятия (Value-Based Management — VBM).

Мировая практика управления предприятием ориентируется на такую экономическую категорию, как стоимость бизнеса. Несмотря на многозначность данного термина, в большинстве случаев он означает рыночную стоимость собственного капитала предприятия.

Суть концепции управления стоимостью предприятия заключается в том, что управление должно быть нацелено на обеспечение роста рыночной стоимости предприятия и его акций. Все аналитические методы и приемы менеджмента должны быть направлены на максимизацию стоимости предприятия, строя процесс принятия управленческих решений на ключевых факторах стоимости. В силу огромной практической значимости аспекты концепции получили широкое отражение в научных и практических исследованиях. Большой вклад в популяризацию стоимостного подхода внесли исследователи консалтинговой компании McKinsey.

Литература:

1. Региональные проблемы переходной экономики: вопросы теории и практики / под ред. В.Г. Алиева. — М.: Экономика, 2002. — 354 с.
2. Ивашкевич, В. Как оценить перспективы деятельности организации / В. Ивашкевич, И. Аббасов // Аудит. — 2001. — № 6. — С. 27.
3. Шеремет, А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. — изд. доп. и перераб. — М.: Инфра-М, 2009. — 416 с.

Особенности современного корпоративного управления предприятиями индустрии гостеприимства

Чернышев Дмитрий Андреевич, атташе
Министерство иностранных дел РФ (г. Москва)

В современных экономических условиях возрастания и обострения конкурентной борьбы между предприятиями индустрии гостеприимства, динамичного развития глобализации и интеграции бизнеспроцессов возникают

и успешно функционируют принципиально новые модели организации корпоративного управления деятельностью предприятий различной организационно-правовой формы и формы собственности с учетом стремительно прохо-

дящих мировых масштабных политических, экономических и социальных событий. Количественные и качественные изменения в организации корпоративного управления определяют принципиально новый характер производственных отношений и, конечно, объективно влияют на принятие менеджерских решений, адекватных и соответствующих современному развитию бизнеса. В таких условиях, на наш взгляд, необходимо освоение комплекса всего арсенала современных методов управления туристско-гостиничной индустрией, прежде всего путем активизации потенциала стратегического менеджмента. При должной и соответствующей организации это должно позволить, как нам представляется, в определенной степени переориентировать весь процесс управления с решения локальных, и относительно недолговременных, оперативных и текущих задач, на обеспечение долгосрочных и стратегических интересов, зачастую имеющих глобальный и интеграционный характер. Необходимо достаточно жестко, настойчиво и последовательно преодолевать фрагментарность, определенную узость и стереотипность мышления, локализовать и должным образом акцентировать внимание высшего состава менеджмента на отдельных, но весьма важных, принципиальных и актуальных аспектах развития туристско-гостиничного предприятия. Несомненно, это потребует, как от владельцев предприятий, так и управленческого персонала, значительных интеллектуальных, материальных и организационных затрат, а так же определенных временных периодов.

Интеграционные процессы, наметившиеся в последнее время в современной экономике, активизировали создание стратегических альянсов различного типа. Повышение конкурентоспособности предприятия требует принципиально нового качества корпоративного управления, динамичного и креативного, в том числе и на микроуровне. Производственная и финансовая интеграция позволяет в определенной степени успешно справляться со многими проблемами при решении вопросов циклического развития внутренних рынков и мировых глобализационных процессов, проходящих в мировой туристско-гостиничной индустрии.

Понимая под интеграцией группы предприятий некую консолидацию их производственного, научно-технического, технологического, кадрового, финансового, интеллектуального, организационного, маркетингового и потребительского потенциалов (капиталов) на основе единства стратегических целей их функционирования и накопленного позитивного, а зачастую и отрицательного, опыта деятельности в различных экономических и политических условиях, необходимо говорить о системе корпоративного управления ими с учетом интересов каждого предприятия индустрии гостеприимства.

Консолидация усилий отдельных предприятий туристско-гостиничной отрасли позволит успешно решить ряд проблем, связанных с завоеванием рынка (внутреннего, регионального, мирового), концентрацией ресурсов, определенным устранением острой внутренней и внешней

конкуренции на промежуточных стадиях производства оказания услуг и снижением производственных издержек. Полагаем, что интеграция должна обеспечивать построение горизонтальных технологических цепочек, включающих завершающие стадии производственного цикла. Стратегический альянс важен именно как долгосрочная, горизонтальная связь для своих участников, но, в то же время, он предоставляет реальную и объективную возможность предприятиям иметь несколько таких связей. Именно горизонтальные связи, объединяя идентичные по направлению деятельности виды предприятий (в нашем случае — туристско-гостиничные предприятия), имеющие совместимые неиспользованные производственно-технологические, маркетинговые и иные ресурсы, которые можно использовать совместно и с большим эффектом, позволяют сократить издержки, расширить масштабы производства, сбыта, повысить мобильность в распределении финансовых ресурсов. Горизонтальные связи могут задействовать конкурентов и других представителей отрасли. Таким образом, стратегические альянсы в первую очередь представляют собой горизонтальные формы. Благодаря горизонтальной интеграции предприятия-участники альянса, совершенствуя корпоративное управление, получают определенное лидирующее или близкое к нему положение.

Кроме горизонтальных отношений, в структуре корпоративного управления, важное место занимает создание управленческой вертикали, способной осуществлять маркетинговую стратегию по контролю и увеличению совокупной доли этих предприятий на рынке в масштабах страны, аккумулировать и оптимизировать необходимые для этого различные ресурсы: материальные, интеллектуальные, организационные, технологические и т.д.

Анализ различных типов стратегических партнерств показывает, что для всех них характерны определенные типовые управленческие решения в общей модели корпоративного управления, которые можно рассматривать как некие этапы или стадии жизненного цикла. На наш взгляд, вопросы организации и корпоративного управления альянсом предприятий индустрии гостеприимства следует рассматривать по следующим стадиям жизненного цикла:

- постановка цели;
- выбор партнера;
- переговоры и заключение соглашения;
- управление альянсом;
- внедрение результатов;
- завершение альянса.

Таким образом, речь должна идти об оптимизации производства и бизнеса посредством объединения интересов предприятий в горизонтально- или вертикально-интегрированные бизнес-группы с соответствующей финансовой и торгово-сбытовой инфраструктурой [1].

Особое внимание в столице РФ уделяется вопросам совершенствования управления предприятиями индустрии гостеприимства, принимая во внимание важность принятых программ по развитию туризма. В 2010 г., по различным данным, в Москве насчитывалось около 250

гостиниц различной организационно-правовой формы и формы собственности. В 2009–2010 гг. номерной фонд гостиниц Москвы увеличился на 2664 единицы. В 2009 году были открыты четыре новых отеля: Holiday Inn Simonovsky (217 номеров), Ibis Paveletskaya (147), «Аквариум» (225), «Максима Панорама» (123). В 2010 году на рынок вышли следующие отели: «Садовое кольцо» (86), «Катерина Парк» (260), Renaissance Monarch (366), Days Inn (103), Radisson Royal Ukraina (507), Lotte Plaza (301), «Аквамарин» (159), SK Royal (170). В 2011 году откроются отели Courtyard by Marriott (170 номеров), Radisson Belorusskaya (264), «Азимут» (145), Crowne Plaza (207), InterContinental Moscow Tverskaya (205). В 2012 году должны вступить в эксплуатацию Four Seasons Moskva (175 номеров), Novotel Gostiny Dvor (180), Novotel Moscow City (350), Hampton Inn Vodny Stadion (108), Mercure (103). В 2013 году ожидается открытие Radisson Olympiyskiy (360 номеров), Holiday Inn Crocus City (1000). К 2013 году ожидается ввод в эксплуатацию новых объектов примерно на 3300 номеров.

Следует отметить, что руководство Москвы уделяет большое внимание развитию гостиничного хозяйства столицы РФ, совершенствованию управления предприятиями, являющимися городской собственностью. Неоднократно данные вопросы рассматривались на заседаниях Правительства Москвы. 20 ноября 2006 г. было принято распоряжение Правительства Москвы № 2367–РП «О создании ОАО «Объединенная гостиничная компания», которым предусматривалось создание одноименной компании, с распределением долей в уставном капитале общества: 51 % — ООО «НАФТА Ко» и 49 % у г. Москвы. В уставный капитал управляющей компании город вносил пакеты 15 гостиниц (ОАО и ООО) и предусматривалась приватизация 5 ГУПов.

27 мая 2008 г. было принято постановление Правительства Москвы № 422 — ПП «Об использовании акций акционерных обществ, находящихся в собственности города Москвы». Данным постановлением в уставный капитал ОАО «ГАО «Москва» передавалось: 100 % акций ОАО «Гостиница «Алтай», ОАО «Гостиница «Турист»,

ОАО «Гостиница «Саяны», ОАО «ГК «Орехово», ОАО «Гостиница «Восход», ОАО «Учебно-тренинговая гостиница». Следует отметить, что в ГАО «Москва» уже входили 4 гостиницы: «Золотой Колос», «Царицыно», «Владыкино», «Останкино». 5 марта 2009 г. было принято Распоряжение Правительства Москвы № 374 — РП «О создании открытого акционерного общества «Гостиничная компания», которое предусматривало участие города Москвы и инвестора в уставном капитале со следующим распределением долей учредителей: 49 % — город Москва, 51 % — инвестор. 30 ноября 2009 г. было принято Распоряжение Правительства Москвы № 3058 — РП «О реализации мер по созданию открытого акционерного общества «Гостиничная компания», в котором предусматривалось: согласиться с предложением Департамента имущества г. Москвы, Russia Real Estate Fund L.P. об установлении уставного капитала ОАО «Гостиничная компания» в размере 62196842857 рублей и следующим распределением долей учредителей: город Москва — 49 %, Russia Real Estate Fund L.P. — 51 %. В счет оплаты своей доли в уставном капитале ОАО «Гостиничная компания» город Москва вносит находящееся в собственности города имущество рыночной стоимостью 30.476.453.000 рублей. В счет оплаты своей доли в уставном капитале ОАО «Гостиничная компания» Russia Real Estate Fund L.P. вносит денежные средства в размере 31.720.389.857 рублей. В 2010 г. ОАО «Гостиничная компания» создает новую управляющую компанию «ВашОТЕЛЬ» для управления гостиницами эконом-класса.

Таким образом, можно сделать вполне определенный вывод о дальнейшем поступательном развитии в условиях современной экономики процесса совершенствования механизма корпоративного управления, повышении действенного контроля со стороны городских властей за работой менеджмента предприятий индустрии гостеприимства, выполнением планов стратегического развития, внедрением международных стандартов обслуживания, соответствующих высоким требованиям со стороны многочисленных гостей столицы РФ.

Литература:

1. Бендиков М.А., Фролов И.Э. Тенденции и роль интеграционных процессов в промышленности России // «Менеджмент в России и за рубежом», № 4, 2002 г.

Усовершенствование финансового анализа предприятия

Шафикова Александра Юрьевна, аспирант
Российский государственный социальный университет

Финансовые ресурсы предприятия — это находящиеся в распоряжении предприятия денежные средства,

ценные бумаги, средства, имеющиеся на активе, кредитные средства и другие доходы и поступления.

Финансы на предприятии выполняют две важные функции — распределительную и контрольную. Распределительная функция заключается в обеспечении каждого субъекта хозяйственной деятельности необходимыми ему финансовыми ресурсами. В качестве субъектов финансирования могут выступать самостоятельные предприятия различных форм собственности, территориальные органы управления, частные лица. Осуществляемый с помощью финансов распределительный процесс связан с налоговой системой, гражданским законодательством и законодательством о банках и ценных территориальном и местном уровнях управления. [1, с. 677–690]

Если говорить о контрольной функции, то она состоит в том, чтобы сигнализировать о складывающихся пропорциях в распределении денежных средств. Реализовать контрольную функцию помогает финансовая информация, которая содержится в бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности промышленных предприятий. Анализ финансовых показателей дает возможность охарактеризовать все основные стороны деятельности предприятия, оценить достигнутые результаты и, если необходимо, разработать комплекс мер, направленных на устранение негативных факторов. Целью деятельности анализа финансовой деятельности предприятия является оценка результатов его деятельности за отчетный год, сравнение фактических итогов деятельности предприятия с плановыми показателями; а также оценка перспектив хозяйственного развития фирмы [2, с. 1–7].

Сам анализ финансовой деятельности проводится на основе финансовой документации: балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств и т.д.

Анализ финансовой деятельности проводится финансовыми отделами предприятия, для выявления и устранения проблем в текущей его деятельности, для работы и принятия оптимальных решений по вопросам повышения эффективности производственно-сбытовых операций, рационального использования имеющихся ресурсов, повышения платежеспособности и усиления устойчивости финансового положения предприятия, обеспечения выполнения плановых финансовых показателей и обязательств предприятия перед кредиторами и инвесторами [1, с. 677–690].

Для анализа финансовой деятельности предприятия применяются такие критерии, как финансовая устойчивость, платежеспособность или ликвидность баланса, кредитоспособность, прибыльность.

Финансовая устойчивость предприятия — это в первую очередь, возможность предприятия работать стабильно, на протяжении длительного периода времени выпускать и реализовывать конкурентоспособную продукцию, получать прибыль, и увеличивать капитал при сохранении своей платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска.

Финансовая устойчивость является важным, комплексным критерием характеризующим финансовое состояние

предприятия. К показателям устойчивости финансового положения предприятия относятся коэффициенты финансовой зависимости: Этот коэффициент характеризует зависимость предприятия от внешних источников финансирования [3, с. 7–11].

Платежеспособность предприятия — это способность предприятия выполнять свои внешние обязательства (краткосрочные и долгосрочные) за счет собственных активов. Если коэффициент платежеспособности больше 0,5, то финансовый риск невелик и предприятие считается платежеспособным, то есть его общие активы превышают внешние обязательства.

Коэффициент собственности — характеризует соотношение между собственным капиталом и долгосрочными обязательствами. Чем выше уровень этого показателя, тем лучше финансовое положение этого предприятия, а соответственно, и достаточная платежеспособность [1, с. 677–690].

Коэффициент заемного капитала характеризует платежеспособность предприятия, которая считается высокой, если стоимость оборотных активов полностью покрывает заемный капитал, а соответственно, и задолженность предприятия.

Под ликвидностью понимается возможность быстрого превращения ценностей предприятия (хозяйственных средств) в наличные средства. К показателям ликвидности относятся:

а) коэффициент общей ликвидности, характеризующий способность предприятия выполнять свои краткосрочные обязательства за счет текущих активов;

б) коэффициент срочной ликвидности показывает возможность предприятия гасить все краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидной части оборотного капитала: наличных денежных средств. Легко реализуемых ценных бумаг и дебиторской задолженности.

Под кредитоспособностью предприятия понимаются возможности предприятия в получении кредита и его способности своевременно их погашать за счет собственных средств и других финансовых ресурсов.

К показателям кредитоспособности предприятия можно отнести:

а) коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, который показывает количество оборотов, необходимых для оплаты выставленных предприятию счетов, векселей, т.е. насколько быстро предприятие может погасить свои обязательства перед кредиторами;

б) период погашения кредиторской задолженности.

Этот показатель демонстрирует, за какое число дней происходит один оборот кредиторской задолженности. Размер кредиторской задолженности показывает, какую сумму средств должно заплатить предприятие по соответствующим счетам другим предприятиям и банкам.

Размер дебиторской задолженности характеризует сумму средств, которые должны выплатить данному предприятию другие хозяйствующие субъекты. Анализируется абсолютная и относительная величина дебиторской за-

долженности в объеме реализации продукции, определяется оборачиваемость и срок погашения дебиторской задолженности.

Финансовое состояние предприятия зависит от того, насколько быстро средства, вложенные в активы можно превратить в наличные денежные средства. Основными критериями оценки эффективности производственной деятельности являются прибыль и рентабельность предприятия [1, с. 677–690].

Рентабельность предприятия является наиболее общим показателем доходности выпускаемой продукции и не зависит от уровня налоговых платежей и др. факторов.

Прибыльность предприятия характеризует величину чистого дохода, полученного предприятием на 1 рубль реализованной продукции. Данный показатель учитывает как структуру цены, так и размер налоговых платежей и обязательных отчислений.

Рентабельность собственного капитала характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия, меру чистого дохода, приходящуюся на 1 рубль собственного капитала. Чем выше данный показатель, тем эффективнее используется собственный капитал.

Для акционерных предприятий, действующим законодательством предусматривается использование еще одного показателя финансовой устойчивости — оценки стоимости чистых активов, величина которых определяется путем вычитания из суммы активов, принимаемых к

расчету, суммы его пассивов (обязательств). Если стоимость чистых активов акционерного предприятия по окончании второго и последующих годов оказывается меньше его уставного капитала, предприятие обязано уменьшить уставной капитал до величины, не превышающей стоимости чистых активов. Кроме того, акционерные предприятия рассчитывают показатели доходности акций:

а) расчетный курс акций показывает реальную ценность акций предприятия в случае его ликвидности (перепродажи);

б) прибыль на акцию показывает доходность акций, т.е. отдачу на капитал, равный стоимости этой акции;

в) размер годового дивиденда характеризует чистую прибыль акционера, т.е. сумму денег, которую он получит за каждую из своих акций.

Для более детальной и развернутой оценки финансового состояния предприятия могут использоваться и другие показатели. Практически не существует такого набора показателей, который бы полностью удовлетворял все виды финансового анализа. Довольно часто исследователи прибегают к составлению различных комбинаций или сочетаний показателей для определения финансового положения и эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Это позволяет в процессе анализа выявить влияние тех или иных факторов, определить тенденции развития финансовых процессов.

Литература:

1. Экономика предприятия: Учебное пособие Автор: В.П. Волков. М: Новое знание Год: 2003, с. 677–690.
2. Научная статья «Финансовый анализ и финансовая деятельность предприятия». Автор Шешков С.М., к.э.н, руководитель группы компаний Центр Независимой Экспертизы «Инвест Проект», 2011 год, с. 1–7.
3. Электронный учебник «Экономика предприятия», авторы Юркова Т.И, Юрков С.В. Модули 7.4. Рентабельность, 8.2. Показатели, характеризующие финансовое состояние предприятия. Стр. 7–11. Москва, 2011 год.
4. Экономика предприятия: конспект лекций в электронном варианте. Автор: Е.А. Душенькина, Москва, 2009.

15. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Проблемы воспроизводства трудовых ресурсов в ХМАО-Югре

Бессонова Людмила Николаевна, аспирант
Югорский государственный университет (г. Ханты-Мансийск)

Экономика северных регионов отличается высокой долей добывающей промышленности и, как следствие, ключевой ролью крупных предприятий. Отраслевая принадлежность, рентабельность таких предприятий определяет темпы экономического развития региона, уровень занятости и доходов населения, а, следовательно, накопление человеческого капитала.

Уровень занятости на Севере является производным от объемов промышленного производства, а малый бизнес и сельское хозяйство значительно слабее, чем в других регионах, играют роль буфера для излишков рабочей силы. [1]

Одной из главных причин, генерирующих занятость иностранной рабочей силы в ХМАО-Югре, является относительная ее нехватка в отдельных секторах экономики, по отдельным профессиям и видам работ.

Материальная привлекательность труда в Югре основана на широко распространенном «имидже» автономного округа как богатого региона, где всегда можно найти работу. Т.е. основными факторами трудовой миграции, в том числе нелегальной, является активное развитие округа, отсутствие необходимого числа рабочих рук и наличие спроса на рынке труда. [2]

Если раньше в регион прибывали в основном русские, украинцы, башкиры, татары, то с начала 90-х годов выросла доля выходцев из Дагестана, Чечни, а также гастарбайтеров из стран СНГ (Таджикистана, Азербайджана, Молдовы, Кыргызстана), а позже из Китая, которые вместе со своей культурой, обычаями привезли к нам и свои межэтнические проблемы. [3]

В поисках работы люди приезжают в наш округ. Но различного рода факторы (социальные, психологические, экономические) влияют таким образом, что приобретенный ими запас знаний, которые целесообразно использовать в той или иной сфере общественной деятельности для повышения производительности труда, недооценивается. А сложность процедуры регистрации, противодействие региональной администрации и местного населения способствуют росту числа так называемых «нелегалов» и их готовности трудиться за меньшую заработную плату в сфере физического труда.

Ежегодно Министерство здравоохранения и социального развития РФ устанавливает для каждого субъекта РФ квоты на выдачу иностранным гражданам разрешений на работу. Для Ханты-Мансийского автономного округа —

Югры в 2011 году она была установлена в размере 40500 разрешений на работу. Потребность в рабочей силе у работодателей каждый год превышает допустимый предел, это является одной из предпосылок нелегальной миграции, размеры которой год от года увеличиваются.

Обеспечение контроля за миграционными процессами осуществляется посредством комплекса совместных оперативно-профилактических мероприятий. В этих целях совершенствуется взаимодействие с подразделениями центра занятости населения, налоговых инспекций, Роспотребнадзора, службы по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям округа, транспортной милиции, пограничной службы ФСБ России.

Заседание 18 августа 2011 года комиссии по контролю за соблюдением прав человека Общественной палаты Ханты-Мансийского автономного округа — Югры при участии представителей органов власти и общественности автономного округа выявило множество проблем, связанных с нелегальной трудовой миграцией.

Миграционное законодательство Российской Федерации требует совершенствования. Действующий в настоящее время механизм привлечения иностранной рабочей силы в Российской Федерации не эффективен и вызывает нарекания со стороны работодателей, и иностранных работников.

В сфере противодействия незаконной миграции наблюдается многочисленные нарушения законодательства в деятельности уполномоченных органов. [4]

Также одной из самых серьезных проблем округа является сохранение традиционного природопользования, которое весьма затруднено в результате промышленного освоения территории. Ключевые отрасли хозяйства коренных малочисленных народов севера (КМНС): оленеводство, рыбная ловля, — оказались под угрозой исчезновения. В связи с чем особая задача состоит в возрождении и развитии традиционных сфер жизнедеятельности КМНС. Эти отрасли, в силу их специфики, оказались наименее приспособленными к рынку, что непосредственно повлияло на сужение сферы приложения труда для малочисленных народов.

В настоящее время малочисленные народы являются наиболее неконкурентоспособными на рынке труда, что обусловлено более низким уровнем их образования, слабыми адаптационными возможностями, низкой соци-

альной трудовой мобильностью, отсутствием необходимой квалификации по сравнению с другим населением. Уровень безработицы среди представителей КМНС, по оценкам специалистов служб занятости северных регионов, зачастую в 2–3 раза превышает среднерегиональный. Большинство национальных сел в местах компактного проживания КМНС стали очагами «социального бедствия». Это ставит их в особо уязвимое положение на рынке труда, приводит к деформации всех основ их жизнеобеспечения, катастрофическому снижению уровня их жизни.

Поэтому со стороны федеральных органов власти необходим особый подход к проблемам занятости КМНС и оценке их трудового потенциала в условиях рыночной экономики, который будет учитывать самобытность и специфику их деятельности. [5]

К числу базовых компонентов разрешения противоречий воспроизводства трудовых ресурсов на мезоуровне следует отнести организацию и планирование государственного воздействия на основе определения четких целевых установок (объектов государственного приложения сил) с обоснованием ресурсного обеспечения. На пра-

ктике это может быть реализовано посредством обеспечения функционирования:

- механизма государственных гарантий для всех слоев населения социально-значимых услуг, т.е. разрешения противоречий государственных, региональных, общественных, частных экономических интересов;
- механизма перераспределения доходов регионального бюджета в инновационно-интеллектуальную сферу, что будет стимулировать реализацию стратегических целевых установок государственной макрополитики воспроизводства трудовых ресурсов на мезоуровне;
- перераспределительного механизма пополнения доходной части федерального, региональных и местных бюджетов за счет налоговых отчислений;
- механизма государственной селективной миграционной политики как составляющей демографического регулирования мезоуровня и политики обеспечения инновационного роста;
- этнополитического регионального механизма в части обеспечения толерантности социума и расширенного воспроизводства социального капитала всех слоев общества.

Литература:

1. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.П. Основы региональной экономики. Учебное пособие. — М.: «Инфра-М», 2000. — 448 с.
2. Официальный веб-сайт органов государственной власти Ханты-Мансийского автономного округа — Югры [Электронный ресурс] / режим доступа: www.admhmao.ru — загл. экрана.
3. Котырло Е.С. Человеческий капитал и экономический рост: анализ взаимосвязи для регионов российского севера — Журнал «Экономическая наука современной России». 2008. № 3 (39). с. 38–52.
4. Официальный веб-сайт Общественной Палаты Ханты-Мансийского автономного округа — Югры [Электронный ресурс] / режим доступа: <http://www.ophmao.ru>
5. Селин В.С. Региональное управление и трансформация системы гарантий на Севере. // Регион: экономика и социология. 1996. — № 1. с. 75–84.

Модель оценки эффективности нацпроектов на региональном уровне с использованием сбалансированной системы показателей

Краснов Алексей Николаевич, ведущий менеджер
ЗАО «БМТ» (г. Владимир)

В статье предлагается новая модель оценки эффективности национальных проектов на региональном уровне на основе сбалансированной системы показателей.

Ключевые слова: социальная политика, эффективность нацпроектов, сбалансированная система показателей.

Решение приоритетных государственных задач и эффективность функционирования любой экономической системы определяются результативностью использования имеющихся ресурсов. Каждое общество нацелено на максимально эффективное их использование, однако приоритетные направления социально-экономического развития

и, соответственно, их ресурсное обеспечение, определяются общей политикой государства.

Каждая страна имеет свою модель управления бюджетными ресурсами, отчасти предопределяющую и эффективность их использования. Вместе с тем, можно выделить два принципиально различных подхода:

- 1) затратный;

2) результативный (или программно-целевой).

До недавнего времени наиболее распространенной была затратная модель финансового управления. Считалось, что нужно контролировать затраты государственных ведомств, а результаты при этом как бы сами собой «приложатся», вытекая лишь из факта существования того или иного органа самоуправления [1].

Сущность затратной модели заключается в отсутствии у бюджетополучателей самостоятельности в принятии решений относительно расходования выделенных им ассигнований. Оценить эффективность расходования бюджетных ассигнований при использовании затратной модели управления бюджетными ресурсами крайне сложно ввиду отсутствия установленных на законодательном уровне конечных результатов деятельности, которые должны быть достигнуты [2].

Однако консервация сложившейся практики планирования, финансового управления и контроля деятельности в сфере государственного управления приводит к тому, что:

- Ответственность за принятие финансовых решений концентрируется на самых верхних уровнях управления, оказывающихся перегруженными и зачастую неспособными адекватно воспринимать поступающую информацию. Процесс принятия решений, требующий массы согласований, затягивается. Сами решения иногда становятся не актуальными.

- Снижается уровень ответственности и сдерживается инициатива нижнего звена государственного управления. Отсутствует заинтересованность в экономии средств, эффективном использовании локальных ресурсов. Статус и уровень зарплаты определяется количеством подчиненных, стажем, объемом исполняемых предписаний, т.е. параметрами не связанными с конечными результатами.

- Постоянно действуют стимулы роста расходов на единицу работ и услуг, поскольку чиновники, не имея иных возможностей улучшить себе жизнь, периодически обращаются с требованиями увеличить расходы на содержание, не проводя при этом внутренней рационализации.

- Конечные результаты деятельности оказываются вторичными по сравнению с соблюдением самодовлеющей финансовой дисциплины [3].

Предвидя такую ситуацию, многие страны более благополучные в отношении бюджета и имеющие более строгую бюджетную дисциплину, чем Россия, приняли программы перехода на систему бюджетирования по результатам.

В отечественной литературе программно-целевой метод известен как программно-целевой метод в планировании, метод увязки положений плана и ресурсов, необходимых и достаточных для реализации целей плана с помощью программ, содержащих комплекс требуемых мероприятий. Каждая программа наряду со специфическим характером, смыслом и содержанием должна содержать: обоснование целей и конечные показатели, совокупность главных и обслуживающих подпрограмм, варианты реализации программы по срокам и объемам (по

каждому варианту производится расчет потребности в ресурсах и оценка эффективности, прямых и сопряженных следствий), порядок реализации программы с указанием ответственных исполнителей и сроков завершения контролируемых этапов.

В работах современных ученых, программно-целевое управление (ПЦУ) воплощает системный подход в управлении вообще и, в частности, в управлении экономикой. Само понятие ПЦУ трактуется в широком смысле и как метод программного воплощения крупных управленческих решений, и как реализация комплексного подхода при решении крупномасштабных социально-экономических проблем.

Стоит отметить, что инновации в большей степени связаны с новым качеством решения накопившихся проблем жизнедеятельности человека [4, с 18.]. Одной из важных проблем является проблема оценки эффективности расходования бюджетных средств на социальную сферу.

Новым инструментом в социальной политике страны стали национальные проекты, старт которым был дан в 2005 году. Среди отличительных особенностей нацпроектов выделяются целевое расходованием средств, наличие специального органа контроля на федеральном уровне, а также особым механизмом оценки эффективности реализации. В отличие от других случаев целевого финансирования, орган управления проектами имеет широкие полномочия, наличествует высокая степень политического контроля над расходами.

Многие эксперты отмечают недостаточность и неполноценность существующей системы оценки эффективности нацпроектов как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях. [5,6,7,8].

В связи с этим, предлагается использование хорошо зарекомендовавшего себя инструмента стратегического менеджмента сбалансированной системы показателей (ССП).

Модель ССП для оценки эффективности нацпроектов должна быть близка к модели для некоммерческих организаций в силу того, что в обоих случаях конечным результатом деятельности должна стать не коммерческая прибыль, а социальный эффект.

В мировой практике при формировании моделей Сбалансированной системы показателей стратегического развития муниципальных образований, а также органов власти и организаций госсектора преобладает стремление к сохранению первоначально выработанных Нортон и Капланом [9] стратегических карт. Различия сводятся к определению места этих карт в ССП.

Однако в ходе разработки ССП для нацпроектов предлагается использовать отличающуюся от всех перечисленных выше модель.

Дело в том, что в нашем случае целесообразно выделять 3 группы участников нацпроектов, для которых могут быть разработаны «свои» стратегические карты:

- органы местного самоуправления;
- учреждения и организации — производители услуг;

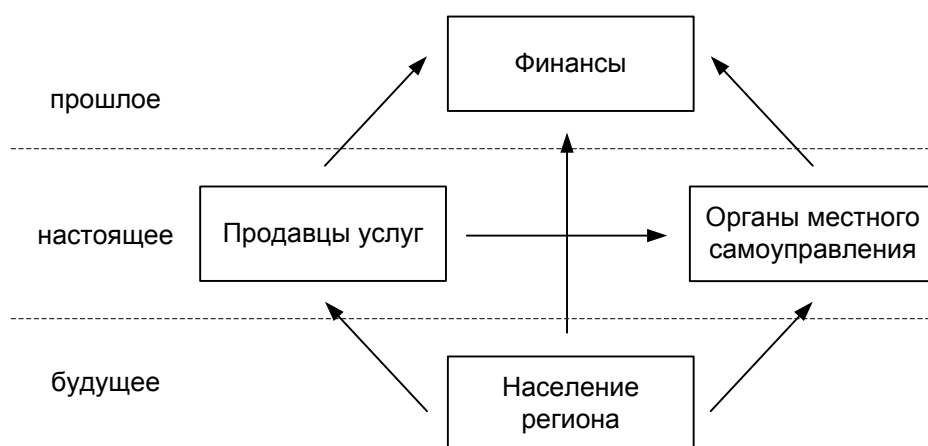


Рис. 1. Авторская модель расположения стратегических карт ССП для оценки эффективности социальных инвестиций нацпроектов

— население как главный «заказчик» нацпроектов.

К ним следует добавить карту финансов, в которой будут отражены показатели, характеризующие бюджетную эффективность нацпроектов.

Таким образом, разрабатываемая для регионального уровня модель должна выглядеть следующим образом (рис. 1):

В силу различий между содержанием нацпроектов для каждого из них должна быть построена своя ССП. Концептуальное содержание карт ССП для каждого ПНП будет одинаковым, а наполнение — сугубо индивидуальным.

1. Карта финансов.

В карте **финансов** должны быть отражены показатели финансирования нацпроектов, а также бюджетная эффективность реализуемых мероприятий.

Под финансовыми показателями следует выделять полноту выделения средств (в сравнении с запланированным), степень нецелевого использования денежных средств, достаточность выделенных денежных средств для проведения запланированных мероприятий и достижения утвержденных значений целевых индикаторов.

Применительно к понятию бюджетная эффективность данные показатели будут отражать отток денежных средств, точнее — предоставление бюджетных средств на безвозмездной основе (субсидирование).

Что касается притока денежных средств, то напрямую он не может быть высчитан, поскольку социальные инвестиции предполагают достижение эффекта не в виде прямого возврата денежных средств в бюджет, а в виде социального эффекта. Данный социальный эффект должен быть отражен в других стратегических картах ССП.

2. Карта «органы местного самоуправления».

Показателями эффективности для данной карты, на наш взгляд, должны стать те самые целевые индикаторы, попытка использования которых была предпринята в программе реализации нацпроектов на 2009–2012 годы [10].

Как мы уже выяснили, тех целевых индикаторов, которые заложены в программах, недостаточно для полной

и адекватной оценки эффекта от реализации нацпроектов. Однако они могут быть использованы в качестве основы для создания более совершенной системы оценки.

Здесь должны найти отражение показатели по отрасли, влияние реализации мероприятий нацпроектов на отрасль в целом, а также должны быть учтены побочные негативные эффекты.

3. Карта «поставщики услуг».

Эта карта должна показать эффективность реализации мероприятий нацпроектов на уровне отдельных организаций, которые непосредственно поставляют конкретные услуги конечным получателям — гражданам региона.

В частности, параметрами эффективности в этой карте могут служить:

- полнота реализации заявленных услуг,
- реализуются ли услуги в намеченные сроки,
- качество предоставляемых услуг,
- минимизация стоимости услуг (при соблюдении остальных критериев).

4. Карта «граждане региона».

На наш взгляд, эта карта является самой важной в разрабатываемой системе показателей. В конечном счете, если конкретных результатов реализации нацпроектов не почувствуют на себе простые люди, даже при достижении запланированных показателей в остальных стратегических картах, даже при идеальной отчетности всех министерств и ведомств, то нельзя будет сказать, что цели нацпроектов достигнуты.

В то же время следует понимать, что простые граждане, не располагая конкретными данными о ходе реализации ПНП, и не видя общей картины происходящего, могут лишь высказывать свое мнение о том, почувствовали ли они перемены к лучшему.

В эту же карту следует включить оценку эффективности социальных инвестиций нацпроектов со стороны Общественной палаты (ОП) региона, которая является посредником, осуществляющим более качественное взаимодействие граждан региона с органами власти всех

уровней в целях учета потребностей и интересов граждан, защиты их прав и свобод при формировании и реализации государственной политики, а также в целях осуществления общественного контроля за деятельностью органов власти.

Это означает, что с одной стороны, ОП может располагать более подробными и полными данными о ходе реализации нацпроектов, получая ее от различных государственных служб, а с другой, членами ОП являются граждане

региона (пусть известные и заслуженные), которым не чужды проблемы простых жителей нашей страны. В связи с этим, роль Общественной палаты видится в:

— подготовке аналитических материалов в виде аналитических записок, докладов, отчетов и т.д., как для органов власти, так и для граждан РФ.

— общественном контроле за ходом реализации нацпроектов и общественной оценке эффективности реализуемых мер.

Литература:

1. Власть на местах: как повысить ее эффективность? URL: http://council.gov.ru/print/inf_ps/parlisurvey/2005/05/30/item706.html.
2. Критерии оценки эффективности использования бюджетных средств при современной модели управления бюджетными ресурсами. URL: <http://www.lenust.ru/articles/10390/>.
3. Аналитический доклад «Реформа органов исполнительной власти в России: состояние и перспективы». Подготовлен Государственным Университетом — Высшей школой экономики, 2002 г. URL: http://www.admhmao.ru/adm_reform/publikac/publik35.htm.
4. Лапыгин Ю.Н., Колесников А.В., Кузнецов С.А. Инвестирование инноваций. — Владимир: ВлГУ, ВГПУ, 2005. — 224 с.
5. Нацпроекты: что дальше? «Круглый стол» редакции «Завтра» и Института развития гражданского общества. URL: <http://zavtra.ru/cgi//veil//data/zavtra/07/701/21.html>.
6. Пепеляева Л.В. Финансирование социальных реформ должно быть ориентировано на результат. Журнал «Национальные проекты», № 5 (12), 2007 г. URL: <http://www.rus-reform.ru/magazine/archive/12/context/10000279>.
7. Нацпроекты стали жертвами приписок. URL: http://www.ng.ru/editorial/2008-07-28/2_red.html
8. Раптовский А. Национальный проект и проблемы его реализации. URL: http://www.ruseconomy.ru/pomer22_200611/ec13.html
9. Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст]. — 3-е изд., испр. и доп. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. — Пер. с англ. — М.: Олимп-Бизнес, 2006. — 304 с.
10. Программы реализации приоритетных национальных проектов «Образование», «Здоровье», «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» на 2009–2012 годы. URL: <http://rost.ru/main/priors/2008.shtml>.

Исторические и этнические особенности формирования рынка труда республики Тыва

Кылгыдай Ай-кыс Чамдаловна, младший научный сотрудник
Тувинский институт комплексного освоения природных ресурсов СО РАН (г. Кызыл)

Изучение рынка труда этнически неоднородных регионов требует особого внимания в силу необходимости учета национальных и культурных особенностей работников, где складывается особая система трудовых отношений, особенности которых заключаются:

— в наличии разнонациональных групп населения, существенно различающихся друг от друга по степени трудовой мотивации, склонности и возможностям реализации трудового потенциала;

— в специфичности структуры занятости населения (традиционные отрасли занятости) и наличии достаточно

устойчивых профессиональных ориентиров отдельных этнических групп;

— в сложившейся системе взаимодействия этнокоренного населения и населения других национальностей, проживающих в регионе;

— в менталитете этнокоренного населения и его способности реализовать себя в рыночных условиях, самореализации в меняющейся экономике.

Существовавшая накануне перестройки дистанция в социально-экономических позициях, уровне жизни, культуре, бытовом укладе, менталитете представителей

разных этнических общностей, в том числе живущих в одной республике, продуцировала и различия в масштабах, темпах их адаптации к трансформирующейся среде. Одной из важных составляющих радикальных перемен, которые начались на постсоветском пространстве в 1990-х годах и к которым пришлось, так или иначе, приспособляться большинству его населения, стала структурная перестройка социально-экономической сферы. Этот процесс, хотя имел общие базовые характеристики, проходил в разных регионах России далеко не одинаково.

В современном обществе приобретают особую весомость различные аспекты социальной адаптации, и прежде всего в сфере труда. Проявилась неготовность значительного большинства работников к трудовой деятельности в рыночных условиях, что затруднило процесс адаптации населения к новой ситуации в сфере труда, где обострившиеся кризисные явления стали одной из причин падения уровня жизни и ухудшения социального самочувствия [3, с. 37]. Региональные рынки труда упускают из виду необходимость тщательно анализировать общественную политику среди населения, состоящего из людей с совершенно различными ценностями, способностями и видами компетентности. Надо что бы эти проблемы обсуждены и поняты в обществе, и учитывались в ходе развития нового этапа российских реформ.

Республика Тыва, как и многие республики РФ, многонациональна. В Туве проживают представители 70 национальностей. По данным переписи 2002 г. преобладающей национальной группой в республике является ее коренное население — тувинцы, которые составляют 77 % от всех постоянно проживающих, так же к числу основных этносов республики относится русское население — 20,1 % [4, с. 34–35]. Данное соотношение аналогично ситуации отраженной в демографической переписи 1931 г., по данным которых в Туве проживало 82,1 тыс. человек, из них доля тувинцев достигала 79 %, русских — около 21 %, удельный вес городского населения составил 4,7 %. С началом советского периода в истории Тувы соотношение стало меняться в сторону увеличения доли русскоязычного населения, по данным переписи населения 1979 г. 60,5 % населения республики составляют тувинцы, 39,5 % — русские и люди других национальностей.

Русская часть населения республики сформировалась за счет переселенцев из соседних районов Красноярского края и осевших здесь старообрядцев, а также мигрантов, прибывших в республику после вхождения Тувы в состав России в 1944 г. Удельный вес численности тувинцев в 1945 г. составлял 85,7 %, в дальнейшем национальный состав населения республики значительно менялся, так как в периоды развития промышленности, строительства, транспорта и связи производства обеспечивались работниками в основном за счет направления в Туву значительного количества рабочих и специалистов из других регионов страны. Минимальный показатель удельного веса коренного населения за эти годы был отмечен по переписи 1959 г. — 57 %. По итогам следующих переписей

удельный вес коренного населения неуклонно возрастал.

Коренные жители Тувы, тувинцы, — кочевники Центральной Азии. Все в хозяйстве и быту тувинцев, было приспособлено к периодической смене места жительства. Дореволюционная Тыва была отсталой аграрной страной с натуральным хозяйством и патриархально-феодальными общественными отношениями. Большинство населения практически полностью было неграмотным, отсутствовало медицинское обслуживание. Основу экономики составляли кочевое животноводство, так же охотничий и кустарные промыслы. Основой этнической занятости являлась сельская местность, где проживает основная масса коренного населения. Земледелие, главным образом орошаемое, играло второстепенную роль. После присоединения Тувы к России в хозяйстве республики значительный удельный вес заняла промышленность, создано современное строительное производство, развитый автомобильный транспорт, сельское хозяйство стало механизированным. Создана производственная инфраструктура. В 50-е г. тувинцы были полностью переведены на оседлый образ жизни [1, с. 8–12]. Существенно изменяется профессиональная занятость населения, в том числе коренного, происходит перераспределение его из сферы традиционных сельскохозяйственных и промысловых занятий в современное промышленное производство.

Изменения в традиционных для коренного народа занятиях характера и содержания труда (механизация и электрификация производственных процессов в животноводстве, переработке сельскохозяйственных продуктов и т.д.) сокращает сферу приложения привычных для коренных народов простых видов физического труда и создает даже в сельскохозяйственных и промысловых занятиях спрос на высококвалифицированные кадры, подготовка которых связана с приобретением технических знаний и индустриальных навыков.

В ходе социально-экономического развития республики в структуре занятости увеличивалась доля не сельскохозяйственных отраслей сферы материального производства, особенно непромышленной сферы. Возросший общий уровень образования коренного населения, а в ряде случаев и меры прямого действия, направленные на формирование местных кадров специалистов определенных отраслей, дали им возможность занять новые, нетрадиционные рабочие места.

Реструктуризация экономики и потребности возникающих новых сфер деятельности в рабочей силе рыночного типа определили начало процесса трансформации отраслевой и профессионально-квалификационной структуры рабочей силы. Рабочая сила объективно переместилась в сферы деятельности, которые быстро адаптировались и развивались в рыночных условиях.

В настоящее время в Республике Тыва начата реализация одного из крупномасштабных инфраструктурных проектов России — строительство железнодорожной ветки Курагино-Кызыл, которая позволит приступить к активному освоению богатой минерально-сырьевой базы

Туву. Сегодня даже в отсутствие железнодорожного сообщения, компаниями «Норильский никель» (Россия), «Лунсин» (Китай) в Туве начато освоение крупных месторождений цветных металлов, а республика практически не располагает значительным резервом кадров, подготовленных для работы в промышленности, особенно на новых современных горнодобывающих предприятиях. Новый этап освоения природных богатств Тувы выдвигает в область управления процессом развития коренных народов ряд актуальных задач, связанных с адаптацией этих народов к условиям промышленного освоения региона. Сырьевая стратегия должна дополняться инновационным развитием, созданием инновационного ведомства, консолидирующего научные исследования, использованием традиций, навыков, ценностей и норм этносов, населяющих регион, на основе их изучения в динамике [2, с. 37].

Адаптация тувинского населения к новому становлению и развитию крупных промышленных объектов сталкивается со значительными проблемами, связанными с нестабильностью динамики объемов общественного производства, сопровождающейся сокращением численности занятых и высоким уровнем безработицы, усилением социального напряжения, ухудшением социального самочувствия населения республики. В свете современного этапа промышленного освоения природных богатств Тувы целесообразно изучение этнорегиональных обусловленностей трудовой деятельности населения региона, анализ особенностей современного адаптационного поведения населения, закономерностей и результатов функционирования механизма, с учетом склонностей и предпочтений, представителей доминирующих наций региона через анализ субъективных характеристик (общественного мнения, ценностных ориентаций, жизненных планов и др.), так и на основе объективных данных официальной статистики, для определения основных направлений развития

и регулирования рынка труда Республики Тыва. Особое внимание уделяется проблеме сохранения молодежи республики в современных реалиях своей этничности, обращения к истокам и элементам традиционной национальной культуры и образа жизни, видов занятий, поскольку исторически сложившаяся форма хозяйствования (животноводство) составляет значимый сегмент экономики в республике, неразумно недооценивать роль традиционного ведения хозяйства, обеспечивающей экономическую устойчивость региона.

Современная трансформация на рынке труда Тувы и наблюдаемые при этом интенсификация процессов в сфере занятости, таких как рост безработицы, усиление мобильности работников, появление новых профессий, расширение альтернативных форм занятости, делает актуальным разработку новых подходов, более совершенного механизма регулирования рынка труда республики.

В то же время, при определении путей и методов оптимизации социальной ситуации, проведении исследования особенностей адаптации коренных этносов на рынке труда Республики Тыва следует остановиться на таких важных аспектах как необходимость:

1) учета социальных качеств работников, включая этнопсихологические особенности, трудовые склонности и навыки, которые обеспечивают возможность выполнения им определенных трудовых функций, которые существенно сказываются на профессиональной деятельности работника, его поведении, результатах труда: уровень образования, квалификации, компетентность, инициативность, предприимчивость, творческий подход, склонность к инновациям;

2) разработки перспективной структуры развития отраслей экономики и социальной сферы на основе исследования мотиваций и ценностных ориентаций представителей разных национальностей в сфере труда.

Литература:

1. Балакина Г.Ф., Анайбан З.В. Современная Тува: социокультурные и этнические процессы. — Новосибирск: «Наука», Сибирская издательская фирма РАН, 1995. — С. 8—12.
2. Балакина Г.Ф. Особенности инновационного пути развития депрессивного региона // Региональная экономика. Теория и практика — 2009. — № 4 (97) — с. 31—39.
3. Козырева П.М. Некоторые тенденции адаптационных процессов в сфере труда // Социс — 2005. — № 7 (255) — с. 37—48.
4. Республика Тыва от переписи до переписи. — Стат. сб. — Кызыл: Тывастат, 2005—104 с.

Формирование национальной инновационной системы Нижегородской области

Леонова Наталья Геннадьевна, аспирант

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Многие развитые страны уже давно пришли к выводу, что для перехода к экономике инновационного типа необходима целостная национальная инновационная си-

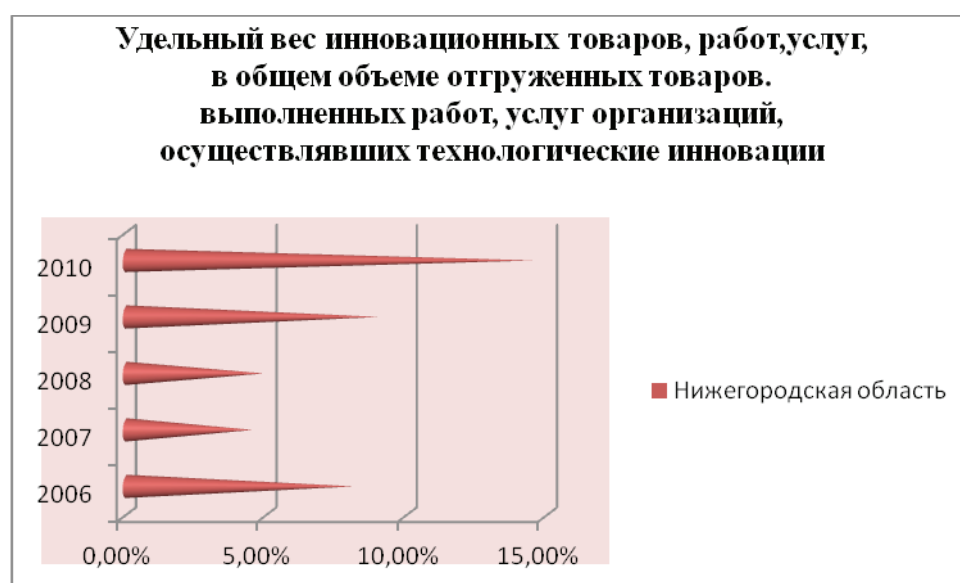
стема (НИС), с помощью которой происходит преобразование новых знаний в продукты и услуги, потребляемые обществом и так необходимые экономике в целом.

Диаграмма 1



*Источник: составлено автором по данным www.nizhstat.gks.ru

Диаграмма 2



*Источник: составлено автором по данным www.nizhstat.gks.ru

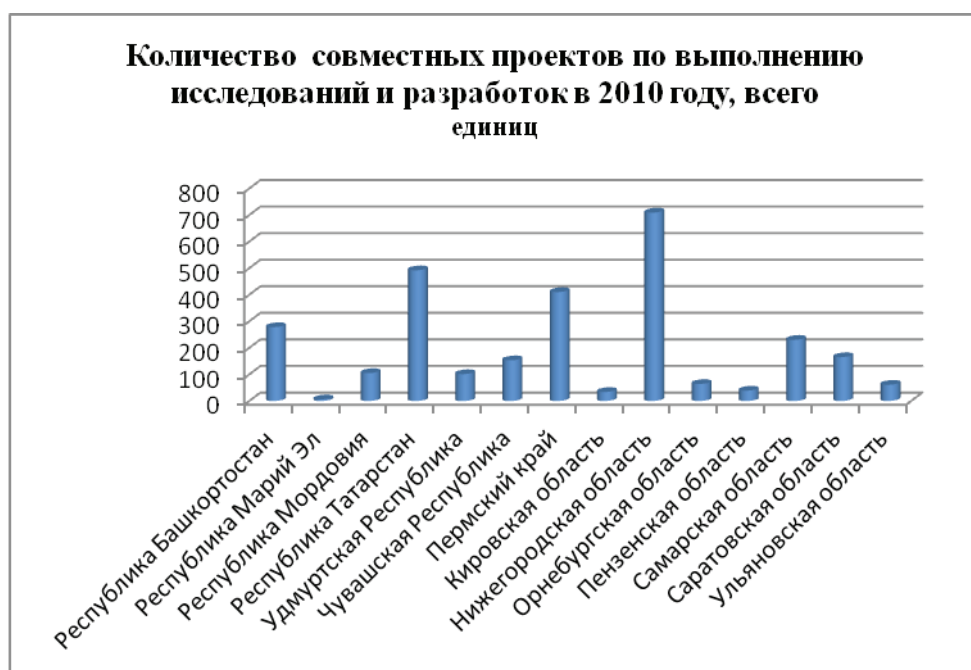
Родоначальниками концепции национальных инновационных систем является группа западных учёных-экономистов: К. Фриман [5], Б. Лундвал [3] Р. Нельсон [4], которые проанализировав развитие инновационной деятельности в различных странах, дали определения понятия НИС. Например, К. Фриман описал основные элементы японской инновационной системы, которые обеспечили успех этой стране в области экономики в послевоенный период.

Что касается России, то создание НИС было провозглашено на государственном уровне в качестве стратегического направления развития страны в целом и научно-технической сферы в частности в 1997 году. С тех

пор создавались отдельные элементы этой системы (государственные фонды, технопарки, инновационно-технологические центры и т.п.), но вне связи друг с другом и с другими секторами экономики (такими, как промышленность и сфера образования) [1, с 7].

На сегодняшний день существует множество подходов к изучению НИС, однако до настоящего времени нет единого определения. Тем не менее, национальную инновационную систему можно определить как исторически сложившуюся подсистему национальной экономики, которая представляет собой совокупность взаимосвязанных хозяйствующих субъектов и институтов, деятельность которых направлена на генерирование инноваций, преобра-

Диаграмма 3



*Источник: составлено автором по данным www.nizhstat.gks.ru

зование новых знаний в новые технологии, осуществление инновационной деятельности в стране в рамках проводимой государством политики.

Нижегородскую область можно считать полноправным субъектом российской национальной инновационной системы. На сегодняшний день в регионе сформированы благоприятные условия для активизации инновационной деятельности и раскрытия научно-технического потенциала.

Несмотря на то, что в 2010 году удельный вес организаций Нижегородской области, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе обследованных организаций составил 17,7 %, что меньше предыдущего года на 0,7 %, это не оказало негативного влияния на объем инновационных товаров и услуг, который увеличился по сравнению с 2009 годом на 51 % и в 2010 году составил 76467,5 млн.руб.. Изменение удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг представлено в диаграмме 1.

Характеризуя результаты инновационной деятельности Нижегородской области за 2010 год, необходимо также отметить существенное увеличение удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций, осуществлявших технологические инновации (диаграмма 2):

Общая сумма затрат на технологические, маркетинговые и организационные инновации составила 19047,1 млн.руб., что меньше уровня 2009 года на 21,5 %, но больше 2008 года на 47 %. Доля затрат на технологи-

ческие затраты в 2010 году составила 98,4 % от общей суммы затрат на инновации, что превышает прошлогодний уровень на 0,2 %.

Что касается технологического обмена, то в 2010 году организации, осуществлявшие инновации, участвовали в 709 совместных проектах по выполнению исследований и разработок (в 2009 году только в 485), из которых 565 проекта приходится на Россию, 12 проектов совместно со странами СНГ, 75 — со странами ЕС, Исландией, Лихтенштейном, Норвегией и Швейцарией, 23 проекта с США и Канадой, 10 — с Индией и Китаем и 24 совместных проекта приходится на другие страны.

Если рассматривать национальную инновационную систему как основа международного научно-технического сотрудничества Нижегородской области, то следует отметить, что регион в 2010 занимает первое место по количеству совместных проектов с другими странами. Это отражено на диаграмме 3:

По количеству приобретённых новых технологий (технических достижений), программных средств Нижегородская область в 2010 году занимает второе место (703 единицы) после Пермского края (1471 единица), а по количеству переданных новых технологий (технических достижений), программных средств — третье место (42 единицы) после Пермского края (127 единиц) и Республики Татарстан (46 единиц).

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что в последние годы, несмотря на то, что существует ряд факторов, препятствующих инновациям, инновационная активность региона заметно возросла, тем самым раскрывая его потенциал и формируя соответствующую инфраструктуру.

туру для дальнейшего инновационного развития области.

Формирование национальной инновационной системы Нижегородской области происходит поэтапно, путем развития производств, увеличения их производственных мощностей, создания институциональных условия для инновационно-активных предприятий, постепенного выхода региона на международный уровень обмена и трансфера

технологий. Таким образом, есть все основания считать Нижегородскую область одним из основных субъектов национальной инновационной системы Российской Федерации и можно предположить, что в ближайшие годы, сохраняя современную тенденцию инновационного развития, рассматриваемый регион займет одно из ведущих мест на рынке инновационных товаров, работ и услуг.

Литература:

1. Дежина И.Г., Салтыков Б.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок. М.: ИЭПП, 2004. 152 с.
2. Инновационная деятельность организаций регионов Приволжского федерального округа в 2006–2010 гг.: Статистический сборник. Нижний Новгород, 2011. — 165 с.
3. Lundvall B.-A. National System of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter Publishers, 1992.
4. Nelson R. National Innovation System. A Comparative Analysis. Oxford, Oxford University Press, 1993.
5. Freeman C. Technology policy and Economic Performance: Lessons from Japan. London: Pinter Publishers, 1987.
6. www.nizhstat.gks.ru

Проблемы реализации государственных инновационных программ развития регионов России

Морозова Наталия Витальевна, кандидат экономических наук, доцент
Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова (г. Чебоксары)

Яковлев Александр Анатольевич, аспирант
Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

В настоящее время все большую актуальность приобретают вопросы ориентации экономики на инновационный путь развития и создания региональных инновационных систем. Управление региональным инновационным процессом происходит посредством выработки региональной инновационной политики, способной решать государственные задачи повышения конкурентоспособности и устойчивости экономики.

Региональная инновационная политика ориентирована на решение территориальных проблем, к числу которых относятся: эффективное использование имеющегося материально-технического, сырьевого и трудового потенциалов, удовлетворение потребностей внутреннего рынка. Мерами реализации региональной инновационной политики выступают программы по повышению конкурентоспособного потенциала приоритетных для регионов производств посредством привлечения частных институциональных инвесторов к реализации инноваций, формирование режима экономического стимулирования инновационной деятельности.

Можно выделить внутренние и внешние составляющие инновационного потенциала региона. К числу внутренних относятся: финансово-кредитная система, хозяйственная структура, научно-исследовательская база, система формирования и развития кадрового потенциала региона. К

внешним элементам относятся: интеграционное взаимодействие с другими регионами, социально-экономическая конкурентоспособность региона, возможность выхода на мировой уровень. Региональная инновационная политика — составная часть экономической политики региональных органов власти по созданию благоприятных условий для торгово-производственной, агропромышленной, строительно-промышленной и научно-производственной интеграции всех институциональных форм хозяйствования.

Инновационная политика в регионах Российской Федерации имеет свои особенности. Однако едиными остаются базовые средства ее реализации: законодательная база, целевые программы, концепции и др.

На выбор инструментов инновационного развития регионов влияют следующие обстоятельства: во-первых, регионы по-разному адаптируются к рыночным преобразованиям, что обусловлено различными факторами — экономическими, институциональными, политическими и др.; во-вторых, различия между регионами по уровню инновационной активности, как правило, имеют технологический характер; в-третьих, в ряде регионов отсутствует экономическая база для производства инновационного продукта; и, наконец, кадровые проблемы.

Государственные научно-технические программы являются важной формой прямой государственной финан-

совой поддержки инновационной деятельности. В рамках таких программ финансируются научные исследования, направленные на формирование нового технологического уклада. Программы предполагают принципиальную новизну и взаимоувязанность программных мероприятий (проектов), необходимых для широкомасштабного распространения прогрессивных научно-технических достижений. Совокупности взаимоувязанных проектов прикладных НИОКР и инновационных проектов, реализующих полную технологическую цепочку промышленного производства конкурентоспособной продукции, представляют собой программы технологического развития, которые имеют более значимый экономический эффект по сравнению с отдельными инновационными проектами [1].

В настоящее время, для реализации инновационных программ в регионах, наиболее значимой проблемой является привлечение инвестиций в инновационные проекты в диапазоне от 2–4 млн. рублей до 90–100 млн. рублей в год [2]. Потребности в инвестициях до 4 млн. рублей минимально удовлетворяются программами грантового и долевого финансирования. Наиболее значимы, с точки зрения финансирования стартующих инновационных проектов, программы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (ФСР МФП НТС) и аналогичные региональные программы.

По результатам опроса, проведенного Expert, действующие региональные и федеральные программы в целом охватывают практически весь поток новых проектов. Однако, это никак не объясняет, почему показатели обеспеченности грантовым и долевым финансированием в российских регионах, за редким исключением, существенно уступают странам, реализующим догоняющую, агрессивную политику поддержки инновационного предпринимательства. Так, по словам директора департамента инвестиций и экспертизы ОАО «Российская венчурная компания» Яна Рязанцева, среди проектов, получивших инвестиции венчурных фондов с участием РВК, единицы получателей федеральных и региональных грантов [2].

Инвестиции от 90–100 млн рублей привлекают состоявшиеся компании, которые могут заинтересовать такие институты развития, как «Роснано», венчурные фонды с участием РВК, а также крупных частных инвесторов. Наконец, состоявшиеся на рынке и генерирующие стабильный денежный поток предприятия, как правило, не испытывают неразрешимых проблем с получением банковских кредитов. Однако компании, находящиеся на «посевной» стадии развития или же выходящие на стадию роста, оказываются в своего рода «долине смерти», когда привлечение внешнего финансирования становится задачей нерешаемой.

Следующая существенная проблема региональных инновационных систем в России касается реализации ряда программ субсидирования уже действующих инновационных предприятий, которые призваны компенсировать разнообразные затраты: от капитальных до расходов на участие в зарубежных выставках. Средств, выделяемых на

реализацию этих программ, не хватает. Например, в Калужской области, субсидии покрывают не более 20 % потребностей инновационных предприятий региона такого рода финансирования [2].

Таким образом, рассмотрим причины, которые препятствуют реализации государственных инновационных программ в регионах [2,3,4]:

Во-первых, для регионов России, как и для национальной экономики России в целом, характерен ограниченный спрос на инновации и ограниченное предложение инноваций. Отечественная экономика характеризуется ограниченным спросом на инновации, в первую очередь, из-за низкой конкуренции, а зачастую, и монополизации, во многих секторах хозяйственной жизни. Действующие государственные программы не ориентированы на стимулирование спроса на инновации. Внешний спрос на российские инновации также является ограниченным вследствие сырьевой специализации России в современной мировой экономике. Ограниченное предложение инноваций связано с отсутствием системности в сопровождении инноваций, отсутствием каркаса инновационной экономики (имеются лишь отдельные элементы — особые экономические зоны, технопарки, венчурные фонды и т.д.), отсутствием конъюнктуры инновационной деятельности (социокультурных, политических, экономических и технологических условий, влияющих на ценность инновационной деятельности) [4].

Во-вторых, во многих российских регионах недостаточно развиты такие ключевые для формирования потока проектов институты, как центры трансфера (коммерциализации) технологий при вузах и научных учреждениях, не во всех вузах и научных учреждениях они вообще созданы.

В-третьих, в российских регионах недостаточное внимание уделяется программам обучения предпринимательству начинающих инноваторов. Обучающие программы центра преследуют две цели: предоставить возможность автору проекта определиться, в какой мере предпринимательство является его сферой деятельности, а также получить необходимые для первых шагов в бизнесе навыки и составить детальный бизнес-план проекта.

В-четвертых, недостаточная эффективность работы инновационных бизнес-инкубаторов, связанная, в первую очередь, с низким уровнем оказываемых ими услуг, а также низким взаимодействием этого инструмента поддержки с элементами региональной инновационной системы.

В целях преодоления указанных проблем, в первую очередь, должны быть решены следующие задачи, связанные с:

— разработкой и развитием инновационной инфраструктуры в целом как единого распределенного по регионам и отраслям механизма научно-технических нововведений в виде инновационно-технологических фирм (центров), которые через реализацию технологии наукоемкого инжиниринга обеспечивают в короткие сроки конкурентоспособную реализацию инноваций;

— созданием научно-технической базы инновационной инфраструктуры страны и регионов, а также разработкой методических и организационно-нормативных материалов по научно-техническим нововведениям.

Региональное программирование следует отнести к числу эффективных методов воздействия на экономику. С его помощью можно квалифицированно и надежно, в сжатые сроки, решать стратегические проблемы развития отдельных территорий в увязке с единой региональной политикой государства. Региональные программы являются разновидностью целевых комплексных программ и служат инструментом управления региональной стратегией экономического, социального, научно-технического развития, формой хозяйственной деятельности, способом приоритетной концентрации ресурсов для решения первоочередных территориальных проблем.

Целевые программы являются средством повышения научной обоснованности планово-управленческих решений благодаря тому, что усиливают их целевую ориентацию, углубляют проработку способов и вариантов путей достижения долговременных целей, позволяют полнее увязать цели с ресурсными возможностями, дают более детальное представление об этапах последовательного решения проблем. Основное назначение целевых программ — ускорить социально-экономические процессы, ведущие к решению наиболее важных проблем экономического и социального развития, сократить сроки достижения тех целей и целевых ориентиров, которые имеют первостепенный характер для общества.

Современные инновационные программы развития региона, представляя собой документы, увязывающие по ресурсам, исполнителям и срокам совокупность мероприятий, направленных на достижение целей инновационного развития региона, активизацию инновационной деятельности и стимулирование предприятий по развер-

тыванию ими инновационной деятельности, определение механизма воздействия органов управления на субъекты инновационной деятельности.

Для успешной реализации инновационных программ, необходимо:

1. Включение основных положений программы инновационного развития в программу социально-экономического развития региона.

2. Организация эффективной практической деятельности органов местного управления в:

- реализации и сопровождении программы инновационного развития и принятии соответствующих нормативных актов регионального значения;
- осуществлении организационного и информационного обеспечения (образование рабочей группы, утверждение инновационной политики, определение источников финансирования и источников необходимой информации, а также порядка ее сбора);
- кадровом обеспечении (установление лиц из аппарата регионального управления, ответственных за разработку и реализацию инновационной политики);
- социально-психологическом обеспечении (обеспечение готовности субъектов местного управления и инновационной деятельности к восприятию и участию в работе по переводу научно-инновационного потенциала региона на новый вектор развития как естественного процесса, весьма необходимого для ускорения роста благосостояния населения региона).

Таким образом, главной целью государственных инновационных программ является повышение научно-технического потенциала регионов с целью формирования благоприятного инновационного климата для обеспечения конкурентных преимуществ как на внутреннем так и на внешних рынках.

Литература:

1. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1601>
2. URL: <http://expert.ru/expert/2011/27/zapustit-innovatsiyu-v-region/>
3. URL: <http://www.vniiesh.ru/>
4. Зубарев В.В. «Региональное развитие российской инновационной системы» <http://nisrf.ru/articles/detail.php?id=780>

Инновации в туризме – как один из важнейших факторов повышения уровня социально-экономического развития Республики Дагестан

Тайгибова Таиса Тайгибдибировна, соискатель

Дагестанский государственный технический университет (г. Махачкала)

Инновация — это внедрение, введение достижений науки, передового опыта в областях управления, организации труда, технологий. Туризм — одна из важных

отраслей экономики любой страны. Во многих государствах он входит в число основных источников дохода. Сфера туризма влияет на любой континент, государство

или город, поскольку туризм является межотраслевой сферой экономики, которая охватывает не только средства размещения, но и транспорт, связь и многое другое. При условии успешного развития, туризм приносит определенные преимущества, с которыми связано его значение для экономик разных стран и для нашей республики в частности.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Дагестана до 2025 года» туристско-рекреационный комплекс является одним из перспективных и приоритетных направлений развития экономики республики, представляющий собой многоотраслевой комплекс, в котором отражаются интересы субъектов хозяйствования. Повышение уровня социально-экономического развития любого региона во многом зависит от использования потенциала в возможности оказания туристических услуг. Кроме того, усовершенствование или создание новых материалов, оборудования, технологических процессов, продуктов, услуг и методов, коренным образом изменяет и существенно улучшает эффективность не только сферы туризма, но и экономики в целом. Анализируя современное состояние туризма в нашей республике можно сказать, что это направление развивалось не так активно как поездки наших граждан за границу. Об этом свидетельствуют и статистические данные прибытия иностранных туристов в нашу республику. Основными причинами являются — низкий уровень бюджетных расходов на отрасль, галопирующий рост цен на туристские услуги, отсутствие единых стандартов, технологий и правил, недоступность для туристов многих уникальных туристских ресурсов из-за отсутствия необходимой туристской инфраструктуры и др.

Успешное развитие той или иной сферы экономики во многом зависит от периодически происходящих инновационных процессов, которые затрагивают не только область науки и технико-технологической сферы, но и тесно связаны с экономическими и социальными преобразованиями.

Инновации в туризме — это разработка, создание новых туристических маршрутов, проектов и т.д., внедрение которых позволит повысить занятость населения, обеспечить рост его доходов. Изучение тенденций и закономерностей комплексного освоения инноваций, планирование положительных результатов и управление ими — сложная методологическая проблема в сфере туризма, связанная прежде всего с классификацией нововведений. В качестве значимых для определения сути инноваций в туризме существуют определенные классификационные признаки (Рис. 1).

Инновации в туризме следует рассматривать как системные мероприятия, имеющие качественную новизну и приводящие к позитивным сдвигам, обеспечивающим устойчивое функционирование и развитие отрасли в регионе. Так, идея создания и реализация туристских проектов, даже не приносящих вначале существенной прибыли, может дать толчок развитию туризма и тем самым

активно способствовать созданию дополнительных рабочих мест и росту доходов населения.

Сфера инноваций всеобъемлюща, она не только охватывает практическое использование научно-технических разработок и изобретений, но и включает перемены в продукте, процессах, маркетинге, организации. Инновация выступает в качестве явного фактора перемены, как результат деятельности, воплощенный в новый или усовершенствованный продукт, технологические процессы, новые услуги и новые подходы к удовлетворению социальных потребностей.

Основу инновационной деятельности во всех секторах экономики составляет реализация достижений научно-технического прогресса. Сказанное в полной мере относится и к сфере социально-культурного сервиса и туризма. Научно-техническая революция не только стала материальной основой формирования массового туризма. Она оказала огромное влияние на инновационную деятельность в социально-культурный сервис и туризм через высокие технологии, к числу которых относятся новые материалы, микропроцессорная техника, средства информации и связи, биотехнологии.

Появление полимерных, композитных и других новых материалов привело к появлению новых видов одежды и обуви, нового спортивного и иного снаряжения, новой тары и упаковки и т.д. Новые материалы стали материальной основой экстремального туризма, способствовали развитию водного, горного и ряда других видов туризма.

Таким образом, инновационная деятельность в сфере туризма направлена на создание нового или изменение существующего продукта, на совершенствование транспортных, гостиничных и других услуг, освоение новых рынков, внедрение передовых информационных и телекоммуникационных технологий и современных форм организационно-управленческой деятельности.

На практику нового туризма влияют такие факторы, как демографические изменения (старение населения), стиль жизни, характер работы, частота и продолжительность отпусков. Люди стремятся к новым и нестандартным путешествиям. Их растущая осведомленность, новые потребности стимулируют туристский бизнес, побуждают к инновациям и нововведениям. Большинство инновационных туристских продуктов имеют свои ниши на рыночном пространстве (например, экологический, приключенческий, экстремальный туризм). Устойчиво популярен и культурно-познавательный туризм, в котором появились инновационные продукты.

Туристские предприятия всегда были и сейчас являются активными сторонниками новых технологий. Как уже отмечалось, современные достижения в области телекоммуникаций и электронного маркетинга обеспечивают новые возможности для туристского бизнеса и существенно воздействуют на его модели. Внедрение новых технологий в туризм помогает повысить доходы от инвестиций. Для развития туризма в Дагестане есть все условия. Республика Дагестан является одним из наиболее

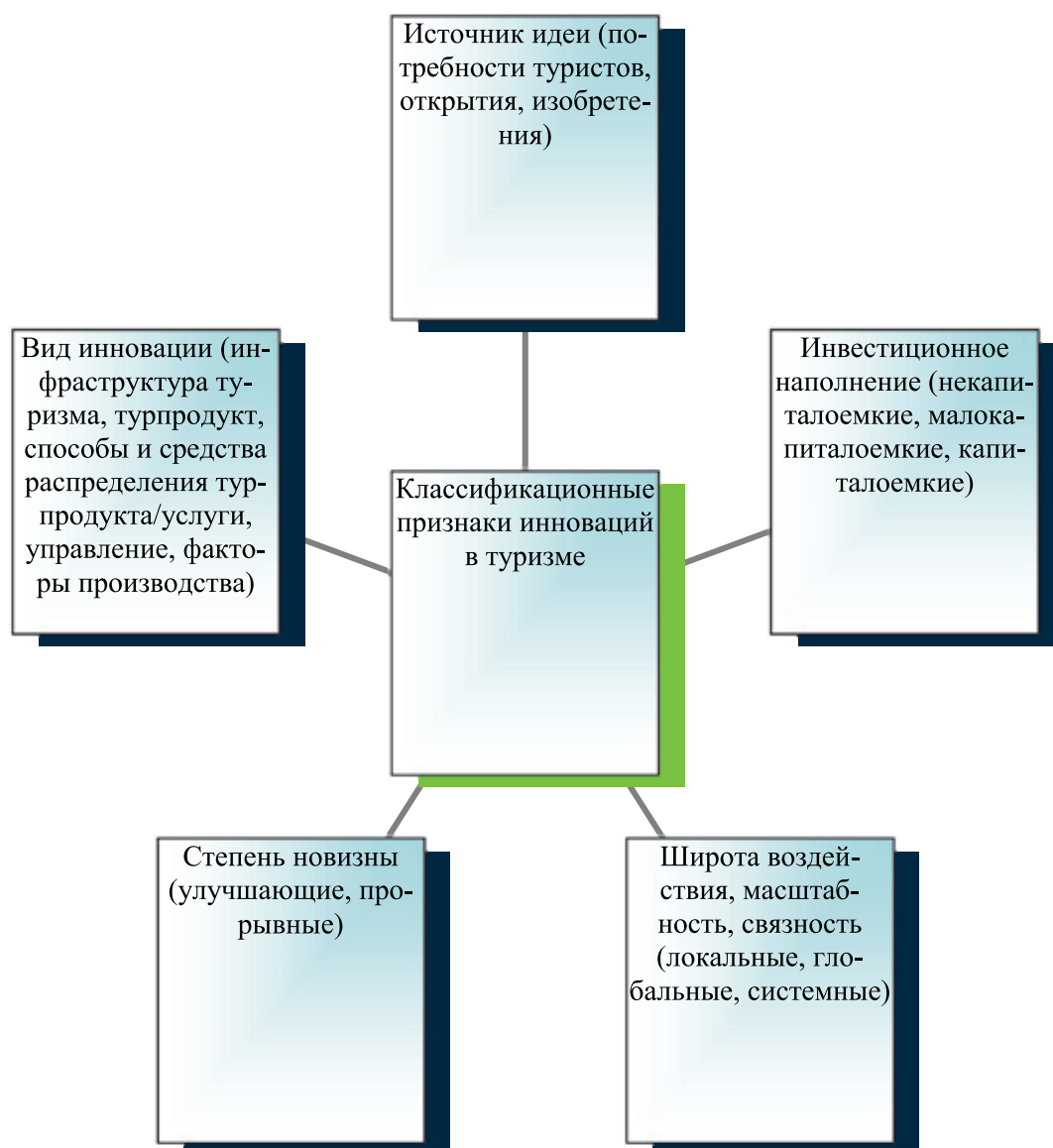


Рис. 1. Классификационные признаки инноваций в туризме

привлекательных, колоритных и самобытных регионов России. Испокон веков Дагестан притягивал к себе бесчисленное количество путешественников, художников, поэтов и писателей.

Неповторимы и уникальны культура и искусство народов нашей республики. Здесь каждый народ сохранил свои давние традиции, фольклор, народные промыслы и этнолингвистический облик. Самая главная ценность Дагестана — его жители, их кавказское радушие и гостеприимство. Дагестан заинтересовывает туристов песчаными пляжами Каспийского моря, горнолыжными курортами и уникальными особенностями культуры разных народностей, населяющих территории этой республики Северного Кавказа.

Туристские маршруты к историческим поселениям, сохранившим до сих пор объекты культурного наследия, представляют большую историческую, культурную и научную ценность и вызывают огромный интерес у тури-

стов и отдыхающих. В Дагестане более шести тысяч памятников истории, наиболее значительным из которых является архитектурный комплекс цитадель Нарын-кала, VI век, древняя часть и крепостные сооружения города Дербента, включенные в Список Всемирного культурного и природного наследия ЮНЕСКО. Туризм — это настоящий катализатор социально-экономического развития. Однако в республике, в силу хронической недооценки существующего потенциала, не уделяется должного внимания этой сфере, что приводит к застою в развитии туристической индустрии. Необходимо достаточно хорошо оснастить турфирмы, чтобы получать полную отдачу, в том числе и в будущем, от технических нововведений, которые повлияют на процессы разработки и продвижения услуг, использовать современные аналитические методы и подходы к решению проблем, которые помогут уменьшить затраты и увеличить производительность труда.

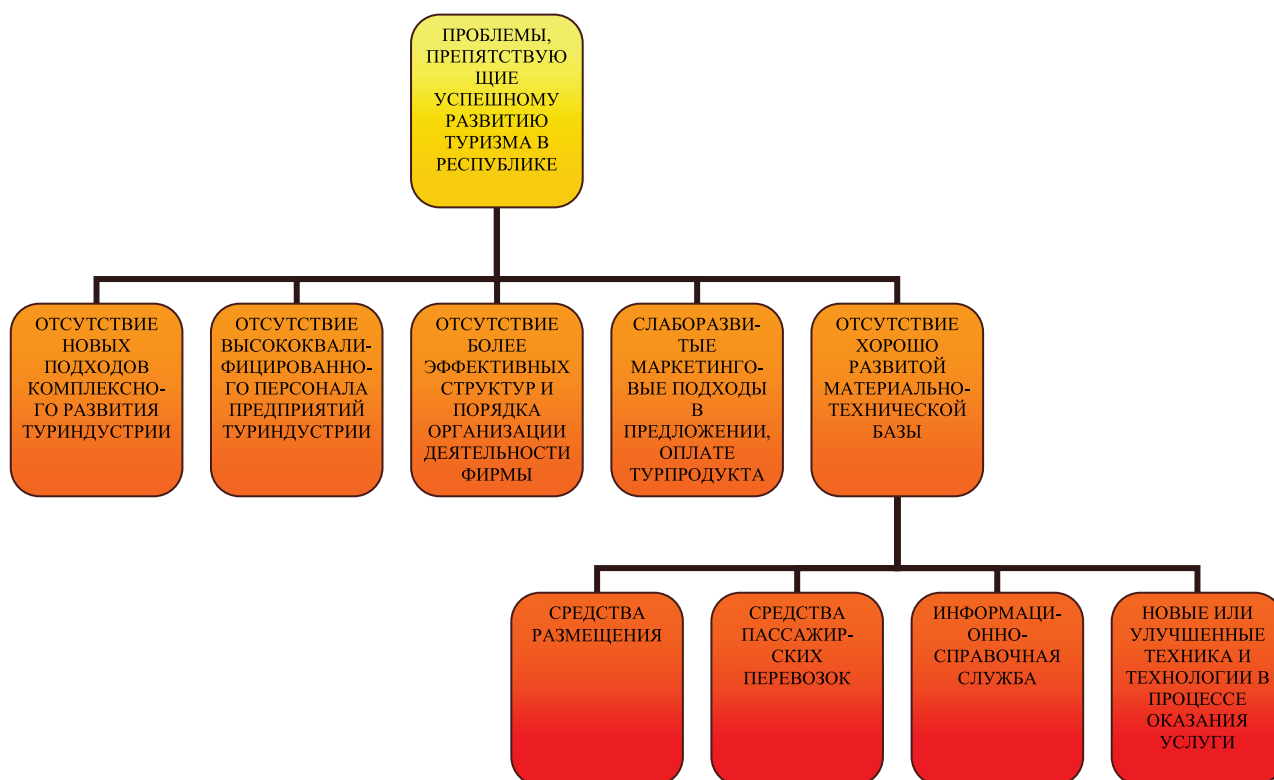


Рис. 2. Проблемы, препятствующие успешному развитию туризма

Таким образом, в регионе есть уникальная возможность создать необходимые условия для становления туризма как высокодоходной отрасли экономики, потенциал которой в республике сильно недоиспользован. Появление нового продукта на рынке туристических услуг будет способствовать разработке других, более совершенных проектов, давать возможность их финансировать. Инновации в туризме требуют больших материальных, финансовых затрат. Поэтому необходима поддержка государства.

Ключевым механизмом государственного регулирования и поддержки развития туризма являются республиканские и разработанные на их основе муниципальные целевые программы развития туризма. Успешная реализация мероприятий региональных целевых программ в рассматриваемой сфере позволит обеспечить опережающую по сравнению с другими отраслями динамику развития туризма, конкурентоспособность турпродуктов республики на внешних рынках.

Эффективное решение существующих проблем (Рис. 2) позволит создать новую модель роста туризма, в центре которой будет совершенствование материально-технической базы и внедрения в сферу туризма новой техники и технологий, обеспечивая тем самым эффективную рекламу турпродукта, транспортную доступность туристических центров и создание высококвалифицированного персонала, способного предложить качественное обслуживание туриста.

Прежде всего, внедряя достижения научно-технического прогресса и передовой практики, инновационных нововведений в развитие сферы туризма, можно будет создать новые концепции туризма, туристских услуг, и реализовать их в новых форматах обслуживания. Формирование новых подходов и внедрение инноваций развития и регулирования сферы туризма, позволит создать адекватную туристскую индустрию с хорошо развитой материально-технической базой.

Литература:

1. Каурова А.Д. Организация сферы туризма: учеб. пособие. — СПб.: Герда, 2010.
2. Чудновский А.Д. Управление индустрией туризма. — М.: Кнорус, 2009.
3. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. — М.: Наука, 2009.
4. <http://www.dagtourism.com/> Агентство по туризму Республики Дагестан.

Инвестиции в сельское хозяйство Республики Калмыкия

Улюмджиева Евгения Викторовна, студент
Калмыцкий государственный университет (г. Элиста)

В современных условиях наряду с положительными тенденциями в сельском хозяйстве сохраняется ряд системных проблем, сдерживающих дальнейшее развитие отрасли. Одной из причин низкой эффективности сельского хозяйства является высокий физический и моральный износ основных фондов, техническая и технологическая отсталость отрасли. Нехватка денежных средств не позволяет большинству предприятий проводить полноценную техническую и технологическую модернизацию основных фондов. Доля инвестиций в основной капитал сельского хозяйства составляет всего 4 % общего объема инвестиций в экономику, что в 4,5 раза меньше, чем в 1991 г. Основным источником финансирования продолжают оставаться собственные средства предприятий.

Инвестиции в сельскохозяйственное производство — это чаще всего инвестиции не в развитие, а в выживание, поскольку не обещают не только прибыль, но даже возврат вложенных средств в ликвидной форме. Отсюда сельскохозяйственное производство в целом по сравнению с другими отраслями экономики Российской Федерации имеет слабую инвестиционную привлекательность для внешних инвесторов.

Как известно, отраслевая принадлежность во многом предопределяет инвестиционную привлекательность предприятий для различных типов инвесторов (государственных и частных) и, следовательно, доступность инвестиций из различных источников финансирования [2].

При всем многообразии видов инвестиции в сельское хозяйство представлены в незначительном объеме весьма ограниченным набором:

- собственными в форме амортизационных отчислений и части чистой прибыли;
- государственными инвестициями в форме прямого финансирования наиболее важных объектов, например племенного скота.

Это объясняется не только объективными причинами, к числу которых относится более низкая доходность отрасли и, соответственно, инвестиционная привлекательность, но и многочисленными причинами субъективного характера. Второе объединяет в себе умение квалифицированно разработать инвестиционный проект и бизнес-план к нему, а также привлечь к себе внимание инвесторов.

При разработке инвестиционного проекта и бизнес-плана учитываются общие понятия инвестиций, правила и механизмы привлечения, а также специфические для отрасли сельского хозяйства. Они должны быть не простым набором, а комплексом взаимосвязанных элементов, работающих на конечную цель — привлечение инвестиций. Отсюда возникает необходимость проектного подхода к самой проблеме привлечения инвестиций.

Успех реализации данного проекта будет зависеть от уровня проработки всех вопросов, а также от того, насколько акцентированным на конкретные доступные виды инвестиций и источники финансирования, механизмы привлечения, будет инвестиционный проект и бизнес-план.

Необходимыми условиями привлечения инвестиций является:

- выделение объекта инвестирования в отдельное производство с отдельной бухгалтерией на базе действующего предприятия и создание с инвестором совместного предприятия на паритетных началах;
- бизнес-план, показывающий, насколько эффективно соискателем инвестиций будут использованы средства инвестора и каким образом они будут возвращены по истечении предусмотренного инвестиционным договором срока с необходимыми платежами за пользование средствами.

Невозможность выделения на базе действующего предприятия какого-либо подразделения с целью создания на его базе совместного предприятия делает невозможным привлечение в сельское хозяйство частных инвестиций. Последние могут иметь место лишь в крайней форме — покупке объекта инвестирования, что нежелательно для соискателя инвестиций. Поэтому в сельском хозяйстве получила развитие специфическая форма инвестирования — лизинг [2].

Важным условием привлечения инвестиций является учет того факта, что они привлекаются на платной, возвратной и срочной основах. Эти принципы учитываются в явном виде в конкретных расчетах эффективности привлечения инвестиций.

Для государственных инвестиций вместо названных принципов важное значение имеет принцип — целевое использование бюджетных средств.

При разработке инвестиционного проекта и бизнес-плана необходимо учитывать, каков характер привлекаемых одновременно инвестиций. Инвестиции могут быть взаимодополняющими, взаимоисключающими и конкурирующими.

Государственные инвестиции, не требующие возврата и оплаты за пользование ими, являются взаимодополняющими к любой другой форме инвестиций. Собственные инвестиции и лизинг — конкурирующими. Поскольку за лизинг необходимо платить, то приходится сокращать долю собственных инвестиций.

Таким образом, успех деятельности в привлечении внешних инвестиций в сельскохозяйственное предприятие предполагает необходимость проектного подхода с детальной проработкой всех элементов с учетом их внутренних взаимосвязей, а также нацеленности их на общую цель — привлечение инвестиций.

Таблица

Объем инвестиций в экономику Республики Калмыкия*

	2003 г.	%	2004 г.	%	2005 г.	%	2006 г.	%	2007 г.	%
Инвестиции в основной капитал, всего, млн. руб.										
в том числе:										
Сельское хозяйство	232,7	9,3	226,3	10	434	14,2	589,3	15,0	667,9	16,9
Добыча полезных ископаемых	85,3	3,6	76,2	3,4	153,2	5,0	72,8	1,9	30,4	0,8
Обрабатывающие производства	75,6	3,1	159,8	7	190,6	6,2	210,6	5,4	7,8	0,2
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	185,8	7,7	254,5	11,2	232,7	7,6	317,2	8,1	500,3	12,7
строительство	227,6	9,5	236,6	10,4	445,9	14,5	451,0	11,5	281,6	7,2
Транспорт и связь	920,3	38,2	534,9	23,6	341,6	11,2	375,2	9,6	809,6	20,5

*Калмыкия в цифрах. Стат.сб. – Элиста: Калмыкиястат,2008

Для обеспечения благоприятного инвестиционного климата в Республике Калмыкия органами государственной власти и местного самоуправления продекларированы и реализуются меры по стимулированию инвестиционной деятельности:

- изменение сроков уплаты налогов и сборов;
- установление льготных условий аренды помещений и других основных фондов, находящихся в республиканской собственности;
- кредитование и предоставление государственных гарантий республики, субсидий, субвенций из республиканского бюджета;
- предоставление достоверной информации инвесторам о фирмах — предполагаемых партнерах, их финансовом, экономическом положении, кредитоспособности;
- принятие антимонопольных мер;
- снижение транзакционных издержек при осуществлении инвестиций в экономику республики.

В целях привлечения частных инвестиций в экономику республики в декабре 2008 г. был принят Закон Республики Калмыкия № 59-IV-3 «О государственно-частном партнерстве в Республике Калмыкия», предусматривающий совместное участие государства и бизнеса в реализации инвестиционных проектов.

Благодаря такой целенаправленной государственной политике объем инвестиций в экономику республики (без субъектов малого предпринимательства) в 2007 г. составил 3951,6 млн. руб., в том числе в сельское хозяйство — 667,9 млн. руб., или 16,9% всех инвестиций против 9,3% в 2003 г. Соотношение собственных и заемных средств, привлекаемых на осуществление инвестиционной деятельности в республике, составило 41,5 и 58,5% против 31,4 и 68,6% в 2003 г.

Литература:

1. Калмыкия в цифрах. Стат.сб. – Элиста: Калмыкиястат,2008
2. В. Иванова, В. Гончаров. Инвестиционная деятельность в АПК России// АПК: экономика, управление. 2011. № 4

Следует заметить, что за 2006–2007 гг. доля собственных средств, одним из источников которых является прибыль предприятий, в связи с инфляцией и убыточностью производства несколько уменьшилась — на 8,4 процентных пункта и соответственно увеличилась доля заемных средств, в структуре которых преобладают бюджетные средства.

Существенную роль в создании благоприятной инвестиционной среды и развитии инвестиционной деятельности играют республиканские инвестиционные программы. Как отдельный блок республиканского бюджета они имеют социальную направленность, поскольку в них особое внимание уделяется созданию социальной и инженерной инфраструктур.

Другим источником финансирования инвестиционной деятельности в республике являются кредиты банков. В настоящее время банки выдают сельскохозяйственным товаропроизводителям долгосрочные инвестиционные кредиты на срок до восьми лет.

Одним из направлений работы по улучшению инвестиционного климата в сельской местности республики Калмыкия должно стать совершенствование налогового законодательства. Очень важно создать гарантии стабильности налогового режима, так как в настоящее время его характеризуют, к сожалению, крайняя нестабильность и противоречивость.

Для активизации инвестиционной деятельности необходимо принять меры по формированию системы страхования рисков инвесторов, долевого участию муниципальных бюджетов в финансировании инвестиционных проектов, развитию рыночной инфраструктуры, созданию и распространению ее новых институциональных форм, улучшению условий развития предприятий — сельхозтоваропроизводителей.

Дифференциация денежных доходов населения на уровне региона и в разрезе его муниципальных образований (на примере Республики Башкортостан)

Шагиева Ильмира Тимирбяновна, ведущий специалист-эксперт

Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан (г. Уфа)

Изучение уровня жизни населения — один из основных компонентов анализа социально-экономического развития региона, используемый для разработки эффективной политики по снижению социального неравенства.

Среди толкований экономической сущности понятия «уровень жизни» наибольшее распространение приобрело определение, данное В.Н. Бобковым. Под уровнем жизни им понимается уровень развития и степень удовлетворения потребностей населения. В.М. Жеребин и А.Н. Романов для практических расчетов считают достаточным следующую формулировку: «...отношение доходов к стоимости жизни» [1, с. 19].

Наиболее представительным макроэкономическим показателем, характеризующим степень неравномерности уровня жизни населения региона, является дифференциация доходов. Под этим понятием подразумевается результат распределения доходов, выражающий степень неравномерности благ.

Исследование дифференциации доходов населения — одна из актуальных задач правительства, которое заключается в установлении масштабов расслоения населения по уровню доходов и выявлении основных факторов, создающих предпосылки такого расслоения. Из множества источников поступления доходов все же главными составляющими денежных доходов населения являются оплата труда, социальные трансферты, а также доходы от предпринимательской деятельности и собственности. Значимость этого показателя особенно возрастает в условиях все большей коммерциализации социальной сферы.

На протяжении длительного периода, в Республике Башкортостан доходы от предпринимательской деятельности и собственности составляют подавляющую часть денежных доходов населения — 57 % в 2010 г., 28 % — оплата труда, 15 % — социальные трансферты.

Наибольшее влияние на уровень оплаты работающего населения оказывают те виды экономической деятельности, которые развиты в республике. Самые большие зарплаты в 2010 г. были в добыче полезных ископаемых (32409,1 руб.), финансовой деятельности (29582,7 руб.), государственном управлении и обеспечении военной безопасности (21538,8 руб.). В этих видах деятельности заработная плата превышает прожиточный минимум от 4 до 6,5 раза.

В регионе из пятнадцати видов экономической деятельности в четырех уровень заработной платы не достигает величины двух прожиточных минимумов трудоспособного населения.

Финансовый кризис 2008 г. оказал негативное влияние на благосостояние населения. В Башкортостане, как и в

целом по России, наблюдается замедление темпов роста реальных доходов. Реальные располагаемые денежные доходы населения выросли в 2010 г., по предварительной оценке, в республике на 2,4 %, в целом по России — на 4,3 %.

За период 2005—2010 гг. в республике наметилась тенденция снижения численности населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (с 14,9 % от общей численности региона в 2005 г. до 11,9 % в 2010 г.). Среди регионов Приволжского федерального округа (ПФО) по шкале возрастания данного показателя Башкортостан занимает второе место, уступая только Республике Татарстан (в 2010 г. — 8,1 %).

Для проведения статистического анализа доходов населения Республики Башкортостан за период 2005—2010 гг. были рассмотрены среднедушевые денежные доходы населения, размер среднемесячной начисленной заработной платы, средний размер начисленной месячной пенсии, величина прожиточного минимума.

Первой была оценена степень связи между средней месячной заработной платой одного работника и среднедушевыми денежными доходами населения. Взаимосвязь между этими переменными оказалась очень тесная и прямая, свидетельством чего является коэффициент корреляции, равный 0,996. То есть изменение одного фактора непосредственно ведет к изменению другого. Такой результат указывает на то, что заработная плата является одним из источников формирования среднедушевых денежных доходов населения.

Статистический анализ позволил выявить очень тесную и прямую взаимосвязь между среднедушевыми денежными доходами населения и средним размером начисленной месячной пенсии. Коэффициент корреляции составил 0,961. Такая зависимость объясняется тем, что за счет денежных доходов населения обеспечивается размер начисленных пенсий. Пенсия в данном случае оказалась основным фактором, влияющим на формирование среднедушевых денежных доходов населения.

Корреляционный анализ среднедушевых денежных доходов населения и величины прожиточного минимума показал наличие очень тесной и прямой зависимости между рассматриваемыми показателями (0,987). Так, прожиточный минимум определяет стоимость минимально необходимых расходов на потребление, позволяющих поддерживать здоровье человека и его жизнедеятельность. Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Проведенный анализ помог выявить наличие достаточно тесных корреляционных зависимостей и тенденций между среднедушевыми денежными доходами населения

Таблица 1

Корреляционный анализ основных показателей уровня жизни населения в Республике Башкортостан

	Среднедушевые денежные доходы населения
Номинальная начисленная заработная плата работников предприятий, руб.	0,996
Средний размер назначенных пенсий, руб.	0,961
Величина прожиточного минимума, руб.	0,987
Средний размер вклада в учреждениях сберегательного банка, руб.	0,958

Таблица 2

Распределение общего объема денежных доходов по 20-процентным группам населения в Республике Башкортостан

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Денежные доходы — всего <i>в том числе по 20 %-ным группам населения</i>	100	100	100	100	100	100
I (с наименьшими доходами)	5,4	5,3	4,9	4,8	4,8	5,0
II	10,1	9,9	9,6	9,4	9,4	9,6
III	15,1	15,0	14,6	14,5	14,5	14,6
IV	22,6	22,6	22,4	22,4	22,3	22,4
V (с наивысшими доходами)	46,9	47,2	48,5	48,9	49,0	48,4
Коэффициент фондов, в раз	15,4	15,8	17,7	18,4	18,6	17,7
Коэффициент Джини	0,410	0,415	0,430	0,435	0,436	0,429

и факторными показателями уровня жизни населения Республики Башкортостан. Таким образом, с началом экономических преобразований, направленных на развитие свободного функционирования рыночных отношений, в регионе, как и в целом по России, началась постоянно усиливающаяся дифференциация населения по уровню доходов, которая продолжается и в настоящее время. Полученные данные свидетельствуют о необходимости разработки адекватных мер по защите малообеспеченных слоев населения.

Статистические данные позволяют оценить и внутрирегиональные различия доходов. Для этого используются коэффициенты концентрации доходов в разных доходных группах населения. В таблице 2 представлены данные за 2005–2010 гг. по Республике Башкортостан.

Согласно этим показателям, в 2009 г. доход 10 % самых богатых превысил доход 10 % самых бедных в 18,6 раза. Между тем, по оценкам ВТО, уже с превышения в 14,2 раза стране грозят социальные волнения. За рассматриваемый период, дифференциация доходов населения до 2009 г. стабильно росла, а в 2010 г. сравнялась с 2007 г.

Внутрирегиональные различия в уровне дифференциации доходов населения наиболее выражены в регионах с высоким уровнем социально-экономического

развития. Так, в ПФО самое большое значение коэффициента Джини в 2010 г. было в Самарской области — 0,450, Пермском крае — 0,431, Республике Башкортостан — 0,429, Республике Татарстан — 0,415. Степень экономического неравенства меньше в тех регионах, где денежные доходы населения находятся на низком уровне, а сами регионы относятся к слабо- и среднеразвитым. К примеру, превышение доходов 20 % самых богатых над доходами 20 % самых бедных (коэффициент фондов) в ПФО минимальным было в Чувашской Республике (11,3 раза), Кировской области (11,3 раза), Удмуртской Республике (11,4 раза).

В настоящее время, значительное количество научных работ посвящено исследованию межрегиональной дифференциации социально-экономического развития. В то время как пренебрежение вопросами внутрирегиональной асимметрии чревато серьезными последствиями для страны. При этом внутрирегиональные различия могут быть более значимы, чем межрегиональные. Если в большинстве субъектов РФ имеется хотя бы несколько опорных территорий с относительно устойчивым экономическим развитием (например, столичный город), то в территориальных образованиях подобные очаги благополучия могут вообще отсутствовать. Использование лишь

средних показателей по региону может скрывать внутрирегиональные проблемы, что может привести к негативным последствиям для всего субъекта.

В Республике Башкортостан проблемы территориальных различий в уровне доходов населения имеет особую остроту. Относительно большая площадь республики и численность населения объективно затрудняют оптимизацию экономического и социального развития на внутрирегиональном уровне.

Согласно данным 2010 г., в регионе отмечалась достаточно острая дифференциация уровня денежных доходов. Разница между относительно развитыми и отсталыми муниципальными районами составила более чем в 3 раза. Также следует отметить, что только 15 из них имели доходы выше среднего. Только в двух районах (из 54) уровень оплаты труда был выше среднереспубликанского (в Краснокамском и Уфимском), а в 33 — ниже среднемunicipального.

Сопоставление заработной платы с прожиточным минимумом показывает существенные межмуниципальные различия в республике. В 2010 г. эта разница варьировалась в пределах от двух до четырех раз.

Значительный разброс наблюдается и по социально-экономическим подрегионам республики. В границах Башкортостана традиционно выделяется 7 социально-экономических подрегионов, характеризующихся относительной территориальной «целостностью»: Центральный, Южный, Западный, Северо-западный, Северо-восточный, Уральский и Северный [2, с. 209]. Результаты

статистического наблюдения показывают, что по размеру заработной платы в наименее благоприятном положении находятся Северо-восточный и Северный подрегионы.

Асимметрия такого внутрирегионального развития была заложена в дореформенный период. К примеру, более 90 % всех основных производственных фондов сосредоточено в Центральном, Южном и Западном регионах. Игнорирование социальных последствий при размещении производительных сил привело к формированию неразвитых в социальном отношении подрегионов республики: Северного, Северо-Восточного.

Преобладание низкой оплаты труда, безработица, неполная занятость, ведут к распространению бедности среди трудоспособного населения. В то время как в отдельных сферах экономики устанавливаются очень высокие заработные платы. Результат таких явлений — увеличение дифференциации денежных доходов населения. Значимый вклад внесла и экономическая реформа, которая изменила модель распределения доходов между разными группами населения. А именно — до перехода к рыночной экономике, стране была свойственна модель относительно равного распределения доходов, а возникновение частного сектора, сокращение государственных субсидий на социальные цели привело к усилению дифференциации доходов населения. О чем свидетельствуют достаточно высокие показатели дифференциации доходов населения, интенсивный процесс развития которых сопровождается значительными масштабами обнищания и сохранения высокой доли бедного населения.

Литература:

1. Жеребин В.М., Романов А.Н. Уровень жизни населения. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 592 с.
2. Экономика Башкортостана: учеб. для вузов и ссузов / под общ. ред. Х.А. Барлыбаева; М-во образования Респ. Башкортостан, Баш. гос. ун-т. Уфа, 2007. — 544 с.

16. ДЕМОГРАФИЯ

Состояние и тенденции развития социально-демографического развития населения малых городов Республики Башкортостан

Баймухаметова Гюзель Рахимзяновна, кандидат исторических наук, ведущий специалист-эксперт отдела статистики населения и здравоохранения; Зиякаева Гульназ Рахимзяновна, специалист городского отдела статистики Башкортостанстат

«Города — великое творение ума и рук человеческих. Им принадлежит решающая роль в территориальной организации общества. Они служат зеркалом своих стран и районов» — такую восхищенную характеристику городу дал Георгий Михайлович Лаппо в своей книге «География городов». В ходе своего становления все города прошли стадию малого города, что говорит об общих чертах формирования городской сети в различных регионах России. Большинство монопромышленных малых городов возникло в связи с индустриализацией страны. Развитие таких городов связано с добычей полезных ископаемых или строительством крупных предприятий агропромышленного комплекса. На 1 января 2010 г. всего было 1099 городов, из них 778 малые или $\frac{2}{3}$ всех городов России, в них проживает 17,4 % от всех горожан. Преобладающая часть всего городского населения (67 %) местом жительства в больших городах с численностью 100 тыс. человек и более¹. Значительное их число преобладает в Центральном федеральном округе, в частности в Московской области.

Несмотря на то, что многие российские малые города испытывают проблемы, такие как однородность экономики, отдаленность от крупных промышленных центров, слабое развитие производственной и социальной инфраструктуры, безработица и бедность, они в современных рыночных условиях занимают определенное место в обществе.

По характеру динамики социально-экономического развития малые города подразделяются на быстро развивающиеся, умеренно развивающиеся, слабо развивающиеся, стагнирующие и умирающие [1].

Население малых городов по своим демографическим и социальным характеристикам близко к сельскому населению, тесно взаимодействует с ним, но отличается от населения крупных городов. Поэтому демографические проблемы малых городов и крупных сел имеет смысл рассматривать как имеющие больше сходств, чем различий.

В Республике Башкортостан малыми городами являются Агидель, Баймак, Бирск, Благовещенск, Давлека-

ново, Дюртюли, Учалы, Янаул, Межгорье², они составляет половину всех городов республики. Данные города однородны по людности, но различны по размеру территории, плотности, отдаленности от столицы, промышленных центров, а также по социально-экономическим характеристикам. Но не все малые города республики, также как в России, из-за непродолжительности своего существования успели стать городами в полном смысле этого слова по своей экономической базе, по образу и качеству жизни населения. Большинство малых городов Республики Башкортостан в постсоветский период не имели возможности развить свои функции, не смогли реализовать заложенный в них потенциал. В них переплелись городской образ жизни с сельским укладом. Застывшие в своем развитии, их можно назвать «сельскими городами».

В России отличительной особенностью малых городов является то, что демографическая ситуация в них менее благоприятна (низкие показатели рождаемости и связанное с этим значительное увеличение доли пожилого возраста и др.), чем в Башкортостане, где с момента последней переписи населения численность населения малых городов осталась неизменной, около 247 тыс. человек. В Башкирии не прослеживается типичной для Центральной России зависимости скорости депопуляции от размера города — чем он меньше, тем, как правило, сильнее сокращается его численность населения. Наоборот, в небольших городах республики, продолжается незначительный рост населения благодаря миграционному притоку из села, поскольку процесс урбанизации не завершен и сельская местность обладает значительными человеческими ресурсами.

У малых городов имеются различия в демографическом поведении населения, которые можно сгруппировать по компонентам изменения численности следующим образом:

1. Города с высокими темпами роста численности: Учалы, Дюртюли, Агидель. Для этих городов характерен рост численности населения в сочетании высокого есте-

¹ Здесь и далее в группировку входят: малые города с населением менее 50 тыс. человек, средние — 50-99,9 тыс. человек, крупные — свыше 100 тыс. человек.

² Город Межгорье является ЗАТО, поэтому анализировать данный город не будем.

ственного прироста и преобладанием миграции. Основными социально-экономическими причинами роста численности городов послужило то, что эти города являются новостройками, высокая доля молодежи в возрастной структуре и интенсивным притоком населения из села.

2. Увеличение численности населения за счет миграционного прироста при естественной убыли населения произошло в городах: Бирск, Янаул. В г. Бирск развита сеть учебных заведений, основной приток составляют мигранты, желающих получить образование.

3. Среди городов с численностью населения менее 50 тыс. человек, Баймак и Учалы выделяются высокими показателями рождаемости на 1000 человек населения (до 20 человек). Это связано, прежде всего, с преобладанием населения башкирской национальности, которое сохраняет значительные репродуктивные показатели на протяжении нескольких лет в динамике.

4. Города с преобладанием количества прибывшего населения: Давлеканово, Янаул, а также город Благовещенск, получивший новую градообразующую основу экономического развития — предприятие «Полиэф» и имеющий близкое расположение к крупному городу — Уфа.

Механический прирост населения в последние годы стал основным источником пополнения общей численности городов. Основная часть мигрантов — население репродуктивного и трудоспособного возрастов из сельских населенных пунктов, которыми окружены малые города, что оказало позитивное воздействие на общую демографическую обстановку в них. С другой стороны коренное население малых городов, особенно молодежь, неудовлетворенная условиями жизни, предпочитает выбирать местом жительства и учебы более крупные города.

Миграционная активность населения малых городов сохраняется на высоком уровне. В течение 20 лет число прибывших в малые города несколько превосходит число выбывших. В постиндустриальное время с общим повышением экономического и культурного уровня республики, окончанием строительства крупных промышленных предприятий произошло ослабление внешнего миграционного потока в города. Вследствие притока мигрантов из сельской местности, не успевающих приобщиться к городскому образу жизни, освоить и усвоить городские ценности, сформировался значительный маргинальный слой. По некоторым оценкам, городские жители, которым свойственен полугородской образ жизни, составляют почти $\frac{1}{4}$ городского населения [2].

Важным фактором роста численности населения является естественный прирост населения. Показатели естественного движения по малым городам приводятся в нижеследующих таблицах.

Интенсивность рождений значительно выше в малых городах, чем в крупных, показатели которых приближены к городскому населению республики. Здесь необходимо отметить, что показатели рождаемости по пятилетним интервалам с 1991 по 2010 гг. характеризуются периодами

спада и подъема, как в группировке городского населения, малых городов и 100-тысячников в общем контексте демографической ситуации.

Уровень рождаемости в малых городах снижается с 2000-х годов, но все же остается более высоким, чем в крупных городах. Так, если в 1990 г. число родившихся в городской местности было максимальным — 38772 человека, на 1000 человек населения приходилось 15,3 родившихся, в крупных городах — 14,3, а в малых — 19,1. По итогам 2010 г. данный показатель распределился следующим образом: 13,9; 13,8; 15,0 соответственно. Уровень рождаемости в малых городах в 2010 г. выше на 0,8 процентных пункта, чем в сельской местности республики 14,2 на 1000 населения.

Альтернативным коэффициентом рождаемости используют специальный коэффициент рождаемости, определяемый как отношение числа родившихся на 1000 женщин в возрасте 15–49 лет. По шкале оценки специальных коэффициентов рождаемости коэффициент менее 64 %, считается низким уровнем [3, 132].

Число родившихся на 1000 женщин репродуктивного возраста увеличивается в малых с 2005 г., а в крупных городах — с 2006 г. в связи с некоторым ростом рождаемости и вступлением женщин в детородный возраст. В 2009 г. специальный коэффициент рождаемости в малых городах был выше на 1,5 процентных пункта, чем в крупных (по республике 50,3). Социальные потрясения, произошедшие в ходе реформ, ухудшили условия жизни основной части населения, посеяли неуверенность в завтрашнем дне и многие женщины стали откладывать рождение детей на более поздние возрасты. Малочисленное поколение женщин родившиеся в 1990-х годах со временем исчерпают «материнский потенциал», что в ближайшее время может привести к снижению количества родившихся детей.

Дальнейшее демографическое будущее городов связано с числом потенциальных матерей — женщин в репродуктивном возрасте (в интервале от 15 до 49 лет). Численность женщин в фертильном возрасте в республике, в основном росло, и к 2002 г., достигнув максимального значения, но к 2010 г. несколько снизилась как в малых городах, так и в крупных. Тем не менее, между категориями городов разница составляет 0,8 процентных пункта. Следует отметить, что показатели доли женщин репродуктивного возраста в крупных городах составляют более половины численности женщин, а среди малых — в городах максимум Агидель 63,0 % максимальное значение, минимальное — Давлеканово — 49,2 %.

Важнейшим показателем благосостояния общества является состояние здоровья населения. Здесь объективным показателем выступает смертность населения, которая является одной из острых демографических проблем. В абсолютном выражении за последнее двадцатилетие в малых городах смертность возросла более чем в 1,6 раза, достигнув максимума в 2005 г. (2972 случая) или 12,8 на 1000 населения. Отрицательный естественный

Таблица 1

Миграция населения (на 1000 человек населения)

	В среднем за период, годы							
	1991–1995		1996–2000		2001–2005		2006–2010	
	прибыло	выбыло	прибыло	выбыло	прибыло	выбыло	прибыло	выбыло
Малые города	48,3	34,4	31,3	27,0	26,5	22,4	25,7	22,5
100-тысячники	24,4	3,6	19,2	14,7	13,2	13,4	15,4	13,7

Таблица 2

Число родившихся (на 1000 человек населения)

	В среднем за период, годы			
	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
Городское население	11,2	9,5	10,5	12,7
Малые города	13,9	11,5	11,8	13,8
100-тысячники	10,5	9,0	10,3	12,6

Таблица 3

Удельный вес женщин репродуктивного возраста (проценты)

	1979	1989	2002	На 01.01.2010 г.
Городское население	54,8	50,1	55,3	52,4
Малые города	50,9	48,7	62,7	53,2
100-тысячные города	56,6	51,8	55,6	52,4

Таблица 4

Число умерших на 1000 человек населения

	В среднем за период, годы			
	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
Городское население	10,8	11,3	12,9	12,2
Малые города	10,8	11,0	12,5	11,8
100-тысячники	10,4	11,0	12,8	12,0

прирост наблюдается в городах Бирск, Давлеканово, Благовещенске, Янаул.

Коэффициенты смертности населения в малых городах республики приближаются к показателям в 100-тысячниках и всему городскому населению во всех временных интервалах. Величина смертности напрямую зависит от социально-экономических потрясений: в 1990-х годах было два пика смертности и оба они четко соотносятся с кризисами в 1992–1993 гг. и 2–3 кратным падением уровня жизни в результате дефолта 1998 г. Высокий уровень смертности в малых городах связан со снижением качества жизни в условиях неудовлетворительного состояния социальной среды и медицинского обслуживания, пренебрежительного отношения к состоянию своего здоровья. Другой причиной неблагоприятной ситуации в малых городах можно объяснить более старой возрастной структурой проживающего в них населения.

Динамика смертности в малых городах по причинам смертности с учетом «вклада» экологических и социальных факторов показали уменьшение зависимости от болезней, тесно связанных с состоянием окружающей среды. В таких городах как Учалы, Благовещенск, Янаул показатели смертности от новообразований выше данных по республике. В этих же городах, а также городе Баймак наблюдается стабильный рост умерших от несчастных случаев: самоубийств, убийств, отравлений и травм.

Улучшение системы здравоохранения, увеличение бюджетного финансирования социальной сферы в монопрофильных городах позволит в будущем увеличить среднюю продолжительность жизни.

В среднем на 2–3 года данный показатель ниже у населения, проживающего в крупных городах республики. В 2009 г. в малых городах по продолжительности жизни на-

Таблица 5
Продолжительность жизни при рождении по городам в 2007–2009 гг., (лет)

	2007	2008	2009
Агидель	70,99	71,84	72,23
Баймак	63,76	64,53	65,54
Бирск	66,04	65,99	66,51
Благовещенск	66,20	66,45	66,96
Давлеканово	70,06	68,49	68,23
Дюртюли	71,42	71,44	70,97
Учалы	68,15	68,33	69,88
Янаул	68,05	69,06	69,12
Уфа	...	69,76	71,11
Октябрьский	...	69,33	70,72
Нефтекамск	...	66,77	71,31
Салават	...	68,77	69,35
Стерлитамак	...	68,56	70,0
Республика	67,81	68,00	69,01

Таблица 6
Младенческая смертность (на 1000 родившихся умерло детей до 1 года)

	В среднем за период, годы			
	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010
Городское население	18,5	17,2	12,0	7,8
Малые города	17,2	13,1	12,5	8,0
100-тысячники	20,4	18,4	11,8	7,2

селения прослеживается положительная динамика. В показателях уровня смертности наблюдается асимметрия, так же, как в структуре смертности. Так, в городе Благовещенск в 2008 г. продолжительность жизни у мужчин составила 60,46 лет, у женщин – 72,83, Давлеканово, соответственно, 62,2 и 75,37 лет. Самый низкий показатель продолжительности в городе Бирск (66,51 лет), а самый высокий – в городе Агидель (72,23).

Показателем состояния здравоохранения является снижение детской смертности и сохранение здоровья рождающегося населения. Младенческая смертность в республике практически не отличается от средних показателей по России, хотя в развитых регионах она обычно ниже благодаря более доступным медицинским услугам. В городах республики прослеживается взаимосвязь младенческой смертности с неудовлетворенным экологическим состоянием. В промышленно развитых городах республики с высокой концентрацией нефтехимических предприятий, наблюдается относительно высокий уровень детской смертности. Высокий уровень младенческой смертности в малых городах обусловлено ограниченными возможностями получения квалифицированной медицинской помощи в случае осложнений при родах. Основным критерием, используемым для оценки здоровья населения, является показатель заболеваемости, который изучается по данным обращаемости в амбулаторно-поликлиниче-

ские учреждения, результатам медицинских осмотров, по причинам смерти.

В 2007 г. специалистами общественной палаты Российской Федерации был проведен анализ состояния здравоохранения в малых городах и предложения по его улучшению на основании информации, поступившей от 79 глав администрации малых городов. Анализ представленных материалов показал, что «во многих малых городах и районах отмечаются более высокий уровень смертности, чем средним по России. В малых городах система здравоохранения имеет мало возможностей, кроме того, законодательство исключало оказание специализированной помощи на муниципальном уровне» [4]. Экологическими последствиями промышленного развития малых городов являются загрязнение атмосферного воздуха, химическое заражение почв, поверхностных пресных вод и рыбных запасов в водоемах, повышение уровня заболеваемости населения.

В малых городах, где имеются предприятия-градообразователи (Благовещенск, Учалы) выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников преобладают по загрязненности многих средних и крупных городов республики.

Динамика внутренней миграции и сверхсмертность мужского населения влияет на соотношение полов. Как правило, города с более молодым населением отличаются

Таблица 7

Старение населения в городах
(удельный вес населения в возрасте 60 лет и старше, в процентах)

	1979	1989	2002	На 01.01.2010 г.
Городское население	9,9	12,2	15,9	15,3
Малые города	11,1	11,9	13,7	13,6
100-тысячные города	9,2	12,5	16,1	15,7

Таблица 8

Демографическая нагрузка в городах

	1979		1989		2002	
	моложе тру- доспособного	старше трудо- способного	моложе тру- доспособного	старше трудо- способного	моложе тру- доспособного	старше трудо- способного
Малые города	465	223	526	263	370	245
Крупные города	346	168	396	239	289	283

Таблица 9

Брачное состояние на 1000 человек населения

	Число браков в среднем за период				Число разводов в среднем за период			
	1991– 1995	1996– 2000	2001– 2005	2006– 2010	1991– 1995	1996– 2000	2001– 2005	2006– 2010
Городское население	7,0	4,3
Малые города	7,6	6,5	7,8	9,7	4,3	5,5	8,1	6,9
100-тысячники	6,9	5,9	6,9	8,0	4,4	4,3	6,0	4,8

меньшей диспропорцией полов. Если по переписи населения 1989 г. на 1000 женщин в малых городах приходилось в среднем 870 мужчин, то в 2002 г. — 846, в крупных городах соответственно, 891 и 843. Данное соотношение не может не сказаться на ситуации на брачном рынке приведенных городов, об этом остановимся ниже.

Замечено, что при изменении внешних условий, а именно миграции населения, сдвигается возрастной состав населения. Для молодых городов характерна особая возрастная динамика с выраженными волнами смены поколений. Во время интенсивного строительства городов в республике в середине XX века, шло освоение месторождений полезных ископаемых, приезжали в основном молодые люди 20–30 лет, поэтому начальная кривая возрастного распределения жителей создающегося города представляет собой узкий «пик» шириной около 10 лет. Эта низшая точка перемещается во времени по шкале возрастов за счет взросления и старения населения. За ним движется, постепенно размываясь, детский «пик» нового поколения. Период волн — приблизительно 25–27 лет — соответствует периоду репродукции в человеческом обществе.

Возрастной состав населения зависит от различных факторов — величины рождаемости, смертности и про-

должительности жизни населения, миграции населения и многих других причин. Чем выше рождаемость в отдельно взятом городе, тем больше в составе его населения детей, подростков и, следовательно, выше их доля в общей численности, иначе говоря, тем «моложе» население. С другой стороны, чем больше доля людей старших возрастов, тем население «старше». Принято считать, что когда доля людей в возрасте 60 лет и старше превышает 12 %, население является «старым». В России, как и во всех развитых странах, население «старое».

Темпы старения населения в 100-тысячных городах выше, чем в малых, что связано с высоким удельным весом старшего поколения и снижения удельного веса детского населения.

Особенности возрастного состава населения малых городов видны из показателей демографической нагрузки, которая за межпереписные интервалы сильно варьировалась. Диапазон снижения в малых городах колебался от 14,9 % в Дюртюли до 32,9 % в Благовещенске. Для сравнения, 1989 г. к 1979 г. : коэффициент нагрузки был положительным, в малых — увеличилась на 14,8 %, в крупных — на 23,6 %.

Социологи отмечают, что в условиях малого города особенностью семейных отношений является сохранение

в своем жизненном укладе традиционные элементы крестьянской соседской общины. В малых городах разводы и феномен «свободного материнства» встречаются значительно реже, чем в крупных и средних городах: во многом данный факт требует своего дальнейшего изучения, но возможно, что это связано с некой традиционностью семейных устоев. Женщины достаточно редко инициируют разводы и заводят детей без мужа, во многом это связано со сложностями организации быта семьи малого города, где надо, помимо работы вне дома, вести достаточно большой объем обязанностей по уходу за приусадебными участками, а нередко и за домашними животными [5].

В малых городах республики молодежь придерживается традиционных взглядов на браки. На 1000 человек населения в них отмечается рост регистрируемых союзов, чем в крупных городах республики. Но и намечается тенденция их нестабильности: количество разводов в 1,5 раза больше, чем в крупных городах. Непрочность браков, скорее всего, было связано с условиями общественных и экономических отношений, в которые было вовлечено население малых городов: скрытая безработица, закрытие градообразующего предприятия, отсутствие жилья, неудовлетворенность бытом, недостаточное развитие социально-культурных учреждений и т.д.

В условиях постоянного сокращения численности населения городов, важно выяснить мнение жителей о том, какие причины мешают росту народонаселения в регионе. Результаты исследования, проведенного в Свердловской области, показывают, что в малых городах области низкие доходы и плохие жилищные условия (62,9 % и 46,4 % соответственно) являются основными причинами, по которым население не желает иметь детей [6].

Для большинства малых российских городов состояние жилищно-коммунального хозяйства — критический фактор их развития. Часто расходы на жилищно-коммунальное хозяйство являются основной статьёй городских бюджетных расходов. В малых городах республики оценки качества жилищно-коммунального обслуживания

ниже. Вместе с тем в отдельных городах проблемы жилищно-коммунального обслуживания населения успешно решены. Итоги переписи населения 2002 г. показали, что в малых городах низок процент обеспечения жилых помещений всеми видами благоустройства. Отсутствие канализации, а не газа и даже не водопровода в России — верный признак застройки сельского типа, отсутствие элементарных удобств, поистине индикатор ирреальной урбанизированности [7, с. 404].

Влияние урбанизационных процессов сказывается на этнической идентичности — человек теряет связь со своим народом. Но в малых городах, население которых в недавнем прошлом бывшие сельчане, сохраняют культуру, традиции, обычаи, язык. Национальный состав населения малых городов довольно однороден. Старые города (Бирск, Благовещенск, Давлеканово), возникшие как заводские поселения, были преимущественно заселены русскими по составу населения, что впоследствии явилось причиной высокой доли русского этноса в этих городах. Именно они в современных условиях сохранили преобладание русского населения.

Проанализировав представленные данные, можно отметить, что показатели рождаемости и смертности в малых городах Башкортостана мало чем отличаются от региональных, т.е. с демографической позиции не происходит простого замещения поколений. В большинстве малых городов сложилась неблагоприятная социально-демографическая ситуация, характеризующаяся существенной деформацией половозрастной структуры населения, пониженным удельным весом населения трудоспособных возрастов и повышенным — пенсионным, свертыванием процессов притока сельского населения. Малый город — это важный элемент системы расселения в новых экономических условиях, самостоятельно выполняющий функции управления, организационно-хозяйственного руководства, своими национальными традициями и культурно-бытовым обслуживанием населения и как таковой должен стать самостоятельным объектом государственного управления.

Литература:

1. Программа «Возрождение и развитие малых городов России», 1998.
2. Нефедова Т. Итоги и перспективы Российской урбанизации // Население & общество. Информационный бюллетень Центра демографии и экологии Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. — М., 2005. № 94.
3. Статистика населения с основами демографии / Кильдишев Г.С., Козлова Л.Л. Ананьева С.П. и др. — М.: Финансы и статистика, 1990. с. 132.
4. Электронная версия российского портала «Медицинский вестник»: <http://medvestnik.ru/>.
5. Крылова Н.Г. Семья как институт социализации в малом городе.
6. Кох И.А. Тенденции социального развития монопрофильных городов с градообразующим предприятием // Научный вестник Уральской академии государственной службы.
7. Мамонова О.П. Социально-культурные особенности малых исторических городов Центрального экономического района России. Автореф. дисс. — М., 2003.
8. Город и деревня в Европейской России: сто лет перемен / под ред. Т. Нефедовой, П. Поляна, А. Трейвиша. — М., 2001. — с. 400—414.

9. Якшимбетова Г.И. Индивидуально-семейная сельскохозяйственная деятельность в структуре неформальной занятости малых городов. Автореф. дисс. — М., 2009.
10. Лексин В., Швецов А. Городская Россия — проблемное воплощение реформ // Российский экономический журнал. — М., 2002. № 1. — с. 20—28.
11. Арутюнян Ю.В., Дробижева Л.М., Кондратьева В.С., Сусоколов А.А. Этносоциология: цели, методы и некоторые результаты исследования. — М., 1999. — с. 183—193.
12. Демографические процессы в Республике Башкортостан: стат. сб. / Терр. орган Фед. службы госстатистики по РБ. — Уфа: Башкортостанстат, 2010. — 101 с.

Гендерные различия практик употребления наркотических веществ и алкогольных напитков

Калашникова Галина Витальевна, директор

Некоммерческое партнерство «Институт социально-экономических исследований» (г. Елабуга)

Спецификой российской демографической ситуации является так называемая сверхвысокая смертность мужчин трудоспособного возраста. Эта ситуация привлекла внимание и вызывала беспокойство демографов еще в советский период [1], однако только в последние годы стала предметом общественного дискурса. Решающий вклад в российскую мужскую сверхсмертность вносит российская особенность алкопотребления. По оценке А.В. Немцова, алкогольные потери современной России включают около 30 % мужских смертей и 15 % женских, что, например, в 2001 г. составило 550 тысяч смертей [2]. Согласно проведенному в Удмуртии исследованию, доля умерших в состоянии алкогольного опьянения превышает 60 % [3]. В большинстве случаев наличие алкоголя в крови не фиксируется в официальных актах о смерти (возможно, из этических соображений, а иногда это и не проверяется), что приводит к недооценке алкогольной смертности.

Наиболее ярко гендер-фактор в смертности можно определить, анализируя смертность от внешних причин. Здесь различия между мужской и женской смертностью проявляются больше, чем от большинства других классов причин. Стандартизованный коэффициент смертности от внешних причин российских мужчин в 1990-е годы был почти в четыре раза выше, чем у женщин. При этом максимального превышения мужская насильственная смертность достигает в 35—39 лет, когда она выше женской почти в шесть раз, тогда как максимум превышения мужской смертности от болезней приходится на возраст 40—49 лет и составляет всего три раза [4].

В годы антиалкогольной кампании соотношение коэффициентов смертности от внешних причин мужчин и женщин сильно сократилось, потом выросло. Для некоторых видов насильственной смертности эта разница выше среднего для всего класса внешних причин. Такова смертность от утоплений, автотранспортных происшествий (кроме наездов на пешехода), алкогольных отравлений и самоубийств, а значит эти виды смертности

«более мужские». Почти чисто мужской является смертность от несчастных случаев, вызванных огнестрельным оружием и электричеством. В девяностые годы заметно выросло соотношение мужской и женской смертности от самоубийств [4].

Количество самоубийств тоже является своеобразным индикатором алкоголизации общества, так как значительная доля суицидов совершается в состоянии алкогольного опьянения (по разным оценкам, до 70 % [5]). Значит, их коэффициенты у мужского и женского населения также могут свидетельствовать о маскулинности алкоголизации населения. Корреляция динамики самоубийств мужчин и женщин с динамикой потребления алкоголя в России существовала уже в 1965—1984 годах. Эта связь стала еще очевидней с началом антиалкогольной кампании, когда произошло резкое снижение количества самоубийств: с 37,9 на 100000 населения в 1984 до 23,1 в 1986 году. При этом снижение числа самоубийств даже «обгоняло» снижение потребления алкоголя: за полтора года, с 1984 по 1986, оно снизилось на 39,1 %, тогда как потребление алкоголя — на 26,1 % [6].

Серьезным фактором снижения жизни мужчин является наркотизация, а именно потребление опиатов. Согласно подсчетам Д.А. Халтуриной и А.В. Коротаева, «за каждым процентом мужчин, потребляющих опиаты, стоит сокращение продолжительности жизни на 2,96 года» [7, с. 108]. Это без учета таких явлений, как распространение ВИЧ и других инфекционных заболеваний наркоманами, рост неполных семей, следовательно, снижение рождаемости.

Можно проследить зависимость между разницей продолжительности жизни мужчин и женщин и алкоголизацией населения, точнее, мужской части населения. Исследователи склонны связывать это явление со структурой употребляемых спиртных напитков [7, с. 106—107]. Например, в мусульманских странах разрыв между продолжительностью жизни мужчин и женщин минимален и составляет 3—5 лет, в странах «пивного алкого-

лизма» — 6 лет, в развитых европейских странах с преимущественно «винным» алкопотреблением — около 8 лет. В восточноевропейских странах, где популярны крепкие напитки, этот показатель больше 10 лет. Все это указывает на то, что «алкоголь является важнейшим фактором мужской смертности в промышленно развитых странах, причем огромное значение имеет крепость потребляемых напитков» [7, с. 107]. Поэтому разрыв в 12–13 лет между продолжительностью жизни мужчин и женщин в России можно интерпретировать как непосредственное следствие российской модели потребления спиртных напитков, в которой преобладают водка (не всегда качественная) и частично самогон. Некоторые исследования 1990-х лет свидетельствуют, что многие женщины, причем из числа умеренно потребляющих спиртные напитки, которые прежде предпочитали вино или шампанское, наряду с мужчинами отдадут предпочтение водке [8, с. 106].

Алкоголизация и наркотизация в целом воспринимаются и являются в российских условиях преимущественно мужским типом поведения. Связано это как с традиционным распределением социальных ролей между мужчинами и женщинами и соответствующими типами поведения (женщина — прежде всего мать, жена, хранительница очага), психологическими особенностями поведения (отношение к трудностям, кризисным явлениям, выносливость, терпеливость), спецификой гендерных различий воспитания и социального контроля. За советские десятилетия стремление к равным с мужчинами правам привело к определенной модернизации традиционных социальных ролей, отношений, одним из следствий этого стал рост женской алкоголизации. В постсоветские реформенные годы эти тенденции усилились, к ним добавился и рост числа женщин, употребляющих наркотики. Одним из следствий этих негативных тенденций стало возрастание криминальной активности женщин, особенно их участие в преступлениях, связанных с незаконным оборотом наркотических средств. В стране за последние годы количество преступлений, совершенных женщинами в этой сфере, возросло почти в 20 раз [9, с. 102].

Исследования 1990-х годов показали, что женщины в потреблении спиртных напитков не только идут параллельным курсом с мужчинами, но с большим ускорением: доля женщин в клиентуре медвытрезвителей составляла (в процентах) в 1966 г. — 2,6; в 1976 г. — 4,0; в 1986 г. — 7,9; в 1990 г. — 10,0. Дальнейшие сведения не имеют значения из-за плохой работы медвытрезвителей. Есть на сей счет и другие сведения: среди находившихся на учете хронических алкоголиков женщин насчитывалось в 1960 г. — 8%; в 1983 г. — 12%; в 1991—15%; в 1993 г. — 17%; в 1994 г. — 18% [8, с. 106]. Анализируя эти данные, надо учитывать женскую осторожность, скрытность, желание утаить свой порок. Поэтому отнюдь не все те женщины, которые этого заслуживают, учитываются «алкогольной» статистикой.

По данным современной статистики, регулярно (практически ежедневно) употребляют алкогольные напитки,

включая пиво, 33 процента юношей и 20 процентов девушек [10].

По данным опроса ВЦИОМ 2009 года, в России употребляют алкоголь с той или иной частотой 82 % мужчин и 67 % женщин. Наблюдаются различия в частоте употребления алкоголя между мужчинами и женщинами. Так, не реже, чем несколько раз в месяц выпивают 45 % мужчин и только 18 % женщин. Женщины, напротив, более склонны сообщать, что употребляют алкоголь реже, чем раз в месяц (31 % против 18 % среди мужчин). Наконец, доля непьющих респондентов среди женщин вдвое выше, чем среди мужчин (31 % против 16 % соответственно) [11].

Если сопоставить результаты всероссийского опроса ВЦИОМ и данные исследования молодежи М.К. Горшкова и Ф.Э. Шереги (сравнение вполне корректно, т.к. оба опроса проводились в 2009 г., затронули разные регионы страны, репрезентативны), то получается, что проблема алкоголизации «взрослее», т.к. в возрастной группе 11–24 года алкогольные напитки употребляют 68,1 % юношей и 63 % девушек. При этом женское алкопотребление более молодое, ведь разница между употребляющими алкоголь молодыми девушками и долей женщин, с той или иной регулярностью потребляющими алкогольные напитки (по данным ВЦИОМ) составляет всего 4 пункта — 63 % и 67 % (у мужчин это соотношение составляет 68,1 % против 82 %).

Рассмотрим состояние этих показателей в Татарстане. В начале 2000-х гг. увеличивающаяся доля женского алкопотребления и наркозависимости в республике стала серьезной социальной проблемой. Каждый пятый, состоящий на учете в Казанском наркологическом диспансере, был женщиной, каждая четвертая из них — не достигшая подросткового возраста [12].

Статистика деятельности наркологических служб республики позволяет проследить гендер-дифференциацию употребления алкогольных напитков и наркотических веществ в Татарстане (таблица 1).

Анализ данных таблицы позволяет сделать следующие выводы о гендер-дифференциации наркологической заболеваемости. 1) Численность больных алкогольной патологией среди мужчин имеет тенденцию к снижению, среди женщин, наоборот, имеется положительная динамика — рост на 0,7 % в 2006 г. по сравнению с 2005 и на 2,8 % в 2007 г. Это связано с ростом количества больных алкоголизмом (рост на 0,7 и 4,3 %) и злоупотребляющих алкоголизмом (7,9 % и 4,2 %). Число лиц, состоящих на профилактическом учете за злоупотребление алкоголизмом, имеет тенденцию к росту и среди мужчин. 2) Если рост наркотических заболеваний среди мужчин за данный период составил 11,8 % за 2005–2006 год и 16,7 % за 2006–2007 годы, то у женщин эти показатели составили 15,3 % и 11,2 %, т.е. можно говорить о снижении темпов роста наркотических заболеваний среди женщин по сравнению с мужчинами. 3) Показатели по всем видам наркологических заболеваний значительно выше у мужчин, соотно-

Таблица 1

Характеристика наркологической ситуации в республике Татарстан за 2005–2007 гг. [13]

Состоит больных на учете, из них	2005 год		2006 год		2007 год	
	мужчины	женщины	мужчины	женщины	мужчины	женщины
алкогольный психоз	2428	275	2218	323	1823	226
алкоголизм	32426	6793	30557	6561	30154	6847
злоупотребление алкоголизмом без формирования зависимости (профилактический учет)	4086	643	4139	666	4634	694
наркомания	6636	1329	6880	1317	7407	1394
токсикомания	199	15	197	15	189	16
злоупотребление наркотиче- скими ПАВ	2541	221	3429	294	4728	393
злоупотребление ненаркотиче- скими ПАВ	211	21	210	23	181	33
Итого	48527	9297	47630	9199	49116	9603

шение составляет 5,1:1 по всему исследуемому периоду. Однако по наркотическим заболеваниям соотношение взятых на диспансерный учет мужчин и женщин намного существеннее — 6:1 в 2005 г., 6,5:1 в 2006 г., 6,8:1 в 2007 г.; по алкогольным патологиям — соответственно 5:1, 4,9:1, 4,7:1. Это свидетельствует об увеличении доли женщин среди алкоголиков, т.е. о феминизации подобного типа поведения, хотя число женщин, взятых на учет с алкогольной патологией впервые в жизни в 2005–2007 годах снижалось на 10 % и 0,7 %. Среди наркотических больных ситуация иная — доля мужчин увеличивается, что при общем росте количества женщин, злоупотребляющих наркотическими веществами (число женщин, впервые взятых на учет за 2005–2007 гг. увеличивалось на 49,4 % и 45,6 %), все же указывает на большее пристрастие мужской части населения к данному типу поведения.

Наркологическая статистика позволяет судить о регистрируемом уровне заболеваемости алкоголизмом и наркоманией, проследить динамику распространения этих болезней среди мужчин и женщин. В рамках данного исследования необходимо проанализировать и уровень общей наркотизации и алкоголизации населения, гендерные различия распространения таких типов поведения, т.к. во-первых, далеко не все случаи злоупотребления наркотиками и алкогольными напитками регистрируются, во-вторых, уровень смертности определяется не столько случаями смертей среди алкоголиков и наркоманов, но зачастую и среди случайных потребителей наркотических и алкогольных веществ. Более полную картину гендердифференциации распространения тех или иных типов поведения дают опросы. Например, исследование, проведенное в декабре 2008 г. и январе 2009 года Центром аналитических исследований и разработок среди учащихся общеобразовательных школ г. Казани в возрасте 15–16 лет (объем выборки 2593 человека), позволил выявить следующие различия в алкогольном и наркотическом поведении молодых людей.

1. Если четверть респондентов (25 %), употреблявших спиртные напитки, первую пробу совершили в возрасте 12 лет, приобщение к систематическому ежедневному курению и рутинизация состояния алкогольного опьянения происходит у подростков несколько позже — в возрасте 14 лет и старше, эксперименты с курением «травки» начинают в возрасте 15 лет и старше, то девушкам свойственно более позднее начало всех «экспериментов» с употреблением различных веществ.

2. Спиртное среди учащихся школ одинаково активно употребляют и девушки, и юноши [14].

Согласно исследованиям наркотизации в Татарстане, проведенным Ю.Ю.Комлевым и Р.Г.Садыковой [15, с. 46], среди мужчин примерно в четыре раза больше по сравнению с женщинами не только случайных, но и активных пользователей наркотиков (21,9 % опрошенных мужчин и 4,9 % женщин сообщали о том или ином опыте наркопотребления). При этом у молодых мужчин в возрасте до 30 лет общий уровень наркотизации достигает 37 %, у женщин — 13,1 %. Молодые мужчины достаточно активны и в пробах наркотических веществ (27,3 %), и в регулярном их применении (7,3 %) [15, с. 64–65]. Примечательно то обстоятельство, что мужчины из городской и сельской среды имеют примерно равные показатели активного наркопотребления. Для сельских женщин в Татарстане активное использование наркотиков не характерно. Если в городской среде 5–6 % женщин имеют опыт наркопотребления и около 1 % являются наркозависимыми, то на селе о знакомстве с наркотиками сообщили только 1,9 % опрошенных женщин. Таким образом, на мужчин приходится подавляющее большинство случаев наркопотребления и заболевания наркоманией, можно констатировать, что в регионе проявляется общая для России тенденция маскунализации молодежного наркопотребления.

Гендерная структура российских наркопотребителей, по результатам опроса молодежи, несколько иная. Среди

Таблица 2

Гендерный аспект в структуре потребляемого алкоголя среди молодежи Елабуги,
в % к числу опрошенных

Употребление спиртных напитков	мужчины	женщины	Все опрошенные
Пиво	29,7	19,1	24,2
Сухое вино, шампанское	13,0	10,4	11,7
Крепленое вино	8,5	3,3	5,8
Водка, коньяк	14,9	5,5	10,0

молодежи 11–24 лет, имеющих опыт наркопотребления, мужчины составляют 70,6 %, девушки — 29,4 % (25,7 % юношей и 18,1 % девушек из опрошенных) [16, с. 391]. Соотношение составляет 1,4:1. Среди активных потребителей наркотиков соотношение более существенное — юношей в 2,4 раза больше, чем девушек.

Опрос, проведенный среди молодежи Елабуги, показал несколько иную в сравнении с татарстанскими исследованиями, гендер-дифференциацию наркопотребителей. При общей низкой доле молодых людей, более или менее знакомых с наркотиками, различия между мужчинами и женщинами при реализации такого типа поведения оказались не столь значительными — 17,8 % мужчин и 10,7 % девушек сообщили, что им доводилось пробовать «вкус» наркотиков. Соотношение 1,6:1 более близко к общероссийским тенденциям. Следует отметить, что группа риска еще более феминизирована: 10,7 % (юношей ненамного больше — 13,2 %) девушек сообщили, что им предлагали «присоединиться» к употреблению наркотиков, т.е. их круг общения предполагает подобный тип поведения.

Вышеприведенные данные свидетельствуют о различиях гендерного аспекта наркопотребления среди провинциального населения. Нельзя делать однозначных выводов об уменьшении доли женщин среди потребителей наркотиков с ростом периферийности (провинциальности) населения. Если для сверхпериферии — сел, действительно, не характерно женское наркопотребление, то средний город — Елабуга, наоборот, отличается высокой долей девушек среди потребителей наркотиков. Для получения более достоверных выводов необходимо более детально изучить практики потребления наркотиков среди разных возрастных категорий и частоту (активность) «общения» с наркотическими веществами у женщин. Возможно, большая часть девушек останавливается на этапе проб, не становясь активными наркопотребителями, и среди более взрослого населения соотношение мужчин и женщин, имеющих опыт употребления наркотиков, более близко к общереспубликанским показателям.

Гендер-дифференциация практик употребления алкогольных напитков, по данным опроса в Елабуге, значительно отличается от общероссийских тенденций. Так, всего употребляют алкоголь 36,6 % юношей и 26,8 % де-

вушек (соотношение 1,4:1). Российские показатели 2009 года — 68,1 потребителей среди юношей и 63 % среди девушек, т.е. почти одинаковая доля [16, с. 459].

Следует отметить разницу между девушками и юношами в структуре потребляемого алкоголя (Таблица № 2):

Как видно из таблицы, девушки потребляют больше пива и слабоалкогольных напитков, а юноши — больше пива и крепких спиртных напитков (коньяк, водка). Такая структура потребления схожа со структурой потребления российской молодежи [16, с. 463], согласно которой популярными у девушек напитками являются вино и пиво, у юношей — пиво и водка.

Таким образом, можно утверждать, что молодежь разного пола руководствуется при реализации аддиктивного поведения в отношении алкоголя различными паттернами употребления. В целом девушкам более свойственно останавливаться на этапе проб или эпизодическом потреблении, а юношам более свойственно регулярное потребление аддиктивных веществ. Примечательна популярность пива среди молодежи Елабуги, что вполне соответствует общероссийским и республиканским тенденциям так называемого «пивного алкоголизма».

Снижение крепости потребляемых спиртных напитков в республике подтверждается и данными о структуре продажи алкогольных напитков в Татарстане. Согласно им, если в 2003 г. 73,3 % продаваемых спиртных напитков составляли водка и ликероводочные изделия, а пиво — 20,2 %, то в 2009 г. доля водки снизилась до 59,1 %, а пиво популяризировалось до 33,2 % [17, с. 412].

С одной стороны, уменьшение доли крепких спиртных напитков в структуре потребления можно рассматривать как положительное явление, т.к., как было определено выше, именно «водочная» модель алкопотребления провоцирует высокую мужскую смертность. С другой стороны, пиво, являясь (считаясь) слабоалкогольным напитком, создает иллюзию «безвредности» употребления (не вызывает привыкания, опьянения, меньше вреда для организма и т.д.), что приводит к употреблению его в больших количествах и с высокой частотой. Однако эффект может быть обратным — столь частое и неумеренное употребление пива может быть столь же вредным для здоровья, привыкание может развиваться еще быстрее; к тому же пиво часто является переходной «ступенькой» к более крепким напиткам, особенно у подростков. Получа-

ется, что эффект аналогичен употреблению «легких» наркотиков. Следует учесть и довольно низкое качество реализуемого в России пива (именно дешевые низкосортные сорта пива являются самыми популярными у молодежи). Пиво становится атрибутом практически ежедневного общения молодежи.

Среди молодых женщин популярность пива можно объяснить опять же его относительной «разрешенностью», «маловредностью» (традиционные женские социальные роли не предполагают употребления крепких спиртных напитков, особенно публично, слабоалкогольные коктейли и пиво подобные «барьеры» снимают).

Литература:

1. Урланис Б.Ц. Берегите мужчин! // Литературная газета. 1968. 24 июля; Урланис Б.Ц. И снова: берегите мужчин! // Литературная газета. 1978. 7 июля
2. Прив.по: Халтурина Д.А. Алкогольная политика: мировой опыт и российские реалии // материалы интернет-конференции «Охрана здоровья: проблемы организации, управления и уровни ответственности» // <http://www.ecsocman.edu.ru/text/16206699/>
3. Халтурина Д.А., Коротаев А.В. России грозит гуманитарная катастрофа. Демографический кризис: причины и пути преодоления // <http://ethnocid.netda.ru/analitika/demcrisis.htm>
4. Смертность от внешних причин: мужчины и женщины // <http://www.demoscope.ru/weekly/029/tema03.php>
5. <http://alcoh.ru/alkogol-i-samoubijstva>; Немцов А.В. Алкогольная смертность в России 1980–90-е гг. М.: «NALEX», 2001
6. Алкоголь и смертность в России: 1980-е – 1990-е годы // Энциклопедия смерти // <http://www.deathweb.ru/index.php?name=Page&op=page&pid=251>
7. Халтурина Д.А., Коротаев А.В. Алкоголь и наркотики как фактор демографического кризиса // Социол.исслед. 2006. № 7. – с. 108.
8. Левин Б.М. Главные факторы алкоголизации общества в условиях социальных перемен. Социол. исслед. 1997. № 4. – с. 106.
9. Явчуновская Т.М., Степанова И.Б. Социальная характеристика женской наркопреступности // Социологические исследования. 2008. № 2. – С.102.
10. Якушева Ф. Где вы, мальчики? Спились... // Здоровье нации. 20.01.2011 // <http://www.rt-online.ru/articles/3530/102212>; <http://www.tatar-inform.ru/news/2010/11/26/247258/>
11. Алкоголизация России: не пора ли опять звать Горбачева? Пресс-выпуск № 1279. 29.07.2009 // <http://wciom.ru/index.php?id=268&uid=12206>
12. Яковлева М. Наркологи озабочены темпами алкоголизации населения // Республика Татарстан. 16.10.2002 // <http://www.intertat.ru/>
13. Составлено по: Анализ деятельности наркологических учреждений Республики Татарстан за 2007 год (аналитико-статистический сборник).
14. Употребление наркотических веществ и вовлеченность в девиантные практики школьников в Республике Татарстан // Мониторинг наркотической ситуации в Республике Татарстан в 2008 году http://www.antinarc.ru/monitoring_i_socissledovania/monitoring_narkotikov_2008/
15. Комлев Ю.Ю., Садыкова Р.Г. Наркотизм в Татарстане: результаты эмпирического исследования. – Казань, 2003. – с. 46.
16. Потребление молодежью наркотических веществ // М.К. Горшков, Ф.Э. Шереги. Молодежь России: социологический портрет. – М., 2010. – с. 391.
17. Республика Татарстан 2009. Статистический ежегодник. – Казань, 2010. – с. 412.

17. ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Развитие внутренней и внешней торговли в РФ

Пашина Анна Александровна, студент;

Владимиров Игорь Александрович, доцент

Уфимский государственный авиационный технический университет

Развитие внешней торговли РФ (в соответствии с правовым регулированием)

Развитие внешней торговли обусловлено тем, что она позволяет установить равновесие между излишками и дефицитом в хозяйстве отдельных стран. Ее роль в хозяйственном развитии стран, регионов, всего мирового сообщества постоянно возрастает. С одной стороны, внешняя торговля стала мощным фактором экономического роста, а с другой — произошло заметное повышение зависимости стран от международного товарообмена.

Торговая деятельность как сложная совокупность связей по реализации товаров нуждается в правовом регулировании и фактически невозможна без него. Такое регулирование призвано осуществлять торговое право.

Обособление торгового права началось с эпохи средних веков. Это было сословное право, право купечества, распространявшееся на торговые отношения, участниками которого были члены купеческого сословия. В этих отношениях использовалось обычное право. Особенно большое значение сборники обычаев имели в морской торговле (например, о правилах перевозки транспортных грузов, погрузки и разгрузки, морских рисков). Затем торговое право стало терять сословный характер. В настоящий момент торговое право является самостоятельной отраслью права и существует отдельно от гражданского права.

Рассмотрим два основных показателя, такие как экспорт и импорт, которые характеризуют внешнюю торговлю России, на примере сотрудничества с США.

За 2010 год Россия экспортировала в США товаров на сумму в 19,8 млрд. долл., что на 29 % превышает аналогичные цифры за 2009 год. В целом, объемы годового российского экспорта в США за 4 года увеличились на 187 %. Объемы российского импорта из США выросли на 27 % и составили в 2010 году 10,1 млрд. долл., то есть по сравнению с 2006 годом увеличились на 97 %.

Что касается объемов движения экспортно-импортных потоков между этими двумя странами, то превышение российского импорта над экспортом в Америку в 2010 году составило 15,1 млрд. долл. и увеличилось по сравнению с 2006 годом на 237 %. В 2010 году данный паритет увеличился на 32,9 %, а в 2005 — на 27 %.

Из общего объема российского экспорта в США в 19,8 млрд. долл. наибольшую долю составили следующие товарные категории:

1. Нефть и нефтепродукты — 10 млрд. долл. (50,5 % от общего объема экспорта, рост на 25,2 % по сравнению с 2009 годом);

2. Алюминий — 1,8 млрд. долл. (9,3 % от общего объема экспорта, рост на 5,9 % по сравнению с 2009 годом);

3. Полуфабрикаты из железа и стали — 1,5 млрд. долл. (7,7 % от общего объема экспорта, рост на 128,4 %);

4. Ядерное топливо — 866,3 млн. долл. (4,4 % от общего объема экспорта, понижение на 0,6 % по сравнению с 2009 годом);

5. Готовая продукция из металла (за исключением стали) — 852,9 млн. долл. (4,3 % от общего объема экспорта, рост на 78,3 %);

6. Драгоценные металлы — 697,6 млн. долл. (3,5 % от общего объема экспорта, рост на 23,1 %);

7. Никель — 645,3 млн. долл. (3,3 % от общего объема экспорта, рост на 85,5 %);

8. Сырье для сталелитейного производства — 635,6 млн. долл. (3,2 % от общего объема экспорта, рост на 56,5 %);

9. Удобрения, пестициды, инсектициды — 395 млн. долл. (2,0 % от общего объема экспорта, рост на 22,9 %);

10. Рыба и моллюски — 375,3 млн. долл. (2,0 % от общего объема экспорта, рост на 18,5 %).

Из общего объема американского экспорта в Россию в 10,1 млрд. долл. наибольшую долю составили следующие товарные категории:

1. Мясо (в том числе мясо птицы) — 636,7 млн. долл. (13,5 % от общего объема американского экспорта в Россию, понижение на 15 % по сравнению с 2009 годом)

2. Легковые автомобили — 399,3 млн. долл. (8,5 % от общего объема экспорта, рост на 25,1 %)

3. Гражданские самолеты — 384,3 млн. долл. (8,1 % от общего объема экспорта, рост на 222,6 %)

4. Буровое оборудование для нефтяного промысла — 319,6 млн. долл. (6,8 % от общего объема экспорта, рост на 2,3 %)

5. Землеройные машины — 170,7 млн. долл. (3,6 % от общего объема экспорта, понижение на 5,1 %)

6. Компьютерные аксессуары — 155,1 млн. долл. (3,3 % от общего объема экспорта, рост на 9,9 %)

7. Сельскохозяйственное оборудование — 148,1 млн. долл. (3,1 % от общего объема экспорта, рост на 1,8 %)

8. Оборудование для индустрии обслуживания — 125,2 млн. долл. (2,7 % от общего объема экспорта, рост на 48,8 %)

9. Грузовики, автобусы и автомобили специального назначения — 117 млн. долл. (2,5 % от общего объема экспорта, рост на 48 %)

10. Погрузочно-разгрузочное оборудование — 98,6 млн. долл. (2,1 % от общего объема экспорта, рост на 96,5 %).

Из этих данных можно сделать следующие выводы:

— показатели экспорта из России в США превышают показатели экспорта из США в Россию на 9,7 млрд. долларов.

— взаимное сотрудничество США и России выгодно для обеих сторон, например, США поставляет в РФ буровое оборудование для нефтяного промысла, а Россия в свою очередь экспортирует в США нефть и нефтепродукты. Таким образом, страны могут устанавливать систему скидок или льготы, которые им будут выгодны.

— Россия поставляет США полуфабрикаты из железа и стали, алюминий, а США тем временем продает России гражданские самолеты и легковые автомобили. Правильнее было бы развивать машиностроение и авиастроение на территории РФ, финансировать государством данный отрасль, это будет намного выгоднее для нашей страны, так как она обладает и ресурсами, и качественными учеными, и потенциалом.

Развитие внутренней торговли РФ и недостатки законодательства о торговой деятельности

В связи с ростом промышленности и углублением разделения труда развивался внутренний рынок. Основными товарами, обращавшимися на внутреннем рынке, были сельскохозяйственные и изделия крестьянских промыслов. Постепенно все больший удельный вес стала занимать продукция крупной обрабатывающей промышленности, преимущественно текстильной, ориентированной на массовый спрос. Повысилась роль ярмарок, ежегодно собиравшихся в определенное время и продолжавшихся от нескольких дней до нескольких месяцев.

Если перейти к нынешним временам, то анализ российского законодательства о торговой деятельности свидетельствует, о его ненормальном состоянии. Во многом не закончено формирование самой законодательной основы товарного обращения. Имеющиеся нормативные акты носят разрозненный характер, содержат противоречия. Отсутствует единая направленность нормативных установлений, четкая и обоснованная система регулирования рыночных отношений. Недостаточность законодательной базы влечет массовое издание ведомственных

актов. Настоятельно необходимо разработать унифицированный закон — Торговый кодекс России.

Рассмотрим основные моменты связанные с внешней торговлей РФ:

1. Торговая отрасль на протяжении последних лет — одна из наиболее быстро развивающихся отраслей экономики России, опережающая по темпам роста многие отрасли. По итогам 2010 года оборот розничной торговли составил 16435,8 млрд. рублей, увеличившись в сопоставимых ценах на 4,4 % к 2009 году. В оптовом сегменте восстановление продаж в 2010 году происходило достаточно медленными темпами. В 2010 году оборот оптовой торговли составил 31454,3 млрд. рублей, или 101,3 % к 2009 году.

Торговля вносит весомый вклад в произведенный валовой внутренний продукт. По итогам 2010 года доля оптовой и розничной торговли в валовой добавленной стоимости составила 18,1 % (6968,8 млрд. руб.).

2. По состоянию на 1 января 2010 г. в секторе торговли Российской Федерации действовало более 2,5 млн. хозяйствующих субъектов, 69 % из которых — индивидуальные предприниматели. Торговая отрасль — лидер среди всех отраслей российской экономики по количеству созданных рабочих мест: общая численность занятых в 2009 г. составила около 12 млн. человек или 17,8 % от всего занятого населения страны.

3. В секторе торговли работает около 42 % малых предприятий Российской Федерации, на которых трудятся свыше 3 млн. человек. На торговлю приходится более 60 % оборота малых предприятий Российской Федерации.

Именно малые и средние торговые предприятия часто первыми начинают продажи новых товаров, производители которых еще не достигли необходимого масштаба для создания широкой дистрибуции и выхода в розничные сети. Таким образом, наличие достаточного количества малых и средних торговых предприятий и их высокое качество стимулируют инновационную активность в стране.

При этом следует особо отметить вклад торговли и в общее развитие предпринимательства в стране, так как зачастую именно торговля является «первым шагом» для многих предпринимателей перед переходом в другие сферы экономической деятельности.

4. Торговая отрасль по объему поступивших иностранных инвестиций по итогам 2010 года находится на 4 месте.

Согласно рейтингу компании AT Kearney за 2010 год Россия входит в десятку стран с наиболее инвестиционно привлекательным сектором торговли.

Этим объясняется высокая заинтересованность международных розничных сетей в российском рынке. Часть из них, такие как продовольственные сети Ашан (Auchan), Метро (Metro), сети магазинов для дома Леруа Мерлен (Leroy Merlin), Оби (OBI), Кика (Kika), Икея (Ikea), Касторама (Castorama) и другие, уже вышли на российский рынок и планируют продолжать активное развитие.

Иностранные сети обычно более эффективны, чем местные игроки. Их приход ведет к увеличению конкуренции и распространению современных стандартов работы. Например, выручка с квадратного метра торговой площади российских гипермаркетов Лента составляет 220 тыс. руб., а гипермаркетов французской сети Ашан — 400 тыс. руб., немецких гипермаркетов Метро — 285 тыс. руб. на м кв.

Из анализа текущего состояния сектора торговли в Российской Федерации можно заключить, что существуют значительные возможности для дальнейшего роста и развития торговой отрасли. Эти возможности связаны, в первую очередь, с увеличением общего количества торговых площадей, увеличением доли современных форматов, увеличением консолидации отрасли, увеличением конкуренции между торговыми компаниями, развитием малого и среднего бизнеса, развитием кооперации и дистанционной торговли.

Так же чтобы преодолеть многие препятствия, надо наладить устойчивые торгово-хозяйственные связи между

отечественными производителями и потребителями. Это невозможно без разработки вслед за Гражданским, которого явно недостаточно, также и Торгового кодекса. Опыт передовых держав убеждает в этом отставание России коренится в отсутствии развитого товарного рынка, а этот рынок невозможно создать без правовой и иной поддержки государства, без установления четких законодательных правил.

Итак, в заключении можно сказать о том, что у России есть все шансы и возможности для развития своей внешней и внутренней торговли. Существует много предложений по этому поводу, и правительству России важно выбрать правильный путь. Данная проблема определенно связана с законодательством каждой страны (если мы рассматриваем внешнюю торговлю), и правовыми особенностями местного самоуправления (если речь идет о внутренней торговле), на основе которых так же можно выбрать самое оптимальное направление развития.

Литература:

1. www.economics.ru
2. www.expomap.ru
3. <http://www.bibliotekar.ru>

18. ТУРИЗМ

Понятие рекреационного туризма

Алексеева Виктория Игоревна, кандидат экономических наук, доцент
Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

Туризм является одной из крупнейших и динамичных отраслей экономики, важной частью внешнеэкономической деятельности многих развитых и развивающихся стран мира. Высокие темпы его развития, большие объемы валютных поступлений активно влияют на различные сектора экономики, что способствует формированию туристской индустрии. По данным Всемирной туристской организации (ВТО) на сферу туризма приходится около 6 % мирового валового национального продукта, 7 % мировых инвестиций, каждое 10-е рабочее место, 11 % мировых потребительских расходов, 5 % всех налоговых поступлений. К 2020 году число международных туристских поездок возрастет до 1,6 млрд., то есть почти в 3 раза, а доходы составят около 2 трлн. долл. в год.

В Осакской Декларации тысячелетия, принятой на Конференции стран-лидеров в сфере туризма (сентябрь 2001 г.), отмечалось, что экономическое воздействие индустрии туризма, а также ее влияние на социальную и природную среду обуславливают необходимость углубления исследований состояния и перспектив развития туризма с учетом принципов устойчивого развития, которые позволяют уравнивать и комплексно решать проблемы выживания местных сообществ, а также задачи, связанные с охраной природных ресурсов и объектов культуры. Устойчивый туризм способствует разрешению противоречий, которые вызываются, с одной стороны, потребностями в охране окружающей природной среды, а с другой стороны необходимостью обеспечить развитие хозяйства местных народов. Этим целям в наибольшей степени отвечает такой вид туризма как экологический туризм (экотуризм). Важность туризма как фактора в достижении устойчивого развития была подтверждена на Всемирном саммите по

устойчивому развитию в Йоханнесбурге (ЮАР, сентябрь 2002 г.). При этом «устойчивое развитие» понимается как «поддерживаемое и улучшающееся удовлетворение потребностей населения без отрицательных воздействий на природную среду». На Первом Всемирном саммите по природному туризму (Квебек, 2002 г.), он характеризовался как «ответственное путешествие к естественным объектам при сохранении природной среды и улучшении благосостояния местного населения».

В прогнозе развития туристских направлений, сделанном ВТО и представленном в исследовании «Tourism 2020 Vision», определены самые перспективные направления и виды туризма XXI столетия. Одним из наиболее популярных видов туризма к 2020 г. станет рекреационный туризм.

Рекреационный туризм является инновационным направлением туристского бизнеса в России. Актуальность этой проблемы определяется, во-первых, обширной и уникальной по многим критериям базой для реализации программ развития туризма на территории нашей страны. Во-вторых, регион, предполагаемый к использованию в качестве зоны рекреационного туризма имеет, как правило, слабо развитую собственную социально-экономическую структуру. Это обуславливает важность и перспективность специального анализа процессов, возникающих при включении в эту структуру объектов сферы туристского сервиса. Речь идет, в первую очередь, об установлении количественных оценок условий экологического равновесия и разработке экономико-математических моделей, учитывающих социально-экономическую структуру региона при включении в нее процессов, обеспечивающих развитие туризма в рекреационных зонах.

Литература:

1. Менеджмент туризма: Туризм как объект управления (под ред. Квартальнова В.А.). — М.: 2004.
2. Панкратов Р.Г. Коммерческая деятельность: Учебник. — М., 2006.
3. Справочник предпринимателя: розничная торговля, оптовая торговля, грузовой транспорт, общественное питание и гостиничное хозяйство. — М.: Наука, 2004.
4. Туризм в России: Стат сб. / Госкомитет России. — М., 2000. — 164 с.
5. Туристские услуги — спрос, 1996, № 3.
6. Указ Президента Российской Федерации «О реорганизации и развитии туризма в Российской Федерации» от 22 декабря 1995 года.
7. Федотова Л.Н. Реклама в обществе: каков эффект? — Социс, № 3 — М.: Наука. 1996.

Агротуризм – новый вид туризма?

Ковалевская Валерия Валерьевна, аспирант
Санкт-Петербургский государственный университет сервиса и экономики

Сегодня уже никого не удивишь новостью о том, что свой отпуск ты провел на Мальте или в Турции, да и красочные фотографии с заморскими пейзажами мало кого приведут в восторг! Путешествия за границу постепенно становятся нормой, переставая быть чем-то недостижимым и роскошным. Именно поэтому возникают новые варианты достойного отдыха, становясь более разнообразной альтернативой поездки к морю. Такое понятие как «агротуризм» возникло сравнительно недавно, однако успело завоевать множество поклонников этого вида отдыха. Все больше людей предпочитают окунуться в атмосферу тихой загородной жизни, забыв на время о городской суете и проблемах. Приняв решение снять коттедж на сутки, Вы становитесь обладателем уютных и комфортабельных апартаментов, а аренда коттеджа на более длительный срок позволит лучше понять особенности сельской жизни. Цены на это съемное жилье достаточно гибкие, поэтому можно найти уютный домик за вполне приемлемую сумму. К тому же, загородный отдых — отличный способ отметить торжество в компании друзей и близких. Шашлык или барбекю во дворе на свежем воздухе заменит банальное застолье в шумном ресторане. Встреча Нового года запомнится надолго, а празднование Дня рождения под открытым небом станет ярким эпизодом в вашей жизни. Такое времяпрепровождение заставит расслабиться и отвлечься от повседневной суеты, сблизит с природой и позволит иначе взглянуть на мир. Зачастую, люди после этого становятся более спокойными и уравновешенными, поскольку общение с природой идет на пользу каждому.

В России агротуризм пока не успел получить такое широкое распространение, как за рубежом. В странах Европы пока это направление туризма пользуется большой популярностью и набирает все новые обороты. Одним из самых больших плюсов такого вида отдыха — это отсутствие крупных финансовых затрат на него.

В России агротуризм наиболее активно развивается в таких регионах, как Карелия, Алтай, Краснодарский край, Ленинградская, Калининградская и Псковская области. Пока только здесь сельский туризм получает достойное развитие. На самом деле в нашей необъятной стране еще очень много неосвоенных мест, подходящих для данного вида отдыха. Эта ниша пока остается свободной. Специалисты турбизнеса предсказывают данной отрасли небывалый успех. Отмечу, что для этого в России имеются огромные ресурсы. Причем, наибольший интерес туристы проявляют к самым старым селам и деревням. Это связано с желанием оказаться в глухом уголке, нетронутом цивилизацией.

Туристы в России устраивают увлекательные походы в лес за ягодами и грибами, купаются в реке или озере, катаются на лодках. Можно заняться и рыбалкой или охотой, а как будет приятно после этого попариться в настоящей русской баньке! Кроме этого, на таком отдыхе предлагается традиционная русская кухня: мед, квасы, каши, борщи — это все из натуральных продуктов. При этом происходит практически полное погружение в сельскую жизнь. По желанию, туристы могут также принимать участие в сельскохозяйственных работах. Туристы охотно занимаются, например, сбором урожая, ягод, овощей, кормлением животных. Туристы активно знакомятся с культурой деревни, бытом, традициями. В каждой области и крае России они уникальны. Можно принимать участие в народных праздниках. Интересно также за время отдыха освоить какие-нибудь ремесла, например, научиться доить корову, плести корзину из лозы, прокатиться на лошади верхом или тракторе. Чаще всего приобретаются туры на 5–10 дней. На втором месте по востребованности в сельском туризме находятся «туры выходного дня». Самым предпочтительным временем отдыха является, конечно же лето. Но и большой популярностью пользуется также зимний отдых в деревне, имеющий ряд своих преимуществ.

Литература:

1. Александрова, А.Ю. Международный туризм / . — М.: Аспект Пресс, 2002. — 470 с.
2. Власюк, Т.В. Становление и развитие малого предпринимательства в сфере сельского туризма автореферат / Т.В. Власюк; Вят. гос. ун-т. — Ижевск, 2006. — 24 с.

Инновационное развитие индустрии туризма

Маклашина Лариса Рудольфовна, директор
ООО «ТК Альманах» (г. Нижний Новгород)

Важнейшей чертой современного этапа развития экономики является повышение роли инноваций как основы экономического роста государств, а также стремление развитых стран конкурировать за счет высоких технологий и нестандартных нематериальных активов.

Широкое внедрение в хозяйственный оборот инновационных продуктов и технологий стало ключевым фактором экономического развития и улучшения качества жизни населения.

В российском законодательстве под инновацией понимается: «конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [1, с. 28].

В утвержденных президентом РФ Основах политики Российской Федерации и области развития науки и технологии на период до 2010 года и дальнейшую перспективу в качестве неотъемлемой части экономической политики государства определено формирование национальной инновационной системы (НИС): «Национальная инновационная система должна обеспечить объединение усилий государственных органов управления всех уровней, организаций и научно-технической сферы и предпринимательского сектора экономики в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов страны.» [3].

Основные направления формирования национальной инновационной системы предусмотрены в основах политики Российской Федерации:

- создание благоприятной экономической и правовой среды (создание благоприятного инвестиционного климата);
- построение инновационной инфраструктуры;
- совершенствование организационно-экономических механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научно исследовательских и экспериментальных разработок.

В настоящее время, слабым звеном организационно — экономического механизма управления национальной экономикой, является механизм управления инновациями. В условиях рыночной экономики инновации должны способствовать интенсивному развитию экономики, обеспечивать ускорение внедрение последних достижений науки и техники в производство, полнее удовлетворять потребителей в разнообразных высококачественных и конкурентоспособных продуктах и услугах.

Особенно важную роль призваны сыграть инновации в сфере туризма. Мировая практика свидетельствует, что туристская индустрия по доходности и дина-

мичности развития уступает лишь добыче переработке нефти и газа.

По данным Всемирной туристской организации туристский бизнес обеспечивает 10 % оборота производственно-сервисного рынка, на его долю приходится 7 % общего объема мировых инвестиций и 5 % всех налоговых поступлений [6].

Анализ роли и места России в международной торговле услугами показал, что сфере услуг, в том числе и туристских, находится в стадии становления и ее роль в мировой экономике незначительна — около 1 % [7, с.124].

Невысокий процент прибытий иностранных граждан объясняется влиянием многих сдерживающих факторов, к которым относятся: политическая и экономическая нестабильность, обострение криминогенной обстановки, террористические угрозы и наряду с этим — разрушенная и неразвитая база индустрии туризма, разрушение единого туристского пространства и т.д.

Для сравнения можно отметить, что доля Франции в мировом потоке прибытий составляет 10,7 %, Испании — 7,2 %, США — 6,4 %, КНР — 5,5 %. Туризм — одна из важнейших отраслей экономики любой развитой страны. Во многих государствах он входит в число основных источников дохода. Въездной туризм в России развит слабо, хотя он является неиссякаемым источником валютных поступлений в экономику страны.

Поэтому и в России необходимо больше внимания уделять индустрии туризма, содействовать совершенствованию инновационных процессов в сфере туризма, способствовать созданию новых продуктов и услуг, новых технологий управления в туристском бизнесе. Причем развитие инноваций необходимо проводить как на уровне государства, так и на уровне самих туристских организаций. Именно инновационный рост ведет к созданию и реализации конкурентоспособного продукта и услуги, оздоровлению экономического состояния не только предприятия, но и всего туристического направления.

Туристские организации в условиях рыночной экономики все более осознают необходимость разработки новых продуктов и услуг и связанную с этим экономическую выгоду. Благодаря своему уникальному природному и культурному потенциалу, а также огромному интересу туристов из дальнего и ближнего зарубежья как к новому неохваченному направлению, Россия имеет все основания для инновационного развития туристской отрасли.

Рычагами влияния государства на инновационную деятельность туристских организаций являются: предоставление налоговых льгот инновационно активным организациям, осуществление специальных научно-технической, налоговой и кредитно-финансовой политик, создание благоприятных условий для привлечения отечественных

и иностранных инвестиций в туристскую отрасль, совершенствование амортизационной политики, установление приоритетных направлений развития науки.

Инновации в индустрии туризма главным образом направлены на формирование нового туристского продукта, новых подходов в маркетинговой деятельности, а также на применении новых методов управления с использованием IT-технологий. Внедрение инноваций позволит повысить конкурентоспособность туристских предприятий. Создание новых и развитие перспективных видов туризма увеличивают рост потребительского спроса на рынке туристских услуг.

Следует выделить следующие факторы, определяющие степень инновационного развития туризма:

- рыночная конъюнктура рынка и конкуренция (как на внутреннем, так и на внешнем рынках);
- внешняя среда (уровень развития науки и техники, совершенствование законодательной и юридической базы, политическая и экономическая стабильность);
- кадры (ученые, специалисты, предприниматели, менеджеры, политические деятели, государственные служащие);
- ресурсы (природные, производственные, финансовые, научно-технические, технологические, инфраструктура) [2, с. 24].

В туризме нововведения в технике, технологии, экономике, управлении и социальной сфере взаимосвязаны, и чтобы внедрить новшество, надо осуществить изменения и в других сферах. Например, чтобы отказаться от старой привычки бронирования тура по факсу и перейти на систему «on-line бронирования», позволяющего получать мгновенно подтверждение тура, компания должна обучить сотрудников, установить компьютеры с соответствующим программным обеспечением, внести изменения в условия договора между оператором и клиентом и т.д. При этом туроператор экономит время по обработке заявки, ускоряет процесс оформления тура, своей оперативностью привлекает новых клиентов.

Для формирования инновационной стратегии предприятий туристской индустрии и дальнейшей реализации инновационных идей в сфере туризма (автоматизация, разработка

программного обеспечения, разработка новых видов туризма и новых туристских маршрутов, новизны в услугах в сфере гостеприимства и т.д.) необходима система управления инновациями, отвечающая требованиям отрасли и рынка. Эффективность создания нового туристского продукта, темпы его развития определяются инновационной активностью в производстве нового продукта, который либо удовлетворяет совершенно новую потребность, либо позволяет расширить рынок потребителей. Инновационная активность проявляется через инновационный процесс и является необходимым условием экономического роста и повышения качества жизни.

Таким образом, инновационное развитие индустрии туризма — сложный процесс, в котором задействованы, как граждане потребители услуг, так и государственные органы управления, а также туристские фирмы и предприятия туристской индустрии, деятельность которых регламентируется нормативно-правовыми актами в области туристской и инновационной деятельности. Для построения эффективной методики инновационного развития туризма, необходимо: оценить весь спектр показателей, относящихся к сфере услуг, учитывая исторические и местные условия развития конкретного туристического направления, провести комплексный анализ состояния туристских ресурсов, дать классификацию инноваций в туризме.

Инновационное развитие индустрии туризма — это разработка и создание новых туристских маршрутов, продуктов, услуг и т.д. с применением достижений науки, техники, IT-технологий, а также передового опыта в области управления и маркетинга, внедрение которых позволит повысить занятость населения, обеспечить рост его доходов, повысить социально — экономическое развитие и туристскую привлекательность страны и регионов.

Требования динамики развития туристского рынка обуславливают необходимость постоянного совершенствования законодательных актов в области государственной поддержки туризма, а также межотраслевого законодательства, влияющего на состояние туристской индустрии.

В целом, туризм имеет все необходимые условия для инновационного развития туристской отрасли.

Литература:

1. Письмо президента Российской Федерации №Пр-576 от 30.03.2002 г.
2. Новиков В.С. Инновации в туризме. Учебное пособие//М, Издательский центр Академия, 2007 г., 208 с.
3. Гершман М.А. Инновационный менеджмент. Учебное пособие //М, Маркет ДС, 2008 г., 200 с.
4. Национальные инновационные системы в России и ЕС// М: ЦИПРАН РАН 2006 г., 170 с.
5. Осеевский М.Э. Модернизация экономики Санкт-Петербурга инновационное развитие и структурные преобразования.// Журнал Инновации № 5 (139) 2010 г., Специальный выпуск.
6. Сайт Всемирной туристской организации www.unwto.org/en
7. Материалы Всесоюзной научно-практической конференции «Актуальные аспекты экономики, менеджмента и инноваций»// НГТУ им. Р.Е.Алексеева, Нижний Новгород 2010 г., с. 124.

19. ЛОГИСТИКА И ТРАНСПОРТ

Анализ динамики угонов автомобилей

Васильева Анна Васильевна, студент; Шипицына Анастасия Сергеевна, студент;
Вашкина Наталья Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент
Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева (г. Кемерово)

В современном обществе автомобиль — это не средство роскоши, а необходимость. Человеку, трудно обойтись без транспортного средства. Следствием этого является огромное количество грузовых и легковых автомобилей. Изменения в идеологии общественного сознания породили новую тенденцию, проявляющуюся в увеличении уровня преступности за счет угонов автомобилей. Данная проблема — является одним из самых распространенных видов преступлений. Наша страна лишь в последние годы вышла в этой области на мировой уровень. Еще несколько лет назад, почти в 80 % случаев, машины угоняли подвыпившие молодые люди — чтобы покататься. В результате автомобиль бросали часто прямо на дороге. Брошенный таким образом автомобиль, конечно, находят. Но нередко в нем уже не хватает каких-то агрегатов, автомагнитолы, чехлов и т.д. Хуже, если остановка автомобиля произошла только после «встречи» с каким-либо препятствием: столбом, сваей, другим транспортным средством.

Сегодня существует хорошо налаженная цепочка теневой экономики, которая по прибыльности стоит в одном ряду с проституцией и торговлей наркотиками. Машины часто угоняют по заказу, профессиональные угонщики тщательно организуют свою деятельность, страхуют друг друга и четко распределяют свои криминальные роли. Если учесть, что в их руках специальная техника (в том числе и противосигнализационная), постоянная практика, взятки и великое разнообразие приемов, то надо признать, что самозащита в этой экстремальной ситуации — очень непростая.

Современный угонщик наглый, циничный, он крадет машины у всех подряд, не разбирая сословий, — будь то далеко не новые «Жигули» какого-то работяги или сверкающая иномарка более состоятельного чиновника или «нового» соотечественника. То есть данная проблема касается каждого из россиян.

На основе статистических данных по России можно говорить о том, что количество угонов в нашей стране увеличивается из года в год. В 2008 г. было угнано — 19594 автомобилей. В 2009 году — 20080 автомобилей. За 2010 г. — угнано 21845. По модельным предпочтениям угонщиков в лидеры выбилась «шестерка» Lada. Всего по стране таких машин угнано 2013, почти в два раза больше, чем в прошлом.

В силу того, что самыми крупными городами в России являются Москва и Санкт-Петербург, их отличают наибольшее число зафиксированных угонов автомобилей. Согласно статистике ugnali.ru лидером по угонам в России является — Москва. Складывается впечатление, что здесь процветает криминальный бизнес по угону автомобилей. По данным правоохранительных органов г. Москвы, за прошедший 2010 год в городе произошло 11805 угонов. Первые места заняли автомобили японских производителей, в силу слабой защищенности штатных охранных систем. Такие как, Мицубиси Лансер-697, на втором месте стоит Мазда 3 — 477, третье место заняла Тойота Королла — 318 случаев угона.

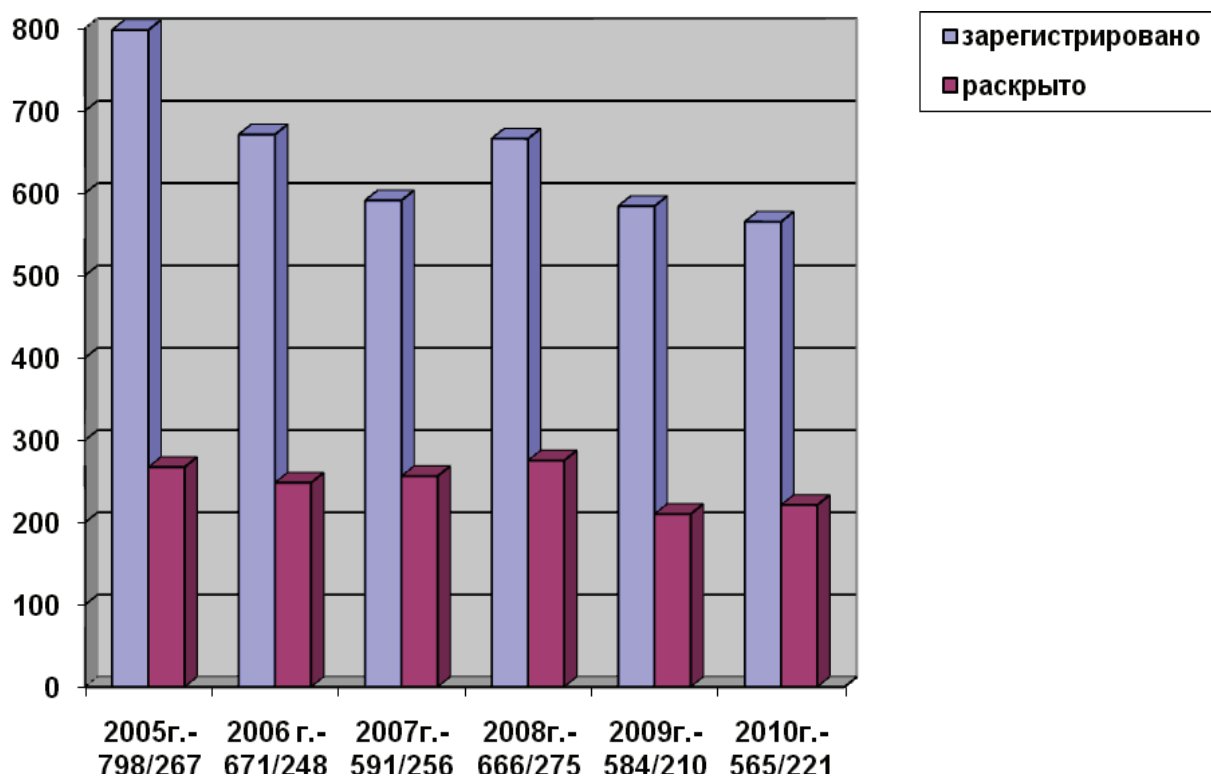
Второе место по угонам автомобилей, занимает культурная столица России — Санкт-Петербург. Анализируя данные статистики угонов можно сказать, что особым спросом среди людей занимающихся угонами автомобилей занимает ВАЗ (14 %), чуть сдает позиции VOLKSWAGEN (13 %). Лидер Московских угонов MITSUBISHI занимает здесь только третье место (11 %). Ну а на четвертом месте стоит FORD (10 %).

Криминогенная ситуация в Кемеровской области, связанная с преступными посягательствами на автотранспортные средства свидетельствует о стабилизации данного показателя на протяжении трех последних лет. Если с 2005 по 2007 год в области наблюдалась устойчивая тенденция к снижению общего количества хищений АМТС (краж + угонов) с 1449 до 1297 преступлений, то в 2008 г. произошёл рост указанных противоправных деяний до 1466. В 2009, 2010 годах зафиксировано соответственно 1444 и 1446 хищений.

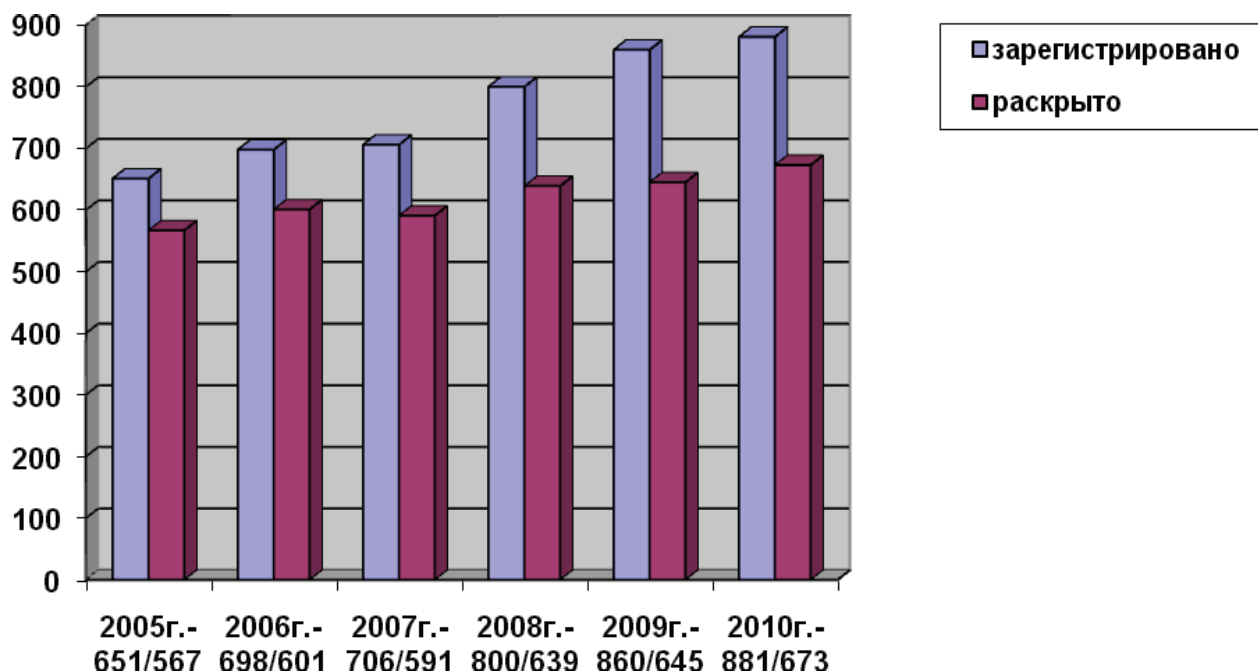
При этом динамика рассматриваемых видов преступлений имеет некоторые особенности: с 2005 по 2007 г. количество зарегистрированных краж АМТС снижалось, в 2008 г. произошёл всплеск преступлений, когда было зарегистрировано 666 краж (2007 г. — 591), а с 2008 по 2010 годы вновь наблюдался спад указанных преступлений (2009 г. — 584, 2010 г. — 565). Количество же зарегистрированных неправомерных завладений транспортными средствами в период с 2005 по 2010 г. стабильно увеличивалось.

В 2010 году оперативная обстановка по линии хищений транспортных средств оставалась сложной. Не-

Статистика краж АМТС за 2005–2010 годы



Статистика угонов АМТС за 2005–2010 годы



смотря на это органам внутренних дел Кузбасса удалось обеспечить позитивное влияние на криминальную ситуацию в области в данном направлении.

При снижении зарегистрированных краж АМТС на 3,3 % (565 преступлений), остаток нераскрытых преступлений уменьшился на 8 % и составил 344. Угонов же АМТС зарегистрировано на 2,4 % больше (881), при этом

на 4,3 % возросло количество раскрытых угонов, что составило 673 преступления, а остаток нераскрытых преступлений снижен на 3,3 % (208).

Положительные результаты получены и в расследовании хищений АМТС. Несмотря на снижение количества расследованных уголовных дел, возбужденных по кражам АМТС, с 207 до 200, было снижено и количество

приостановленных уголовных дел данной категории с 406 до 335. Это способствовало увеличению раскрываемости по расследованным уголовным делам на 3,6 %, что составило 37,4 %.

Уголовных дел по угонам АМТС в 2010 году было рассмотрено на 7,6 % больше (667 дел), приостановлено меньше на 9,6 % (226 дел). В результате раскрываемость по расследованным уголовным делам возросла на 3,4 % и составила 74,7 %.

Положительные результаты получены и в работе по преступлениям компетенции криминальной милиции. Так, удельный вес раскрытых краж АМТС компетенции КМ увеличился на 1,9 % (с 36,3 % до 38,2 %). Раскрываемость по расследованным уголовным делам возросла на 2,2 % и составила 36,2 %.

Удельный вес раскрытых угонов АМТС компетенции КМ увеличился на 2,3 % (с 93 % до 95,3 %). Однако раскрываемость по расследованным уголовным делам снижена на 0,1 % и составила 88,6 %.

Однако, несмотря на положительные тенденции раскрываемости данных видов преступных посягательств, в ряде подразделений имеются отдельные просчёты. Значительный рост количества совершённых краж транспортных средств произошёл в: УВД по г. Кемерово — рост составил 26,1 %, ОВД по г. Осинники (+ 116,7 %), Мариинскому муниципальному району (+ 50 %), Новокузнецкому району (+ 225 %). При этом в указанных ОВД отрицательные результаты и в раскрытии и расследовании уголовных дел.

При общем увеличении на 15 преступлений зарегистрированных угонов АМТС значительный их рост зафиксирован в: УВД по г. Прокопьевску (+ 270 %), ОВД по г.г. Юрга (+ 142,9 %), Калтан (+ 250 %). Отрицательные показатели в данных подразделениях сформированы также в раскрытии и расследовании уголовных дел.

В ходе изучения результатов работы за 12 месяцев 2010 года выявлены следующие тенденции совершения хищений АМТС:

Третья часть похищенных автомобилей — 104 единицы — составляют отечественные автомобили ВАЗ 2110—2115, автомобили Лада последнего модельного ряда.

Автомобилей иностранного производства похищено 73 единицы, в том числе 30 дорогостоящих.

Подразделениями предварительного расследования расследовано 84 уголовных дела по кражам АМТС, совершённых в составе различного рода групп, что составляет 42 % от всего количества расследованных уголовных дел.

При анализе вклада служб ОВД в раскрытие хищений АМТС получены следующие результаты:

Сотрудники уголовного розыска лично раскрыли 109 краж АМТС, ГИБДД — 87, УУМ — 18, ОВО — 2, ПДН — 2, ППСМ — 2 преступления.

Статистика раскрытия угонов транспортных средств выглядит следующим образом:

Сотрудниками ГИБДД лично раскрыто 451 угон, сотрудниками уголовного розыска — 174, УУМ — 33, ППСМ — 8, ОВО — 2 преступления.

По данным ИЦ ГУВД по КО за 12 месяцев 2010 г. за кражи АМТС было задержано 234 человека, из них: лиц, ранее судимых — 68, несовершеннолетних — 75, женщин — 1, в состоянии алкогольного опьянения — 40.

За угоны АМТС было задержано 717 человек, из них: ранее судимых — 235, несовершеннолетних — 178, женщин — 10, в состоянии алкогольного опьянения — 272.

Мера пресечения в виде содержания под стражей за кражи АМТС за 12 месяцев 2010 г. избиралась в отношении всего 8 подозреваемых (АППГ — 23), что составляет 3,4 % от всех задержанных лиц. За угоны АМТС арестовано 39 подозреваемых (2009 г. — 40) или 5,4 %.

В случае угона не следует паниковать. Необходимо сосредоточиться на возникшей проблеме. От четкости, быстроты и правильности действий владельцев, угнанных средств, зависит успех поисков. Если машина застрахована, то, безусловно, существует вероятность получения страховой компенсации после оформления соответствующих бумаг, безусловно, это требует времени и душевных сил. После обращения в полицию необходимо сообщите в страховую компанию. Необходимо опросить свидетелей и заявить общественности об угоне через объявления, прессу или интернет.

В силу того, что чаще всего угоняют отечественные не очень дорогие автомобили, поскольку их легче всего замаскировать, продать целиком или на запчасти у них отсутствуют серьезные противоугонные системы и устройства необходимо использовать не только профессиональные, но и народные противоугонные методы. Можно снять и унести домой аккумулятор. Альтернативой этому методу может стать снятие бегунка на трамблере, а еще лучше поставьте туда другой, но бракованный. Это же можно сделать с крышкой трамблера и проводкой. В багажнике под обивкой можно оставить ваш старый мобильный телефон, подключенный на постоянный подзаряд. Он не даст вам сигнал об угоне, но его местонахождение можно быстро вычислить через мобильного оператора. Еще можно сделать собственную защиту от угона в виде потайного тумблера или кнопки разрыва цепи стартера или зажигания. В силу того, что угонщик вышедший на охоту за чужой машиной, спешит, просчитать народные методы ему будет сложно.

20. ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО

Жилищно-коммунальное хозяйство в России

Абдуллина Адель Рустемовна, студент;

Владимиров Игорь Александрович, кандидат юридических наук, доцент

Уфимский государственный авиационный технический университет

На протяжении длительного времени в жилищно-коммунальной сфере господствовали административные методы хозяйствования. Материальная база отрасли находилась в неудовлетворительном состоянии и заметно деградирует в последние годы. Хотя расходы местных бюджетов на жилищно-коммунальное хозяйство составляют около 25 %.

До сих пор не отрегулированы ставки и тарифы на услуги, предоставляемые жилищно-коммунальным хозяйством. В основном за счет бюджетных дотаций, которые растут из года в год, осуществляются эксплуатация и дальнейшее развитие жилищно-коммунального хозяйства. Размеры дотаций зависят не от качества обслуживания потребителей, а от высоких текущих затрат на производство услуг жилищно-коммунального хозяйства.

Сложившийся хозяйственный механизм в жилищно-коммунальном хозяйстве не способствует эффективному развитию предприятий и организаций, не направляет их на улучшение качества услуг (автоматизация деятельности на базе новых технологий). Все это снизило надежность и устойчивость работы всех подотраслей жилищно-коммунального хозяйства, привело к усилению социальной напряженности в целом ряде регионов, особенно в период холодов.

Отдельные организации и предприятия жилищно-коммунального хозяйства выступают в роли естественных монополий, тем не менее, эффективный механизм контроля за их деятельностью до сих пор не создан. За какие услуги жилищно-коммунального хозяйства платит население и почему именно в таких размерах четко не обосновано. При отсутствии контроля и учета объемов, фактически предоставляемых услуг, то есть вода, газ, тепло и пр., и их качества, расчет осуществляется по усредненным показателям, что не признается рыночными принципами. [2]

Вследствие аварий, недоброкачественного ремонта и т.д., зачастую возникшие не по вине потребителей издержки перекладываются на плечи населения. Взаимоотношения между производителями данных услуг, их потребителями и посредниками до сих пор не налажены.

Государство должно поставить перед собой главной задачей преодоление затянувшегося кризиса в сфере жилищно-коммунального хозяйства, обеспечение его стабильного развития, так же необходимо пересмотреть

систему организации и управления в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Жилищно-коммунальное хозяйство — это комплекс подотраслей, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры различных зданий населенных пунктов, создающий удобства и комфортность проживания и нахождения в них граждан путем предоставления им широкого спектра жилищно-коммунальных услуг.

ЖКХ подразумевает выполнение следующих функций:

- водопровод, куда входят прокладка и ремонт водопроводных труб, водозабор, очистка и доставка воды в многоквартирные дома и на промышленные объекты, в т.ч. для последующего подогрева для нужд горячего водоснабжения и отопления;
- электроснабжение;
- теплоснабжение, т.е. обеспечение поставки жителям горячей воды и тепла, обеспечение работы котельных и ТЭЦ;
- канализация (отведение сточных вод);
- капитальный ремонт зданий;
- текущий ремонт внутренних общедомовых инженерных коммуникаций и систем (здания);
- сбор, вывоз и утилизация мусора;
- уборка мест общего пользования;
- содержание придомовых территорий (благоустройство, озеленение).

Для того чтобы повысить уровень жизни людей, улучшить их жилищные условия а также развивать культуру у населения необходимо повысить требования предъявляемые к ЖКХ.

Ниже приведена классификация отраслей жилищно-коммунального хозяйства:

- санитарно-технические службы (водопровод, канализация, предприятия по санитарной очистке);
- внутригородской пассажирский транспорт общего пользования (трамвай, троллейбус, автобус, метрополитен);
- коммунальную энергетику (тепловые, электрические, газовые сети, коммунальные котельные, электростанции и газовые заводы, не входящие в общие электрические системы);
- коммунальное обслуживание (бани, прачечные, парикмахерские, гостиницы);

- внешнее городское благоустройство (дорожно-мостовое хозяйство, озеленение, уличное освещение);
- подсобные предприятия ЖКХ (ремонтные заводы, мастерские).

Особенности ЖКХ как отрасли народного хозяйства:

- сочетание производственных и непроизводственных функций, связанных с изготовлением материальных продуктов и оказанием услуг;
- особую социальную значимость, усиливающую необходимость государственного регулирования и контроля со стороны потребителей;
- сочетание коммерческих (ориентированных на достижение прибыли) и некоммерческих организаций;
- сочетание крупного (производство энергии, водоканал, трубопроводные сети и т.д.) и малого бизнеса;
- особая значимость экологического и санитарно-эпидемиологического контроля;
- необходимость гарантированного обеспечения минимума услуг независимо от платежеспособности населения. [4]

ЖКХ имеет многоотраслевую структуру. Несмотря на это, жилищно-коммунальное хозяйство это целостная система, обеспечивающая нормальную жизнедеятельность населения.

На сегодняшний день существует дефицит финансирования ЖКХ. Вследствие того, что уровень жизни снижается, а плата за коммунальные услуги постоянно растет, уменьшается и спрос на многие платные виды услуг. Например, по среднелюдному потреблению бытовых и жилищно-коммунальных услуг Россия отстает от США более чем в 5–6 раз.

Средний уровень обеспеченности населения общей жилой площадью, в расчете на одного жителя России, в 1,5–2 раза ниже рационального норматива и в 3–5 раз ниже, чем в странах с развитой рыночной экономикой, причем 9,8 млн. семей проживает в общежитиях и коммунальных квартирах. Лишь в Москве и некоторых других городах обеспеченность жильем благодаря новому жилищному строительству увеличилась.

По статистике на одного человека приходится 17,7 кв. общей жилой площади. Свыше 5 млн. чел. проживает в аварийных и ветхих домах.

Более 120 млн. кв. м. жилья в России нуждается в неотложном капитальном ремонте, 170 млн. кв. м. — в переоборудовании коммунальных квартир и свыше 250 млн. кв. м. — в реконструкции. Подлежащий сносу аварийный жилой фонд, имеющий износ свыше 70 %, составляет 34 млн. кв. м. (1, 3 % всего жилищного фонда). В среднем за год в России выбывает не менее 4 млн. кв. м. жилья, а в неотложном ремонте нуждается более 11 % государственного и ведомственного жилищного фонда.

Основываясь на этих данных, можно сделать вывод: в России остается на низком уровне благоустройство жилищного фонда, по большинству своих качественных характеристик, а так же по объему, он не соответствует существующим нормативам.

Статистика говорит о том, что большинство респондентов (три четверти) не удовлетворены уровнем жилищно-коммунального обслуживания. Вследствие этого возрастает социальную напряженность в обществе, ухудшается качество жизни населения.

Тревожное состояние ведущих подотраслей коммунальной сферы России. Рассмотрим подробнее некоторые подотрасли:

Водоснабжение. Главный источник питьевого водоснабжения в России — это поверхностные водоемы (около 70 %) и лишь 30 % приходится на подземные воды. В последние годы резко обострились проблемы качества воды. Водные источники повсеместно загрязнены, так как многие предприятия не заботятся об окружающей среде и сбрасывают свои промышленные отходы в сточные воды, так же в водоемы примыкают канализационные стоки — хозяйственно-бытовые и промышленные.

Степень очистки сточных вод постоянно снижается. За последние годы этот показатель сократился до 60–65 %. В некоторых регионах России питьевая вода не удовлетворяет требованиям санитарно-технических показателей, потому что существует дефицит химических реагентов и дезинфекторов, которые применяются для очистки питьевой воды. Примерно 24 % сточных вод сбрасывается в водоемы неочищенными.

В среднем за сутки потребителям отпускается 60 млн. кубометров воды, в том числе населению на коммунально-бытовые нужды 45 млн. кубометров. В развитых странах норма суточного потребления воды на человека составляет 150–200 литров. В России же по средним показателям на каждого жителя расходуется на коммунально-бытовые нужды 306 литров воды в сутки. Я считаю, такой высокий показатель обусловлен нерациональным использованием воды, а также низким техническим уровнем водопроводных систем.

Электро-, теплоснабжение. Почти пятая часть всех энергоресурсов страны расходуется на отопление жилья. При этом больше всего среди отопительных котельных мелкие, малоэффективные котельных, мощностью до 3 Гкал/час. Их удельный вес составляет 68 %, а тепла они вырабатывают лишь 10 % от всего объема. Процесс ликвидации и реконструкции таких котельных идет медленно.

Более 83 % тепловой мощности котельных принадлежит различным ведомствам, предприятиям и их объединениям и только 17 % находится в ведении муниципалитетов.

Благоустройство. Стоимость основных фондов внешнего благоустройства составляет 150 млрд. рублей, их износ превышает 42 %. Но все так же самой большой проблемой в России остаются дороги. Из 195 тыс. км. улиц и проездов лишь 48 % имеют усовершенствованные покрытия проезжей части, 80 % не имеют подземных водостоков. Из эксплуатируемых 20 тыс. мостов и путепроводов более 35 % требуют капитального ремонта и реконструкции. Однако сейчас государство, наконец — то обратило внимание на эту проблему, и каждый год вы-

делят большие средства на реконструкцию или постройку новых дорог. [3]

Уровень обеспечения населения зелеными насаждениями в 2,2 раза ниже установленных нормативов. Многие жители домов сами на собственные средства облагораживают дворы своих домов.

С моей точки зрения сейчас перед правительством РФ, населением и местными (региональными) властями стоит наиболее остро проблема реформирования жилищно-коммунального хозяйства.

В 2007 году Федеральным законом от 21 июля 2007 года № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» был дан старт современной реформе ЖКХ. [1]

Цель создания Фонда содействия реформированию ЖКХ: создание безопасных и благоприятных условий проживания граждан, повышение качества реформирования ЖКХ, формирование эффективных механизмов управления жилищным фондом, внедрение ресурсосбе-

регающих технологий, финансовая поддержка субъектам РФ и муниципальным образованиям на проведение капитального ремонта домов, а так же переселение граждан из аварийных домов.

Таким образом, можно сделать вывод, что реформа ЖКХ это реформа системы управления ЖКХ, нежели реформа системы оплаты услуг ЖКХ. Целью такой реформы является переход к самоуправлению. То есть, сами граждане должны следить за состоянием своих жилищных хозяйств, благоустраивать прилегающие к ним территории и нести за это ответственность. Механизмом для осуществления такого управления являются созданные ими же товарищества (ТСЖ). Они могут как лично вести управление домом, так и через договорные отношения с управляющими хозяйствами ЖКХ. [5]

В итоге государство не будет нести никакой ответственности по содержанию и управлению домом. Им же делаются шаги в сторону привлекательных отраслей для инвестирования, что исключает монополию в этой сфере.

Литература:

1. Федеральный закон № 185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства»
2. Додатко Т., Пчелкин В., Арцишевский Л. — Реформа жилищно-коммунального комплекса/Экономист. 2005. — № 8—59 с.
3. Дронов А.А. О состоянии ЖКХ России и перспективах его формирования // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ — № 6—7 — 2005
4. www.wikipedia.org
5. <http://www.zhkh.su/>

Разработка методов оптимизации принятия управленческих и экономических решений в системе жилищно-коммунального хозяйства

Хомякова Татьяна Сергеевна, соискатель, заведующий лабораторией;
Гурлев Владимир Геннадьевич, доктор технических наук, профессор
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

В качестве средств для решения проблем поддержание жилого фонда и коммунальной инфраструктуры городов в технически исправном состоянии, отвечающем современным нормативно-техническим требованиям, обеспечивающим комфортные и безопасные условия проживания следует использовать информационные и коммуникационные технологии, методы оптимизации принятия управленческих и экономических решений ЖКХ. Это повысит скорость и точность планирования бюджета и мероприятий по жилищному фонду, а также предоставит свободный доступ к информации о жилом фонде заинтересованным организациям и гражданам.

Оценить экономическое состояние предприятия важно как самому предприятию, так и его конкурентам и партнерам. Объективное определение экономического состояния предприятий (ЖКХ) может базироваться на предварительном анализе его отчетности. Система ана-

литических коэффициентов — ведущий элемент анализа экономического состояния, который применяют различные группы пользователей: менеджеры, аналитики, акционеры, инвесторы, кредиторы и т.д.

Экономическое состояние предприятия это сложная система, которая зависит от заданной совокупности показателей, изменчивость значений которых определяется комплексом условий, методами оценки этого состояния и выбранного критерия классификации. Для оценки экономического состояния каждого субъекта хозяйствования, заинтересованного в своём успешном развитии, необходимы достоверные финансовые показатели, как способ доказательства своей надежности в качестве партнера, чтобы максимально привлечь потенциальных клиентов и поставщиков. В этой связи очень важно, чтобы руководители и специалисты организаций (лица, принимающие управленческие решения) умели

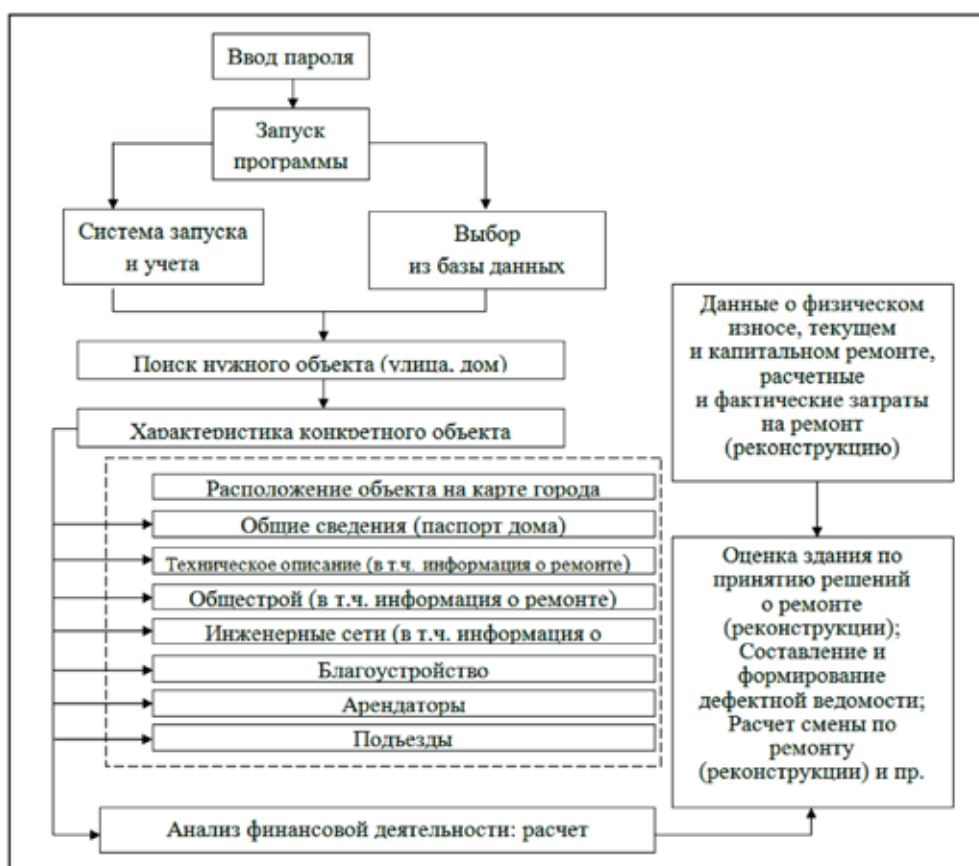


Рис. 1. Алгоритм работы программы с базой данных «House Record»

делать оценку организационного и экономического состояния партнера.

Показатели, оценивающие экономическое состояние в большей мере ориентированы на прошлое организации, в то же время они настолько характеризуют ее будущее, насколько велико их влияние на величину капитала организации.

Экономическое состояние рассматривается с позиции производственной и финансовой деятельности, что позволяет комплексно оценить деятельность предприятий. Сформированная система показателей по классификационным признакам — деловой активности, финансовой устойчивости, финансово-хозяйственной деятельности, на основе которых представлены показатели производственного и финансового состояния позволит комплексно и с достаточной степенью достоверности оценить деятельность предприятий ЖКХ. При выборе наиболее значимых показателей учитывалось, что их количество целесообразно уменьшить, так чтобы именно они отражали экономическое состояние.

Производственное состояние оценивалось показателями деловой активности и производственно-эксплуатационными показателями информационно-управленческой базы по эксплуатации жилого фонда, которая разработана и реализована компьютерной программой «House Record», позволяющей принимать оперативные управленческие решения [2]. Реализующий алгоритм программы «House Record», представлен блок-схемой (рис. 1).

Показатели деловой активности для оценки производственного состояния предприятий следующие: рентабельность собственного капитала предприятия, коэффициент оборачиваемости собственного капитала, коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

В производственно-эксплуатационные показатели информационно-управленческой базы включены: характеристика жилого фонда, техническое состояние жилого фонда, данные о текущем и капитальном ремонте.

Понимание исключительной актуальности развития коммунального хозяйства и применения методов эффективного управления позволило разработать данную методику. Представленная методика позволяет выявлять и оценивать дефекты конструкций зданий и сооружений, помогает решить задачи эффективного и обоснованного управления финансовыми потоками и состоянием жилищно-коммунального хозяйства [4].

В рамках методики, которая помещена в информационную базу, для каждого элемента конструкции здания составляется дефектная ведомость, в которой приводится перечень повреждений и их характеристики. На основании дефектной ведомости (рис. 2.) разработаны показатели оценки для принятия решения.

Таким образом, для каждого элемента конструкции, возможно определить показатели разрушения, сметную стоимость и очередность ремонта (рис. 3). На основании этих данных рассчитывается сметная стоимость ремонта для конкретного здания.

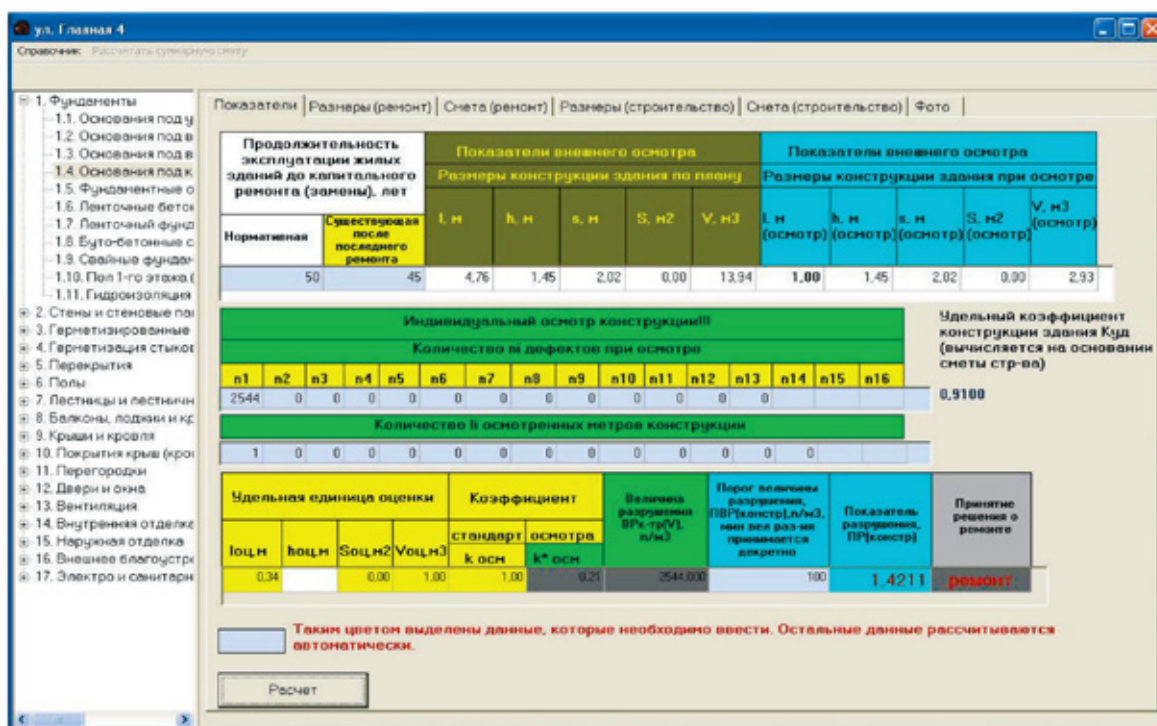


Рис. 2. Фрагмент программы базы данных по оценке показателя разрушения

Для оценки финансового состояния предприятий приняты следующие показатели, которые классифицированы по признакам финансовой устойчивости и финансово-хозяйственной деятельности: коэффициент прогноза банкротства, коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициент маневренности собственных средств (собственного капитала), коэффициент автономии, рентабельность собственного капитала, коэффициент текущей ликвидности, прибыль предприятия, эффект финансового рычага.

Показатели финансовой устойчивости предприятия представляют инвестору информацию о степени независимости предприятия от заемных источников средств, возможности покрытия всех обязательств собственными средствами [6].

Показатели финансово-хозяйственной деятельности способствуют выбору правильного решения со стороны инвестора, снабжая его информацией о степени защищенности при возмещении убытков от невыполнения кредитного соглашения.

Внешнее состояние предприятия определяется стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия; она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны. Термин «внешнее состояние» включает в себя следующие понятия: экономические условия хозяйствования, господствующую в обществе технику и технологию, платеже-способный спрос потребителей, экономическую и финансово-кредитную политику правительства РФ, законодательные акты и т.д.

Основным инвестором отрасли выступает государство, обеспечивая бюджетное финансирование, но основной задачей реформирования ЖКХ является переход к функционированию отрасли, основанному на принципах самоокупаемости и самофинансирования. Возникает необходимость создания условий для повышения доли используемого предприятиями ЖКХ заемного капитала. В настоящий момент основными источниками финансирования их деятельности являются выручка от оказания жилищно-коммунальных услуг потребителям и бюджетные средства. Финансирование инвестиционных проектов ЖКХ за счет заемного капитала при содействии коммерческих банков редкая практика.

Комплексную оценку экономического состояния по финансовым показателям необходимо произвести с использованием математической модели. Применение математических зависимостей в экономических исследованиях и расчетах распространяется, в первую очередь, на область переменных величин, связанных между собой функциональной зависимостью [1].

Поиск путей, направленных на выбор оптимальных решений различными группами пользователей финансовыми показателями можно осуществлять на основе величин финансовой устойчивости, кредитоспособности или рентабельности. Эти показатели в общем виде может быть описано функцией y , связывающей воздействие отчётных данных (как например, валюты баланса, чистой прибыли, доли заемного капитала и т.д.) на финансовое состояние и эффективность работы предприятия. Функциями y , представляющими собой комплексные модели финансовых показателей, возможно записать сле-

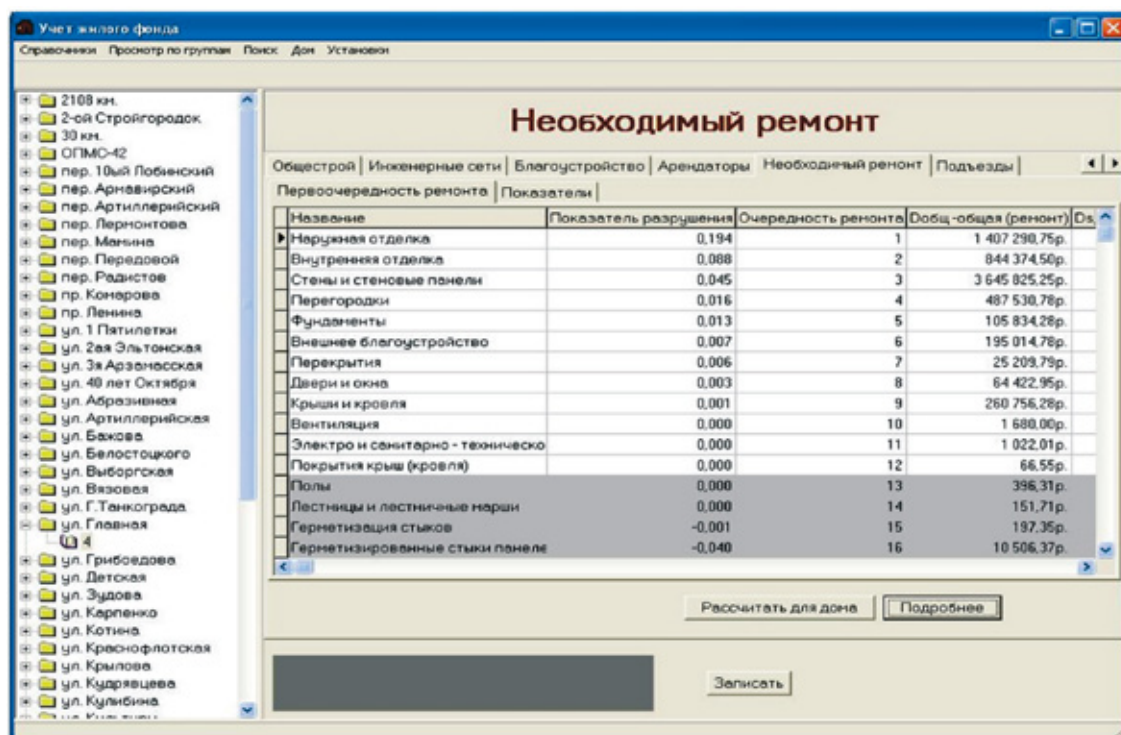


Рис. 3. Фрагмент окна программы по оценке необходимого ремонта с оценкой сметной стоимости на основе показателя разрушения

дующим образом: $y = j(c_1, c_2, c_3, \dots, c_m, F, g)$, где $c_1, c_2, c_3, \dots, c_m$ — факторы, воздействующие на функцию y основных отчётных финансовых показателей; F — эмоциональный фон; g — внутренние «шумы» — факторы, которые влияют на показатели, но трудно определимые, например, погрешности в расчётах, скрывающиеся данные, искажения в данных финансовых отчётах.

Полиномом второй степени обычно удаётся описать стационарную область, где предположительно находятся экспериментальные исследуемые показатели, характеризующие хозяйственную деятельность предприятий. Применение методов математического планирования позволяет, по сравнению с традиционными приёмами исследований, получить преимущества: сократить сроки и затраты на сбор информации, получить уравнения-модели для прогнозирования поведения объекта в будущем, произвести поиск оптимальных решений для успешной деятельности предприятий, наглядно в графической интерпретации представить исследуемые процессы.

В результате реализации планов многофакторных экспериментов второго порядка возможно получить регрессионные модели [5], характеризующие влияние финансовых показателей, на состояние и эффективность работы предприятий. После обработки результатов исследования с уровнем значимости $\alpha=0,05$ удалось получить модели, которые позволяют оценить возможность изменений экономического состояния для каждого исследуемого и оцениваемого предприятия. По величине и знаку коэффициентов моделей производилась оценка

каждого из исследуемых факторов на экономическое состояние предприятий ЖКХ. Для обеспечения сопоставимости 30-ти исследуемых предприятий ЖКХ Уральского региона сформированы три группы предприятий по среднегодовым величинам валюты баланса и прибыли.

В результате обработки экспериментальных данных при помощи ЭВМ программой «Plan-exp» выявлены закономерности от исследуемых факторов в виде регрессионных уравнений показателей финансового состояния по группам предприятий.

Полученные модели позволяют прогнозировать поведение объекта в будущем. Для иллюстрации функционирования предложенных моделей представлены их графические интерпретации в виде номограмм, по которым осуществлялся поиск оптимальных величин финансовых показателей для стабильной работы предприятий. На номограмме (как одного из вариантов, рис. 4) представлена область, в которой обозначены реально существующие предприятия с их показателями и определена зона, в которой экономические показатели могли бы иметь оптимальные значения, при которых предприятия могли бы работать стабильно.

Например, если инвестор предоставит заёмный капитал в размере 15000 тыс. руб. под соответствующий собственный капитал $СК=192978$ тыс. руб., при соотношении $ЗК/СК=0,77$ — общепринятые рекомендации стабильно работающих предприятий, то при величине $ВНОА=9538$ тыс.руб., будет представлять интерес значения оборотного актива при таких значениях прибыли, с которой можно будет отдать ставку ссудного процента

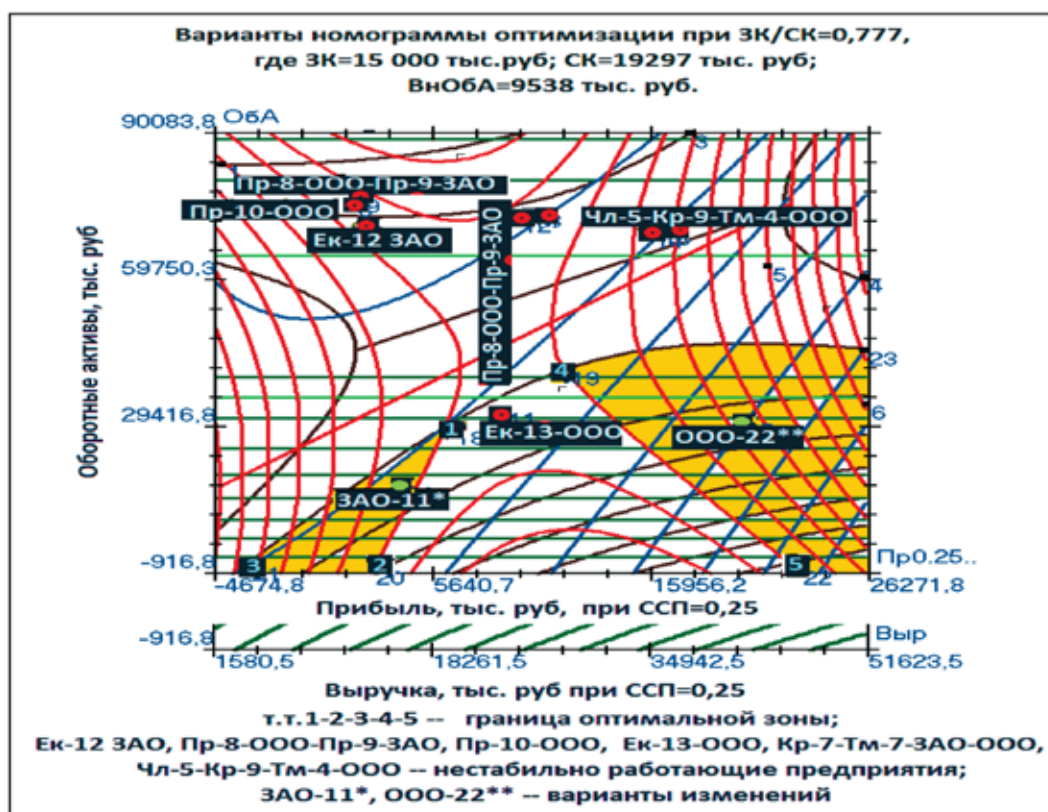


Рис. 4. Вариант номограммы оптимизации

в размере 25 %. На номограмме оптимальные зоны, ограниченные точками 1,2,3 и 4,5,6, в которых находятся «виртуальные» предприятия «ЗАО-11*» и «ООО-22**» при оптимальных показателях. Ни одно из реальных предприятий ЖКХ не вошло в эту зону.

По результатам анализа показатели производственного и финансового состояний предприятий корректируются. Значения этих показателей не должны противоречить принятым и описанным в литературе нормам и определенным уточненным величинам с учетом выявленных закономерностей.

Таким образом, в результате исследовательской работы и анализе показателей производственного и финансового состояний, разработаны новые способы, алгоритмы и реализующие их компьютерные программы, позволяющие формировать информационную базу по состоянию жилого фонда и оптимизировать экономические показатели для стабильной работы предприятий ЖКХ. Разработана и представлена методика выявления и оценки дефектов конструкций зданий и сооружений, которая решает задачи эффективного и обоснованного управления финансовыми потоками и состоянием жилищно-коммунального хозяйства.

Литература:

1. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. — 2-е изд. перераб. и доп. — М.: КНОРУС, 2007).
2. Гурлев В.Г., Хомякова Т.С. Разработка и реализация программно-математического комплекса экономической оценки и управления жилищно-коммунальным хозяйством // Финансы и кредит. 2011. № 8
3. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Г.В. Савицкая. — М.: ИНФРА-М, 2006.
4. Хомякова Т.С. Гурлев В.Г. Управление жилищно-коммунальным комплексом на основе математического моделирования/ Управление инновационным развитием социально-экономических систем: коллективная монография/ под. ред. С.И. Кухаренко, Т.А. Шиндиной. — Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2011.-217 с.
5. Хомякова Т.С., Гурлев В.Г. Использование математического моделирования в управлении развитием предприятия (на примере жилищно-коммунального комплекса)/ Управление развитием предприятия в условиях предпринимательской экономики: Коллективная монография /под. ред. С.И. Кухаренко, Т.А. Шиндиной. — Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2010.—160 с.
6. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. — М.: ИНФРА-М, 2000.

Научное издание

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Международная заочная научная конференция
г. Челябинск, декабрь 2011 г.

Материалы печатаются в авторской редакции

Дизайн обложки: *Е.А. Шишков*

Верстка: *П.Я. Бурьянов*

Подписано в печать 24.12.2011. Формат 60х90 ¹/₈.
Гарнитура «Литературная». Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 21,1. Уч.-изд. л. 15,7. Тираж 300 экз.

Отпечатано в типографии «Два комсомольца»
454008, г. Челябинск, пр. Комсомольский, д. 2