

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

XXIII Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 16 декабря 2015 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова



НОВОСИБИРСК
2015

ББК 65.050.113
УДК 338.242
Э 40

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Баранов В.В.**, профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Москва), доктор экономических наук, профессор – *председатель*.
- Чернов С.С.**, заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, кандидат экономических наук, доцент – *заместитель председателя*.
- Хечоян Т.Б.**, проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (г. Ереван).
- Мергалиева Л.И.**, заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (г. Уральск), доктор экономических наук, профессор.
- Янов В.В.**, заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), доктор экономических наук, доцент.
- Герасимова Л.Н.**, профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), доктор экономических наук, доцент.
- Минакова И.В.**, заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), доктор экономических наук, доцент.
- Вайсман Е.Д.**, профессор кафедры «Экономика и финансы» Южно-Уральского государственного университета (г. Челябинск), кандидат экономических наук, доцент.
- Кушбокова Р.Х.**, заведующий кафедрой Экономической теории и предпринимательства Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), кандидат экономических наук, доцент.

Э 40 **Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития:**
сборник материалов XXIII Международной научно-практической конференции /
Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 192 с.

ISBN 978-5-00068-406-1

В сборник вошли материалы секций: «Экономические теории», «Мировая экономика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Логистика», «Экономика труда и управление персоналом», «Ценообразование», «Финансы и налоговая политика», «Финансовые рынки и инвестиции», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами», «Стратегия устойчивого развития предприятий, отраслей, комплексов», «Правовое регулирование социально-экономических отношений».

Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки eLibrary.ru по адресу: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=38342 (договор на размещение материалов конференции в РИНЦ № 475-08/2013 от 7.08.2013).

ББК 65.050.113
УДК 338.242

ISBN 978-5-00068-406-1

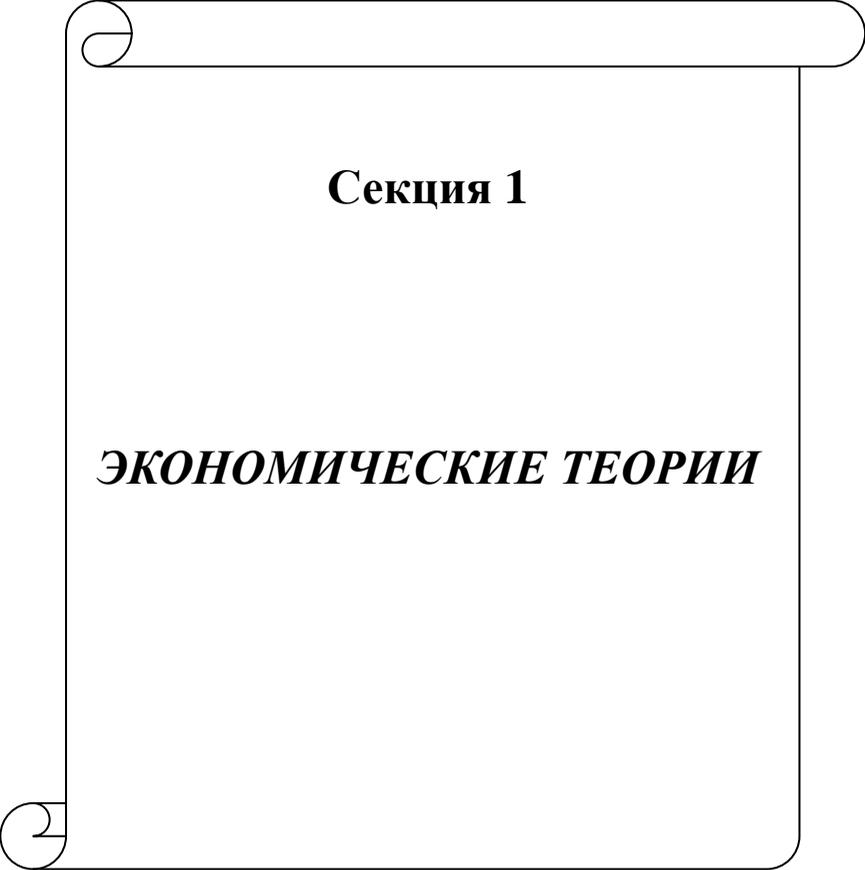
© Коллектив авторов, 2015

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ	6
<i>Матвеев И.В.</i> Институциональный подход к изучению финансового IQ и финансового интеллекта	7
СЕКЦИЯ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	12
<i>Дэн Чэнгун</i> Рост экономики Китая замедлился, но совершил мягкую посадку	13
<i>Яковлев М.А., Лупинос П.К.</i> Интернет-продажи – новый этап развития постиндустриального общества	18
СЕКЦИЯ 3. МЕНЕДЖМЕНТ	22
<i>Бараусова Е.А.</i> Стратегический анализ деятельности автошколы как фондоемкой лаборатории вуза	23
<i>Го Линь</i> Китайская модель государственного регулирования экономики	29
<i>Ковтаниук М.А.</i> Актуальные проблемы стратегического менеджмента	33
<i>Комков П.Д., Яковлев М.А.</i> Проблемы управления в современной России	37
<i>Суров И.А.</i> Управление в чрезвычайных ситуациях	40
<i>Яковлев М.А., Белкин П.А.</i> Процесс управления рисками в менеджменте	44
СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ	49
<i>Иванов И.И.</i> Оценка конкурентоспособности имиджа туристского предприятия	50
<i>Рвачёва И.М.</i> Маркетинговая технология измерения лояльности потребителей	53
СЕКЦИЯ 5. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ	58
<i>Решетникова М.С., Цыренова В.М.</i> Проблемы и перспективы развития инновационной экономики РФ	59
<i>Яковлев М.А., Джангиров М.Ф.</i> Управление инновациями и инновационной деятельностью	64

СЕКЦИЯ 6. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	68
<i>Алексеева О.В., Субачева В.С.</i> Особенности и перспективы развития малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае.....	69
<i>Коляков Б.С., Тенова З.Ю.</i> Перспективы развития национального парка «Приэльбрусье».....	73
<i>Трусевич Е.В., Трусевич А.В., Шуманский Э.К.</i> Совершенствование научно-технической сферы как элемента стратегии экономического развития Иркутской области	76
<i>Яковлев М.А., Власова А.А.</i> Оценка качества жизни на примере Омской и Новосибирской областей	80
СЕКЦИЯ 7. ЛОГИСТИКА	85
<i>Яковенко А.В., Данильченко М.А.</i> Логистика России в период санкций 2015 года.....	86
СЕКЦИЯ 8. ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	90
<i>Аношкина М.С.</i> Современный подход к теории целевой ориентации персонала организации.....	91
<i>Гербер В.Х., Кривенко Д.И., Чукина Ю.А.</i> Таланты в организации	95
<i>Кирпичникова Л.П.</i> Оптимизация затрат за счет проведения специальной оценки условий труда	101
<i>Кречетников К.Г., Власова О.Е., Причалова О.А.</i> Регламентация труда персонала в Японии	105
<i>Рожкова Е.В., Дементьев Д.С.</i> Процессный подход к управлению мотивацией в организации: динамика современности.....	109
<i>Савченко Е.В., Тукова Е.А.</i> Развитие факультета экономики и управления в отраслевых вузах.....	113
СЕКЦИЯ 9. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ	119
<i>Маркелов Д.С.</i> Методы математического программирования для решения практических вопросов минимизации себестоимости товаров.....	120
СЕКЦИЯ 10. ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА	124
<i>Велибекова Л.А., Юсупова М.Г.</i> Финансово-налоговая политика как инструмент регулирования экономики региона.....	125

<i>Яндиева А.Р.</i> Роль Пенсионного фонда в системе финансовых отношений	128
СЕКЦИЯ 11. ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ И ИНВЕСТИЦИИ	133
<i>Анохин И.А.</i> Состояние и тенденции развития кредитного рынка в Оренбургской области	134
<i>Исмаилов С.Б.</i> Теоретические и методологические аспекты регулирования кредитных рисков инвестиционного кредитования приоритетных отраслей	140
<i>Петрова А.В., Чанышева В.А.</i> Анализ инвестиционной деятельности энергетического комплекса Российской Федерации	145
СЕКЦИЯ 12. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ	149
<i>Исаева Н.А., Митина О.В.</i> Подходы к формированию системы показателей.....	150
<i>Календаров В.Б.</i> Современные методы стратегического планирования в России	155
<i>Кувшинов В.А.</i> Состояние и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств региона в условиях поддержки их государством	159
<i>Поликарпова Т.И.</i> Поиск рациональных способов технологического присоединения потребителей.....	163
<i>Смирнова Е.С.</i> Финансовое планирование в строительной организации	166
<i>Тихомирова Т.А., Муллиева Е.М.</i> Развитие рынка продажи легковых автомобилей в РФ: анализ и перспективы развития	170
<i>Яковлев М.А., Бердников Т.Н.</i> Перспективы развития IT-аутсорсинга в России.....	174
СЕКЦИЯ 13. СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ	179
<i>Барсанова А.М.</i> Сущность и стили управления предприятием на рынке как основа для принятия стратегических решений	180
СЕКЦИЯ 14. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	185
<i>Пшецукова К.Х.</i> Правовое обеспечение предприятий общественного питания в РФ	186



Секция 1

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ ФИНАНСОВОГО IQ И ФИНАНСОВОГО ИНТЕЛЛЕКТА

© Матвеев И.В.*

Петрозаводский государственный университет, г. Петрозаводск

Рассматриваются основные вопросы к подходу изучения финансово-го IQ и финансового интеллекта с позиции кредитно-финансовых институтов. Анализируются сбережения населения на примере среднего банковского депозита. Автор приходит к выводу, что в период 2008-2014 годов происходит рост сбережений населения в рублях, однако в 2015 году растёт объем депозитов в иностранной валюте из-за нестабильного курса рубля. Однако, на примере индекса Доу-Джонса, в унциях золота, доллар обесценивается. Данная проблема актуальна и требует дальнейших исследований.

Ключевые слова: финансовый IQ, финансовый интеллект, кредитно-финансовые институты, сбережения, вклад на душу населения, индекс Доу-Джонса.

В связи с нынешней экономической ситуацией в России и в мире следует обращать внимание на финансовые знания, чтобы уберечь себя от финансовых рисков и повысить свое благосостояние.

Целью проведенного исследования является рассмотреть Финансовый IQ и Финансовый интеллект с позиции кредитно-финансовых институтов и определить текущие проблемы, влияющие на их развитие.

Заявленная цель предполагает решение задач:

- 1) определить сущность Финансового IQ и Финансового интеллекта;
- 2) оценить уровень финансового благополучия и состояния граждан (на примере среднего размера банковского депозита);
- 3) рассмотреть проблемы сбережений и инвестиций населения;
- 4) объяснить, почему принцип диверсификации устарел;
- 5) проанализировать уровень доходов населения.

Для того чтобы лучше понять различия между Ф IQ и Финансовым Интеллектом, рассмотрим их сущность:

Финансовый интеллект – это часть нашего общего интеллекта, которую мы используем для решения финансовых проблем, а финансовый IQ представляет собой меру его оценки. Это всего лишь средство измерения. Например, если я зарабатываю 200 000 рублей и уплачиваю 20 % налогов, то мой финансовый IQ выше, чем у человека, который получает те же 200 тысяч, но платит 40 процентов налогов.

* Аспирант кафедры Экономической теории и менеджмента.

Существует 5 видов Финансового IQ:

1. Финансовый IQ № 1, оценивающий умение делать деньги;
2. Финансовый IQ № 2, характеризующий умение сберегать деньги;
3. Финансовый IQ № 3, показывающий уровень умения составлять бюджет;
4. Финансовый IQ № 4, измеряющий умение использовать эффект рычага, то есть умение делать больше меньшими средствами;
5. Финансовый IQ № 5, анализирующий умение повышать финансовую информированность [2, с. 34].

Таким образом, мы выявили, в чем состоит сущность финансового IQ и финансового интеллекта, а также рассмотрели 5 видов финансового IQ. Теперь перейдем к умению сберегать деньги.

Чтобы лучше охарактеризовать умение сберегать деньги рассмотрим один из способов вложения временно-свободных денежных средств населения, на примере депозитов в период с 2008 по 2014 годы.

Таблица 1

Динамика вкладов физических лиц на душу населения для субъектов СЗ ФО РФ в 2008-2014 гг., рублей

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Республика Карелия	24 085	26 789	36 133	43 078	61 259	74 384	81 972
Республика Коми	37 248	41 153	55 796	67 593	79 764	98 042	102 345
Архангельская обл.	25 716	29 071	41 116	52 438	65 275	76 098	91 879
Ненецкий АО	36 493	36 838	44 780	61 067	80 270	115 909	128 479
Мурманская обл.	42 385	50 012	64 384	75 233	106 865	133 358	144 649
Новгородская обл.	18 774	21 964	30 205	36 316	49 744	60 348	75 610
Вологодская обл.	26 579	26 883	40 541	46 282	56 860	70 391	80 051
Калининградская обл.	36 084	39 913	52 265	63 917	82 139	105 410	109 594
Псковская обл.	17 480	19 198	25 814	31 095	43 080	52 406	57 640
Ленинградская обл.	22 498	24 715	31 962	36 996	48 410	56 339	60 468
Санкт-Петербург	90 550	104 065	126 080	152 705	168 650	199 638	216 447

Источник: [4], расчеты автора.

Анализ динамики вкладов на душу населения по регионам Северо-Запада РФ за рассматриваемый период с 2008 по 2014 годы позволил выявить существование тенденции роста сбережений населения, как в рублях, так и в валюте (особенно в 2015 году), что свидетельствует о наличии свободных денежных средств физических лиц и предпочтению получать более низкие доходы при минимальных рисках. Однако, в Карелии, Новгородской, Вологодской, Псковской и Ленинградской областях средний депозит на душу населения в 2014 году оказался меньше уровня 2008 года в Санкт-Петербурге. В целом, по России средний размер депозита физических лиц в 2014 году составил 120 949 рублей, на этом фоне доминирует только Ненецкий автономный округ, Мурманская область и Санкт-Петербург. В Карелии, Мур-

манской, Новгородской, Псковской и Ленинградской областях темп прироста среднего депозита на душу населения превышает темп прироста в регионах, где величина среднего депозита выше. Наибольший темп прироста величины среднего депозита на душу населения 2014 года к 2008 году приходится на Новгородскую область – 302,7 %, Архангельскую область – 257,3 %, Мурманскую область – 241,3 %, Республику Карелия – 240,3 % и Псковскую область – 229,8 %, российский показатель – 199,65 %. Однако на этом фоне положительной динамики, принимая во внимания события конца 2014 года и резкого скачка валютных курсов, следует учитывать тот факт, что население стало тратить (в основном на бытовую технику и недвижимость) или переводить свои сбережения в валюту по высокому курсу (вспомним черный понедельник 18 декабря когда доллар пробил отметку в 80 рублей а евро в 100), в последствие эта тенденция пошла на укрепление рубля и население понесло из-за того огромные убытки. Приведенная динамика характеризует низкий уровень Финансового IQ населения.

Таким образом, в большинстве случаев люди считают, что высокие доходы сопряжены с высокими рисками, но это не так! Такие активы как собственный бизнес или недвижимость требуют более высокого финансового интеллекта, но при этом обеспечивают больший контроль, позволяют использовать эффект рычага и снижают риск. Ключом к снижению уровня риска служит финансовый интеллект.

Многие думают что вкладывать в валюту выгодно, но если мы например посмотрим на динамику индекса Доу-Джонса в долларах то обнаружим рост, а если в золотом эквиваленте – спад! То есть доллар обесценивается. Потеря денежной покупательной способности не дает уверенности в будущем многим рабочим, кто работает по найму делает будущее большинства рабочих мест менее безопасным.

Почему же не так выгодно вкладывать свои сбережения в депозиты или акции компаний? Дело в том, что, как правило, финансовые консультанты – это обычные продавцы. Даже те из них, кто работает в сфере недвижимости, если куда-то и вкладывают деньги, то только в ценные бумаги. У многих из них нет достаточных профессиональных и финансовых рычагов. Во многих случаях эффект рычага составляет 1 к 1. Этот коэффициент означает, что им платят только за проделанную работу.

Проблема при покупке акций трейдером в том, что курс ценных бумаг не поддается его контролю. Трейдер может контролировать только условия сделки. Неудивительно, что большинство финансовых консультантов торгующих паями инвестиционных фондов и рекомендующих максимально диверсифицировать вложения, считают такие операции весьма рискованными.

Решение: Профессиональные инвесторы диверсификацией не занимаются. Уоррен Баффет заявляет: «Диверсификация – это защита от невежест-

ва. Тому, кто знает, что он делает, диверсификация не нужна». Профессиональные инвесторы заменяют диверсификацию двумя вещами:

- 1) они сосредотачивают все свои усилия только на отличных инвестициях – это позволяет сэкономить деньги и добиться высоких доходов.
- 2) они прибегают к различным защитным мерам, например страхованию (например, страхование многоквартирного дома, чтобы в случае чего страховая компания возместит банку кредит за дом и построит его заново, а самое главное, что стоимость страхования уже включена в цену квартплаты для арендаторов) [2, с. 146].

Теперь обратимся к проблемам роста сбережений:

1. Число российских компаний, планирующих в 2015 году индексировать или повышать зарплаты сотрудников, по сравнению с аналогичными данными декабря 2013 года, сократилось вдвое. 44 процента фирм в ближайшей перспективе также не планируют поощрять работников другим способом – выплачивать премии по итогам года. Только 12 процентов представителей российских компаний сообщили, что в ближайшее время в их компании планируется повышение или индексация зарплат [3];
2. Финансовый сектор России не способен удовлетворять в полной мере рост отечественной экономики. У большинства людей есть склонность либо тратить деньги на текущее потребление, либо приобретать недвижимое имущество, но не доверять сбережения банкам и другим финансовым институтам;
3. Статистика давно фиксирует падение доли заинтересованных во вкладах, но они растут рекордными темпами. Объясняется парадокс тем, что в нашей стране только 2 % населения определяют динамику вкладов, так как они контролируют примерно половину всех вкладов (около 8 трлн. руб.), это люди которые открывают депозиты на сумму свыше 1 млн. рублей [3]. Таким образом, на примере вкладчиков можно сказать, что институциональная основа работает избирательно, что приводит к усилению расслоения населения в кризис;
4. Ошибочным считается мнение о том, что дешевая рабочая сила может составлять конкурентное преимущество российской экономики. Конкурентное преимущество – это когда люди готовы эффективно и интенсивно работать за заработную плату на уровне прожиточного минимума, как в Азии, и при этом не ведут себя оппортунистически. В России же дешевая рабочая сила – это безответственная и пассивная рабочая сила. Именно низкая заработная плата сопрягается с низким уровнем конкурентоспособности экономики [1].

Таким образом, мы определили, что для умения сберегать и преумножать свои деньги необходимо не придерживаться принципа «высокие доходы сопряжены с повышенным риском» – требуется развивать в себе финан-

совый интеллект через преодоление денежных проблем и тогда доходность собственного бизнеса или недвижимости которая будет высокая сведет риски к минимуму.

Сам по себе способ хранить деньги в накопительных счетах или во вкладах устарел, также как в иностранной валюте (долларах) – на примере индекса Доу-Джонса мы доказали, что покупательная способность доллара стремится к нулю, соответственно роль финансовых институтов меняется.

Проблемы денежных доходов – в 2015 году зарплату практически не поднимают, население вынуждено «проедать» в прямом смысле свои сбережения, существует проблема дешевой рабочей силы и как следствие падения производства во всех отраслях экономики.

Список литературы:

1. Даниленко Р.Н Рентно-сырьевая экономика России и проблемы ее трансформации: дисс. ... канд эк наук 08.00.01/ Р.Н.Даниленко. – Псков, 2014. – 359 с.
2. Кийосаки Р. Поднимите свой Финансовый IQ / Р. Кийосаки; пер. с англ. С.Э. Борич. – Мн.: Попурри, 2012. – 256 с.
3. Новости Mail.Ru [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.mail.ru/economics>
4. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ>.

Секция 2

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

РОСТ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ ЗАМЕДЛИЛСЯ, НО СОВЕРШИЛ МЯГКУЮ ПОСАДКУ

© Дэн Чэнгун*

Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет (МАДИ), г. Москва

Рост ВВП Китая замедлился в январе-марте текущего года, до 7 % по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. Экономика КНР совершила ли мягкую посадку? В статье рассматривается анализ факторов влияния на развитие экономики КНР, разработка соответствующей стратегии для развития экономики страны.

Ключевые слова: экономика КНР, ВВП, рост, Китай.

С конца 1970-ых Китай переориентировался от закрытой, centrally-плановой системы до экономики более ориентированной на рынок, которая является одной из крупнейших в мире – в 2010 году Китай стал самым большим в мире экспортером. Реформы начались с коллективизированного сельского хозяйства и расширились путем постепенной либерализации цен, финансовой децентрализации, увеличения автономии для государственных предприятий, создания разнообразной банковской системы, развития фондовых рынков, быстрого роста частного сектора и повышения открытости к внешней торговле и инвестициям. Китай осуществил реформы постепенно.

Реструктуризация экономики и повышение эффективности способствовало более чем десятикратному увеличению ВВП Китая за период 1970-2013 гг. ВВП Китая вырос на 9090.2 млрд. долл. или в 100.9 раза до 9181.2 млрд. долл.; изменение произошло на 64.2 млрд. долл. благодаря увеличению населения Китая на 573.1 млн. чел., а также на 9026 млрд.долл. за счет увеличения показателя ВВП на душу населения в Китае на 6514 долларов. Среднегодовой прирост ВВП Китая составил 211.4 млрд. долл. или 232.3 %. Доля в мире увеличилась на 9.4 %. Доля в Азии выросла на 18.5 %. Доля в Восточной Азии выросла на 28.4 %. Наименьший ВВП Китая был в 1970 году (91 млрд. долл.). ВВП Китая был в 2013 году (9181.2 млрд. долл.).

На протяжении 1970-2013 гг. ВВП на душу населения в Китае вырос на 6514 долларов или в 59.2 раза до 6626 долларов. Среднегодовой прирост ВВП на душу населения в Китае составил 151.5 долларов или 135.3 % [1].

* Аспирант.

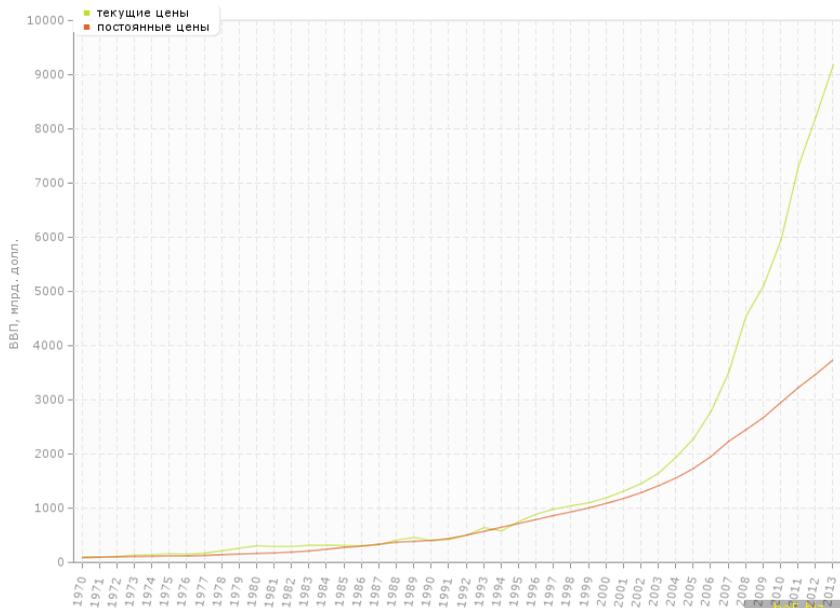


Рис. 1. ВВП Китая, млрд. долл., 1970-2013

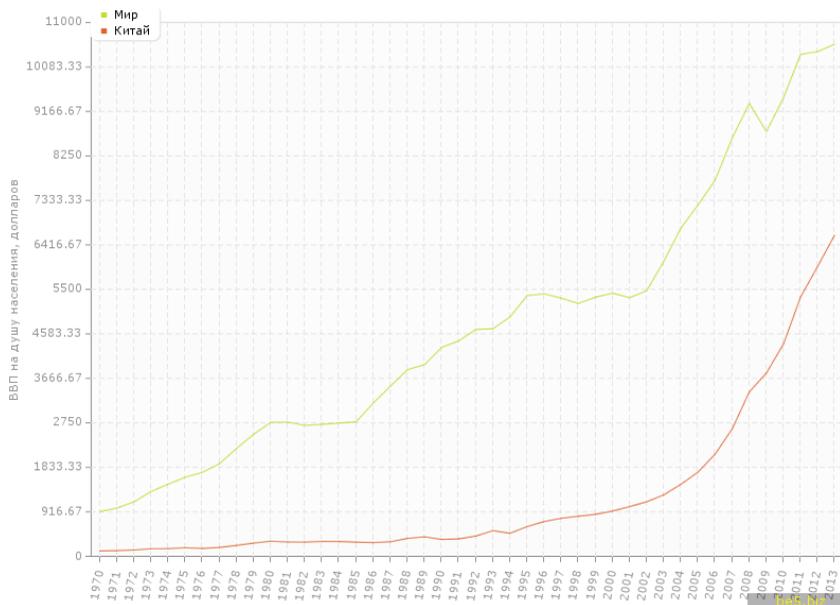


Рис. 2. ВВП на душу населения в Китае, долларов, 1970-2013, текущие цены

В 2010 году темпы роста ВВП были на уровне 10,4 %, в 2011 году – 9,2 %, а в 2012 году – 7,8 %. По итогам 2013 года темпы роста экономики Китая замедлились до 7,7 %, а в 2014 году – до 7,4 %.

Рост ВВП Китая продолжает замедляться. Целевой показатель, установленный правительством на 2014 год, составляет 7,4 %. Хотя официальные экономические итоги прошедшего года пока не подведены, многие эксперты считают, что этой планки КНР достигнуть не удалось.

Существуют и риски внутреннего характера. Это большее, чем ожидалось, падение рынка недвижимости. В последние годы в связи с глобальным финансовым кризисом банки предоставили рекордные суммы кредитов ради того, чтобы стимулировать рост. Это породило бум на рынке недвижимости. У пессимистов, впрочем, есть и свои аргументы. В частности, они указывают на недостаточную достоверность официальных данных по ВВП в Китае и ссылаются на статистику по потреблению электричества, которое за год совершенно не изменилось. Также они указывают на замедление промпроизводства, на которое приходится 40 % китайского ВВП, – с 11,6 % в первом квартале до 9,5 % во втором. Это соответствует темпам роста ВВП на 7-7,3 %, подсчитал экономист Barclays Цзянь Чжан [3].

Сокращение притока инвестиций в КНР, снижение цен на рынке недвижимости, а также замедление темпов роста розничных продаж способствуют общему замедлению темпов роста ВВП Китая.

Вместе с тем большинство экспертов сходятся во мнении, что во втором полугодии рост экономики КНР должен ускориться благодаря уже принятым правительством премьера Ли мерам. В частности, Центробанк дважды менее чем за месяц понизил процентные и депозитные ставки для банков, а также увеличил размер дисконта для большинства заемщиков с 20 до 30 %. Кроме того, с ноября прошлого года Народный банк Китая трижды сократил норму резервирования для банков. Власти КНР также ранее ускорили одобрение крупных промышленных и инфраструктурных проектов – Председатель КНР Си предлагал восстановить Шелкового пути, ещё Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ), международная финансовая организация, создание которой было предложено Китаем, ориентированного на финансирование инфраструктурных проектов в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Эти меры уже начали приносить плоды. Объем кредитования в июне ощутимо вырос по сравнению с маем – с 793 млрд. до 919 млрд. юаней (144 млрд. долл.), значительно превысив ожидания. Объем инвестиций в основные фонды, выступавшие главным драйвером экономического роста в последние годы, за то же время вырос с 20,1 до 20,4 %. И даже стоимость недвижимости показала в июне первое увеличение после девятимесячного падения, сообщило агентство недвижимости Soufun. Тем не менее власти КНР по-прежнему не намерены ослаблять контроль над рынком недвижиги-

мости или вводить масштабное денежное стимулирование экономики вроде пакета мер на 4 трлн. юаней, принятого в 2008 году.

Правительство Китая откладывает более широкий пакет мер стимулирования: премьер Ли Кэцян предпочитает улучшение политики, а глава Народного банка Китая Жоу Сиочуань считает, что необходимо придерживаться рациональной финансовой политики.

Обычно китайский премьер объявляет целевой рост экономики на Национальном народном конгрессе в марте, после встречи политиков в конце года на Центральной экономической рабочей конференции, с тем чтобы обсудить политические вопросы.

Таким образом, искаженная политика Китая помогла укрепить небогосполучную модель роста. Подавление заработной платы, финансовые репрессии и заниженный обменный курс субсидируют экспорт и производство в ущерб домохозяйствам, которые, таким образом, вынуждены экономить и ослаблять внутренний спрос. Для достижения целей роста правительство, таким образом, должно зависеть от экспорта и инвестиций – подход, который приводит к накоплению огромных резервов, которые впоследствии должны быть стерилизованы. Низкие процентные ставки помогают сдерживать стоимость стерилизации на национальном уровне и снижают издержки на уровне фирм, и все это за счет домохозяйств.

Фонд призвал власти Китая стимулировать внутреннее потребление и увеличить накопления населения в банковском секторе, что повторяет приоритеты экономической политики, ранее объявленные премьером Госсовета КНР Вэнем Цзябао, который пытается сдержать падение темпов роста ВВП по итогам шестого квартала подряд. Правительство Китая с начала текущего года уже снизило базовые процентные ставки и увеличило объем инвестиций.

«Власти КНР отпускают педаль тормоза, однако они еще как следует не нажали на газ», – отметил Маркус Родлауэр, глава группы аналитиков МВФ, занимающихся Китаем.

Несмотря на то, что экономика страны «судя по всему, собирается совершить «мягкую посадку», достижение этой цели по-прежнему представляет собой ключевую проблему для правительства», отмечает МВФ. «Китай может принять решительные меры, если потребуются, в ответ на ухудшение ситуации в экономике, в частности – меры бюджетного стимулирования», – полагают эксперты фонда.

Эксперты отмечают, что сейчас ситуация не столь тяжела, как три года назад, но все же вполне сопоставима с азиатским кризисом 1997 года. «Несмотря на то что рост ВВП приближается к минимумам, достигнутым в финансовый кризис, экономический шок сейчас намного меньше. Иначе говоря, рост может быть чрезвычайно малым в абсолютном выражении, однако по отношению к тренду роста Китая замедление сейчас намного менее драматично, чем в начале 2009 года», – полагает экономист Capital Economics

Марк Уильямс [2]. Кроме того, поквартальный рост ВВП ускорился с 1,6 % по итогам первого квартала до 1,8 %.

Старший экономист Commerzbank Эшли Дэвис полагает, что до конца года Пекин еще раз понизит на 25 б.п. ставки по кредитам и депозитам, а также сократит еще в общей сложности на 100 б.п. норму резервирования для банков. Однако властям страны, возможно, все же придется пойти на более агрессивные меры, полагают аналитики IHS Global Insight. Если в третьем квартале не будет улучшений, китайские компании начнут увольнять рабочих, а масштабная программа стимулирования экономики 2008 года была принята как раз после того, как за несколько месяцев в стране было сокращено 20 млн рабочих мест, напоминает Reuters. Ввести дополнительные меры поддержки экономики власти Китая может подтолкнуть и политическая необходимость. На осень запланирована передача власти новому поколению лидеров, которую желательно провести на фоне отсутствия социальных волнений в стране [4].

Так, это готовность руководства Китая проводить рыночные реформы, одобренные на Третьем пленуме ЦК КПК в 2013 г. Агрессивную антикоррупционную кампанию президента Си Цзиньпина можно расценить как подготовку к подавлению политического сопротивления дальнейшей экономической либерализации. С другой стороны, существует мнение, что до сих пор китайская коррупция являлась скорее налогом, чем барьером, поэтому радикальное изменение правил игры может само по себе спровоцировать резкое падение производства.

Выводы

Смогут ли власти Китая осуществить мягкую посадку экономики, занимаясь одновременно искоренением коррупции, борьбой за экологию и либерализацией рынков, нацеленной на долгосрочный рост? Ставки высоки. Преимущество Китая по сравнению с Россией в том, что у него благоприятный инвестиционный климат, есть очень большое число дисциплинированных рабочих. Китайцы отлично умеют дополнить современные производства, принесенные иностранными компаниями. Если Китай перестанет расти, падение мировой экономики будет намного серьезней, чем во время недавнего кризиса, вызванного обычной американской рецессией.

Список Литературы:

1. http://www.be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_china.html.
2. <http://oko-planet.su/finances/financesnews/257017-udastysya-li-kitayusovershit-myagkuyu-posadku.html>
3. The auto export declined in January [Электронный ресурс]. – China Association of Automobile Manufacturers, 18.01.2015. – Режим доступа: <http://news.ivist.kz/16771199-v-skosyrev-ekonomika-knr-sovershila-myagkuyu-posadku-rossiya-ne-smozhet-ispol-zovat-kitayskuyu-model-rosta>.
4. <http://rbcdaily.ru/world/562949984328920>.

ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ – НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

© Яковлев М.А.^{*}, Лупинос П.К.[♦]

Омский государственный технический университет, г. Омск

В данной статье рассмотрен механизм интернет-продаж компании Aliexpress, в чем заключается её секрет в наборе столь массовой аудитории. Именно Россия занимает первое место в общей аудитории пользователей Aliexpress.com, более 15,6 миллионов россиян совершают покупки через этот сайт всего за один месяц. Торговля через этот портал занимает в России большую долю рынка в объёме российско-китайского товарооборота.

Ключевые слова: интернет-продажи, интернет, AliExpress.com, социальные сети, «чёрная пятница».

В современном динамично развивающемся обществе, новые технологии не стоят на месте. С каждым днем человечество совершенствуется все, что его окружает. Интернет тому яркий пример. Современный человек едва ли сможет представить свой день без интернета. Вся полезная и интересная информация именно там. Сайты, новости, общение заменяют повседневную жизнь. Более того, человек может совершать покупки, не выходя из дома. Заказать пиццу или суши по телефону – это уже 20 век, заказать тоже самое через интернет, используя смартфон – уже настоящее. Это весьма удобно, совершать покупку в удобное время. Совершенно без разницы будет это ночь или день. Интернет-магазины уже давно ведут прямую конкуренцию с традиционными супермаркетами и магазинами. Шоурумы начинают вытеснять бутики. И конечно, совершая покупку в интернете, стирается граница между продавцом и покупателем, можно выбирать товар из совершенно любой стран.

Одной из самой популярной торговой площадкой в России является «чудо сайт» AliExpress.com. Трудно переоценить актуальность данной темы, учитывая что более 15,6 миллионов Россиян совершают покупки с этого сайта всего в течении месяца. Сайт AliExpress принадлежит китайской компании Alibaba Group. Сама китайская компания существует с 1999 года. Главный офис находится в Китае, в городе Ханчжоу.

Джек Ма – основатель компании Alibaba Group – интересная и экстравагантная личность. Он построил самую дорогую в мире e-commerce компанию. Команда Джека Ма провела самое успешное IPO не только среди интернет-компаний, но и вообще в истории, на котором Alibaba привлекла \$ 21,8 млрд.

^{*} Ассистент кафедры «Менеджмент».

[♦] Студент кафедры «Государственное, муниципальное управление и таможенное дело».

Россия стала первой страной, под которую в Ханчжоу, штаб-квартире Alibaba, сформировали отдельную команду – сейчас в ней около 30 человек. Лю Вэй – первый руководитель российской дирекции, заместитель гендиректора Aliexpress – говорит, что китайские и российские пользователи похожи: «Русские и китайцы много внимания уделяют цене. Наши российские покупатели наиболее активны во время акций и больших промо» [3]. Сотрудничество данного портала с Россией действительно имеет большой вес для обеих сторон. Низкие цены и оптовые продажи, способствуют расширению бизнеса.

В Alibaba Group входит также розничный портал (более 6 миллионов онлайн-продавцов). Для того чтобы совершить заказ на данной площадке не требуется особых усилий: 5-6 кликов и вы уже обладатель нового товара. Заходим на ссылку каталога – <http://ru.aliexpress.com/>. Выбираем категорию товаров, которая была бы интересна: промышленность и бизнес, мебель и электроника, хобби и отдых, а также продукты питания и многое другое. Выбираем товар из каталога предложенных нам сайтом или вводим интересующий товар в строку поиска. После того как выбран нужный цвет, размер, форма доставки и в целом сделка подтверждена, совершаем оплату через веб-кошелек, счет или карту. Для того чтобы было удобно отслеживать передвижения заказа-посылки, каждому товару присваивается трек-номер. На Aliexpress более 200 тысяч индивидуальных продавцов, и именно они отправляют покупателям заказы. Это похоже на организацию раздач на торрент-трекерах, когда пользователь скачивает фильм не с сервера владельцев сайта, а с компьютера другого пользователя. Похожая ситуация и у интернет-площадки. Сам Aliexpress выступает только в роли организатора торговой площадки, своеобразный хозяин рынка или базара, в классическом понимании этого слова, который берёт процент или заранее оговоренную сумму с продавца. Для покупателей всё остаётся бесплатно. Чтобы помочь выбрать лучших продавцов, у Aliexpress есть удобная и понятная система рейтинга [1].

Именно Россия занимает первое место в общей аудитории Aliexpress.com, свидетельствуют данные счетчика Similarweb. По его статистике, Россия обеспечивает 15,3 % трафика Aliexpress.com. На пользователей из США приходится 12,7 %, на Бразилию – 11,9 % [2]. Популярность сайта распространяется в том числе за счет рекламы среди знакомых. К примеру, в одной из популярных социальных сетей «Вконтакте» есть группа под названием «Смотри, что я нашел на Aliexpress». В этой группе состоит 917'083 тысяч человек. Небольшой анализ показывает половой состав – 506'600 составляют женщины, и 360'297 мужчины (остальные участники не указали свой пол). Суть данной группы в том, что любой желающий может делиться с другими людьми своими интересными находками на данном сайте. Своеобразное «сарафанное радио», плюс небывалая популярность социальных сетей, позволяет похвастаться с тысячами друзей интересными и необычными

покупками, такими как забавные mp3-плееры, магнитные часы на холодильник, пульт для всех телевизоров, розетка с таймером и многое другое и всё это по привлекательной цене, сравнимой с ценой чашки хорошего кофе в кофейне.

В июле 2015 года русскоязычный сервис Aliexpress.com, предлагающий различные товары от китайских производителей, впервые по размеру ежемесячной аудитории – 15,928 млн. человек 12-64 лет – занял десятое место среди самых посещаемых у россиян Интернет-ресурсов, следует из последнего отчета исследовательской компании TNS Russia. По популярности с Aliexpress.com не может сравниться ни один другой интернет-магазин. Аналогичный показатель ближайшего конкурента – Ozon.ru – почти вдвое меньше – всего 8,458 млн. россиян.

Ещё одной особенностью портала Aliexpress.com является то, что деньги на счет продавца поступают только тогда, когда покупатель подтвердит получение товара. Это является некими гарантиями того, что данный сайт и данный продавец не является мошенником, и заказанный товар действительно будет получен. Кроме того, даже если доставка сорвется не по вине продавца, а в силу чрезвычайной ситуации, то как правило продавцы идут навстречу покупателю и могут или отправить повторно товар бесплатно, либо с существенной скидкой. Такие денежные потери для продавца несущественны, по сравнению с репутационными потерями, так как каждый покупатель может оставить публичный негативный отзыв и о товаре и о продавце, что существенно снизит «уровень доверия».

В настоящее время все чаще онлайн-гипермаркеты и офлайн-торговые сети стали проводить так называемую «черную пятницу». Aliexpress продает в «черную пятницу» на 20-50 % дешевле, чем в обычный день. Огромная часть заказов в 2015 году, на день черной пятницы в России пришла именно на Aliexpress. Данная акция стартовала 27 ноября 2015 года в 10:00 утра по Московскому времени. За пару дней до начала распродажи, на сайте Aliexpress.com проводились разные розыгрыши призов в играх и конкурсах, также шла щедрая раздача купонов (бесплатные купоны действовали только 1 день и их можно использовать только в «черную пятницу»). Технические специалисты готовились к данному дню заранее. Они увеличили приемные мощности, чтобы сайт смог выдержать такую огромную атаку покупателей. Продлилась акция 4 дня (пятница, суббота, воскресенье и понедельник). Естественно в эти дни на сайт пришла самая большая прибыль, и это не смотря на то, что все товары были с огромной скидкой. Крупные мероприятия, своеобразные распродажи, торговая площадка проводит около пяти-семи раз в год.

Рядовой покупатель заказывает различные товары через данный сайта, чаще всего это какие-либо аксессуары или другие мелочи. Разница в цене действительно впечатляют, в категории «аксессуары к телефону» торговая

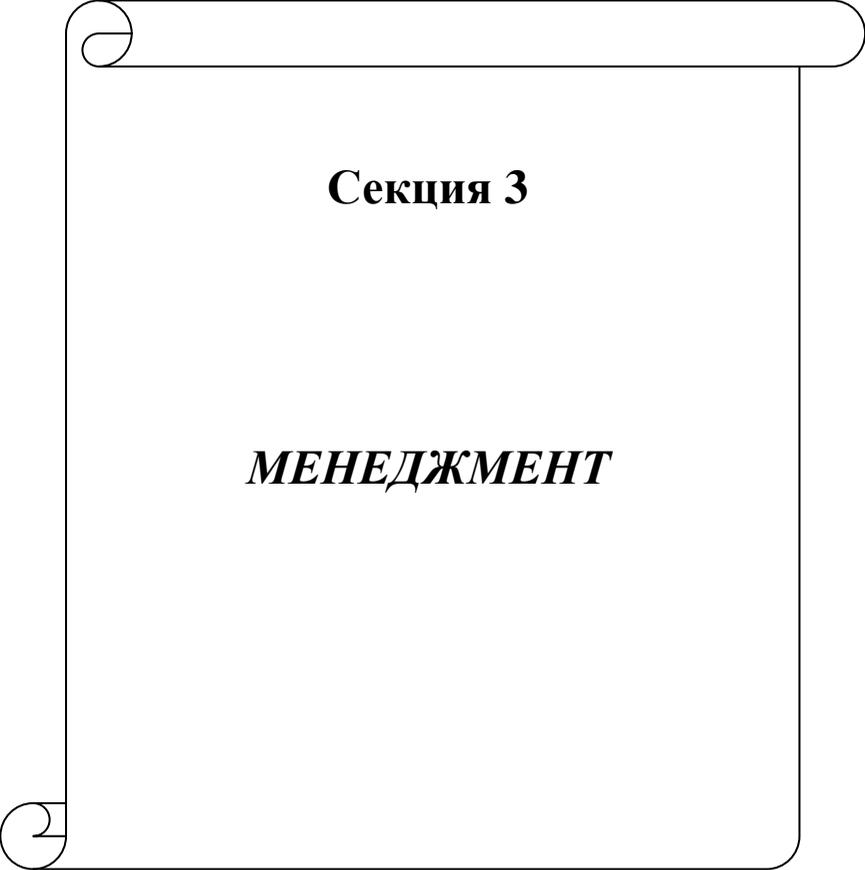
наценка иногда достигает 300-500 %. Другой пример, в художественном магазине крупного города самый дешевый акварельный альбом будет стоить 800-900 рублей, на Aliexpress данный товар будет стоить в районе 400 рублей с учётом бесплатной доставки в любую точку России. Существует мнение, что цена в розничном магазине существенно завышена из-за разного качества товара, но это не всегда так. Качество одинаково, более того, многие розничные магазины теперь закупаются оптовый товар именно там – через Aliexpress – с существенным дисконтом. Чем больше товаров вы покупаете, тем меньше цена.

Трудности с использованием сайта возникают лишь с переводом самого сайта. Описание товара на сайте представляет собой машинный перевод: например, вводим в поисковик «ожерелье». Поиск выдает множество товаров, открываем первый – «Элегантные листья урожай нагрудник». Дело в том что в описании добавили и то как выглядит ожерелье. Тоже самое в обратную сторону. Именно из-за перевода, когда например вводится «урожай», и предполагается поиск семян для сада, поиск может выдавать товар с категории «украшения» в форме цветка или плода клубники, то есть по сути из категории «урожай». Разберем еще один пример, введем в поисковике «стакан». И наблюдаем, что поиск выдает нам очки, бокалы, стекла на телефоны, кольца. Данный пример заставляет задуматься, что такая ситуация не случайна, добавляя в описание как можно больше конкретики и схожих слов, продавцы как бы надеются заманить себе покупателей, попадая почти в каждую категорию.

Купить товар, произведенный в Китае – означает купить товар, почти не уступающий по качеству европейским и американским аналогам, в то же время, имея существенное преимущество в цене. Поэтому популярность данного сервиса ни в России, ни в других странах не вызывает удивления, а лишний раз доказывает что свободная международная торговля – образец демонстрации всех преимуществ рыночной конкуренции.

Список литературы:

1. Интернет магазин Aliexpress: Интернет-портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aliexpress.com/> (дата обращения: 04.12.2015).
2. Ежедневная газета РБК: офици. сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rbcdaily.ru/market/562949992242688/> (дата обращения 04.12.15).
3. Журнал Секрет Фирмы: офици. сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://secretmag.ru/longread/2015/05/13/aliexpress/> (дата обращения: 12.12.15).



Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АВТОШКОЛЫ КАК ФОНДОЕМКОЙ ЛАБОРАТОРИИ ВУЗА

© Баранова Е.А.*

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

В докладе рассматривается опыт проведения стратегического анализа деятельности автошколы являющейся фондоемкой лабораторией ВУЗа. Предложенный методический подход позволяет в полной мере изучить все внутренние и внешние факторы, влияющие на деятельность автошколы и сформировать поле возможных направлений ее развития.

Ключевые слова: автошкола, анализ, SWOT-анализ, PEST-анализ, конкурентоспособность, стратегия, рентабельность, фондоемкая лаборатория.

Стратегический анализ – это первый этап процесса стратегического планирования, результаты которого служат основой для выбора альтернатив развития предприятия. Суть стратегического анализа заключается в выявлении тенденций, характера и динамики внешнего окружения, оценке состояния организации и степени влияния рисков [7].

Представленная работа является частью комплексного проекта «Оценка эффективности использования фондоемких лабораторий ВГУЭС и разработка мероприятий для их развития», выполненного в 2015 году преподавателями и студентами кафедры экономики и менеджмента по заявке администрации университета. Фондоемкими называют такие лаборатории, основная доля расходов которых приходится на фонды (амортизация плюс расходы по поддержанию их технического состояния). Почти все данные расходы носят постоянный характер. Для университета важно видеть окупаемость вложенных в лаборатории инвестиций, поэтому наше исследование является актуальным.

При проведении стратегического анализа автошколы «ВГУЭС-YES» нами предложена модифицированная методика, поскольку исследуемая автошкола является фондоемкой лабораторией вуза, а не самостоятельным предприятием.

Эмпирической базой исследования послужили данные внутренней отчетности ВГУЭС, информация, предоставленная департаментом экономики и планирования ВГУЭС, руководством автошколы, а также собранная автором и другими участниками проекта.

* Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

Автошкола «ВГУЭС-YES» является самостоятельным структурным подразделением вуза, имеющим финансовую самостоятельность и ведущим финансовую отчетность [2]. С самого начала своей деятельности автошкола является коммерческой лабораторией, поэтому основными признаками эффективности её работы можно считать показатели рентабельности. Показатели рентабельности автошколы за 2008-2014 годы представлены в табл. 1.

Таблица 1

Показатели рентабельности автошколы «ВГУЭС-YES»

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Чистая прибыль, тыс. руб.	78	7	3890	2534	2696	2787	64
Фондоотдача тыс. руб.	61	73	400	42	11	36	9
Рентабельность активов, %	0,45	0,01	6,12	4,15	4,9	6,42	0,07
Фондорентабельность, %	2,7	0,13	185	17,7	3,5	8,87	0,09
Рентабельность продаж, %	0,04	0	0,46	0,41	0,3	0,24	0,01
Рентабельность услуг, %	0,04	0	0,85	0,7	0,49	0,32	0,01
Окупаемость инвестиций, %	10,5	6,5	192	20,2	4,5	8,2	1,2
Изменение контингента учащихся, чел.	292	321	690	628	657	712	333

Как видно из таблицы лучшие результаты зафиксированы в 2010 году, в 2014 году все показатели, по которым происходил анализ, снизились. Данное кризисное состояние обуславливается тем, что осенью 2014 года автошкола ВГУЭС временно потеряла лицензию, которая была восстановлена только в начале 2015 г.

Анализ кадрового потенциала выявил наличие проблем, связанных с квалификацией преподавателей. Выходом из сложившейся ситуации может быть либо прием на работу высококвалифицированных сотрудников «со стороны», либо повышение квалификации имеющихся работников (например, заочное обучение во ВГУЭС).

Анализ ассортимента услуг показал, что при наличии только одной открытой программы обучения, автошкола терпит издержки, теряя потенциальный поток клиентов, и не задействует свои резервы на полную мощность. Следовательно, требуется открытие новых программ обучения.

На первом этапе исследования факторов внешней среды был проведен PEST-анализ, который выявил факторы макроокружения, оказывающие влияние на деятельность автошколы. Среди наиболее значимых можно отметить высокую степень зависимости от государственных органов в данной сфере деятельности (аккредитация, проверки, лицензии и т.д.), экономическую нестабильность и как следствие рост цен на содержание автопарка и энергоресурсы, снижение покупательской способности населения. Для получения поддержки со стороны государства автошкола может реализовать какой-либо социально-значимый проект, например, обучение вождению инвалидов. Следует обратить внимание на использование новых информационных технологий.

На втором этапе была составлена матрица SWOT-анализа (рис. 1).

<p><u>Сильные стороны</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие собственного автодрома и учебных классов. 2. Бесплатное обучение для студентов-высокобальников (специальности: автомеханик) 3. Возможность составления индивидуального графика обучения (по вождению). 4. Все преподаватели проходят повышение квалификации раз в три года. 5. Удачное местоположение автошколы для студентов ВГУЭС. 6. Цена для студентов и сотрудников ВГУЭС средняя по Владивостоку. 	<p><u>Слабые стороны</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Открыта только одна учебная программа (В автомат). 2. Общая цена обучения выше средней стоимости по Владивостоку. 3. Отсутствие собственного сайта (информация только на сайте ВГУЭС и поисковиков) 4. Лекционные занятия проходят только вечером. 5. Неудобное местоположение (учебные классы проблематично найти в здании ВУЗа) 6. Слабо разработана система акций и скидок. 7. Отсутствие тренажеров
<p><u>Возможности</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В связи с новыми стандартами обучения вождению не многие автошколы прошли аккредитацию, поэтому приток клиентов в перспективе будет увеличиваться. 2. Возможность привлечения студентов «ВГУЭС». 3. Выход на новые сегменты рынка. 	<p><u>Угрозы</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Появление новых конкурентов. 2. Увеличение стоимости обучения в связи с экономическим кризисом и изменением учебной программы и как следствие уменьшение спроса. 3. Неблагоприятные демографические изменения. 4. Неблагоприятная политика правительства.

Рис. 1. SWOT-анализ автошколы «ВГУЭС-YES»

Все элементы приведённого SWOT-анализа сгруппированы и расставлены по степени значимости для автошколы.

По результатам сопоставления сильных сторон и возможностей продукта, были предложены следующие стратегические альтернативы:

- 1) составление удобных графиков обучения (группа выходного дня, утренняя группа и т.д.). Поскольку стоимость таких занятий будет в дорожке, это принесёт дополнительную выручку автошколе;
- 2) создание и усовершенствование системы скидок. В данный момент скидки существуют только для студентов и сотрудников ВГУЭС. Для увеличения клиентской базы требуется разработать новую систему скидок, бонусов и акций;
- 3) оборудование учебного класса для проведения занятий по медицине.

При сопоставлении слабых сторон и угроз предлагаются следующие стратегические альтернативы:

- 1) расширение ассортимента учебных программ (программы обучения по категориям С, ВЕ, В_{кор});
- 2) разработка и проведение рекламной кампании (растяжки на автобусах, реклама по ТВ, радио и в СМИ);

- 3) разработка гибких графиков обучения (утренняя группа, группа выходного дня и т.п);

Направления развития при сопоставлении слабых сторон и возможностей:

- 1) усовершенствование методики обучения кандидатов на получение водительского удостоверения (использовать тестирования на знание теоретического материала на всём протяжении обучения, уделять больше внимания практическим занятиям, использовать персональный подход к каждому обучающемуся и т.д.);
- 2) создание и использование собственного сайта автошколы ВГУЭС;
- 3) внедрение онлайн-записи на практические занятия для удобства клиентов.

Направления развития при сопоставлении сильных сторон и угроз:

- 1) привлечение специалистов высшего уровня для увеличения конкурентоспособности;
- 2) проведение аттестации и увольнение преподавателей, не удовлетворяющих выбранным критериям;
- 3) сдача в аренду автодрома.

Таким образом, основными аспектами, требующими внимания и более детальной разработки, являются маркетинговая деятельность и процесс обучения.

В результате проведенной работы были сделаны следующие выводы об использовании SWOT-анализа для оценки эффективности деятельности фондовых лабораторий ВГУЭС:

- информация, полученная в результате данного вида анализа, имеет субъективный характер. Чаще всего, результаты SWOT-анализа зависят от позиции и знаний исследователей;
- SWOT-анализ служит стартовой площадкой для дальнейшего анализа эффективности и разработки стратегий развития лабораторий;
- SWOT-анализ даёт обобщенную информацию об объекте исследования. Зачастую, при SWOT-анализе происходит лишь перечисление факторов без выявления основных и второстепенных, без детального анализа взаимосвязей между ними;
- для разработки конкретных мер достижения поставленных целей, необходимо проводить дополнительный, более глубокий и тщательный анализ фондовых лабораторий.

Поскольку информации, полученной с помощью SWOT-анализа не достаточно для принятия обоснованных управленческих решений, следующим шагом нашего исследования явился детальный анализ конкурентной среды. Это было необходимо для более достоверной оценки сильных и слабых сторон нашей лаборатории и понимания возможных направлений ее развития [1]. Было проведено исследование всех автошкол, прошедших аккредитацию и

функционирующих во Владивостоке. После определения ключевых показателей анализа были выбраны два конкурента (автошкола «Седан-В» и «Профи Центр»), имеющие по ним наибольший совокупный результат.

Для оценки успешности функционирования автошколы в сравнении основными конкурентами был составлен радар конкурентоспособности (рис. 2).

Проведенный анализ позволяет сделать следующий вывод: на данный момент автошкола «ВГУЭС-YES» неконкурентоспособна.

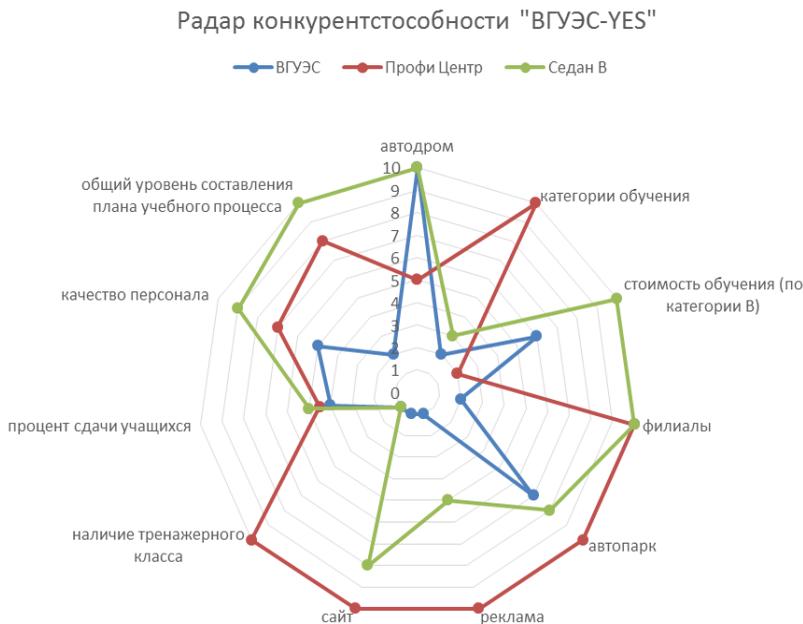


Рис. 2. Многоугольник конкурентоспособности «ВГУЭС-YES»

Цена обучения выше средней по отрасли, сайт и реклама отсутствуют. Также нет тренажерного класса и филиалов.

Единственным аспектом, по которому автошкола набрала наибольший балл, является наличие собственного автодрома. Но в качестве преимущества его сложно рассматривать, так как потенциальных клиентов не интересует право собственности. Этот фактор можно рассматривать как возможность получения дополнительной выручки посредством сдачи автодрома в аренду.

Как видим, выводы, полученные по результатам SWOT-анализа, подтверждаются результатами анализа конкурентоспособности.

На данном этапе развития автошколе ВГУЭС следует сконцентрироваться на расширении клиентской базы. По результатам 2014 года, автошкола занимает всего 2 % на анализируемом рынке услуг.

Для более глубокого изучения финансовых возможностей и желаний потребителя, в дальнейшем следует провести дополнительный мониторинг потенциальных клиентов. Это поможет определить целевые группы клиентов и скорректировать уровень цен обучения.

Следует обратить внимание на учебный процесс. Все лидирующие автошколы города Владивостока постоянно внедряют инновации в обучение. Инновационность и креативность в методике предоставления продукта и процессе обучения прослеживается у таких автошкол как Профи Центр, Аник, Драйв ДВ. Есть и другой путь развития – предоставление качественного обучения, достижение стабильного положения автошколы на рынке. Тут в качестве примера можно взять автошколы Седан-В и ДОСААВ. В данный момент автошколе требуется выбрать путь дальнейшего развития, иначе доход от данной лаборатории будет с каждым годом снижаться [1].

Проведенное исследование и полученные результаты имеют практическую значимость и могут быть использованы для разработки стратегии развития автошколы и других фондоемких лабораторий ВГУЭС.

Список литературы:

1. Бараусова Е.А. Цикличность изменения методов управления персоналом / Н.А.Ильина, О.С. Кожухова // Современная модель эффективного бизнеса: монография. Книга 6. – Новосибирск: изд-во ЦРНС, 2009. – 242 с.
2. Бараусова Е.А. Совершенствование методики формирования показателей деятельности структурных подразделений ВГУЭС / Е.А. Бараусова, А.Е. Зимкина // Интеллектуальный потенциал вузов – на развитие Дальневосточного региона России и стран АТР: сб. мат. XVI междуна. научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых исследователей, Владивосток, ВГУЭС, 17-18 апреля 2014. – Владивосток изд-во ВГУЭС, 2014. – С. 38-40.
3. Голубков Е.П. SWOT-анализ: существующие методики и пути их совершенствования // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 1 (93), январь-февраль. – С. 5-15.
4. Лубков В.А. Объект и этапы стратегического анализа организации // Российское предпринимательство. – 2013. – № 8 (230). – С. 46-51.
5. Магадова Е., Алеханова С. Эффективность применения SWOT-анализа в организациях сферы услуг // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 4. – С. 717-721.
6. Пиаскова Н.С. Методология стратегического анализа результативности бизнеса: монография / Н.С. Пиаскова. – М.: Креативная экономика, 2007. – 256 с.
7. Прудский В.Г., Магданов П.В. Концепция стратегического анализа // Вестник Пермского университета. – 2009. – № 1. – С. 51-61.

КИТАЙСКАЯ МОДЕЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

© Го Линь*

Белорусский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Минск

Приводится анализ достижений китайской модели государственного регулирования экономики Китая. Рассматриваются принципы государственного регулирования экономики Китая. Делаются выводы об эффективности проводимых экономических реформ.

Ключевые слова: экономика Китая, экономическая политика, экономические реформы, ВВП, плановая экономика, органы государственного регулирования экономики Китая.

Китайская модель государственного регулирования экономики, отличалась до XVIII съезда КПК вторичностью политического реформирования относительно экономического, приоритетностью модернизации и внешне-экономической экспансии, перераспределением средств от потребителя к производителю (невысокая зарплата, платность общественных благ, высокая норма сбережений), привлечения масштабных ПИИ и государственных капиталовложений. Все это осуществлялась на фоне поддержки населением и со стороны иностранных инвесторов проводимой экономической политики. В результате проводимых мер были достигнуты самые высокие среднегодовые темпы экономического роста в мире (среднегодовой рост был больше 9 % в течение 30 лет). Даже в посткризисный период (2009-2013 гг.) среднегодовые темпы экономического роста были высокими (от 9,2 % до 10,3 %). За счет проведения эффективных мер государственного регулирования экономики, выраженной в осуществлении государственной поддержки реального сектора, увеличения объемов инвестирования в инфраструктуру, устойчивости банковского сектора экономика Китая первой продемонстрировала признаки оздоровления после мирового финансово-экономического кризиса.

Текущее состояние и тенденции государственного управления развитием экономики Китая в своей совокупности определяются жесткой иерархией, которая посредством установленных форм и механизмов воздействия позволяет направлять социально-экономические процессы в стране (табл. 1).

Реформируя основные механизмы социально-экономической жизни, власти Китая начали свой путь с оптимизации работы промышленных отраслей экономики, затем создали благоприятные условия для развития социального положения граждан и на современном этапе стремятся реструктурировать ведущие отрасли экономики для создания высокотехнологиче-

* Аспирант кафедры Аналитической экономики и эконометрики.

ского экологически безопасного производства. Необходимость существенного реформирования экономики была обусловлена ограниченными финансовыми возможностями, сравнительно низким научным потенциалом, невысоким уровнем образования населения. Правительством Китая для устранения этих проблем были разработаны комплексные программы и концепции всестороннего развития, которые осуществлялись посредством проведения большого объема мер, усиливающих основные экономические преобразования в хозяйственной деятельности страны. В процессе их реализации они дорабатывались и пересматривались с учетом внешних и внутренних факторов влияния и условиях реализации.

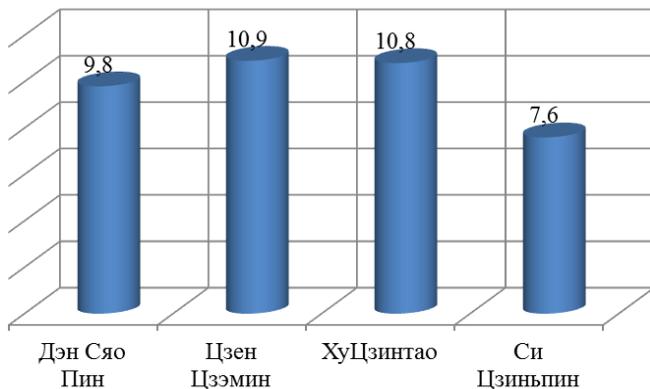


Рис. 1. Динамика среднегодовых темпов роста ВВП в постоянных ценах Китая в периоды правления различных поколений руководителей

Источник: составлено автором на основе [2].

Таблица 1

Характеристика китайской модели государственного регулирования экономики

Принципы	Характеристика
Относительная открытость экономики	Китай относится к странам, успешно адаптирующимся к процессам глобализации. Государственное управление экономикой сочетается с относительной открытостью рынков и активным использованием реализуемых государственных программ. Реализуя этот принцип государственного управления КНР, во-первых, остается верна своим стратегическим целям, а во-вторых, способна влиять на международные рынки.
Сочетание свободного рынка и плановой экономики	Принятие решений на государственном уровне в КНР в большинстве случаев осуществляется путем разработки и реализации долгосрочных программ. При разработке государственных программ приоритет отдается интересам всего государства, а экономическая деятельность на внутренних рынках стимулируется индивидуальной выгодой. В Для устранения противоречий в обществе разработан эффективный механизм рыночного регулирования, дополняемый единым плановым регулированием.

Окончание табл. 1

Принципы	Характеристика
Реформирование действующего институционального строя	При реформировании государственной системы управления власти не устранили фундаментальных основ политического устройства, а попытались сохранить прежнюю систему, постепенно дополняя её новыми институтами.
Глобальное лидерство и благосостояние каждого	Успех экономических реформ в Китае обуславливается их последовательным исполнением и социальной направленностью. Для реализации социальной направленности реформ органами государственного управления была реализована 15-летняя программа 1996–2010 гг., которая позволила достичь существенных результатов в социальном развитии. Развитие экономики Китая обусловлено исследованием программами научно-технического прогресса, а итоги научно-технической революции оказали влияние на развитие всего народного хозяйства КНР. Так, в период 2000–2010 гг. национальный доход Китая удвоился. Это определило рост благосостояния населения. После 2010 г. китайская экономика продолжила свой рост путем реализации программ модернизации и внедрения инноваций.
Целевые установки и ориентиры развития страны	В 2003 г. властями разработана программа социально-экономического развития страны до 2020 г., направленная на создание инфраструктуры, обеспечивающей к 2050 г. полную модернизацию экономики Китая, которая позволит достичь высокого демократического и цивилизованного уровня. Новый период индустриализации экономики Китая должен стать ключевым поворотом от ресурсоемкого производства к высокотехнологичному и наукоемкому ресурсосберегающему способу производства, что позволит существенно улучшить экологическую ситуацию в стране. По прогнозам к 2020 г. удельный вес индустрии услуг в общем объеме ВВП страны составит 50–60 %. Рядом специалистов выдвигаются теории, что к 2050 г. программа модернизации Китая должна быть завершена, и Китай станет ключевой страной на международном уровне. Проводя политику модернизации производительного потенциала страны, власти Китая стремятся развивать собственные инновации хозяйство, увеличивать квалификацию трудовых ресурсов.
Сбалансированное социально-экономического развития	Рост китайской экономики был преимущественно экстенсивным, ресурсоемким, наносящим ущерб окружающей среде. После XVIII съезда КПК властями ставилась задача изменения данной модели развития на интенсивное направление. В рамках концепции «пяти балансов»: развития города и села, регионов; экономики и социальной сферы; общества и окружающей среды; внутреннего развития рынков и внешней открытости.
Глобализация и национальная специфика	Особенностью государственного управления экономикой Китая является его крепкий культурный фундамент, который сформировался на основе традиционной древней культуры и ее национальных особенностей. Национальная специфика, особенности менталитета нации и конкретные социально-экономических условия позволяют поддерживать стабильность экономического развития.

Источник: составлено автором.

Органы государственного управления Китая в ходе реформирования экономики под воздействием диктуемых международными объединениями

правил осуществления хозяйственной деятельности отменили и реформировали более тысячи законов и инструкций. За 2001-2010 гг. китайские власти проводили политику снижения таможенных пошлин и различных нетаможенных платежей. В течение пяти лет после вступления КНР в ВТО произошли существенные изменения в экономике страны. Были созданы специализированные территории для развития торговли, большое развитие получила финансовая система, увеличилось число компаний с иностранным капиталом, были созданы административные центры управления во всех провинциях. В Китае реализованы, рекомендованные ВТО, единые принципы осуществления правительственных закупок, унифицированы общие положения о внешнеэкономической деятельности. Согласно разрабатываемым государственным программам в период 2015-2030 гг. Китай отменит все нетаможенные сборы, не соответствующие соглашениям ВТО.

Проводимая внешняя экономическая политика Китая направлена на реализацию стратегических государственных целей, которые больше всего проявляются в обеспечении экономической безопасности и государственной обороны. Активное участие Китая в глобализации и усилении интеграционных процессов является ключевым фактором обеспечения экономической безопасности. Правительство КНР для достижения экономической безопасности стремится с одной стороны участвовать в различных значимых валютных и экономических объединениях с сохранением общих принципов управления, которые являются специфичными для китайской экономики. С другой стороны Китай стремится создавать новые торговые корпорации, региональные и межрегиональные хозяйственные субъекты, центром которых являлся бы Китай. Посредством реформирования законодательства о внешней торговле Китай с одной стороны выстроил оптимальные механизмы обеспечения свободы торговли и инвестиций, а с другой – сформировал эффективную систему многосторонней экономической безопасности. Государственная стратегия Китая в вопросах экономического регулирования на данный момент направлена не столько на использование пассивной оборонительной тактики и торговой защиты, сколько на активную наступательную тактику получения преимуществ за счет участия в интеграционных союзах [1, с. 172].

В Китае успешно реализуется инвестиционная стратегия «Один пояс, один путь» имеет две основных цели: 1) она должна стать новой вехой в открытости Китая. За последние тридцать лет процесса открытости, большинство действий в прибрежных районах были более успешными для экономического развития, чем во внутренних районах; 2) она должна стать главной площадкой для китайской экономической дипломатии. Мирный подъем Китая послужил примером того, что дипломатия способствует развитию экономики.

На сегодняшний день в Китае действует благоприятный климат и созданы все предпосылки для реализации всестороннего участия страны в глобализации экономики. Так, в 2014 г. Китай стал крупнейшим экспортером мира, а объем экспортируемой продукции достиг десятой доли мировой

торговли. В сравнении с другими странами государственное регулирование внешней экономики Китая имеет свою специфику, заключающуюся в эффективности использования общих инструментов и методов управления, новейших форм реформирования законодательной и институциональной базы с учетом главных стратегических целей государства. Успех Китая обусловлен его экспансией на внешних рынках. Правительство Китая сумело использовать неравномерность экономического развития различных стран с учетом своих интересов, что позволяет осуществлять широкое всестороннее многоуровневое участие страны в глобализации экономики.

Китайская модель государственного регулирования экономики отличается спецификой разработки конкретных мер экономической политики, предполагает ее поэтапность, вторичность политического реформирования относительно экономического, приоритетность модернизации и внешнеэкономической экспансии. Все это осуществляется на фоне поддержки населением и со стороны иностранных инвесторов проводимой экономической политики. Правительство Китая активно проводила поэтапную модернизацию экономических функций правительства, международного взаимодействия, бизнес-процессов в госсекторе. Китай реализует новые реформы в сельском хозяйстве и торговле.

Список литературы:

1. Экономика Китая: анализ состояния и перспективы развития: [сб. ст.: пер. с кит.] / гл. ред. Чэнь Цзягуй. – М.: Наука, 2009. – 372 с.
2. China statistical yearbook 2013 [Electronic resource] / National Bureau of Statistics of China. – Beijing: China Statistics Press. – Mode of access: www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2013/indexeh.htm (Date of access: 27.01.2015).

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА

© Ковтанюк М.А.*

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

В данной статье рассмотрены основные тенденции развития современного стратегического менеджмента. В работе продемонстрированы главные проблемы, как в целом стратегического менеджмента, так и отдельных его инструментов с которыми может столкнуться организация при проведении стратегического анализа.

Ключевые слова: стратегия, планирование, стратегические решения, стратегический менеджмент.

* Студент кафедры Теории и технологии в менеджменте.

Стратегия организации – это основной план действий, который находит наиболее важные проблемы и ресурсы для того, чтобы достичь поставленной цели. Он формулирует первоочередные цели и основные пути их достижения таким образом, что организация получает единое направление движения.

Известно, что каждая компания принимает стратегические решения. Возможно, руководитель компании не всегда осознает, что осуществляет стратегическое управление компанией, поскольку имеет поверхностное представление о данном понятии. А ведь стратегическое управление – это процесс принятия и осуществления тех самых стратегических решений, которые принимает каждая компания ежегодно.

Как мы видим, в создание стратегии, стратегического планирования и управления лежат стратегические решения, т.е. те решения, которые имеют весомое значение для управления организацией. Они влекут (при условии их реализации) долговременные и труднопреодолимые последствия для нее.

Из практики мы знаем, что установление границ стратегических решений – нелегкая задача, но в целом известно, какого характера решения относятся к стратегическим. Именно из совокупности таких решений образуется комплексная стратегия предприятия, то есть взаимосвязанная, систематизированная совокупность долгосрочных стратегических решений.

Стратегическое планирование – это деятельность, направленная на формирование, обсуждение, принятие стратегии организации, следствием которого является стратегический план. Осуществление данного плана, включая и систему стратегического планирования, венчает система стратегического управления. Стратегическое управление – это система управления компанией, которая базируется на координации текущих и стратегических решений.

Главной составляющей стратегического решения является стратегический выбор, который опирается на соотношение собственных ресурсов предприятия с возможностями и опасностями извне.

Стратегические решения имеют несколько отличительных особенностей. Стратегические решения направлены на перспективные цели и возможности. Так же они носят инновационный характер и обладают субъективной оценкой. Но самое главное, пожалуй, это необратимость и высокая степень риска принимаемого решения.

Принимая стратегические решения, руководители организаций не всегда задумываются о другой стороне медали, а ведь там все не так безоблачно, как может показаться на первый взгляд.

Во-первых, стратегический менеджмент обходится довольно недешево, так как требует, огромных усилий, неограниченного времени, большого укомплектованного кадрового штата и, конечно огромных финансовых вливаний. Необходимо создание и осуществление стратегического планирования, что полностью отличается от разработки долгосрочных планов, которые обязательны для исполнения в любых условиях. Стратегический план должен быть гибким, он должен реагировать на изменения внутри и вне ор-

ганизации, а для этого требуются большие усилия и большие затраты. Необходимо также создание служб, осуществляющих отслеживание окружения и включение организации в среду. Службы маркетинга, общественных отношений приобретают исключительную значимость и требуют значительных дополнительных затрат. Но даже при наличии всех этих составляющих, может оказаться, что понесенные затраты себя не оправдали. Это обычная практика не только на малых, но и на крупных предприятиях.

Во-вторых, стратегический менеджмент не дает четкого представления о будущем организации. В стратегическом управлении желаемое будущее предприятия формируется не по средствам детального описания его внутренних и внешних положений. Оно формируется в виде качественных положений о том, в каком состоянии должно находиться предприятие в будущем, какое место занимать на рынке, на каком уровне должна быть культура в организации и т.д. Смысл всех этих положений заключается в том, чтобы определить, сможет ли предприятие выжить в будущем в конкурентной борьбе. В основном стратегический менеджмент прорабатывает по шаговую систему достижения поставленной цели. Особенность этой системы заключается в том, что все они обязательны к исполнению, так как из стратегии нельзя взять отдельные части. Она не делима.

В-третьих, стратегический менеджмент имеет свой набор инструментов, а так же механизмов разработки и реализации стратегии. Но есть один нюанс, набор инструментов есть, а как пользоваться, им мало кто знает. И зачем в таком случае они нужны, если пользы от них никакой? Но польза есть и довольно весомая, главное знать, где и какие инструменты необходимо применять. Например, такой инструмент как SNW-анализ представляет собой анализ слабых и сильных сторон организации. С помощью этого анализа можно тщательно изучить все стороны потенциальных конкурентов и быть готовым отражать их удары.

В-четвертых, самый сложный и проблемный процесс – это реализация стратегии. В процессе осуществления стратегического управления весьма часто существенный упор делается на стратегическое планирование. На самом же деле важнейшей составляющей стратегического управления является реализация стратегического плана. А это предполагает в первую очередь создание организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, создание систем мотивации и организации труда, создание определенной гибкости в организации и т.п. Реализация включает в себя полный набор управленческих действий, связанных с внедрением выбранной стратегии, поддержкой ее выполнения и достижением поставленных целей. Для того чтобы стратегию притворить в жизнь необходимо собрать все оставшиеся силы и направить на ее осуществление, а так же не стоит забывать, что это требует немалого запаса ресурсов. Очень сложно будет сочетать новую стратегию и текущую операционную деятельность.

В-пятых, очень серьезны последствия выбранной стратегии, так как они не обратимы. В большинстве случаев они приводят к уничтожению организации. Чтобы это предотвратить государство вливает огромные финансовые средства в организации как финансового, так и реального сектора, но эта деятельность, направленная на устранение симптомов, а не причин, в результате которых они возникли. Для того чтобы деятельность государства была не напрасно, необходимо согласовать интересы, возможности и ответственность всех лиц, которые учувствуют в деятельности каждой организации. При отсутствии согласия данная мера неэффективна. Отсюда следует, сверхзадачей менеджмента является достижение такого согласия.

Проблемы стратегического управления в основном зарождаются вследствие действия большого количества внешних факторов. Поэтому, чтобы правильно выбрать стратегию, важно понять, какие экономические, политические, технические и социальные факторы будут оказывать влияние на организацию в будущем.

Таким образом, неполадки в системе управления в конечном итоге могут привести к кризису управления корпоративными организациями реального, финансового и информационного секторов, что и может стать основной предпосылкой мирового социально-экономического кризиса. Поэтому для предотвращения экономической катастрофы требуется коренное изменение системы управления предприятиями и микроклимата между организациями и обществом.

Список литературы:

1. Аналоуи Ф., Карамии А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий. – М.: Юнити, 2005.
2. Беседин А.Л. Реструктуризация предприятия с позиции системного подхода: концептуальные модели, стратегические решения, бизнес-процессы и бизнес-единицы // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 8-2.
3. Высоцкая М.И., Тарасова Н.Е. Маркетинг банковских инноваций как важнейшая составляющая стратегии коммерческого банка // Научные труды SWorld. – 2013. – Т. 40, №. 3.
4. Исаев Д.В. Корпоративное управление и стратегический менеджмент: информационный аспект // Журнал исследований социальной политики. – 2015.
5. Лапыгин Ю., Лапыгин Д. Стратегический менеджмент. – Litres, 2015.
6. Тарасова Н.Е., Мальсагов И.Г., Загорская А.А. Экономика в современной России: проблемы роста и перспективы развития // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2014. – №. 25.
7. Тарасова Н.Е., Герасименко П.А. Тенденции развития инновационного менеджмента в России // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2014. – № 11.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© Комков П.Д.*, Яковлев М.А.♦

Омский государственный технический университет, г. Омск

Статья посвящена изучению проблем управления в современной России и их анализу. Уделяется особое внимание более подробному раскрытию проблем управления в современной России. Также рассматриваются основные понятия, такие как, государственное управление, муниципальное управление и местное самоуправление.

Ключевые слова: управление, государственное управление, муниципальное управление, местное самоуправление, государство, власть, народ, финансирование, Российская Федерация, деятельность, цели, организация, властные структуры, чиновники, депутаты, менталитет, Уголовный Кодекс.

В современной России, как в принципе и во все времена, не обходилось без каких-либо внешних и внутренних проблем. Какие-то проблемы были решены, некоторые проблемы пытались исправить, а на остальные просто закрывали глаза или не замечали их.

Но нас интересуют конкретное время и конкретная проблема России. В данной статье будут рассматриваются проблемы управления в современной России. Как все мы знаем, что проблемы в определённом направлении порождают не эффективность данной области.

В данном вопросе перед современной Россией стоит задача создания эффективного управления. И она является одной из важнейших задач, для ее будущего развития. В Российской Федерации, как и в большинстве стран мира, существуют три вида управления: государственное управление, муниципальное управление и местное самоуправление. Основными проблемами управления в современной России являются:

1. Отделение управления в Российской Федерации от её граждан;
2. Нехватка средств для финансирования управления Российской Федерации;
3. Отсутствие границы разделения зон влияния государственного, муниципального управления и местного самоуправления;

Рассмотрим виды управления. Государственное управление – это исполнительно-распорядительная деятельность, осуществляемая с использованием метода власти и подчинения. Ему присущи следующие характерные черты:

* Кафедра «Государственное, муниципальное управление и таможенное дело».

♦ Ассистент кафедры «Менеджмент».

1. Управление имеет место всегда там, где осуществляется совместная деятельность людей.
2. Управление обеспечивает сознательную, целенаправленную совместную деятельность людей.
3. Управление достигает своих целей путем организации, т.е. объединения, согласования и координирования поведения и действий людей.
4. Управление тем самым выполняет общие для совместной деятельности людей функции, обеспечивая согласованность между индивидуальными действиями.
5. Управление осуществляется на началах подчинения участников совместной деятельности единой воле, чем достигается единообразие и соответствие поставленным задачам (целям) этой деятельности.
6. Управление осуществляется в организационных отношениях [1].

Муниципальное управление – это деятельность выборных и других органов местного самоуправления по управлению муниципальной собственностью, объектами муниципального хозяйства, формированию и исполнению местного бюджета [2].

Местное самоуправление – это гарантируемая конституцией организация и деятельность граждан по решению вопросов местного значения. Основы местного самоуправления – это совокупность экономических, социальных и правовых условий для деятельности местного самоуправления и реализации права граждан в сфере решения вопросов местного значения [3].

Теперь рассмотрим по порядку каждую проблему управления в Российской Федерации.

Отделение управления в Российской Федерации от её граждан. Российская Федерация является демократическим государством, а как всем известно, демократия с древне греческого языка переводится как «власть народа». И многие знают, что народ является единственно легитимным источником власти. Но на сегодняшний день, население России зачастую лишено возможности влиять на политические решения властей и на управление страны. Главной задачей властей является защита и процветание народа проживающего на определённой территории (государство, область, район). В связи с данной проблемой могут пойти недовольство и неприязнь народа к властям, или того хуже волнения, забастовки, беспорядки, революция, гражданская война. Например, политический кризис на Украине, который начался 21 ноября 2013 года. Всего этого можно было бы избежать, если скажем было проведено голосование и граждане Украины выбрали бы сами, что на их взгляд лучше для страны и для народа. Зачастую люди, находящиеся у власти, начинают преследовать свои собственные интересы и напрочь забывать об интересах народа, который им доверился. Что бы избежать данной проблемы, в первую очередь требуется интеграция населения и властей, а также, выбирать в аппарат всех трёх видов управления, таких людей, которые

будут представлять интерес граждан, проживающих на подвластной им территории, а не свои собственные.

Нехватка средств для финансирования управления Российской Федерации. В стране нехватка денежных средств, это связано со снижением цен на нефть и газ, с ведением санкции против России и ответные санкции, с попыткой наладить собственное производство с целью замещения импортных товаров, с присоединением Крыма к России. Так как Российская Федерация является сырьевой страной, нефть и газ являются основой Российских доходов, но в связи со снижением цен на них бюджет государства не восполняются, но расходы все так же растут. Санкции против Российской Федерации и ответные санкции играют так же не мало важную роль, они спровоцировали попытку наладить собственное производство с целью замещения импортных товаров за слишком короткие сроки, и в связи с этим товары отечественного производства дороже в два – три раза, но качество отечественного продукта ещё не достигло европейского уровня. Присоединение Крыма к Российской Федерации так же является экономическим ударом для страны, так как в Крым уходит огромное количество финансовых средств, а своего рода выручка с данного вложения отсутствует. Так же нельзя забывать и о коррупции в управленческой структуре и ведение властями неэффективной финансовой деятельности. Это порождает уход финансов в основном за рубеж и банальное «разбазаривание» государственных денежных средств. Для исправления проблемы управления в современной России в области финансовых средств нужно более точнее и тщательнее выбирать дальнейший путь, расходы и возможную прибыль. А что касается коррупции и неэффективной деятельности властей, нужно установить более жёсткий контроль и более жёсткую систему наказания.

Отсутствие границы разделения зон влияния государственного, муниципального управления и местного самоуправления. Отсутствие данной границы, разделения зон влияния видов управления в Российской Федерации вносит дополнительные неудобства и в без того проблемную жизнь государства. Из-за данной проблемы одни властные структуры вторгаются в такую зону жизни деятельности государства, где в свою очередь должны работать другие властные структуры. И из-за этого, возникает своего рода бардак, которым пользуются некоторые «слуги народа» дабы не выполнять свои обязанности перенаправляя людей в другую властную структуру, а также нажиться, за частую, не честным путём.

При решении данных проблем управления в современной России придётся столкнуться с большими трудностями. Это зависит уже не от каких – либо внутренних или внешних непредвиденных ситуаций, а уже от самих чиновников и депутатов. Всё дело в том, что у людей уже сложился определённый менталитет, благодаря которому некоторые из них пытаются выжить по максимуму из государства, зачастую не брезгуя ничем. Они уже по

сути не задумываются о дальнейших последствиях. От данного препятствия можно избавиться, либо в одночасье, либо постепенно, посредством внесения поправок и новых статей в Уголовный Кодекс Российской Федерации. Хотя многие будут прилагать все усилия чтобы не дать этого сделать.

Также можно попытаться найти новые источники доходов для страны, развивать уже имеющиеся источники и прекращать деятельность в тех отраслях, которые либо не приносят дохода, либо являются убыточными. Таким образом можно освободить определённое количество капитала, который можно использовать для решения проблем как в управлении, так и в других сферах жизни деятельности, а также для финансирования определённых сфер страны и дальнейшего развития прибыльных и перспективных сфер жизни деятельности России.

Вопрос управления сам по себе сложный аспект, тем более в России, его изучение идёт не так как требуется, как хотелось бы. В любом случае, как бы ни было сложно, и какие бы трудности не возникали, но для данных проблем нужно искать пути решения и избавляться любыми доступными способами.

Список литературы:

1. Батычко В.Е. Административное право [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.aup.ru/books/m228/7_2.htm (дата обращения: 27.11.2015).
2. Васильев А.А. Теория муниципального управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/mu/stat_rab/stat/vasil/Teor-MU.htm (дата обращения: 28.11.2015).
3. Понятия и основы местного самоуправления. Всё для студента юриста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allstatepravo.ru/munizprav/mmuniz2/mmuniz21.html> (дата обращения: 26.11.2015).

УПРАВЛЕНИЕ В ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЯХ

© Суоров И.А.*

Омский государственный технический университет, г. Омск

В данной статье рассматривается тему «Управление в Чрезвычайной Ситуации». В данной статье раскрываются такие понятия как: Чрезвычайная Ситуация, виды чрезвычайных ситуаций, способы их предотвращения, решения необходимых принимать руководству в столь трудной обстановке.

Ключевые слова: чрезвычайная ситуация, виды чрезвычайных ситуаций, управленческие решения.

* Студент факультета Экономики и управления. Научный руководитель: Яковлев М.А., ассистент кафедры «Менеджмент».

Чрезвычайная Ситуация – ситуация вышедшая из под контроля, и которая несет опасность человеческой жизни, на определенной территории.

Виды чрезвычайных ситуаций:

- местные (число пострадавших не превышает 10 человек);
- муниципальная (число пострадавших не превышает 50 человек);
- межмуниципальная (число пострадавших не превышает 50 человек);
- региональная (число пострадавших более 50, но не превышает кол-во 500 человек);
- федеральная (количество пострадавших превышает 500 человек).

Локальная ЧС – ликвидируется силами и средствами предприятий, учреждений и организаций независимо от их организационно-правовой формы.

Муниципальная ЧС – ликвидируется силами и средствами органов местного самоуправления.

Межмуниципальная ЧС – ликвидируется силами и средствами органами и средствами органов местного самоуправления, оказавшихся в зоне ЧС.

Региональная ЧС – ликвидируется силами и средствами органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

Межрегиональная ЧС – ликвидируется силами и средствами органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации оказавшихся в зоне ЧС.

Федеральная ЧС – ликвидируется по решению Правительства Российской Федерации.

Для предотвращения чрезвычайной ситуации в России используются РСЧС, в его функции входит:

- Анализ данных который позволяют предугадать где и когда может произойти ЧС.
- Постоянное наблюдение за потенциально опасными территориями.
- Проверка потенциально опасных предприятий.
- Страхование населения на опасных предприятиях.
- Планирование и реализация все возможных программ и мероприятий по предупреждению ЧС.

Если чрезвычайную ситуацию не удалось предотвратить, то задействуются силы МЧС, ОВД, и ВСМК, а так же нештатные ресурсы и различные гражданские объединения.

Основные силы МЧС:

- Отряды постоянной готовности (в их задачи входит, разведка непосредственно на месте возникновения ЧС).
- Ценроспас (их задачи состоит в доставке техники и всевозможных грузов для ликвидации ЧС).
- Поисково-спасательная служба (в ее задачи входит проведение спасательных работ, оказание помощи населению при ЧС).

- Авиация МЧС (в ее задачи входит оказание воздушно-технической поддержки другим отрядам, а так же играет большую роль при тушении лесных пожаров).

И вот мы подошли к четвертому вопросу нашей статьи, рассмотрим подробно, как должен себя вести руководитель если чрезвычайная ситуация уже возникла, и от решения руководителя зависят человеческая жизнь.

Действия руководителя во время ЧС: в первую очередь действия руководителя зависят от типа угрозы.

Техногенная угроза:

1. При техногенных ЧС на предприятии в первую очередь руководителю необходимо оповестить администрацию, после чего оповещает персонал о ЧС, если же есть городской аварийный сигнал, то необходимо включить все приемники на предприятии.
2. Начать эвакуацию предприятия, при эвакуации используется весь служебный а так же личный транспорт, при этом персонал предприятия не имеет право отказать руководителю в использовании своего личного транспорта.

Угроза эпидемии:

1. Руководитель должен предпринять меры по выявлению и изоляции больных и зараженных.
2. Руководитель не должен поддаваться панике и обеспечить полное на сколько это возможно сотрудничество с санитарно-эпидемиологической службой.

Угроза взрыва:

1. Руководитель в первую очередь должен сообщить все имеющиеся данные дежурному УВД.
2. Безаварийно прекратить работы на предприятии и провести эвакуацию всех людей с предприятия.
3. Дождаться прибытия представителя ОВД и проявить полное сотрудничество с группой по предотвращению ЧС.

Угроза пожара:

1. Организовать наблюдение за территорией предприятия.
2. Приготовить средства пожаротушения а так же предупредить сотрудников МЧС.
3. Дождаться сотрудников МЧС и приготовится к эвакуации.

Радиоактивная угроза:

1. Использовать средства СМИ что бы получить как можно больше информации.
2. Через управление по делам ГОЧС получать информацию о уровне радиоактивного заражения в районе объекта.
3. Распределить между сотрудниками средства индивидуальной защиты.

4. Провести герметизацию объекта включая отключение вентиляционных систем. Ожидать эвакуацию.

В настоящее время на территории Российской Федерации ежегодно происходит примерно 1,5 тыс. крупных чрезвычайных ситуаций. В них страдает более 10 тыс. человек, из которых более 1 тыс. погибает. И это без учета самых массовых происшествий – дорожно-транспортных, уносящих ежегодно 30 и более тыс. жизней россиян.

Основными видами последствий чрезвычайных ситуаций являются: разрушения, заболевания, гибель, различного вида заражения (радиоактивное, химическое, бактериальное) и др.

Помимо этого люди, находясь в экстремальных условиях чрезвычайной ситуации, попадают под действие психотравмирующих факторов. Вследствие этого происходит нарушение психической деятельности в виде реактивных (психогенных) состояний. Так же психогенному воздействию подвергаются и те люди, находящиеся вне зоны действия чрезвычайной ситуации. По существу, это ожидание чрезвычайной ситуации и её последствий.

В 1945 году, после атомной бомбардировки американцами японских городов Хиросимы и Нагасаки, радиацией было задето примерно 160 тыс. жителей, но страх перед ядерным оружием всецело стали испытывать все жители планеты. После аварии на Чернобыльской АЭС более 15 млн. людей стали испытывать страх перед радиацией. Так называемая радиофобия, способна привести к таким психическим расстройствам, что могут развиваться заболевания, отмечаемые при лучевой болезни. Зачастую психотравмирующие факторы усиливаются через печать и электронные средства массовой информации (телевидение, радио и др.).

Для жителей России психотравмирующие факторы усугубляются острой нехваткой специалистов в области психологии человека. По разным оценкам у нас от 1,5 до 4 тыс. подобных специалистов, как, например, в США их десятки тысяч.

Опасные и вредные факторы чрезвычайной ситуации, воздействуя на конкретную территорию с расположенными на ней населением, сооружениями, флорой и фауной, образуют очаг поражения.

Список литературы:

1. Владимиров В.А., Измалков В.И. Оценка и управление техногенной безопасностью. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 84 с.
2. Воробьев Ю.Л. Основы формирования и реализации государственной политики в области снижения рисков чрезвычайных ситуаций. – М.: Ось, 2012. – 148 с.
3. Воробьев Ю.Л. Национальная безопасность и управление стратегическими рисками в России // Управление риском. – 2011. – Спец. вып. – С. 4-9.
4. Голубчиков С. Катастрофы сопутствуют человечеству // Энергия. – 2013. – № 3. – С. 42-47.

5. Арустамов Э.А. Безопасность жизнедеятельности. – М.: Юнити, 2010. – 246 с.

6. Белов С.В., Морозова Л.Л., Сивков В.П. Безопасность жизнедеятельности. – М.: Высшая школа, 2013. – 289 с.

7. Шевченко Н.Г. Основы безопасности жизнедеятельности. – М.: Инфра-М, 2010 – 243 с.

8. Ямалов И.У. Моделирование процессов управления и принятия решений в условиях чрезвычайных ситуаций. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. – 288 с.

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

© Яковлев М.А.*, Белкин П.А.♦

Омский государственный технический университет, г. Омск

В современной жизни невозможно избежать рискованных ситуаций, а тем более, когда это касается бизнеса. Именно поэтому в последние годы риск-менеджмент выделился в самостоятельную дисциплину и даже отдельный академический предмет, изучаемый во многих экономических вузах страны.

Ключевые слова: стратегическое планирование, управление хозяйственными рисками, риск-менеджмент, конкурентоспособность, предпринимательские риски, менеджмент организации.

Риск чаще всего представлен как финансовая категория, что позволяет контролировать его через финансовые механизмы. Это можно осуществлять через финансовый менеджмент, либо через определенные стратегии. «Риск-менеджмент» – определенная совокупность приемов, позволяющих управлять рисками. Из этого следует, что «риск-менеджмент» является главной частью финансового менеджмента.

Основой риск-менеджмента является поиск, и организация работ с целью понизить уровни риска. Такой подход позволяет увеличить количество прибыли в различных хозяйственных ситуациях. Получение максимальной выгоды при наименьших рисках – главная задача «риск-менеджмента».

Существуют такие понятия как стратегия и тактика управления:

Стратегия управления – это совокупность методов и способов управления средствами для достижения наилучших результатов и целей. Как и в любой стратегии, здесь есть множество правил и ограничений, используе-

* Ассистент кафедры «Менеджмент».

♦ Кафедра «Государственное, муниципальное управление и таможенное дело».

мых при принятии конкретных решений. Такой метод позволяет сделать акцент конкретно на выбранном варианте решения, не используя сторонние, которые бы противоречили данной стратегии. В последствии, после достижения поставленных целей, используемая стратегия больше не используется. Новые будущие цели уже требуют создания новой, уникальной стратегии действий [6, с. 188].

Тактикой называют совокупность методов и приемов, используемых для достижения поставленных целей в конкретной среде.

Объектом в «Риск-менеджменте» непосредственно является сам риск, рискованные вложения, а также экономические отношения в процессе реализации риска. Субъектом управления в «Риск-менеджменте» называют группу, или объединение людей, целью которых является посредством применения определенных методов и воздействий управления достигать правильного функционирования объекта управления.

Главным условием процесса управления является обязательное взаимодействие управляющей подсистемы и управляемой подсистемой, посредством передачи информации. Не зависимо от целей и выбранных методов, процесс управления всегда предполагает работу с информацией, ее использование и переработку. Именно это действие играет существенную роль в «Риск-менеджменте», так как только от предоставленной информации, от ее содержания будет зависеть качество выбранного решения в условиях риска. Информационная среда «Риск-менеджмента» состоит из различных видов информации, таких как статистическая, финансовая и многих других. Такая информация включает в себя данные о спросе на товары, финансовую устойчивость и платежеспособность своих клиентов [4, с. 141].

Существуют главные правила в «Риск-менеджменте»:

- рисковать можно тем, что позволяет собственный бюджет;
- необходимо анализировать возможные последствия;
- риск большим, ради малой цели – не разумно;
- отсутствие сомнений – верное решение;
- отрицательные решения принимаются при наличии сомнений;
- вариант решения не один, нельзя заикликоваться на одном;

Прежде чем реализовывать решение об инвестировании необходимо:

- определение максимально возможно уровня убытка;
- сравнить его с объемом инвестируемых средств;
- необходимо сделать анализ всех своих ресурсов, и понять, не приведет ли данное действие к банкротству.

Также необходимо, чтобы финансовый менеджер, перед принятием решения, на основе примерного уровня убытка сделал вывод о том, к чему это может привести в будущем, и как действовать в неудачном случае.

И конечно же, сперва ищут возможные альтернативы, обходные пути решения задач. Скорее всего они есть, а если нет, то необходимо воспользо-

ваться правилом «Есть сомнения – принимается отрицательное решение» [1, с. 21].

На этапе выбора стратегии и методов ее реализации, ответственность падает на финансового менеджера. В данной ситуации у него есть два права: право ответственности и право выбора за предстоящий риск. Важно отметить, что принимать решения финансовый менеджер должен в одиночку. Не допустимо коллективное решение в виду того, что никто за него не отвечает, и выполнять ничего не станет, беря на себя ответственность. Хотя с другой стороны такой вариант более субъективен.

Также создаются группы людей, которые занимаются управлением рисками, такие группы подготавливают коллективное решение, и принимают его большинством квалифицированных голосов. Тем не менее, принимать решение должен один человек, так как именно он берет на себя еще и всю ответственность [3, с. 107-108].

С точки зрения управления, «Риск-менеджмент» включает в себя различные методы воздействия на риск, поставку конкретной цели, прогноз возможного движения, выбор стратегий, анализ среды воздействия. Перечисленные процессы являются основными этапами организации «Риск-менеджмента».

Основная цель этой организации – это объединение всех элементов и правильное их сочетание в единую систему управления рисками.

Первым этапом необходимо определить цель риска, то есть тот результат, который мы планируем достигнуть, будь то деньги, выигрыш, или нечто иное. Целью вложения капитала всегда является получение максимально возможного дохода.

Любое рискованное действие должно иметь определенную цель, в ином случае это будет бесполезное и не рациональное действие.

Далее идет не менее важное действие – это анализ окружающей обстановки. На этом этапе следует сделать большой акцент, ведь это чуть ли не главный инструмент в составлении верных решений. От окружающей обстановки зависит многое, и зная ее мы сможем сделать правильные выводы и выстроить последовательность действий в пользу того или иного действия, тем самым снижая уровни риска. На основе этих данных и преследуемой цели можно также выяснить цену риска.

Стоимость риска – это фактические убытки предпринимателя, а также те затраты, которые идут на покрытие этих убытков или на закрытие последствий. Поэтому определение стоимости риска является весомой задачей финансовых менеджеров, ведь зная ее, можно представить себе возможный уровень убытков и принять те решения, которые помогут их избежать, или в противном случае хотя бы возместить.

После чего, сделав выводы, основываясь на данных об окружающей обстановке, степени и величине риска, можно разработать варианты риско-

ванных вложений, провести оптимизацию и сопоставить их с целью. Данное мероприятие позволит максимально точно определить верную стратегию и методы по снижению уровня риска.

При работе с программами и методами снижения степени риска следует учитывать и психическое восприятие, ведь это по сути психологический процесс. Именно поэтому, кроме фундаментальных и математических действий следует иметь в виду психическое состояние человека, его эмоции и прочие факторы.

Так как все люди разные, то и все они ведут себя по-разному в процессе принятия рискованных решений. Именно поэтому, все во многом зависит от человека который принимает решение. Чаще всего риска избегают консерваторы, неуверенные в себе или в своей интуиции люди, а также те, кто не уверен в своем персонале.

Следующим, главным этапом в организации «Риск-менеджмента», является непосредственно сама организация тех мероприятий и действий, которые были выбраны.

Завершающим этапом является контроль. Необходимо на протяжении всего процесса следить за выполнением выбранной программы, оценивать и анализировать складываемую ситуацию.

В «Риск-менеджменте» существует множество вариантов и подходов к решению управленческих задач. Это означает, что «Риск-менеджмент» сочетает в себе не только стандартные методы, но и неординарные, также он гибок и неповторим в тех или иных ситуациях. И все же, главная задача – это поставка верной цели, отвечающей всем экономическим интересам.

Динамичность – весомая характеристика «Риск-менеджмента». Обусловлено это тем, что эффективность с ним, очень зависит от быстроты действий на различные экономические ситуации. Это объясняет то, что «Риск-менеджмент» базируется на классических приемах управления риском, на способности экстренно принимать те или иные решения в абсолютно любых ситуациях, а также быстро вести оценку идущих действий.

В завершении важно отметить, что в «Риск-менеджменте» никогда нет, и не будет готовых схем. Он лишь нас учит тому, как на основе различных методов и стратегиях добиваться успехов в конкурентной и рискованной среде. Даже на многих зарубежных предприятиях уже действуют различные подразделения и профессионалы в данном направлении, которые помогают решать различные вопросы в принятии решений.

Список литературы:

1. Гончаренко Л.П., Филин С.А. Риск-менеджмент. – Ульяновск: КноРус, 2010. – 216 с.

2. Чернявский Д.И., Рудаков Д.В., Рудакова Т.Г. Риск-менеджмент в деятельности дошкольных образовательных учреждений различных форм собственности // Омский научный вестник. – 2013. – С. 53-55.

3. Арямов А.А. Общая теория риска. Юридический, экономический и психологический анализ. – Wolters Kluwer, 2010. – 202 с.

4. Грачева М., Секерин А. Риск-менеджмент инвестиционного проекта. – М., 2010 – 544 с.

5. Формирование инвестиционного портфеля: управление финансовыми рисками / Роджер К. Гибсон. – 8-е изд., доп. и пер. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 280 с.



Секция 4

МАРКЕТИНГ

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ИМИДЖА ТУРИСТСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© **Иванов И.И.**^{*}

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург

В работе описана методика оценки конкурентоспособности имиджа туристского агентства и результаты исследования на основе экспертной оценки с использованием многокритериальных показателей.

Ключевые слова: имидж, турагентство, методика оценки имиджа, конкурентоспособность имиджа туристской фирмы, туриндустрия.

Имидж туристского предприятия концентрирует в себе объективные и субъективные ценности, заложенные в основу его деятельности. Совокупность этих ценностей определяет конкурентные преимущества каждой отдельной турфирмы. Оценка имиджа, как правило, проводится посредством экспертного опроса представителей соответствующих групп восприятия (внешних экспертов, потребителей и сотрудников турпредприятия).

Целью работы явилось проведение оценки имиджа турагентства на примере ООО «Интур». Оценка имиджа проводилась посредством анонимного опроса потребителей услуг турагентства, деловых партнеров, сотрудников фирмы, а также представителей местной общественности и региональной администрации. Численность экспертных групп, представлявших соответствующие группы восприятия, составляла от 15 до 20 человек, что вполне достаточно для формирования представительной выборки. При этом в результате опроса экспертов получена оценка реального имиджа ООО «Интур», а также оценка «зеркального» имиджа, отражающая представления руководителя предприятия о корпоративном имидже турагентства. В результате исследования оказалось возможным выделить компоненты внешнего и внутреннего имиджа исследуемой турфирмы в оценках различных экспертных групп.

1. Внешний имидж предприятия.

- а) В оценках потребителей имидж ООО «Интур» не вполне соответствует положительному, что определяется, прежде всего, недостаточно развитой системой сервисных услуг, отсутствием у них возможности составить представление о миссии и целях фирмы. Основным препятствием к созданию положительного имиджа является качество предоставляемых фирмой сервисных услуг.

^{*} Соискатель кафедры Экономики и менеджмента в туризме и гостиничном хозяйстве.

- б) Бизнес-имидж предприятия определяется представлениями партнеров о фирме. Эта составляющая имиджа ООО «Интур» также не в полной мере удовлетворяет критериям положительной оценки, что связано с недостаточной информационной открытостью фирмы, отсутствием открытой информации о ее целях и стратегиях.
- в) Общественный имидж фирмы создается оценками представителей исполнительной и законодательной региональной власти. Имидж ООО «Интур» в глазах представителей власти также не полностью соответствует положительному. Общественность недостаточно проинформирована о целях и стратегических задачах предприятия, не удовлетворена количеством предоставляемых рабочих мест, не осведомлена о проводимых фирмой социальных акциях. В результате сложившийся образ предприятия не в полной мере способствует продвижению продукции на рынке. Надо отметить, что до определенной степени представители региональной администрации удовлетворены участием предприятия в социальных программах региона, соблюдением законности на предприятии, информационной открытостью, считают продукцию предприятия значимой для развития экономики региона. Однако формированию положительного общественного имиджа мешает то, что представители власти не имеют четких представлений о миссии и стратегических целях предприятия.
2. Внутренний имидж предприятия.
- а) В оценках сотрудников ООО «Интур», имидж их фирмы недостаточно близок к положительному. Причиной этого является отсутствие информационной открытости руководства, ведущее к нечеткости представлений персонала о миссии и решаемых фирмой задачах, стратегических целях предприятия. Мешают формированию положительного имиджа недостаточно отлаженная система морального и материального стимулирования персонала, неразвитая система социальных гарантий.
- б) Представления генерального директора о возглавляемой им компании по различным параметрам отражают его видение ряда проблем в «розовом» свете (хотя итоговые оценки по структурным составляющим имиджа у экспертов и руководства предприятия совпадают). По многим ключевым позициям представления генерального директора и персонала расходятся, что вполне типично для взаимоотношений «собственник – работник».

Таким образом, можно заключить, что имидж ООО «Интур» не в полной мере соответствует положительному. Уточненные оценки различных параметров имиджа могут быть получены путем определения относительного веса каждого интегрального фактора имиджа.

Далее нами выделены четыре основных фактора конкурентоспособности имиджа, каждому из них присвоили значение относительного веса в диапазоне от 1 до 4.

Относительные веса различных факторов имиджа таковы:

- предлагаемая ценность турпродукта турагентства (вес 4),
- престижность (вес 3),
- качество турпродуктов и сервиса на конкретном рынке (вес 2),
- цена турпродукта (вес 2).

Каждому фактору эксперт может присвоить от 1 до 5 баллов (табл. 1).

Таблица 1

Экспертная оценка имиджа турагентства ООО «Интур»

Группы экспертов	Оценка экспертов			
	предлагаемая ценность	престижность	цена турпродуктов	качество сервиса
Потребители	3	3	3	3
Коллектив	4	3	4	4
Руководитель	4	4	4	3
Партнеры и конкуренты из бизнес среды	3	3	3	3
Государственные и общественные организации	4	3	3	3
Сумма баллов	18	16	17	16

Конкурентоспособность имиджа турпредприятия, определенная экспертами по системе баллов, определяется тогда следующим образом:

$$K_T = \frac{\sum_{i=1}^n B_{ij}}{5} \cdot a_j,$$

где K_T – конкурентоспособность имиджа турпредприятия (значение колеблется от 2 до 10);

n – количество экспертов;

B_{ij} – экспертная оценка i -м экспертом j -го фактора конкурентоспособности турпредприятия;

a_j – вес j -го фактора (от 4 до 1).

Подставив в формулу данные экспертной оценки факторов конкурентоспособности имиджа турпредприятия ООО «Интур» (табл. 1), получим значение показателя $K_T = 7,44$.

Таким образом, оценка конкурентоспособности имиджа ООО «Интур» экспертными группами составила 7,44 баллов из возможных 10, и следовательно, у компании имеются значительные резервы (25,6 %) повышения конкурентоспособности своего имиджа по всем направлениям.

Список литературы:

1. Бабич К., Лахно И. Оценка имиджа промышленного предприятия // Бизнес-Информ. – 2008. – № 8. – С. 47-58.

2. Никитина О.А. Исследование конъюнктуры регионального рынка индустрии гостеприимства // Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции «Туризм и гостеприимство без границ: тенденции и перспективы развития», Иваново, 31 мая – 02 июня 2013 г. – Иваново, 2013. – С. 229-233.

3. Никитина О.А. Маркетинг гостиничных услуг: учебник / О.А. Никитина. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2014. – 256 с.

4. Никитина О.А. Экономика туристско-рекреационных комплексов: учеб. пособие / О.А. Никитина. – Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 189 с.

МАРКЕТИНГОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ИЗМЕРЕНИЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

© Рвачёва И.М.*

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского, г. Донецк

В статье раскрыта сущность лояльности потребителей как ключевой метрики оценки степени клиентоориентированности предприятий, предложен комплексной оценки лояльности потребителей, обоснован методический подход к оценке лояльности потребителей на основе NPS-анализа.

Ключевые слова: лояльность потребителей, клиентоориентированность предприятия, сегментация, NPS-анализ.

В современной бизнес-среде лояльность потребителей – это наиважнейший стратегический актив предприятия, определяющий фактор обеспечения его конкурентоспособности. Показатель лояльности потребителей является ключевой метрикой оценки степени клиентоориентированности предприятия.

Решению проблемы оценки лояльности потребителей посвящены множество работ, как зарубежных, так и отечественных учёных, таких как: Д. Аакер [6], Э.И. Бонд [4], Э. Блейк [4], М.А. Добровыдова [1], Ф. Райхельд [9], М. Стоун [4], А.В. Цысарь [5] и др.

Стоун М., Бонд Э.И., Блэйк Э. в своей работе [4] указывают, что оценку лояльности потребителей целесообразно осуществлять на основе комплексного анализа факторов, таких, как: частота осуществления транзакций, время осуществления последней транзакции, сумма денег, которая израсходована потребителем, категория товаров и услуг предприятия, которыми пользуется потребитель.

Другая точка зрения на эту проблему присуща Д. Аакеру [6], который предлагает несколько способов измерения лояльности потребителей, среди

* Доцент кафедры Маркетинга и коммерческого дела, кандидат экономических наук.

которых: наблюдение за моделями покупательного поведения, учет расходов на переключение, оценка уровня удовлетворенности потребителей, выявление отношения к бренду, оценка меры благосклонности потребителей.

Еще одним методом измерения лояльности на основе комплексного подхода можно считать конверсионную модель (Conversion Model TM), предложенную Дж. Хофмейером, Б. Райсом [7], в которой осуществляется измерение таких параметров: вовлеченность, удовлетворенность, отношение потребителя к альтернативным предложениям, интенсивность амбивалентности (наличие двух противоречивых ощущений, желаний).

Заслуживает внимания методический подход оценки лояльности с помощью RFM-анализа, предложенный Келли Лоренц [8]. Основу этого подхода составляют параметры, по которым формируются группы потребителей:

- recency (новизна) – время с момента последней покупки;
- frequency (частота или количество) – количество покупок, осуществленных потребителем на протяжении определенного промежутка времени (неделя, месяц, квартал, год и др.);
- monetary (средства) – сумма средств, которая была израсходована потребителем на протяжении определенного промежутка времени.

Следует отметить, что на практике параметр «Monetary» редко используют, поскольку он сильно коррелирует с параметром «Frequency», и есть определенные трудности со сбором необходимой информации по этому параметру. В последнее время значительное распространение приобретает метод оценки лояльности на основе NPS-анализа, основателем которого считается Ф. Райхельд [9]. Согласно этому методу коэффициент лояльности потребителей определяется на основе одного вопроса к потребителям относительно их готовности рекомендовать предприятие знакомым.

Понимая в основном логику процесса анализа лояльности, которая содержится в данных подходах, считаем, что оценить лояльность потребителей можно на основе комплексного, поэтапного подхода (рис. 1).

На первом этапе оценки лояльности потребителей исследуемых предприятий нами была проведена Rf-сегментация, которая позволила определить 55 групп потребителей, которые формируют три сегментные зоны (привлеченные пассивные потребители, привлеченные активные потребители, якорные потребители) в зависимости от двух критериев активности потребителей: количество покупок и частоты осуществления покупок (рис. 2).

«Якорные потребители» – это потребители, которые часто покупают товары в конкретном предприятии и, к тому же, последнюю покупку осуществили недавно. При этом, определяя эту сегментную зону, мы исходили из того, что наилучшим индикатором лояльности считается готовность потребителя к рекомендации предприятия другим потребителям. Поэтому якорными выступили те потребители, которые подтвердили свою готовность к обязательной рекомендации исследуемых предприятий.



Рис. 1. Процесс комплексной оценки лояльности потребителей, который рекомендуется

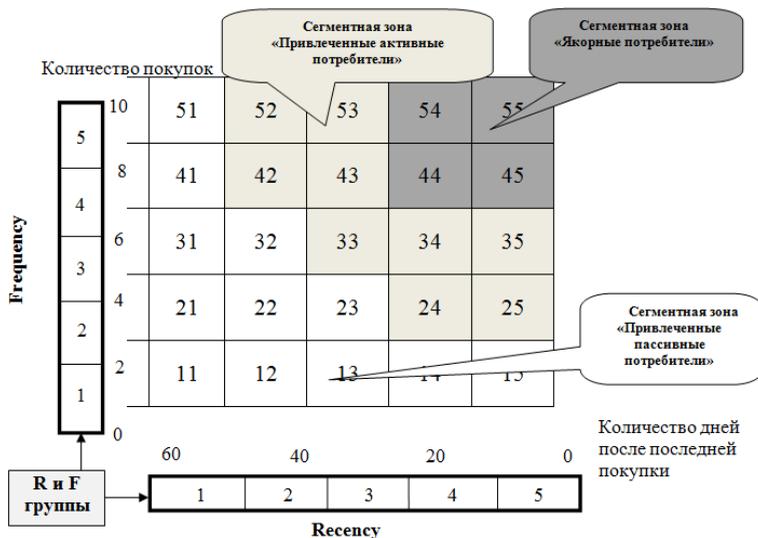


Рис. 2. Матричная модель RF-сегментации

В сегментную зону «Привлеченные активные потребители» вошли такие потребители, которые часто посещают предприятия, однако не всегда

покупают товары, или которые активно покупают товары предприятия, однако последнюю покупку осуществили уже давно.

Потребители, которые редко покупают товары и уже давно не посещали исследуемые предприятия формируют сегментную зону согласно RF-сегментации «Привлеченные пассивные потребители». Результаты RF-сегментации потребителей исследуемых предприятий позволили сделать вывод что на предприятиях всех форматов наибольшей является зона привлечённых активных потребителей (количество потребителей этой зоны варьируется от 46,8 % до 55,3 %). На следующем этапе исследования были определены факторы, которые существенно влияют на повышение лояльности потребителей. При этом оценивались такие группы факторов:

1. Рациональность выбора (высокая активность ATL-коммуникаций (реклама в СМИ, наружная реклама), стабильность ассортимента, соотношение цены и качества, использование прогрессивных методов сбыта, совершенный мерчандайзинг).
2. Персонализированность (компетентность персонала, эмпатия персонала (понимание эмоционального состояния потребителя с помощью сопереживания), качественное индивидуализированное обслуживание (обращение по имени, приветствие с днем рождения и т.д.), дифференциация и гибкость комплекса маркетинга).
3. Конкурентоспособность предложения (высокое качество товаров, маркетинговая инновационная активность, высокий имидж предприятия).
4. Интерактивность взаимосвязи (качественная обратная связь, привлекательные программы лояльности, высокое качество обслуживания, высокая активность BTL-коммуникаций (PR, презентации, семплинги, промоакции).

Завершать процесс анализа лояльности потребителей, в соответствии с предложенной моделью, целесообразно расчётом чистого коэффициента лояльности – индекса NPS (Net Promoter Score). Последний, как известно, рассчитывается как разница между процентным соотношением «промоутеров» и «критиков». В соответствии с предложенной моделью исследования лояльности потребителей, в ходе RF-сегментации были определены сегменты потребителей: якорные потребители, которые демонстрируют поведенческую лояльность к предприятию и готовы рекомендовать его своим знакомым, то есть выступают в роли «промоутеров» предприятия; привлечённые пассивные потребители, которые удовлетворены предприятием и не будут его рекомендовать, то есть являются «критиками».

Таким образом, индекс NPS целесообразно рассчитывать по формуле:

$$I_{NPS} = \%C_{як} - \%C_{зн} \quad (1)$$

где $C_{як}$ – якорные потребители, %;

$C_{зн}$ – привлеченные пассивные потребители, %.

Чем выше доля якорных и, соответственно, чем ниже доля привлечённых пассивных потребителей, тем выше индекс лояльности на предприятии.

Список литературы:

1. Добровыдова М.А. Эффективные технологии повышения лояльности потребителей / М.А. Добровыдова // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2003. – № 3. – С. 48-53. Dobrovidova, M.A. (2003), «Effective technologies of consumer loyalty increase», Marketing i marketingovyue issledovaniya, no. 3, pp. 48-53.

2. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф.Ф. Райхельд; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 384 с. Reichheld, F.F. (2005), Effekt loylnosti: dvizhushchiye sily ekonomicheskogo rosta, pribyli i neprekhodiashey tsennosti [Loyalty effect: the driving force behieconomic growth, margins and enduring value], Translated from engl., Vilyams, Moscow, Russia.

3. Росситер Дж. Реклама и продвижение товаров / Дж. Росситер, Л. Перси; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000. – 651 с. Rossister, J. and Persy, L. (2000), Reklama i prodvizeniye tovarov [Advertizing communications & promotion management], Translated from engl., Piter, St.-Petersburg, Russia.

4. Стоун М. Прямой и интерактивный маркетинг / М. Стоун, Э. Бонд, Э. Блейк; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 313 с. Stone, M., Bond, E. and Blake, E. (2005), Priamoy i interaktivnyy marketing [Direct and interactive marketing], Translated from engl., Balans Biznes Buks, Dnepropetrovsk, Ukraine.

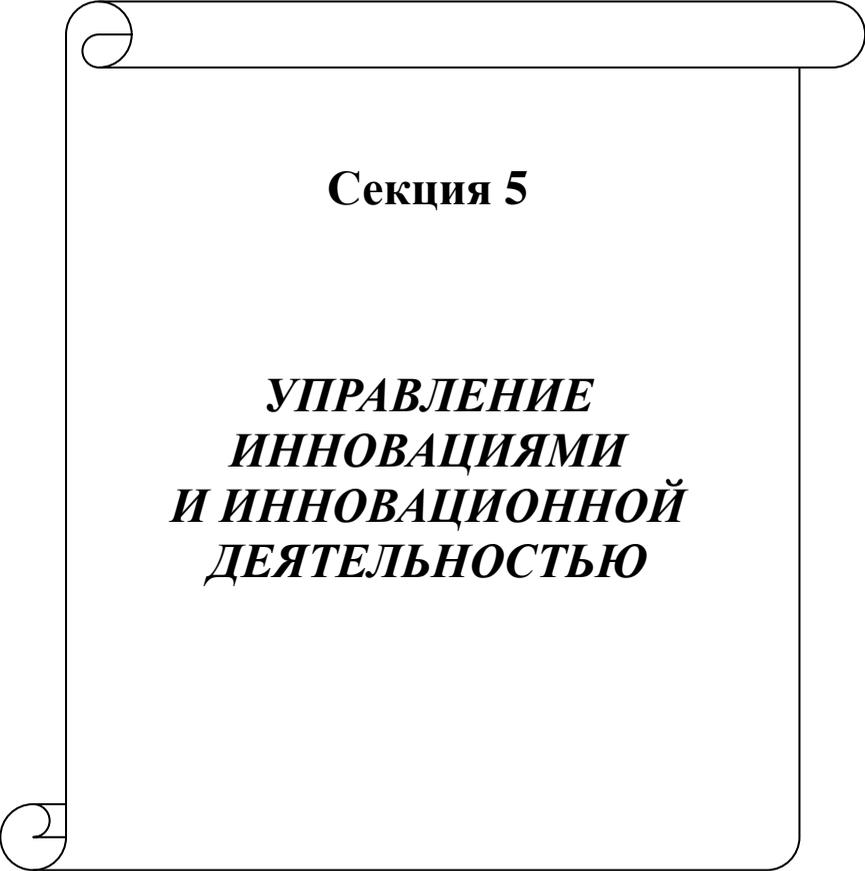
5. Цысарь А.В. Лояльность покупателей: основные определения, методы измерения, способы управления / А.В. Цысарь // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2002. – № 5. – С. 55-61. Tsysar, A.V. (2005), «Purchaser loyalty: basic definitions, methods of measurement, management methods», Marketing i marketingovyue issledovaniya, no. 5, pp. 55-61.

6. Aaker D.A. Managing Brand Equity / D.A. Aaker // The Free Press. – 1991. Aaker, D.A. (1991), «Managing Brand Equity», The Free Press.

7. Hofmeyr J. Commitment-Led Marketing / J. Hofmeyr. – John Wiley Rice and Sons, 2000. – P. 85. Hofmeyr, J. (2000), «Commitment-Led Marketing», John Wiley Rice and Sons, p. 85.

8. Lorenz K. RFM Segmentation and Analysis. – Part 1, 2, 3. – Bronto [Electronic resource]. – Available at: <http://www.rfm-segmentation-and-analysis-p>. Lorenz, K. RFM Segmentation and Analysis, Part 1, 2, 3, Bronto, available at: www.rfm-segmentation-and-analysis-p.

9. Reichheld F.F. One Number You Need to Grow / F.F. Reichheld // Harvard Business Review. – 2003. – Vol. 81, no. 12 (December). – P. 46-54. Reichheld, F.F. (2003), «One Number You Need to Grow», Harvard Business Review, Vol. 81, no. 12 (December), pp. 46-54.

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

Секция 5

***УПРАВЛЕНИЕ
ИННОВАЦИЯМИ
И ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ***

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РФ

© Решетникова М.С.*, Цыренова В.М.♦

Российский университет дружбы народов, г. Москва

Зависимость мировой экономики от достижений научно-технического прогресса к началу XXI в. значительно усилилась. Сегодня создание высокотехнологичных инноваций ускоряется. Для того, чтобы не отстать от стремительной инновационной гонки страны, в том числе Россия, должны выработать стратегию развития инновационной экономики, учитывающую постоянно меняющиеся условия ведения НИОКР-деятельности [4].

В статье анализируются проблемы и перспективы развития инновационной экономики России. Рассмотрены основные элементы государственной стратегии по поддержке инновационного сектора российской экономики.

Ключевые слова: инновационная экономика, инновации, государственная поддержка, инновационных проект.

1. Введение

Развитие современной экономики все в большей степени зависит от способности внедрять и осваивать передовые технологии, новые рынки, генерировать знания и человеческий капитал [6].

Перед Россией в свете взятого курса на импортозамещение, как никогда остро, стоит вопрос модернизации экономики на базе более прогрессивной специализации в международном разделении труда. Реализация этой задачи возможна посредством создания инновационной экономики. Вместе с тем инновационная деятельность России пока еще не является основным фактором экономического роста. В стране остро назрела необходимость пересмотра существующих методологических подходов к развитию инновационной деятельности, адаптации известных, а при необходимости и разработка новой государственной стратегии инновационного развития экономики, исходя из существующих условий.

Целью данной работы было провести анализ основных проблем, стоящих на пути развития инновационного сектора российской экономики, рассмотреть основные перспективы ее перехода на инновационный путь.

* Старший преподаватель кафедры «Экономико-математического моделирования», кандидат экономических наук.

♦ Студент 5 курса направления «Управление международными проектами» кафедры «Экономико-математического моделирования».

2. Инновационной экономики РФ: проблемы и перспективы развития

Начало XXI в. для России совпало с острой необходимостью выбора долгосрочной стратегии социально-экономического и инновационно-технического развития. Как доказала мировая практика, основными ресурсами для такого развития являются государственная инновационная стратегия, инновационное наполнение инвестиций, эффективное использование имеющегося научно-технического потенциала, инновационное партнерство предпринимателей.

Согласно Федеральному закону «О науке и государственной научно-технической политике» [1] инновациями называются: введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж либо новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях.

Инновационная экономика – тип экономики, основанной на потоке инноваций, на постоянном технологическом совершенствовании, на производстве и экспорте высокотехнологической продукции с высокой стоимостью и самих технологий. Инновационная экономика построена на том, что еще несуществующие разработки или идеи, большинство из которых не имеют практического значения сами по себе, уже сейчас складываются в основу новых рынков инновационных продуктов [7].

Стратегия социально-экономического развития России до 2020 г. намечает пути формирования инновационной экономики, предусматривающие выдвижение страны в число мировых технологических лидеров.

Для реализации заявленной Президентом стратегии социально-экономического развития Правительству придется пересмотреть многие фундаментальные составляющие экономической политики. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 года говорится о переходе российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития. Разработчики Концепции планируют почти четырехкратный рост инвестиционной активности. Наряду с опережающим ростом инвестиций, разработчики Концепции планируют резкий подъем инновационной активности: «Доля промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, должна возрасти до 40-50 %, доля инновационной продукции в выпуске промышленной продукции – до 25-35 %» [1].

На данный момент инновации слабо влияют на экономику. В России крупный бизнес является самым слабым и незаинтересованным участником инновационной процессов. За рубежом доля затрат корпораций на исследования и разработки превышает 65 %, а в среднем по странам ОЭСР приближается к 70 %. В России ситуация обратная, за счет корпоративного сектора финансируется лишь 20 % затрат НИОКР [8].

Главные проблемы государственной научной и инновационной политики РФ – непоследовательность, неспособность сформулировать и реализовать научные и инновационные приоритеты. Снижение объемов государственного финансирования науки до уровня малых стран Западной Европы не привело к повышению эффективности государственных расходов. Резерв оптимизации использования бюджетных средств для решения наиболее важных текущих проблем экономики и общества, создания заделов на перспективу не использован. В результате многократное отставание от стран-лидеров в масштабах научных исследований и разработок по наиболее важным направлениям, в реальном обеспечении объявленных государственных приоритетов России за прошедшие 10-15 лет углубилось и может сохраниться в перспективе.

К сожалению, современное состояние инновационной деятельности и инвестиционного климата в России не отвечает ее потенциалу. Причем наименьшая инновационная активность наблюдается в наиболее прибыльных отраслях сырьевого комплекса, где удельный вес инновационных организаций составляет 5-7 %, а наивысшая (от 15 до 26 %) – в низкорентабельных производствах машиностроительного комплекса [3].

Одним из ключевых факторов конкурентоспособности на современном рынке является инновационная активность. Это принимается как самими предпринимателями, так и научным сообществом, политиками. Правительство России подготовило в марте 2011 года «Стратегию инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года», которая предполагает новую перспективу национальной экономики. Стратегия задает долгосрочные ориентиры развития субъектам инновационной деятельности, включая органы государственной власти всех уровней, науку и предпринимательский сектор, а также ориентиры финансирования сектора фундаментальной и прикладной науки, поддержки коммерциализации разработок. Согласно этому документу, РФ должна достигнуть передовых показателей в области инноваций. В соответствии с полученными прогнозами коэффициент изобретательской активности возрастает с 1,95 в 2010 г. до 4 в 2020 г. В этот период также прогнозируется увеличение удельного веса затрат на технические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг с 1,39 % в 2010 г. До 2,5 % в 2020 г. одновременно прогнозируется существенный рост экспортного потенциала российского сектора науки, технологий и инноваций: ожидается рост удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме экспорта с 7 % в 2010 г. До 15 % по наиболее оптимистичному сценарию в 2020 г.

Одним из ожидаемых результатов реализации комплекса мер по стимулированию развития науки, технологий и инноваций в России является изменение места России в рейтинге стран мира в области развития информационного общества. По оценкам, этот показатель сместится до 18-го места к 2020 г.

Для достижения поставленных целей за последние годы увеличено финансирование науки за счет средств государства, в том числе через механизм федеральных целевых программ, через государственные фонды финансирования науки. Значительные усилия предприняты в стимулировании исследовательской деятельности и инновационного развития в высшем образовании. Сформирована инфраструктура поддержки инновационной деятельности – технико-внедренческие особые экономические зоны, предусматривающие значительные льготы инновационным компаниям, технопарки, бизнес-инкубаторы при вузах, центры трансфера технологий, центры коллективного пользования уникальным оборудованием и др. Начата на конкурсной основе поддержка создания и развития инновационных кластеров. Проведена значительная работа по совершенствованию правового режима инновационной деятельности – уже введены и продолжают вводиться необходимые налоговые льготы. Совершенствуется таможенное регулирование экспорта инновационной продукции [2].

Наука является неотъемлемой частью производства и главной производственной силой, только в этих условиях может существовать инновационная экономика. Необходимо создание национального рынка наукоемкой продукции, что поможет развитию в больших объемах своих инноваций, конкурентно способных предприятий. Новая экономика не может развиваться без вложения в человеческий интеллект и развития человеческого потенциала. По всей вероятности, в ряду объективных предпосылок инновационной экономики находится статичная информационная инфраструктура, обеспечивающая эффективные коммуникации, распространение и передачу необходимой информации и знаний.

Перевод экономики на инновационный путь невозможен без политической воли и сочетания государственных и частных инвестиций. Принципиально важным является то, что государство должно использовать широкий спектр мер стимулирования инновационной активности (налоговые льготы, льготные кредиты, целенаправленная поддержка высокотехнологичных сфер, малого и среднего инновационного бизнеса, соответствующей инфраструктуры).

Но на государственном уровне эти вопросы в основном декларативного характера, инновации в России не востребованы крупным бизнесом. Россия стоит перед выбором: либо оставаться сырьевым придатком Евросоюза, США, Японии, Китая, либо совершить инновационный прорыв.

Инновационный прорыв требует перехода от стратегии обороны и потерь к стратегии активного устойчивого развития. Исторический опыт красноречиво свидетельствует, что успех не может быть достигнут простым переносом на российскую почву абстрактных моделей и схем, почерпнутых их зарубежных учебников. Не приведет к успеху и механическое копирование опыта других стран (американского, сингапурского и пр.). Универсальные принципы рыноч-

ной экономики необходимо учитывать в контексте национальных интересов, традиций, особенности и геополитического положения России [6].

3. Заключение

На основании представленного анализа можно сделать следующие выводы: развитие инновационного сектора российской экономики имеет положительные тенденции. К сожалению, несмотря на все усилия Правительства, развитие его пока еще не имеет масштабного характера. Скорее, это едва заметная успешная деятельность отдельных предприятий в отдельных отраслях. Именно вследствие этого экономика России пока не может претендовать на статус инновационной.

Последовательная реализация активной инновационной политики позволит решить проблему экономики России, связанной с традиционным превосходством сырьевых, топливно-энергетических отраслей. Однако структурные преобразования в пользу обрабатывающих и производящих товары отраслей должны дать серьезный импульс к эффективному экономическому развитию и, прежде всего, к широкомасштабному освоению высоких и трудосберегающих технологий [5].

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. РГ. 2008 N 1662-р.
2. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011. РГ. 2012. г. N 2227-р.
3. Аньшина В.М., Дагаева А.А. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учеб. пособие / Под. ред. В.М. Аньшина, А.А. Дагаева. – М.: Дело, 2007. – 584 с.
4. Зверев А.В. Инновационная система России: проблемы совершенствования. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2008. – 208 с.
5. Морозов Ю.П., Гаврилов А.И., Городнов А.Г. Инновационный менеджмент: учеб. пособие для вузов. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2003. – 471 с.
6. Николаев О.В., Литвина Н.И. Проблемы инновационного развития экономики России // Вестник Российского государственного аграрного заочного университета. – 2010. – № 9 (14).
7. Ховалыг Р.Б. Инновационная экономика: Новые задачи и вызовы // Сборник материалов I Международной научно-практической конференции. – Йошкар-Ола: НИЦ Коллоквиум, 2012. – 186 с.
8. «Эксперт»-инновации [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/expert-inno/> (дата обращения: 14.11.2012).

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

© Яковлев М.А.*, Джангиров М.Ф.♦

Омский государственный технический университет, г. Омск

В данной статье рассмотрены основные понятия и структура управления инновационной деятельностью, определены основные элементы инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновация, инновационный процесс, структура управления инновационной деятельностью, система управления инновационной деятельностью.

Термин «инновации» в переводе с английского означает «введение новаций». Шумпетер Й., основоположник инновационного менеджмента, под инновацией понимал новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом. Он выделял пять направлений инновационной деятельности, к которым относил: внедрение продукции с новыми свойствами; использование новой техники и технологических процессов; использование нового сырья; появление новых рынков сбыта и изменение в организации производства и его материально-технического обеспечения.

В исследованиях современных ученых термин «инновация» понимается по-разному: по мнению Б. Санто инновация – это общественный технико-экономический процесс, приводящий, через практическое использование идей и изобретений, к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, а в случае, если он ориентируется на экономическую выгоду – прибыль». Кук Я. и Майерс П. под инновацией понимают полный процесс от идеи до готового продукта, реализуемого на рынке [3, с. 423].

По определению М. Додгсона инновации включают научную, организационную технологическую и финансовую деятельность, ведущую к коммерческому введению нового продукта или нового производственного процесса или оборудования» [6, с. 157].

Некоторые авторы (Д. Месси, П. Квинтас) понятие «инновация» используют в двух значениях: 1) для описания первого использования нового процесса, продукта или системы; 2) для описания процесса, включая такие виды деятельности, как проектирование, исследования, разработку и организацию производства нового продукта, процесса или системы [3, с. 422-425].

Деятельностный характер инноваций отражает понятие «инновационный процесс».

* Ассистент кафедры «Менеджмент».

♦ Кафедра «Государственное, муниципальное управление и таможенное дело».

Балабанов И.Т. под инновационным процессом понимает процесс, направленный на разработку и реализацию результатов научно-технических достижений и / или научных исследований в виде усовершенствованного или нового технологического процесса, используемого на практике или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, а также связанных с этим научных исследований [2, с. 62].

Инновационный процесс неразрывно связан с инновационной деятельностью.

Янковский К.П. и Мухарь И.Ф. под инновационной деятельностью понимают деятельность в рамках инновационного процесса, включая поиск новых потребителей, маркетинговые исследования, поиск новаторских идей и решений, информационное обеспечение возможной конкурентной среды и потребительских свойств товаров конкурирующих фирм, а также поиск партнеров по внедрению и финансированию инновационного проекта.

Регулятивные действия коллективных и индивидуальных субъектов управления социотехнических систем, направленные на создание благоприятных условий и / или преобразование новых знаний в необходимые обществу товары, способствующие повышению благосостояния, научно-техническому прогрессу и экономическому росту составляют сущность управления инновационной деятельностью [1, с. 62-65].

Эффективность инновационной деятельности определяется инновационным потенциалом организации, то есть мерой готовности организации выполнить задачи для достижения поставленной инновационной цели или проекта [5, с. 29].

Среди элементов инновационной деятельности следует выделить инновационные программы, проекты и субъекты их выполняющие:

- производственные фирмы (по изготовлению инновационной продукции);
- научно-исследовательские институты;
- вузы, выполняющие научные исследования;
- предприниматели, занимающиеся изобретательской и / или исследовательской деятельностью.

Структура управления инновационной деятельностью представлена разнообразием форм взаимодействия производственных и научных организаций. Цель создания структуры управления заключается в формировании конкурентоспособных предприятий, выпускающих инновационную продукцию. В основе формирования структур управления находятся цели, а не средства к их достижению.

К особенностям формирования структуры управления инновационной деятельностью относятся: высокий уровень доходности проектируемых инновационных мероприятий, большой риск в научно-технических и коммерческих сферах, значительная сложность в управлении инновационной деятельностью [1, с. 62-65].

Универсальной системы управления инновационной деятельностью, подпадающей деятельности любой компании, в современной теории и практике инновационного менеджмента, не существует. Причина заключается в невозможности уравнивать инновационную деятельность организации, занимающейся проведением научно-исследовательских разработок, с организацией, где инновационное развитие необходимо только в целях общехозяйственной деятельности. В этой связи, инновационные системы различных организаций уникальны по многим параметрам: по источникам инновационных идей и разработок, по периодичности нововведений, по используемым технологиям.

Однако у систем управления инновационной деятельностью разных типов есть общие черты – формирование системы специальных служб, участвующих в управлении информационной деятельностью, определение их компетенции, распределении полномочий, обязанностей, ответственности, установление функциональных связей между данными службами.

При создании инновационной системы организация, осуществляющая инновационную деятельность, обычно выбирает одно из двух направлений: выделение управления инновационной деятельностью в самостоятельный объект управления или объединение всех стадий инновационной деятельности в непрерывный процесс.

Традиционная система управления инновационной деятельностью представлена в организациях с однородной сферой деятельности. Все исследования и разработки выполняются в едином научно-исследовательском центре, подотчетном высшему руководству, такие организации имеют относительно низкий уровень научно-исследовательских разработок.

Особенность инновационной деятельности современных организаций заключается в создании интегрированных научно-технических комплексов, где исследования и производство объединяются в единый цикл «наука – производство». В данном случае, координацию соответствующей деятельности, проводимой в различных производственных подразделениях, осуществляют центральные отделы и службы инновационного развития [4, с. 36-45].

Эффективное управление инновационной деятельностью требует учета большого количества неопределенностей, обусловленных проведением многочисленных экспериментов, разработок, исследований, испытаний, необходимостью периодических возвратов к предыдущим стадиям и этапам. Маркетинговые неопределенности также характеризуют инновационную деятельность: неясность перспектив будущих результатов НИОКР, возможностей их применения и т.д.

Структура управления инновационной деятельностью должна быть направлена на обеспечение конкурентоспособности предприятия и быть построена на рациональном сочетании общественных форм организации: специализации, концентрации, кооперировании и комбинировании. В определенных условиях организации данные формы считаются целесообразными и эффективными.

Список литературы:

1. Александрова А.И. Структура управления инновационной деятельностью // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 3 (47). – С. 62-65.
2. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2009. – 304 с.
3. Губарьков С.В. Управление инновационной деятельностью вузов: формирование понятийно-категориального аппарата // Проблемы науки и образования. – 2011. – N 4 (40). – С. 422-425.
4. Загороднова Е.П. Анализ международного опыта применения основных видов систем управления инновационной деятельностью компании // ARS ADMINISTRANDI. – 2012. – № 2. – С. 35-46.
5. Филатов В.В. Актуальные вопросы управления инновационной деятельностью предпринимательский ассоциаций и стратегических альянсов в условиях нарастающей глобализации // Качество, Инновации, Образование. – 2012. – № 5. – С. 27-30.
6. Чернова О.А. Содержание инновационных процессов в контексте регионального развития // Вестник Томского государственного университета. – 2008. – № 316. – С. 155-161.
7. Электронная коммерция в сфере информационных услуг: монография / Л.Л. Покровская, А.А. Копачев. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2014. – 182 с.

Секция 6

***РЕГИОНАЛЬНАЯ
ЭКОНОМИКА***

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

© Алексеева О.В.* , Субачева В.С.♦

Новороссийский политехнический институт – филиал
Кубанского государственного технологического университета,
г. Новороссийск

В данной статье изучена роль и значение малого и среднего бизнеса на территории Краснодарского края, выявлены формы поддержки предпринимательства государством и регионом. На основе ретроспективных данных за пять лет в работе выведена аналитическая зависимость оборота малых и средних предприятий от количества объектов малого и среднего бизнеса (МСБ) и числа работников, занятых в этой сфере.

Ключевые слова: поддержка государства и региона, малый и средний бизнес, краснодарский край, перспектива развития.

Развитие малого бизнеса отвечает потребностям всех сфер экономики РФ, а так же тенденциям мировых экономических процессов. В современном мире известен факт: даже в странах с развитой рыночной экономикой, малый бизнес оказывает существенное влияние на развитие народного хозяйства, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников.

Краснодарский край, является одним из немногих регионов России, где есть все условия и возможности осуществлять и развивать предпринимательскую деятельность. Проведение реформ и модернизация рыночных отношений определили необходимость формирования и развития новых форм хозяйствования, в частности, предприятия малого и среднего бизнеса, что является экономически выгодным, так как это постоянный доход как в федеральный, так и в региональный бюджет РФ.

Данная тема актуальна, в связи с тем, что в условиях финансового кризиса предприятия малого бизнеса демонстрируют свою гибкость, «живучесть», укрепляя и поддерживая рыночную экономику, они более устойчивы к внешним изменениям по сравнению с крупными. Именно, малый бизнес – эта та сфера экономики, с помощью которой можно решить ряд государственных проблем в неспокойное время.

Основная цель этой статьи направлена на изучение меры поддержки малого бизнеса, государством и регионами, а так же определение его роли в экономике в целом.

* Доцент кафедры Государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук.

♦ Студент.

С развитием рыночной экономики значение малого и среднего бизнеса непреклонно усиливается. Происходит очевидный перелом в государственной политике по вопросам развития данной сферы. Это нашло свое отражение в принятии нормативно-правовых актов, как со стороны государства, так и со стороны местных органов управления.

Краснодарский край является регионом с высоким уровнем развития малого и среднего предпринимательства. Для этого создаются различные условия на территории региона, среди которых: субсидирование, выделение кредитов для развития и старта бизнес проектов, льготы. Экономическое развитие обусловлено в Краснодарском крае обусловлено уникальными природно-климатическими условиями, выгодным географическим положением и высококвалифицированным кадровым потенциалом.

Таблица 1

Нормативно-правовые акты, регулирующие развитие и поддержку малого среднего бизнеса

Федеральный уровень	Региональный уровень (Краснодарский край)
Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ (ред. от 28.12.2013 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»	Закон Краснодарского края от 4 апреля 2008 г. № 1448-КЗ (ред. от 01.11.2013 г.) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае»
Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ (ред. от 31.12.2014 г.) «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»	Закон Краснодарского края от 7 ноября 2011 года № 2357-КЗ (ред. от 16.07.2013 г.) «О государственной поддержке народных художественных промыслов и ремесленной деятельности в Краснодарском крае»
Федеральный закон от 22 июля 2008 г. № 159-ФЗ (от 20.07.2013 г.) «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»	Постановление главы администрации Краснодарского края от 9 октября 2002 г. № 1167 (ред. от 05.06.2013 г.) «О проведении ежегодного конкурса «Лучшие предприниматели Краснодарского края»
Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ (31.12.2014 г.) «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»	Постановление главы администрации Краснодарского края от 14 февраля 2008 г. № 84 (ред. от 14.12.2012 г.) «Об образовании совета по развитию предпринимательства при главе администрации (губернаторе) Краснодарского края»

Следует отметить, что в РФ поддержка малого бизнеса идет не только на федеральном, но и на региональном уровне. Согласно закону № 1448-КЗ, на территории Краснодарского края создан орган, способствующий развитию предпринимательства на Кубани, проводятся мероприятия, для достижения целей государственной политики в сфере малого и среднего бизнеса.

Одним из них, на территории края, является долгосрочная краевая целевая программа «Государственная поддержка малого и среднего бизнеса» на 2013-2017 годы. На основании опыта прошлых лет и достигнутых показателей есть надежда на более динамичное развитие малого и среднего бизнеса. Данная программа позволила добиться следующих показателей (рис. 1).



Рис. 1. Количество субъектов малого и среднего предпринимательства в Краснодарском крае в 2014 году

По данным рис. 1, видно, что малый бизнес присутствует во многих сферах экономики, но преобладающей отраслью является оптовая и розничная торговля, доля которых составляет более 50 %, от общего количества малых и средних предприятий края.

Как отмечалось ранее, малый и средний бизнес оказывает влияние на решение многих социальных проблем. Развитие предпринимательства в РФ способствует не только увеличению количества числа занятых работников, но и росту налоговых поступлений в бюджеты разных уровней, что в конечном итоге положительно сказывается на развитии муниципальных образований, регионов, а так же экономики страны.

В целях координирования развития малого и среднего предпринимательства, и выявления потенциального уровня доходов в перспективе было найдено аналитическое выражение зависимости оборота малых и средних предприятий от количества и числа работников, занятых в этой сфере, методом регрессионного анализа, на основании представленных данных в табл. 2.

Таблица 2

**Показатели количества предприятий и численности сферы
малого и среднего бизнеса на территории Краснодарского края**

Год	Количество малых и средних предприятий, ед.	Средняя численность занятых в сфере малого и среднего бизнеса, человек	Оборот, млн. рублей
2010	266662	604076	1309957
2011	266932	604691	1311390
2012	269646	615249	1432746
2013	271839	618440	1512455
2014	275 458	621474	1620418,4

Аналитическое выражение зависимости оборота малых и средних предприятий от количества и числа работников, занятых в сфере МСБ:

$$y = 4,4251 \cdot Z + 27,4299 \cdot K - 8597496,9 \quad (1)$$

где Z – численность работников, занятых в МСБ (человек);

K – количество малых и средних предприятий.

Коэффициент детерминации полученной линейной зависимости показал достаточно высокие значения – 0,99, что свидетельствует о наличии тесной связи между зависимыми и независимыми параметрами: оборот малых и средних предприятий зависит от количества предприятий МСБ и числа занятых в них человек.

Проверка полученной линейной регрессии на значимость с помощью F -критерия Фишера подтвердила соответствие гипотезе не случайности наблюдаемой связи между зависимыми и независимыми переменными. Так, расчётное значение показателя F -критерия больше табличного значения, при уровне значимости 0,95 ($71215267183,7 > 6,61$). Следовательно, полученное выражение можно использовать для прогнозирования оборота предприятий МСБ.

На основе динамики роста количества созданных предприятий МСБ и численности работающих в них человек, можно спрогнозировать величину оборота предприятий МСБ в 2015 г. Расчёты показали увеличение прогнозного показателя до 1 657 121,44 млн. руб., что на 2,27 % больше, чем в 2014 году.

Таким образом, на основании представленных данных можно спрогнозировать доходы от деятельности малых и средних предприятий как в регионе, так и государственных и муниципальных органах, имеющих оперативную и точную информацию.

Использование предложенной модели позволит более точно определять величину будущих доходов региона и муниципальных образований, а значит, качественно планировать свои расходы.

Список литературы:

1. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 260 с.

2. Планирование и прогнозирование в условиях рынка: учеб. пособие / Т.Н. Бабич, И.А. Козьева, Ю.В. Вергакова и др. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
3. Янковская В.В, Планирование на предприятии: учебник. – М.: НИЦ Инфра-М, 2013.
4. Федеральная служба статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.
5. Малое и среднее предпринимательство Краснодарского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mbkuban.ru.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА «ПРИЭЛЬБРУСЬЕ»

© Коляков Б.С.^{*}, Тенова З.Ю.

Кабардино-Балкарский государственный университет, г. Нальчик

В данной статье изложена значимость природных территории и заповедников России. Необходимо широкое вовлечение природных ресурсов, в туристскую деятельность страны. Использование туристического потенциала национального парка «Приэльбрусье» в полной мере могло бы способствовать развитию экономики региона. Этот парк сегодня один из самых значительных горных памятников природы Кавказа, район уникального ландшафта, где горы стали колыбелью и пристанищем многих видов растений и животных. Сохранить его неотъемлемая задача государства.

Ключевые слова: туризм, Приэльбрусье, Кабардино-Балкария, национальный парк, отдых.

На сегодняшний день наблюдается активное развитие отечественных горнолыжных курортов. На некоторых уже установлены австрийские и итальянские подъемники, открыты новые отели и трассы. У посетителей курортов и любителей спорта возрастает интерес к таким видам отдыха как ски-туры. Ски-тур подразумевает под собой подъём на гору без подъёмника и спуск. Хибины, Кавказ и Алтай уже предлагают подобные услуги. Приэльбрусье является одной из крупнейших горнолыжных баз. Горы Эльбрус и Чегет уже более сорока лет принимают спортсменов и туристов. Сейчас сюда приезжают и сноубордисты. Красивая природа, благоприятные климатические условия делают Кабардино-Балкарию замечательным местом для отдыха, одним из российских центров высокогорного туризма, альпинизма, горнолыжного спорта. Главные туристско-экскурсионные маршруты про-

^{*} Студент магистратуры «Туризм» 2 года обучения кафедры Экономики и менеджмента в туризме.

ложены по основным ущельям, где расположены турбазы и гостиницы. Основные центры для занятий туризмом, альпинизмом и горнолыжным спортом – поселки Терскол, Эльбрус, Тегенекли [2].

Главной достопримечательностью туристско-рекреационного комплекса Кабардино-Балкарии является центр горнолыжного спорта, туризма и альпинизма – район Приэльбрусье. По оценке специалистов консалтинговой компании «Росоценка», Приэльбрусье занимает 24-е место по рейтингу привлекательности среди всех горнолыжных курортов мира с учетом его природных и технических характеристик [1]. При должном развитии район Приэльбрусье может превратиться не только в курорт федерального значения, но и в центр развития горнолыжного спорта, с перспективой проведения спортивных соревнований олимпийского уровня и международного масштаба. Отдых и развлечения туристов в основном ограничены посещением летних спортплощадок, баров и кафе. Район Приэльбрусье по составу и качеству своих климато-бальнеологических ресурсов, сконцентрированных на относительно небольшой территории, не имеет аналогов в России и государствах-участниках СНГ. Разнообразие ландшафта этого района формирует условия для создания туристского, альпинистского и горнолыжного центра и спортивного комплекса международного уровня, предполагающего в перспективе проведение чемпионатов Европы, мира и зимних Олимпийских игр. Район Приэльбрусье обладает и значительными оздоровительными ресурсами. Минеральные воды не уступают по своим целебным свойствам водам региона Кавказских Минеральных Вод, а по отдельным компонентам превосходят их. В связи с этим развитие индустрии туризма, отдыха и спорта в районе Приэльбрусье должно стать одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Кабардино-Балкарской Республики туризма, альпинизма и горнолыжного спорта.

Повышение уровня обслуживания, соответствующего международным стандартам, позволит увеличить приток людей, нуждающихся в лечении: туристов, спортсменов, что благотворно скажется на экономике Кабардино-Балкарской Республики, поступлении денежных средств в федеральный и республиканский бюджеты [5].

Однако, поскольку значительная часть сооружений туристического комплекса изношена, не в состоянии обеспечить предоставление конкурентоспособного комплекса услуг, требуются модернизация, реконструкция и капитальный ремонт. Финансовое положение рекреационного комплекса в значительной степени осложняется высоким налогообложением, резко возросшей стоимостью энергоносителей и другими проблемами. Обоснование необходимости решения вышеуказанных проблем программными методами состоит в целесообразности введения на территории района Приэльбрусье Кабардино-Балкарской Республики эффективного государственного регулирования правовой, финансовой, налоговой, градостроительной политики,

направленной, прежде всего на привлечение инвестиций [4]. Для привлечения отечественных и иностранных инвесторов необходимо разработать в рамках Программы стратегию развития района Приэльбрусье, выполненную по международным стандартам. Должны быть определены гарантии в вопросах землепользования, инвестиционных и налоговых льгот, а также созданы условия для принятия инвесторами решения об участии в строительстве и модернизации района. Разработка проектов должна вестись ведущими институтами, имеющими опыт подобной работы с обязательным условием тщательной экспертизы, в том числе по вопросам экологической безопасности организации рационального использования природных ресурсов района Приэльбрусье.

Было заключено соглашение о сотрудничестве в сфере туризма между Республикой Кабардино-Балкария и Федеральным агентством по туризму. В этой связи необходимо отметить, что открытие новых канатных дорог в Приэльбрусье, стало возможно, в том числе и благодаря поддержке со стороны Ростуризма. Новая канатная дорога на Эльбрусе гондольного типа с отцепляемыми гондолами «Аgiаna-8» производства французской фирмы «РОМА» – это первая очередь комплекса канатных дорог, сооружение которых запланировано в ближайшем будущем. Она установлена параллельно уже существующей маятниковой канатной дороге, сокращая время подъема на верхнюю станцию «Старый Кругозор» на высоте 2936,6 м. над уровнем моря с более чем 12 минут до 5 минут. Средняя скорость подъема составляет 6 метров в секунду, а пропускная способность – до 2400 человек в час [3].

За последние несколько лет Кабардино-Балкарию посетили тысячи иностранных туристов. Они открыли для себя горную жемчужину России, высочайшую точку Европы – Эльбрус. Горнолыжников и сноубордистов всех стран привлекает огромный выбор трасс любой сложности, возможность вне трассового катания, и, конечно же, helli-ski – катание с доставкой в горы на вертолете. Богатая разнообразием природа Кабардино-Балкарии всегда была привлекательна для туризма и отдыха. Достаточно сказать, что шесть из семи пятидесятников Кавказских гор, то есть вершин выше 5000 тысяч метров над уровнем моря, находятся на территории Кабардино-Балкарской Республики. Двуглавый красавец Счастья, как магнит приковывает к себе внимание и певцов, и поэтов, и живописцев, и заядлых альпинистов и новичков туристов. Кабардино-Балкарию называют жемчужиной Кавказа. Сюда приезжают, чтобы полюбоваться на заснеженные вершины, стремительные потоки и искристые водопады, дурмящие альпийские луга, зеркальные глади горных озер и живописные ущелья. И отрадно, что сервис и индустрия отдыха здесь начинают подтягиваться к международному уровню. Эта задача является одной из приоритетных. В разрабатываемой в настоящее время стратегии развития республики на ближайшие пять лет и долгосрочную перспективу туристско-рекреационному комплексу отведена роль локомотива экономики.

Список литературы:

1. Байсултанова Л.Б., Тенова З.Ю. Курортно-рекреационный комплекс КБР: оценка потенциала // Известия КБНЦ РАН. – 2008. – № 1. – С. 38-48.
2. Тенова З.Ю. Методологические аспекты регионального регулирования деятельности туристско-рекреационного комплекса // Вестник экономической интеграции. – 2009. – № 1. – С. 108-113.
3. Тенова З.Ю. Организация регулирования деятельности туристско-рекреационного комплекса региона (на материалах Кабардино-Балкарской Республики): диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кабардино-Балкарский институт информатики и проблем регионального управления. – Нальчик, 2009.
4. Карашева А.Г., Кудашева Н.З., Байсултанова Л.Б., Тенова З.Ю. Эффективность функционирования особой экономической зоны туристско-рекреационного типа // Известия Кабардино-Балкарского научного центра РАН. – 2015. – № 2 (64). – С. 123-127.
5. Tenova Z.Iu., Kudasheva N.Z. Economic security as a metod to improve the effectivennes of tec regional activity // В сборнике: The First International Conference on Economic Sciences. – Vienna, 2014. – С. 255-258.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ СФЕРЫ КАК ЭЛЕМЕНТА СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

© Трусевич Е.В.* , Трусевич А.В.♦ , Шуманский Э.К.♥
Братский государственный университет, г. Братск

В статье раскрываются некоторые аспекты использования и наращивания потенциала научно-технической сферы, рассматриваются составляющие развития региональной инновационной политики. Особое внимание уделяется вопросам научной, научно-технической и инновационной деятельности.

Ключевые слова: экономическое развитие, научно-техническая деятельность, потенциал научно-технической сферы, инновационная деятельность, инновационный процесс, региональная инновационная политика.

Эффективное использование и наращивание потенциала научно-технической сферы на основе интеграции с образованием, производством и

* Доцент Базовой кафедры экономики и менеджмента, кандидат экономических наук, доцент.

♦ Студент.

♥ Магистрант.

инновационным предпринимательством является необходимым условием решения стратегической задачи инновационного пути развития, поставленной в «Стратегии экономического развития Иркутской области на период до 2020 года» [1].

Наука является одним из главных инструментов экономического развития, что требует от нее адаптации к новым условиям, позволяющим обеспечить возрастающие потребности экономики в новых идеях, научно-исследовательских и конструкторских разработках. Конечным результатом этой деятельности является целостная региональная инновационная система, обеспечивающая быстрое и эффективное введение в хозяйственный оборот передовых технологий, ускоренное развитие наукоемких высокотехнологических производств и разработок. При этом мерами реализации региональной инновационной политики выступают программы по повышению конкурентоспособности потенциала приоритетных для региона производств посредством привлечения частных институциональных инвесторов к реализации инноваций; формирование режима экономического стимулирования инновационной деятельности [1].

Финансирование научной, научно-технической и инновационной деятельности осуществляется за счет государственных и рыночных источников. Задача органов власти Иркутской области состоит в совершенствовании механизма государственных закупок научно-технических услуг, в стимулировании платежеспособного спроса научных услуг, привлечении внебюджетных средств на научную и инновационную деятельность, создании региональных и межрегиональных специализированных организаций, предоставляющих финансовые ресурсы. Необходимо в законодательном порядке обеспечить финансирование из областного бюджета Иркутской области расходов на выполнение высокоэффективных научных исследований и разработок, развитие инновационной инфраструктуры.

Государственная финансовая поддержка научно-технической и инновационной деятельности предполагает использование следующих методов:

- предоставление целевых субвенций на погашение налоговых льгот инновационным организациям;
- компенсации процентной ставки банковских кредитов, полученных для реализации инновационных проектов;
- предоставление целевых бюджетных средств специализированным региональным фондам развития для использования на выдачу инновационным организациям кредитов на льготных условиях;
- принятие на счет бюджета части расходов по содержанию объектов материальной инфраструктуры, используемой организациями инновационной инфраструктуры (содержание помещений, коммунальные расходы, услуги электронной связи, приобретение права пользования платными информационными ресурсами);

- государственный заказ на организацию участия и проведение презентаций разработок и технологий научных организаций и учреждений Иркутской области на международных, межрегиональных выставках и ярмарках.

Для проектов прикладной науки Иркутской области большое значение будут иметь Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд технологического развития, формируемые в России межрегиональные и отраслевые внебюджетные фонды научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Важнейшим условием активизации инновационной деятельности выступает привлечение финансов из негосударственных источников для целей коммерциализации технологий. Большие перспективы привлечения частного капитала в научно-техническую сферу открывают возможности формирования системы венчурного и лизингового финансирования технологических проектов.

В 2014 году в Иркутской области объем выполненных научно-технических работ, которые включают исследования и разработки, а также научно-технические услуги, в фактических ценах составил 20984,9 тыс. руб. (в 2013 году – 19300,8 тыс. руб.), в том числе 99 % работ выполнено собственными силами. Большая часть исследований и разработок (63 %) выполнялась организациями отраслевой науки, 36 % – академической, 1 % – другими структурами. Основным источником финансирования научных исследований и разработок стал предпринимательский сектор (73,5 %), за счет государственных источников финансировалось 26,5 %. При этом, число инновационно активных предприятий промышленности в Иркутской области составило около 19 %, из общих затрат на инновации 21 % приходился на исследования и разработки, выполняемые сторонними организациями, 59 % составили затраты на приобретение машин и оборудования. Одним из важнейших результатов научных исследований и разработок является создание передовых производственных технологий, основанных на микроэлектронике или управляемых с помощью компьютеров.

Научно-технические исследования и разработки, инновации, инновационную деятельность и инновационный потенциал в современных условиях хозяйствования можно считать основными факторами, определяющими масштабы и интенсивность осуществления предпринимательской деятельности на отечественном рынке [2]. Следовательно, необходимо приложить усилия для создания адекватных условий, позволяющих предприятиям и организациям успешно применять инновации в своей деятельности, обеспечивая конечных потребителей качественной высокотехнологичной продукцией и способствуя общему улучшению состояния региональной и национальной экономики [3]. Следует заметить, что под инновацией понимают не просто объект, внедренный в производство, а объект, успешно внедренный и приносящий прибыль в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога [4].

По мере развития хозяйственного комплекса Иркутской области возрастает потребность в научных исследованиях и инновациях для решения задач, связанных с повышением эффективности использования природных ресурсов, обновлением технологий в промышленности и сельском хозяйстве, созданием новых перспективных технологий для рынка наукоемкой продукции, удовлетворения социальных и духовных потребностей населения. Поэтому проблема научной разработки и внедрения новых высокоэффективных и экономичных технических и технологических решений для развития производства и восстановления нарушенных природных комплексов остается актуальной.

Любое предприятие, желающее сохранить свою конкурентоспособность, должно учитывать эти тенденции в экономической деятельности. Государство, в свою очередь, принимает меры по развитию инновационного предпринимательства путем формирования благоприятных условий для образования и успешного функционирования высокотехнологичных организаций и оказания им государственной поддержки на начальном этапе деятельности [5].

К одному из основных механизмов реализации региональной научно-технической и инновационной политики относят концентрацию на приоритетных направлениях деятельности. В ряду таких направлений стоит развитие нефтегазового индустриального сектора, включая добычу углеводородного сырья, его транспортировку и переработку (более 100 млн. тонн в год), а также укрепление и развитие всех смежных отраслей.

Достаточно важной задачей является изучение динамики социальных и экономических процессов развития региона в условиях глобализации. Принятие своевременных и обоснованных решений в области управления региональным развитием требует эффективной информационной поддержки. Информационное обеспечение должно включать в себя базы актуальной и достоверной информации, а также средства оперативной обработки данной информации для прогнозирования возможных результатов принимаемых решений и выработки наиболее эффективных стратегий развития региона.

Особой составляющей регулирования развития региона в рыночных условиях является социальная политика. Изучение динамики миграционных процессов и здоровья населения, формирования и распределения трудовых ресурсов, согласования интересов обороны, хозяйственной деятельности должно быть отражено в концепции, позволяющей реализовывать принципы ее построения.

Воспроизводство научных и инженерных кадров является одним из основных факторов устойчивого развития научно-технического потенциала Иркутской области. Систему подготовки кадров следует согласовывать с потребностями и приоритетами развития научно-технической сферы. Дальнейшее развитие системы подготовки кадров для научно-технической и инновационной сферы не может опираться исключительно на вузовский по-

тенциал. Большое внимание следует уделить подготовке научных кадров высшей квалификации в аспирантурах и докторантурах. Комплексное решение проблемы кадров для инновационного развития требует также организации переподготовки кадров специалистов, с учетом требований развивающейся экономики. Необходимо формировать новые интеграционные формы, объединяющие возможности научных, производственных и образовательных структур для подготовки кадров, а также для использования и наращивания существующей материально-технической базы для проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Список литературы:

1. Трусевич Е.В., Шуманский Э.К., Трусевич А.В. Развитие инновационной инфраструктуры Иркутской области // Стратегия устойчивого развития регионов России. – 2015. – № 28. – С. 40-43.
2. Гончарова Н.А. Трусевич Е.В., Огнев Д.В. Походы к построению комбинированной модели управления инновациями в малом и среднем бизнесе // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2013. – № 11 (82). – С. 322-327.
3. Трусевич Е.В., Абрамова А.С., Трусевич А.В. Основные проблемы ведения инновационной деятельности на предприятиях // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования. – 2014. – № 3. – С. 51-54.
4. Дубровина М.А., Трусевич Е.В., Огнев Д.В. Исследование рекламных средств в формировании инновационных инструментов продвижения // Вестник Иркутского государственного технического университета. – 2013. – № 12 (83). – С. 301-306.
5. Трусевич Е.В., Гончарова Н.А. Основные направления инновационной политики государства // Вестник Иркутского регионального отделения Академии наук Высшей школы России. – 2014. – № 1 (21). – С. 104-106.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ И НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТЕЙ

© Яковлев М.А.*, Власова А.А.♦

Омский государственный технический университет, г. Омск

В данной статье исследуется понятие «Качество жизни». Исследуются и сравниваются показатели качества жизни населения такие как: смертность, рождаемость, заболеваемость, естественный прирост, миграция населения, уровень средней заработной платы, количество об-

* Ассистент кафедры «Менеджмент».

♦ Студент кафедры «Государственное, муниципальное управление и таможенное дело».

разовательных учреждений. Анализ проводится на примере Омской и Новосибирской областей.

Ключевые слова: качество жизни населения, численность населения, здравоохранение, заработная плата, рождаемость, смертность, заболеваемость, естественный прирост, миграция.

Зарубежные исследователи по разному дают определение понятию «Качество жизни населения». Например, американский ученый Джон Ван Гиг, рассматривает «Качество жизни населения» – как состояние благополучия человека.

Российский философ, Александр Иванович Субетто, понятие «Качество жизни населения» определяет как систему качеств духовных, материальных, социокультурных, экологических и демографических компонентов жизни человека.

Российский социолог, Тамара Моисеевна Дридзе, для четкого понимания этого понятия, рекомендует оценивать такие показатели, как доступность для человека средств решения жизненно важных проблем; состояние социальных коммуникаций и социальных взаимодействий; комфортность и освоенность среды обитания и т.п.

По мнению Вилория Яковлевича Райцина, «Качество жизни населения» – сложное социально-экономическое понятие. Знания об уровне жизни, прежде всего, дает анализ потребностей, удовлетворение которых необходимо для жизнедеятельности [1].

«Качество жизни населения» – это уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей [2].

Обобщая вышесказанное, понятие «Качество жизни» можно понимать как уровень и степень благосостояния свободы, социального и духовного развития человека, его физическое состояние, а понятие «Уровень жизни» является его основным структурным элементом.

Для анализа качества жизни населения города Омска и Новосибирска нужно рассмотреть и сравнить полученные показатели.

К показателям качества жизни относятся: здоровье людей; питание, его регулярность питания, состав, ценность; образование – продолжительность и уровень обучения; занятость и условия труда; жилищные условия; социальное обеспечение; отдых и свободное время; права человека [3, 4].

Начнем с анализа средней заработной платы за 2013 и 2014 год. По Омской области в 2013 году средняя заработная плата составляла 26 326 руб., в 2014 – 28 850 руб. Темп роста 9,6 %. По Новосибирской области в 2013 – 25 230 руб., в 2014 – 27 210 руб. Темп роста 7,8 %. Повышение суммы по Омску и Новосибирску различаются на 1,8 %, это разница характерна для регионов, которые расположены недалеко друг от друга. Рост средней заработной платы в обоих регионах, прежде всего, можно связать с ростом инфляции, которая стабильна в экономике РФ [3, 4].

Рассмотрим и сравним численность населения регионов. В Омской области в 2013 году численность населения – 1 974 000 чел., в 2014 – 1 973 900 чел. Темп роста – 1,1 %. По Новосибирской области численность населения в 2013 году – 2709461 чел., в 2014 – 2731176 чел. Темп роста 0,8 %. Как можно заметить, в Омской области происходит отток населения. В Новосибирской области небольшой прирост все же есть. Показатели рождаемости следующие: в Омской области в 2013 году – 148 000 чел., в 2014 – 151 000 чел., темп роста 2,03 %; в Новосибирской области: в 2013 – 141 000 чел., в 2014 – 140 000 чел., темп роста – 0,7 %. Показатели смертности населения регионов: по Омской области в 2013 году – 134 000, в 2014 – 133 000 чел., темп роста – 0,7 %; по Новосибирской области в 2013 году – 136 000 чел., в 2014 – 133 000 чел. Темп роста – 2,2 %. В обоих регионах числа рождаемости больше смертности, а значит прирост населения присутствует. Рассмотрим показатели естественного прироста, что бы окончательно в этом убедиться. Естественный прирост населения в Омской области в 2013 году 1,4 %, в 2014 1,8 %; в Новосибирской области в 2013 0,6 %, в 2014 0,8 %. Показатели естественного прироста в Омской области больше в 2 раза, что не может не радовать [3, 4].

Так же на численность населения региона влияет и движение населения. Рассмотрим это подробнее. В Омской области в 2013 году происходит миграционный отток в количестве 2 773 чел., в 2014 году происходит приток в количестве 702 чел.; в Новосибирской области ситуация наиболее благоприятней, т.к. в 2013 году приток населения составил 19 991 чел., в 2014 году 13 615 чел. Можно сделать такой вывод: в Омской области миграционный отток на протяжении многих лет сокращался, и только в 2014 году наблюдается приток населения. А в Новосибирской области миграционный приток происходит каждый год, но т.к. в 2014 году он стал меньше, по сравнению с 2014 г., то возможен риск снижения въезда мигрантов в область, и далее такой показатель будет отрицательным. Это может быть связано с трудностями устройства жилья для мигрантов, и возможно, стоит создать различные проекты, которые будут содействовать повышению миграционного потока населения и сделать более простыми правила для мигрантов в получении жилья, прописки и т.д. [3, 4].

Следующий показатель качества жизни – это уровень здоровья граждан. Необходимо принять во внимание количество медицинских учреждений в регионах. В Омской области в 2013 году было 92 организации здравоохранения, в 2014 году – 93. В Новосибирской области в 2013 году – 120, в 2014 – 107. В Омской области наблюдается увеличение и поддержание медицинских организаций. В Новосибирской области число медицинских учреждений сократилось на 13, это очень существенная разница для населения, т.к. численность населения постоянно растет [3, 4].

Рассмотрим показатели заболеваемости. В Омской области в большинстве случаев смертность населения происходит в 2013 году из – за паразитарных и инфекционных болезней – 890 000 чел., а в 2014 году из – за болезней глаза и придаточного аппарата – 869 000 чел. (в 2013 году число смертей из – за этой болезни занимает второе место – 794 000 чел.), а паразитарная и инфекционная болезнь ушла на второе место – 815 000 чел. В Новосибирской области на 1 месте в 2013 году стоит число смертей болезни системы кровообращения – 7 476 000 чел., чуть меньше число умерших от болезней новообразования – 1 977 000 чел., в 2014 г. ситуация повторяется: болезнь системы кровообращения – 7 096 000 чел. (по сравнению с 2013 уменьшилось на 380 000 чел.), от болезни новообразования – 2 068 000 чел. (по сравнению с предшествующим годом число возросло на 91 000 чел.). Общее число смертельных исходов от болезней: в Омской области в 2013 году – 19 648 000 чел., в 2014 – 19 137 000 чел., т.е. снизилось на 2,6 %; в Новосибирской области в 2013 году – 13 444 000 чел., в 2014 – 13 273 000 чел., т.е. снизилось на 1,7 %. Заметим, что услуги медицины совершенствуются и число смертей населения от болезней уверенно снижается. Ожидаемая продолжительность жизни: в Омской области с 2013 года составляет 69,7 лет и в Новосибирской области 70,3 внушает доверие, т.к. заболеваемость людей снижается и никаких существенных преград для долгой жизни не возникает [3, 4].

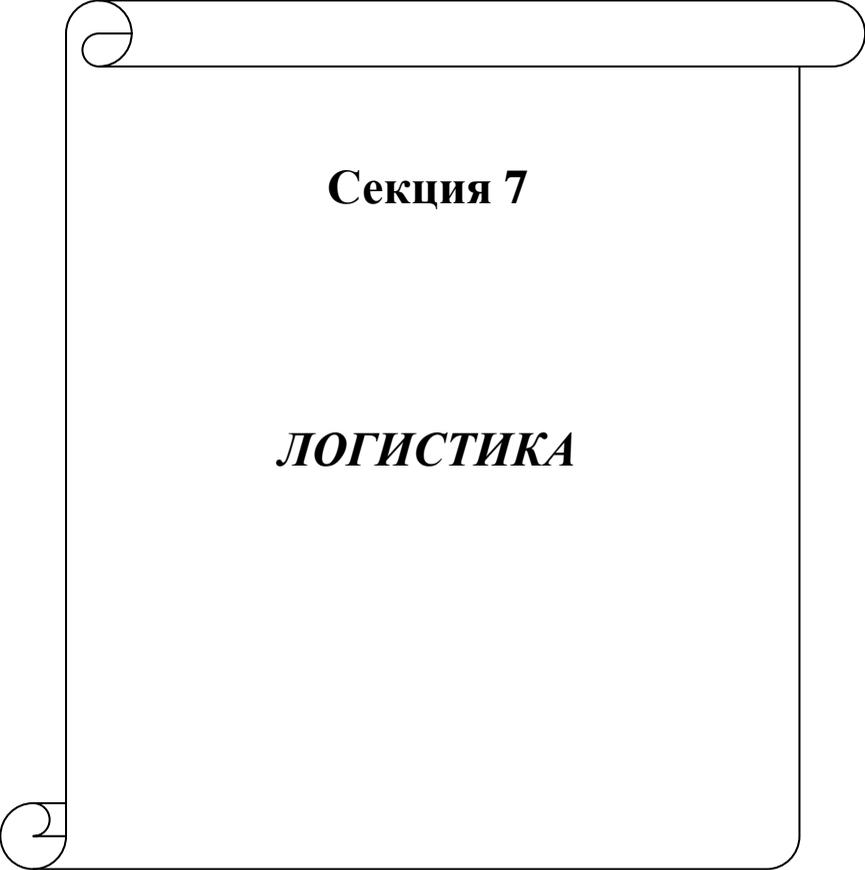
Следующий показатель, который нужно рассмотреть – это уровень образования населения. Число общеобразовательных организаций: Омск: в 2013 – 789, 2014 – 778. В то время как количество учащихся: в 2013 году – 1 941 000 чел., в 2014 – 1 973 000 чел., возросло на 1,7 % (в среднем одно учреждение может принять от 500 учащихся); Новосибирск: число общеобразовательных организаций: 2013 год – 1066, 2014 – 1033. Число учащихся в 2013 году – 2 658 000 чел., в 2014 – 2 767 000 чел. (увеличилось на 4,1 %). Количество учреждений высшего образования в Омске: 2013 г – 18, 2014 – 17. Численность обучающихся в 2013 году – 958 000 чел., в 2014 – 887 000 чел. (снизилось на 7,4 %); в Новосибирске: учреждений высшего образования в 2013 и 2014 году не меняется и составляет 24. Число обучающихся в 2013 году – 1 349 000 чел., 2014 – 1 264 000 чел. (снизилось на 6,3 %). В Омске увеличивается число учащихся общеобразовательных учреждений, в Новосибирске изменений не ожидается. Ситуация с получением высшего образования неблагоприятна, т.к. уменьшается число заведений и их обучающихся. Это может быть связано с уменьшением сумм на бюджетные места государством, а возможность получать образование платно есть не у каждого гражданина [3, 4].

Сделав краткую оценку и сравнения показателей качества жизни, можно сделать вывод о том, что изменение качества жизни нужно рассматривать как результат работы региональной администрации. Естественно понять то, что население огромное, и каждому реально помочь невозможно, но госу-

дарство пытается это исправить с помощью введения социальных проектов и программ для населения каждого региона.

Список литературы:

1. Атанова К.С. Оценка качества жизни населения РФ // «ФЭН-Наука». – 2014. – Выпуск № 5-6.
2. Злобина Г.Ю. Качество жизни: структурные составляющие и перспективные направления развития / Г.Ю. Злобина. – М.: Социум, 2013. – С. 36.
3. Данные с Федерального органа статистики по Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.omsk.gks.ru.
4. Данные с Федерального органа статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.novosibstat.gks.ru.
5. Портал Правительства Омской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.omskportal.ru.



Секция 7

ЛОГИСТИКА

ЛОГИСТИКА РОССИИ В ПЕРИОД САНКЦИЙ 2015 ГОДА

© Яковенко А.В.* , Данильченко М.А.♦

Донской государственный аграрный университет, пос. Персиановский

В статье рассмотрены основные проблемы в логистике, с введением санкций против России. Как действовали санкции на логистику, с чем столкнулась логистическая система.

Ключевые слова: санкции, логистика, логистическая система, грузоперевозки, теневая экономика, рынок России.

Что ожидать, как кризис и обмен санкциями отразятся на логистике?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо провести анализ сегодняшней ситуации, со стороны рынка и государства, и в среде логистических компаний. Анализировали статистику и высказывания государственных лиц, владельцев бизнеса и менеджеров, складывали и оценивали факты, сравнивали с прошлыми и прогнозировали. Вот что из этого получилось...

С чем логистика подошла к концу 2015 года? За последние 5 лет автопарк увеличился в 1,8 раза. Средний возраст грузовиков с 16 лет помолодел на два года, но Россия сохраняет лидерство среди самых изношенных автопарков в мире. Обновление парка усложнилось после введения в 2014 году утилизационного сбора при покупке грузовиков, он составляет более 150 тыс. руб.

При почти 2-х кратном увеличении парка машин, протяженность дорог увеличилась лишь на 15 %. Автомагистрали исчерпали свои возможности, более 60 % грузопотоков страны проходит всего на 5 % ее дорог.

Чтобы обеспечить маржинальность, грузовики теперь должны пробегать в год 150 тыс. км. Это более 400 км ежедневно, без выходных, технических осмотров и ремонтов. С учетом времени на ТО и ремонт – 750 км, что противоречит нормам труда и безопасности (450 км летом и 350 км в сутки зимой).

Дизельное топливо, с 2010 года выросло в цене на 42-47 %, цены на перевозку – всего лишь на 3-4 %.

Рентабельность перевозчиков (выручка к марже) с 14-17 % в 2010-м, в 2015-м опустилась до 8-10 %, экспедиционных компаний с 6-7 % до 1,5-4 % соответственно. Перевозчики и экспедиторы не могут поднять ставки, т.к. спрос снижается вместе с грузопотоками, а себестоимость перевозок растет [Ивуть Р.Б., 2015].

* Студент 4 курса Экономического факультета (направление подготовки 080200.62 «Менеджмент»).

♦ Старший преподаватель кафедры Управления и предпринимательства.

Увеличиваются прямые и косвенные налоги. Растет стоимость электричества, аренды земли и помещений, стоянок и т.д., без чего логистический бизнес существ существовать не может. Опережающий рост расходов на содержание и эксплуатацию машин сократил налогооблагаемую прибыль компаний на 30-45 %. Началось сокращение количества участников логистического рынка и персонала, а остающиеся работают на грани, если еще не в убыток.

Санкции, введенные в июле-августе, в т.ч. на поставки продуктов питания из стран Европы, отразились с 20-40-процентным падением объемов перевозок у российских перевозчиков, особенно это сказалось на реферевозчиках.

Рынок России в 2015 году отличается от 2008 года. Он уже практически полностью насыщен товарами длительного пользования и предметами необходимости. Поэтому роста спроса ожидать сложно. Ритейл в сентябре уже сообщил о падении потока покупателей на 23-27 % и снижении чека на 12-18 %.

Перевозчики надеются на традиционный всплеск продаж в конце года, но это призрачные надежды. Чтобы заместить европейское продовольствие и санкционированную продукцию другими странами, потребуется не менее 6-9 месяцев. Российские предприятия физически и экономически не в состоянии компенсировать дефицит, а новое оборудование, закупленное в Европе для производства в России, обычно работает только на их же ингредиентах, тоже запрещённых к ввозу.

Увеличивается темп падения промышленного производства практически во всех сегментах экономики. В зависимости от отрасли к августу 2015 года оно составило от 16 % до 35 %. Растет инфляция, даже по официальной версии уже 8,25 %, а это в разы больше чем в Европе. Это автоматически ведет к снижению уровня потребления, а значит и продаж [Маргунова В.И., 2014].

2016 год не принесет улучшений. Ожидается введение налога за проезд по федеральным трассам – 3,75 руб./км, введут налог с продаж, продолжится рост стоимости ГСМ, тарифов и т.д. Поговаривают об увеличении транспортного налога на 10-15 % и росте акцизов, что неизбежно даст очередной скачок стоимости топлива и масел.

Наиболее вероятным вариантом развития ситуации может быть уход бизнеса и аналогично транспортных перевозок в теневой рынок. Теневая экономика уже сейчас по данным Росстата составляет 35-40 % от ВВП страны, и по данным Минтруда в ней задействовано около 20 млн. человек из числа работоспособного населения. Такая экономика не дает развиваться логистике и применять цивилизованные логистические решения.

В России все чаще применяется советский принцип – если есть проблема, то всё, что с ней связано, надо запретить и установить наказание. Увели-

чивается администрирование экономики и ужесточение отношения к бизнесу со стороны государства и чиновников. Причем давление на бизнес происходит, как на внутри российском рынке, так и на международном, связанном с ВЭД. Государство и аппарат активно использует свои запретительные, ограничительные и подавляющие инструменты в угоду политических и частных амбиций, в т.ч. экономических, чтобы компенсировать потери падающего бюджета, растущие потребности номенклатурного клана чиновников, ошибки госуправления и финансовые потери собственных бизнесов [Еловой И. А., 2014].

Произошли серьезные изменения в психологии трудоспособного населения России. На фоне повального снижения профессионализма и квалификации, падения ответственности и чести, растет пренебрежение к закону. Превалирует желание потреблять и получать, но не зарабатывать. Государство этому всячески потакает. Работодатель при всей его незащищенности перед законом, фискальными и силовыми органами, в отношении работника также лишен практически всех прав. При этом последний практически освобожден от ответственности и наказания перед работодателем. Одновременно в России снижается численность населения, в среднем на 1 млн. человек в год. Растет миграция населения из регионов в крупные города, где еще есть выбор и более-менее платят. При этом только $\frac{1}{6}$ часть трудоспособного населения занята в производстве, т.е. создает реальный продукт и кормит страну. Остальные работают в нематериальных услугах, ушли в чиновники, контрольно-надзорные, правоохранительные и фискальные органы и лишь наращивают себестоимость российских и зарубежных товаров.

У логистических компаний и особенно у экспедиторов и перевозчиков растут финансовые риски, связанные с компенсацией потерь и с неоплатами услуг. Здесь играет много факторов. Так, например, большинство перевозчиков в РФ – это индивидуальные предприниматели (80 % парка России – это ИП с 1-5 машинами). Они не имеют финансовой подушки, покрывающей стоимость перевозимого ими груза. Страховкой не пользуются, т.к. это еще одно дополнительное бремя расходов при низких ставках. Страховые компании, со своей стороны, стараются не платить, даже если деятельность перевозчиков, экспедиторов или логистов застрахована. Непременным условием рассмотрения страховщиком убытка страхователя является справка из полиции о возбуждении уголовного дела по факту страхового случая. Но полиция не заводит дела, которые являются «висяками» и портят статистику, да и работать бесплатно не хочет. Поэтому до рассмотрения доходят, в лучшем случае, 20-30 % случаев, и страховая компания удовлетворяет из дошедших не более 10 %. Законы и ситуация внутри судебной системы позволяет страховщикам различными способами отказать страхователю [Еловой И.А., 2014].

Возрастают риски неплатежей со стороны заказчиков и, как следствие, банкротств транспортных и логистических компаний. Причин две. Во-пер-

вых, снижение платежеспособности клиентов вплоть до их собственных банкротств. Во-вторых, из-за финансового мошенничества самих клиентов. Здесь также интересно, как и со страхованием. Из-за проблем удержанием штрафов с перевозчиков или стоимости утраченных ими грузов, грузовладельцы замораживают у себя выплаты на 2-3 месяца. Размер таких сумм порой значительно больше, чем стоимость самих грузов. Это немалые деньги, достигающие 1,5-3 млн.руб. при стоимости средней по РФ перевозки 40-70 тыс. и обороте одной машины перевозчика 300-500 тыс.руб в месяц. Если сам клиент вдруг разорится, то перевозчику ничего не достанется, кроме как встать в очередь по процедуре банкротства. Таких моментов уже много. Другой пример, когда клиент организует якобы экспедиторскую дочку, которая ведет всю работу и расчеты с подрядчиками. Процедура удержания денег та же самая, только эта экспедиционная компания – однодневка, набрав долгов на несколько сот млн.руб., просто закрывается. Клиент – основная компания, объявляет, что к ней не имеет никакого отношения, хотя до этого заключал договоры только через неё [Фёдоров Л.С., 2015].

Тем не менее, сроки оплаты выполненных работ будут увеличиваться. Так если еще в 2007 г. 90 % заказчиков логистических услуг платили в течение 1-5 дней по факту получения счета, то в 2010 – 30 % платили уже в течение 30 дней, а в 2013 – 50 %, причем уже около 20 % перешли на платежи в 60 дней. При низких доходах и нашей системе уплаты налогов это огромная нагрузка на перевозчиков, которую выдержат далеко не все. Если конечно не уйти в теневой сектор.

С ростом безработицы и фактическим снижением доходов населения, преступность на дорогах продолжит расти. Это уже видно по регионам, рост грабежей 21-28 % к 2015 году [Ивуть Р.Б., 2015].

Список литературы:

1. Маргунова В.И. Логистика: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по экономическим специальностям / Под ред. В.И. Маргунова. – Гомель: 2014. – 507 с.
2. Ивуть Р.Б. Транспортная логистика: учебно-методическое пособие / Под ред. Р.Б. Ивуть, Т.Р. Кисель. – Мн., 2015. – 377 с.
3. Еловой И.А. Интегрированные логистические системы доставки ресурсов: (теория, методология, организация) / Под ред. И.А. Еловой, И.А. Лебедева. – Минск: Право и экономика, 2014. – 460 с.
4. Фёдоров Л.С. Общий курс транспортной логистики: учебное пособие по дисциплине специализации специальности «Менеджмент организации» / Под ред. Л.С. Фёдоров, В.А. Персианов, И.Б. Мухаметдинов. – М.: 2015. – 309 с.

Секция 8

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ТЕОРИИ ЦЕЛЕВОЙ ОРИЕНТАЦИИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

© Аношкина М.С.*

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

Данная статья посвящена анализу теории целевой ориентации в рамках управления персоналом организации. Анализируются сущность и преимущества данной теории относительно других систем мотивации персонала. Особое внимание обращается на практическую значимость рассматриваемой теории для ее использования в современных организациях.

Ключевые слова: теория целевой ориентации, мотивация, целеполагание, теория ожидания, управление персоналом.

Одной из составляющих комплекса управления персоналом является грамотный выбор системы мотивации персонала организации. Как известно, существует множество мотивационных теорий – содержательные и процессуальные, различные методики стимулирования, перепроектирования работников и т.д. [7, с. 291].

Однако особое внимание необходимо обратить на такой вид мотивации как управление по целям или целевая теория мотивации [3, с. 157-189]. Согласно концепции целевой ориентации, значимость целей должна преобладать в процессах мотивации, организации, планирования и контроля.

Цель – это осознаваемый результат, желательный для индивида или организации, ее будущее состояние. Цели предполагают не только наличие соответствующих ресурсов, но и определенное поведение вкупе с продуманной методикой осуществления заданных целей [9, с. 134-142].

Достижение целей – процесс динамичный, который предполагает постоянную корректировку методов и задач в рамках заданных ограничений. Сущность процесса постановки целей с точки зрения мотивации заключается в том, что поведение каждого работника руководствуется и направляется поставленными целями, в результате чего повышается производительность труда самого работника и организации в целом.

Согласно исследованиям Э. Локе цели обладают следующим мотивационным содержанием [2, с. 193-201].

1. Цели задают направление для дальнейшего роста и развития.
2. Благодаря наличию целей, достигнутые результаты становятся осознанными.
3. Оценка будущих затрат ресурсов без целей существенно затруднена.

* Студент.

4. Цели могут влиять на процедуры и структуру организационных систем.
5. Процесс целеполагания является мотивирующим средством, ориентируя работников на достижение результатов.

Таким образом, постановка грамотных целей – ключевой момент управления методом оценки эффективности. Работники должны сами формулировать свои цели, а руководство должно их поддерживать и одобрять [6, с. 91-92].

Сущность данной методики заключается в следующем. В любой организации привилегированное меньшинство сотрудников не нуждается в дополнительной мотивации или поощрениях, в то время как абсолютное большинство работников не обладают желанием использовать все свои знания или умения наилучшим образом. Руководители должны не только убедить подчиненных, что они могут работать лучше по целям, которые они определяют для себя сами, но и что это принесет им дополнительные вознаграждения.

Прогрессивность данного подхода обосновывается тем, что благодаря самостоятельной поставке целей и задач удовлетворяются потребности людей в независимости и самостоятельности, а также в уважении и власти.

Исследования показывают, что в таких условиях производительность труда растет и такие программы обеспечения и управления качеством способствуют повышению мотивации работников [8, с. 51-55]. Большинство исследований выдвигают и обосновывают следующие гипотезы [1, с. 139-151].

Во-первых, сложные комплексные цели повышают результативность и производительность труда в организации. На начальном этапе работы трудность цели еще не осознана, однако мотивация достаточно высока. По мере осознания того, что цель объективно относится к категории "сложных", мотивация начинает снижаться. Даже если на начальном этапе цель была определена как комплексная и требующая много усилий, данный факт может мотивировать работника только на непродолжительный срок.

Если руководитель грамотно объяснит назначение поставленной цели, даст оценку временным и материальным ресурсам, которые потребуются для ее выполнения, то работники будут осознавать сложность поставленной цели изначально. По мере выполнения поставленной задачи, мотивация начинает увеличиваться, и производительность также вырастет. Рост мотивации и результативности будет иметь значительно более устойчивый и продолжительный характер.

Во-вторых, ожидания высоких результатов определяют высокую вероятность того, что поставленная цель будет достигнута. Ожидание – это представление человека о том, в какой мере его действия приведут к определенным результатам. Ожидания могут базироваться на навыках и опыте, на слухах и догадках и иных факторах.

Мотивация работника к выполнению поставленных целей и задач зависит от того, насколько данная деятельность привлекательна для него. Чело-

век оценивает объем затраченных усилий – ресурсов и времени, а также последствия того, что будет если он выполнит поставленные цели и задачи качественно или же нет.

Таким образом, ожидания классифицируются на те, которые объединяют усилия и выполнение работы, и те, которые определяют последствия выполнения работы.

Исследования показывают, что согласно теории ожидания, результаты и качество выполненной работы (результаты первого уровня), а также последующие поощрения и вознаграждения индивида (результаты второго уровня) определяются значимостью изначально поставленных целей [5, с. 159-166]. На практике, руководитель должен объяснить работнику, что последний не только может, но и желает добиться поставленной цели.

В-третьих, конкретные цели и задачи повышают их выполняемость, в отличие от целей и задач сформулированных обобщенно. Четкая постановка целей оказывает прямое влияние на мотивацию и производительность.

По мере того, как цели конкретизируются, работники осознают поставленные перед ними задачи, их мотивация к деятельности растет, так как сотрудники детально понимают, какие ресурсы им необходимы, какие компетенции от них потребуются [11, с. 379].

Однако на практике, усиление мотивации происходит только до того момента, когда конкретность и детальность цели начинают превращаться в ограничения, препятствующие креативности, выдвижению новых идей и творческой активности работников.

Решением данной проблемы может быть содержательная и постоянная обратная связь. Частый обмен информацией между работниками и управленцами позволит стимулировать творческую деятельность работников и повысить их мотивацию к выполнению поставленных целей.

В-четвертых, цели опосредуют влияние, которое оказывают на результат деятельности различные организационные переменные: денежное стимулирование, участие в принятии решений, временные ограничения, конкуренция и т.д. [10, с. 284-291].

Конкретные цели существенно улучшают качество деятельности, выступая ее внутренними мотивами. Специфические цели, в свою очередь, такие как определенный уровень усилий, прикладываемых работником, или конкретные сроки завершения работ, имеют более значимый эффект на деятельность, нежели общие установки повысить производительность труда и увеличить продуктивность.

Исследования также показывают, что цели влияют на усилия работника, его концентрацию и настойчивость, побуждают индивидов формировать рациональные стратегии деятельности [4, с. 125-152].

Хотя сам механизм целеполагания как мотивационного процесса еще не раскрыт в литературе окончательно, на сегодняшний момент уже можно

сформировать ряд практических рекомендаций, основанных на теории целевой ориентации, которыми могут пользоваться современные руководители:

1. Специфические цели деятельности должны быть сформулированы для повышения мотивации работников, организации их поведения и контроля за их деятельностью и ее результатами.

2. Согласно теории ожидания, если поставленный комплекс целей значим для индивида, то его мотивация к достижению заявленных целей будет высока.

В связи с этим, цели должны быть выработаны руководителем и согласованы и подчиненными. Мотивация сотрудников будет выше, если они сами сформируют ряд целей и задач, а руководство их одобрит. Последнее особенно продуктивно в случае, если работники не принимают поставленные руководством цели.

3. Цель должна быть сложной, комплексной, но достижимой, чтобы работники воспринимали ее как «вызов», однако понимали с помощью каких усилий и ресурсов данную цель возможно достичь.

4. Цели должны быть четкими, конкретными, включающими в себя не только информацию и желаемых результатах, но и о необходимых материальных, временных и иных ресурсах, квалификациях работников и т.д.

В таких условиях, задачей руководителя становится не только грамотное информирование работников о специфике их деятельности, но и организация качественной обратной связи, чтобы работники получали информацию о результатах своего труда, и имели возможность корректировать поставленные цели.

Список литературы:

1. Ivancevich J.M., Donnelly J.H. and Lyon H.L. A Study of the Impact of Management by Objectives on Perceived Need Satisfaction // *Personnel Psychology*, Vol. 23, 1970. P. 139-151.

2. Locke E.A. The ubiquity of the techniques of goal setting in theories and approaches to employee motivation // *Academy of Management Review*, Vol. 4, 1979. P. 193-201.

3. Locke E.A. Toward a theory of task motivation and incentives // *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol. 3, 1968. P. 157-189.

4. Locke E.A., Shaw K.N., Saari L.M. & Latham G.R. Goal setting and task performance: 1969-1980 // *Psychological Bulletin*, Vol. 90, 1981. P. 125-152.

5. Виханский О.С., Наумов А. И. В54 Менеджмент: учебник. – 3-е изд. – М.: Экономика, 2003. – 528 с: ил. (в пер.). – С. 159-166.

6. Егорова Ю.А. Роль целеполагания в системе управления // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2010. – № 9. – С. 91-92.

7. Занковский А.Н. Организационная психология: учебное пособие для вузов по специальности «Организационная психология». – 2-е изд. – М.: Флинта: МПСИ, 2002. – С. 291.

8. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: учебник для студентов вузов / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз; пер. с англ. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 1071 с. – (Серия «Зарубежный учебник»). – С. 51-55.

9. Маттейс О.В. Социально-технологическая модель постановки управленческих целей / О.В. Маттейс // Этносоциум и межнациональная культура. – 2010. – № 4. – С. 134-142.

10. Маттейс О.В. Социальные переменные целевого управления организацией / О.В. Маттейс // Вестник Тамбовского университета. – 2013. – № 9 (125). – С. 284-291.

11. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – С. 379. – (Высшее образование).

ТАЛАНТЫ В ОРГАНИЗАЦИИ

© Гербер В.Х.* , Кривенко Д.И.♦ , Чукина Ю.А.

Национальный исследовательский Томский государственный университет,
г. Томск

В статье проведен анализ понятия «талант», выделены основные характеристики талантливого сотрудника, рассмотрено, как влияет на организацию и сотрудников выделение «талантов» среди персонала, проанализированы отличительные черты работы с талантами.

Ключевые слова: талант, способность, кадровый резерв, мотивация, эффективность, инновационная деятельность.

В последнее время в научной среде и сфере бизнеса уделяется особое внимание изучению «талантов» и работе с ними. Наличие талантливых сотрудников в организации определяет успешность компании и поэтому изучение особенностей управления ими особенно актуально. Работа с талантами напрямую связана с формированием кадрового резерва. «Кадровый резерв – специально сформированная группа сотрудников компании, имеющих высокую эффективность труда и потенциальные возможности заниматься управленческой деятельностью, заинтересованных в профессиональном и карьерном росте, прошедших специальный отбор» [8, с. 147]. Одной

* Студент факультета Психологии.

♦ Студент факультета Психологии.

из задач кадрового резерва является отбор талантливых сотрудников с целью повышения эффективности деятельности организации.

При изучении данной темы возникает ряд вопросов: как понять, кто из сотрудников является талантом, а кто нет? Что значит для организации деление сотрудников на «таланты» и «не таланты»? Отличается ли управленческая работа с талантами от работы с другими сотрудниками?

Чтобы понять, кто такие таланты, был проведен понятийный анализ. В ходе анализа были использованы определения из энциклопедических, психологических словарей и статей, написанных различными представителями бизнеса, которые по-разному характеризуют данное понятие, что позволяет наиболее полноценно рассмотреть его суть.

В результате понятийного анализа был выделен ряд характеристик, использованных в определениях. Ниже приведен их перечень и указано количество повторений по всем источникам:

- 1) выдающиеся способности – 7;
- 2) высокая степень одаренности – 4;
- 3) оценка по результатам – 3;
- 4) новизна результатов – 2;
- 5) оригинальный подход к деятельности – 2;
- 6) творческие достижения – 2;
- 7) приобретенная характеристика – 2;
- 8) генетическая основа (наследственность) – 2;
- 9) социальная характеристика человека – 1;
- 10) определенная сфера – 1;
- 11) вклад в развитие – 1;
- 12) ценность для организации – 1.

Каждая характеристика была рассмотрена отдельно в соответствии с частотой ее употребления в проанализированных определениях.

Чаще всего встречаются такие показатели, как «выдающиеся способности» и «высокая степень одаренности». Это показывает, что основной характеристикой талантов являются выдающиеся способности личности, талантливый человек – это тот, кто имеет определенные отличительные выдающиеся способности.

Следующая характеристика – «Оценка по результатам». Понять, талантлив человек или нет, позволяет оценка его деятельности, по результатам которой видно, насколько человек полезен организации и какой вклад в нее вносит. Талант – это человек, демонстрирующий свои способности.

Следующими по количеству употреблений были такие характеристики, как «новизна результатов» и «оригинальный подход к деятельности». Что означают эти характеристики? Новизна результатов – это получение отличающихся от стандарта итогов деятельности, которые достигаются, когда человек действует не по шаблону. Отклонение от стандарта предполагает

изначальный настрой человека на творческую деятельность, а это и есть оригинальный подход к работе. Так как две характеристики схожи, можно сказать, что «новизна» и «оригинальность» в общей сложности выделены даже больше, чем «оценка по результатам», то есть, результат должен не только показывать высокий уровень, но и быть инновационным.

Дальше следует характеристика «творческие достижения». Она подтверждает инновационную направленность деятельности талантов, так как именно творческий подход рождает инновации, а также подтверждает важность оценки результатов.

Так как авторы определений выделяют в равной степени такие показатели как «врожденность» и «приобретение» таланта, можно сказать, что талант, как способность, возникает как при рождении человека, так и в течение его жизни. Далее была рассмотрена справедливость этого утверждения.

Была проанализирована следующая ситуация: двух детей одинакового возраста одновременно отправили на уроки игры на скрипке. У одного из них сразу проявилась способность к музицированию, а у другого нет. Скорее всего, на данном этапе первого мальчика назовут талантливым. Но, если второй ребенок будет усердно репетировать, то со временем он сможет достичь высокого уровня, и его также можно будет назвать талантливым человеком. Таким образом, талант – это не только то, что заложено при рождении, но и результат долгой работы.

Возможен другой сценарий развития ситуации. Ребенок с врожденным талантом забросит репетиции и не разовьет свои навыки, тогда никто не услышит его игры на скрипке и не назовет талантом в этой области. Получается, что талантливым называют в первую очередь того, кто способен развить и продемонстрировать окружающему миру свои умения и навыки, и речь идет уже не о происхождении таланта, а о его проявлении. Таким образом, главное – чтобы талант был развит, сохранен и транслирован в окружающую среду.

«Социальная характеристика человека» показывает, что талант проявляется только в социуме. Без взаимодействия с обществом термин «талант» не может быть применен к человеку.

Наименее выраженными оказались характеристики: «вклад в развитие», «ценность для организации», «определенная сфера». О чем говорят данные характеристики? Ценность сотрудника для организации выражается в его вкладе в развитие той сферы, в которой осуществляется деятельность. При этом талант может проявиться в любой сфере. В подтверждение вышесказанного утверждения можно привести деятельность уборщицы. Она не оказывает прямого влияния на эффективность организации, в связи с этим возникает стереотипное мнение, что работа уборщицы и талант – вещи не совместимые. Но так ли это? Как и в любой другой деятельности у данной работы есть определенные стандарты времени, поведения, использования ма-

териалов и т.д. Уборщица, которая сократила время своей деятельности, ввела элементы бережного использования материалов, без потери качества выполняемой работы, то есть проявила стремление к усовершенствованию своей деятельности, уже превзошла эти стандарты, безусловно, талантлива в своей сфере. Она, как и многие другие сотрудники представляет ценность для организации, создавая «лицо» компании и вносит не самый очевидный, но важный вклад в ее развитие.

Конечно, ценность труда уборщицы для инновационной организации не так велика, как, например, директора по развитию. Поэтому такое предприятие не будет стремиться нанять и развить талантливого технического работника, в отличие от клининговой компании. Каждая организация самостоятельно определяет приоритетные сферы деятельности, и в соответствии с ними осуществляет набор и развитие талантов.

Итак, была проанализирована каждая характеристика и сделаны основные выводы:

- «таланты» – это люди, которые раскрывают в себе определенные способности, развивают их и транслируют окружающему миру;
- «таланты» – это люди, которые способны постоянно показывать выдающиеся результаты;
- наличие таланта оценивается по результатам деятельности человека;
- когда речь идет об организации, то талант должен внести некоторую инновационность в ее деятельность;
- человек может быть талантлив в любой сфере, но чтобы его талант был востребован, он должен уметь проявить его в правильном месте.

В результате выше описанного выведено определение, включающее все характеристики талантов.

Талант – это человек, который раскрывает, развивает и транслирует окружающему миру через результаты своей деятельности определенные выдающиеся способности, представляющие ценность для той или иной сферы, а также носящие инновационный или творческий характер.

Теперь постараемся ответить на второй вопрос, поставленный в начале статьи – что значит для организации деление сотрудников на «таланты» и «не таланты»? Для ответа на него целесообразно рассмотреть все плюсы и минусы такого разделения.

Изначально были рассмотрены отрицательные последствия:

- Есть вероятность, что разделение станет демотивирующим фактором для сотрудников, которых не отнесли к категории «таланты», в результате будет снижена их лояльность и приверженность к организации, потому что они не будут ощущать значимости и ценности своего труда для компании.
- На тех, кого выделили в качестве «таланта» возлагается большой груз ответственности. Есть работники, для которых повышенный

уровень ответственности является психологическим давлением, потому что такое разделение отвлекает их от работы, не дает сосредоточиться и творчески подойти к решению поставленных задач. Постоянное пребывание в состоянии напряжения приводит к снижению работоспособности и эффективности работы.

- При разделении сотрудников на две категории могут возникнуть конфликтные ситуации, которые негативно скажутся на сплоченности коллектива, сотрудники не смогут эффективно взаимодействовать друг с другом по рабочим вопросам и тем более принимать совместные решения.

Но есть и положительные последствия разделения сотрудников на «talанты» и «не таланты»:

- Задачи в организациях делятся на стандартные и инновационные. Когда сотрудников разделяют на «talанты» и «не таланты», появляется возможность распределить их по типам задач в соответствии со способностями. «Talанты» – это основной интеллектуальный ресурс организации, поэтому их приобщение к решению сложных стратегических и инновационных задач способствует прогрессивному развитию организации.
- Талант можно использовать в качестве дополнительного интеллектуального ресурса в процессе обучения, так как такие сотрудники могут передавать свой опыт другим, выступая в роли наставников.
- Когда сотрудников относят к категории «talанты», это демонстрирует их высокую ценность для организации. Как показывают многочисленные исследования в области мотивации персонала: признание – это один из важнейших факторов мотивации, который в данном случае поддерживает в сотрудниках желание повышать эффективность и производительность своего труда.

Таким образом, деление сотрудников на «talанты» и «не таланты» может иметь как положительные, так и отрицательные последствия. Но оно может быть эффективно только при продуманном введении в практику компании и при учете особенностей каждого сотрудника, как с высокими показателями, так и с низкими.

Далее был рассмотрен ответ на третий вопрос – отличается ли управленческая работа с талантами от работы с другими сотрудниками? Есть функции управления персоналом, которые имеют определенную специфику при работе с талантами, например, мотивация и подбор. Когда талантливых сотрудников выделяют для осуществления сложной деятельности, требующей значительно большей отдачи и вклада в работу организации, это требует отдельных методов мотивации. Если при подборе организация ставит задачу набрать талантливых сотрудников, то это требует разработки специальных методов подбора.

Но есть и такие функции, которые одинаковы для каждой из выделенных категорий сотрудников, например – адаптация персонала. Менеджер должен обеспечивать для каждого сотрудника введение в должность, знакомство с особенностями организации, постоянно запрашивать обратную связь и т.д., потому что адаптация начинается с прихода сотрудника в компанию и носит индивидуальный характер.

Таким образом, работа с талантами имеет отличия от работы с сотрудниками, которых к данной категории не относят. Но, каждое направление этой работы имеет свою специфику, а некоторые функции имеют особенности, связанные только с индивидуализацией подхода к управлению сотрудниками, а не с разделением их на «таланты» и «не таланты».

Управление талантами на данный момент мало изученная тема, поэтому особенно важно продумать все нюансы этого процесса. В первую очередь необходимо понять, для решения каких задач в организации нужны таланты, тогда работа с ними будет носить продуктивный характер. Кроме того, важно понимать, что в каждом сотруднике есть скрытые ресурсы и при необходимости заметить их и развить. Талантов в организации может быть много, но каждый из них уникален и вносит свой вклад в развитие, поэтому к каждому должен быть применен индивидуальный подход.

Список литературы:

1. Большой толковый психологический словарь. Т. 2 (П-Я): пер. с англ. / Ребер Артур. – Издательство АСТ; Издательство «Веч», 2001. – 560 с.
2. Кузьмин П.К. Талант – достояние всей компании // Управление развитием персонала / Под общ.ред. М.И. Рогачевой. – 2008. – № 1. – С. 68-73.
3. Петровский А.В. Психология: словарь / Под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Политиздат, 1990. – 494 с.
4. Платонов К.К. Краткий словарь системы психологических понятий: учеб. пособие для учеб. заведений профтехобразования. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высш. шк., 1984. – 174 с.
5. Популярный энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская энциклопедия, 1999. – С. 1583.
6. Психологический словарь / Под ред. В.П. Зинченко, Б.Г. Мещерякова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Педагогика-Пресс, 1999. – С. 440.
7. Семянова С.В. Как выявить в компании талантливых людей и удержать в лучших работников? // Управление развитием персонала / Под общ. ред. М.И. Рогачевой. – 2009. – № 2. – С. 86-91.
8. Тюшева О.М. Формирование кадрового резерва компании// Управление развитием персонала / Под общ. ред. М.И. Рогачевой. – 2008. – № 2. – С. 146-151.
9. Шапарь В.Б. Новейший психологический словарь / В.Б. Шапарь, В.Е. Россоха, О.В. Шапарь; под общ. ред. В.Б. Шапаря. – Изд. 2-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 808 с. – (Словари).

ОПТИМИЗАЦИЯ ЗАТРАТ ЗА СЧЕТ ПРОВЕДЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ТРУДА

© Кирпичникова Л.П.*

Забайкальский институт железнодорожного транспорта – филиал Иркутского государственного университета путей сообщения, г. Чита

В современных условиях любой хозяйствующий субъект заинтересован в укреплении своего финансового положения, которое непосредственно зависит от размеров затрат.

Сокращение затрат во многом зависит от уровня организации труда, одним из элементов которого являются условия труда.

Проведение специальной оценки условий труда заменяет аттестацию рабочих мест и способствует сокращению затрат, заинтересовывая работодателя в улучшении условий труда.

Ключевые слова: организация, условия, оценка труда, затраты, компенсационные выплаты, эффективность.

В настоящее время в системе работ по охране труда ведущая роль отводится специальной оценке условий труда. Специальная оценка включает в себя мероприятия, направленные на выявление на рабочих местах потенциально опасных и вредных факторов и оценку уровня их воздействия на работников.

Это новая процедура в трудовом законодательстве регламентируется Федеральным законом № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда», принятым 28 декабря 2013 года. В законную силу порядок вступил с 1 января 2014 года.

Основными целями и задачами проведения специальной оценки условий труда являются:

- осуществлять грамотную проверку рабочих мест на условия труда для сотрудников предприятий;
- четко регламентировать процедуру возмещения и компенсации рисков, ввиду вредности и опасности производственных условий;
- стимулировать дополнительные денежные вложения в совершенствование условий труда и повышение безопасности для того, чтобы в будущем снизить затраты на компенсацию опасных и вредных условий.

Ранее оценку условий труда проводили с помощью процедуры аттестации рабочих мест. Однако данная процедура признана неэффективной, так как:

- не достигалась одна из основных целей – улучшение условий труда на рабочих местах;

* Доцент кафедры «Экономика», кандидат экономических наук, доцент.

- работодатели не имели особой заинтересованности ни в ее проведении, ни в последующей реализации мероприятий по совершенствованию системы охраны труда на предприятии.

Специальная оценка условий труда – это нововведение трудового законодательства в сфере охраны труда. Данная процедура призвана стать универсальным инструментом для перехода от формального подхода к предоставлению гарантий и компенсаций, основанного на положениях указанных Списков, к подходу, учитывающему только фактическое воздействие на организм работника вредных и опасных факторов производственной среды и трудового процесса. Это должно:

- во-первых, обеспечить максимально объективное решение вопроса о том, необходимы ли компенсации за работу под воздействием вредных и опасных производственных факторов;
- во-вторых – стимулировать работодателей вкладывать средства в улучшение условий труда, в охрану труда, в том числе для того, чтобы освободиться от дополнительных страховых взносов (с 2013 года работодатели стали платить дополнительный тариф за вредные условия труда в размере 4 % за работников по первому списку и 2 % – по второму).

В России почти каждый третий работник работает во вредных и опасных условиях, это влияет на состояние здоровья, на рост профзаболеваний. По оценкам специалистов государство и бизнес несут большие потери на оплату больничных и компенсационные выплаты.

В качестве альтернативы работодателям предложено не платить дополнительный тариф при условии, если рабочие места по результатам специальной оценки будут признаны здоровыми и безопасными.

Федеральный закон о специальной оценке условий труда содержит и другие нововведения, например в части возможности декларирования безопасных условий труда на базе идентификации рабочих мест, что даёт возможность на рабочих местах с положительными условиями труда не проводить оценку каждые 5 лет.

Схема проведения осталась практически прежней: принятие решения работодателем о проведении, выбор организации, проводящей специальную оценку условий труда, создание комиссии, определение графика работ, перечня рабочих мест, подлежащих спецоценке, последующий анализ состояния условий труда на рабочих местах, установление класса условий труда, составление отчета о результатах, передача итоговых сведений в контрольно-надзорные органы.

Но существенные различия в порядке проведения имеются. В отличие от аттестации рабочих мест, в специальной оценке условий труда был введен такой этап, как идентификация факторов производственной среды и трудового процесса и отменен такой вид оценки, как травмоопасность.

Помимо того, что спецоценка – это порядок, в соответствии с которым анализируется состояние условий труда, это еще и новый механизм, который регулирует систему предоставления компенсаций и льгот, а также выплат страховых тарифов в Пенсионный фонд РФ. Теперь работодатели, которые имеют рабочие места, относящиеся к Спискам № 1 и № 2 на льготное пенсионное обеспечение, при выявлении неблагоприятных факторов будут обязаны выплачивать повышенные страховые взносы в Пенсионный фонд, их размеры для первого Списка составляют примерно 6 %, для второго – 4 %.

Особенность проведения специальной оценки условий труда заключается в том, что право на этот вид работ имеет организация, обладающая лицензионным правом.

Как показывают первые результаты специальной оценки условий труда, работодателю экономически выгодно проводить эту процедуру, несмотря на достаточно большие затраты данного мероприятия.

Анализ результатов специальной оценки условий труда проведенной в дистанции пути представлен в табл. 1.

Таблица 1

Численность работников, занятых на работах с вредными (опасными) условиями труда до и после проведения специальной оценки условий труда

Показатели	Численность чел.	Класс 2	В т.ч. по классам вредности, чел.				Класс 4
			Класс 3				
			3.1	3.2	3.3	3.4	
до проведения специальной оценки условий труда	508	55	142	-	-	-	311
после проведения специальной оценки условий труда	508	145	360	3	-	-	-

На основании данных анализа можно сделать следующие выводы:

- после проведения специальной оценки условий труда численность работников, класс вредности которых относится ко второму, увеличилась на 90 человек;
- класс вредности основных производственных работников – монтеров пути снизился с 4 на 3 подкласс 3.1;
- класс вредности также снизился у таких рабочих профессий, как мастер дорожный, бригадир по текущему содержанию пути и искусственных сооружений, дежурный по поезду, сигналист и т.д.

Структура работников по классам вредности представлена на рис. 1.

Таким образом, после проведения специальной оценки условий труда численность работников, имеющие право на компенсации в виде повышенного размера оплаты труда, сократилась на 18 %, что в дальнейшем приведет к экономии фонда оплаты труда.

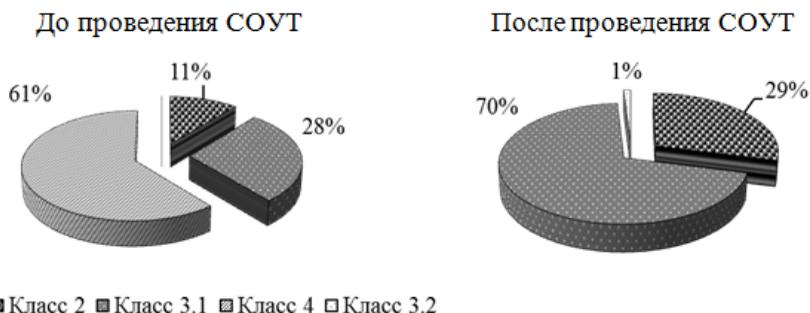


Рис. 1. Структура работников по классам вредности

Размеры компенсаций представлены в табл. 2.

Таблица 2

Размеры компенсаций работникам, занятым на работах с вредными (опасными) условиями труда по результатам аттестации рабочих мест

Наименование компенсаций	Результаты СОУС	Вредные условия труда (класс 3)				Опасные условия труда (класс 4)
		3.1	3.2	3.3	3.4	
Сокращенная продолжительность рабочей недели	до	не более 36 часов	не более 36 часов	не более 36 часов	не более 33 часов	не более 24 часов
	после	-	-	не более 36 часов	не более 36 часов	не более 36 часов
Дополнительный оплачиваемый отпуск	до	-	-	8 дней	9 дней	10 дней
	после	-	7 дней	7 дней	7 дней	7 дней
Повышенный размер оплаты труда, %	до	4	5	6	7	8
	после	4	4	4	4	4

На основании данных таблиц можно определить экономию фонда оплаты труда на предприятии.

Годовая экономия от проведения специальной оценки условий труда на данном предприятии представлена в табл. 3.

Таблица 3

Расчет экономии фонда оплаты труда за счет проведения специальной оценки условий труда, в тыс. руб.

Фонд оплаты труда	Затраты на выплату компенсаций за вредные условия труда		Экономия
	2014 год	2015 год	
258713,2	4351,7	2133,6	2218,1

От результатов специальной оценки условий труда напрямую будет зависеть размер дополнительных тарифов страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации.

В дистанции пути по результатам специальной оценки условий труда право выхода на досрочную пенсию имеют монтеры пути, электрогазосварщик и кузнец на молотах и прессах.

Расчет отчислений дополнительных страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации показал, что годовая экономия от снижения дополнительного тарифа по страховым взносам составляет 6320,9 тыс. руб. Годовые расходы в части отчислений по дополнительным страховым взносам в пенсионный фонд в общем объеме фонда оплаты труда до проведения специальной оценки условий труда составляли 3,67 %, после – 1,33 %.

Таким образом, общая экономия от проведения специальной оценки условий труда в Читинской дистанции пути составила 8539 тыс. руб. в год. На проведение данного мероприятия организация затратила 550 тыс. руб.

Если в процессе СОУТ выяснится, что для улучшения условий труда и сохранения здоровья работников требуется приобретение приборов контроля, прохождение медосмотров или лечение, то это можно сделать за счет средств ФСС (предприятие может вернуть на эти цели до 20 % средств, перечисляемых им в ФСС).

Очевидно, что перспектива такого экономического эффекта является действенным стимулом для работодателя, который после проведения специальной оценки условий труда будет вкладывать средства в улучшение условий труда и модернизацию основных фондов. Экономический эффект от таких вложений мультиплицируется не только на охрану и производительность труда, но и на сферу здравоохранения, налоговую систему и т.д. Это означает, что затраты работодателя на улучшение условий труда и модернизацию производства выгодны и ему самому, и работнику, и государству.

Список литературы:

1. ФЗ № 426-ФЗ «О специальной оценке условий труда», принятый 28 декабря 2013 года.
2. Результаты проведения специальной оценки условий труда в дистанции пути.

РЕГЛАМЕНТАЦИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В ЯПОНИИ

© **Кречетников К.Г.***, **Власова О.Е.♦**, **Причалова О.А.♥**

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

Рассматривается регламентация труда работников на японских предприятиях. Анализируется законодательная база регламентации труда в Японии, особенности японских законов, регулирующих трудовые отношения и определяющих порядок работы.

Ключевые слова: регламент, регламентация труда, соглашение на работу, стандарты труда, трудовой договор, уставные выходные.

* Профессор кафедры Управления персоналом и экономики труда, д.п.н., профессор.

♦ Студент 4 курса специальности «Управление персоналом».

♥ Студент 4 курса специальности «Управление персоналом».

С помощью регламентации труда персонала организации можно организовывать, приводить в порядок обязанности сотрудников, в каком объеме и каким образом они должны их выполнять. При этом регламентация труда не включает в себя оплату труда и вопросы, связанные с ней. Прежде всего, регламентация труда – это установление инструкций, совокупность положений и правил, которые определяют организацию внутри [1].

В общем, главное слово в определении регламентации – это порядок, который вносит гармонию в структуру организации труда [2]. А главная задача регламентации – это регулирование управления предприятием, закрепление разделения труда.

Рассмотрим регламентацию труда персонала в Японии.

Япония имеет ряд законов, касающихся труда и защиты работников. К ним относятся [3]:

- закон о трудовых стандартах, который устанавливает минимальные стандарты и условия труда;
- закон о промышленно безопасности и здоровья, устанавливает минимальные стандарты на условия труда, касающихся здоровья и безопасности сотрудника;
- закон о минимальной заработной плате.

Эти законы обязательны для всех предприятий Японии, независимо от того, является ли работодатель гражданином Японии или любой другой страны (иностранец). Эти законы так же распространяются на иностранных рабочих в Японии при условии, что иностранные граждане соответствуют понятию «рабочий» в данных законах.

В Японии существует вид трудового договора, который относится к найму работников, и позволяет работодателю регулировать, каких рабочих и сколько нанять. Есть, однако, некоторые ограничения. Например, в соответствии с Законом о равных возможностях трудоустройства, работодатели должны соблюдать равные возможности независимо от пола при приеме и найма работников. По этой причине, работодатели не указывают в рекламе пол работника для вакантного рабочего места, за исключением специфических положений [4].

При найме работников, работодатель заключает трудовой договор с каждым работником, где прописываются условия занятости. В случае занятых неполный рабочий день, работодатель должен в дополнение указать в письменной форме, будут ли они иметь право на повышение заработной платы, выплаты пенсионных пособий, и / или бонусы.

Любая часть трудового договора, который не отвечает стандартам, установленным законом, является недействительным. Например, договор, содержащий такие положения, как «компания может уволить работника в любое время по любой причине», «основная заработная плата должна содержать всю оплату сверхурочных» – является недействительным.

Трудовые договоры, как правило, не предусматривают срок. Однако там, где этот термин указан, он должен быть не более трех лет, за исключением особых случаев. Тем не менее, работник может уйти в отставку, уведомив работодателя в любое время до тех пор, как прошел год с момента начала срока действия договора.

Время работы не должно превышать 40 часов в неделю или 8 часов в день за исключением перерывов (это известно как «уставных рабочих часов»). Тем не менее, некоторым предприятиям разрешено устанавливать до 44 часов в неделю не более 8 часов в день. Это предприятия розничной торговли, услуги салона красоты, кинотеатры и театры, предприятия, связанные со здоровьем и гигиеной, а также рестораны и развлекательные предприятия с численностью менее чем 10 штатных сотрудников.

В случае если работник работает по 6 часов, работодатель должен обеспечить ему не меньше, чем 45-минутный перерыв; если рабочий день превышает 6 часов – обязательный перерыв увеличивается до одного часа.

Работодатели должны предоставлять работникам, по крайней мере, один выходной в неделю, или 4 выходных дня в месяц – «уставные выходные». Выходной не обязательно должен быть в воскресенье или праздничный день, но и в другие дни, по согласованию с работником.

Любой работодатель, требующий от сотрудника работать сверх нормативных часов или в законный выходной, должен представить уведомление о Соглашении на работу от сотрудника, иначе – штраф.

Компании должны платить повышенную ставку заработной платы при работе сверх нормативных рабочих часов, в законные выходные дни или поздно ночью (с 22:00 до 05:00). Она составляет от 25 % – при работе сверх нормативных рабочих часов до 75 % – при работе поздно ночью в избытке уставных рабочих часов, превышающих 60 часов в месяц.

Работодателям позволено предложить оплачиваемый отпуск вместо дополнительной заработной платы за сверхурочную работу, если это обозначено в соглашении труда управления [5, 6].

Некоторые работы влекут за собой большие пики/спады в количестве рабочих часов в зависимости от года, месяца или недели. В некоторых из этих случаев, компании могут принять систему расчета рабочих часов, при которой не нужно платить повышенную ставку в определенные недели или в определенные дни даже там, где сотрудники работают свыше нормативных рабочих часов, при условии, что сотрудники работают не больше, чем количество рабочих часов в среднем в течение заданного периода по закону. В этом случае в трудовой договор должно быть введено соответствующие положение, где прописаны дополнительные правила работы, прежде чем гибкая система может быть принята.

Другая система, при которой рабочие часы могут быть скорректированы в месячный срок – гибкий график (FlexTime). В соответствии с ней, общее ко-

личество рабочих часов в течение фиксированного периода (не более чем на один месяц) установлено, и работники могут свободно в его пределах определить, во сколько начинать и заканчивать свой трудовой день при условии, что часы работы отвечают общему количеству рабочих часов по закону [3].

Существует также система – неделя на основе модифицированных рабочих часов. В рамках неё, работодатели могут обязать сотрудника работать более 8 часов, но не более 10 часов и не платить повышенные ставки заработной платы, при условии, что продолжительность рабочего времени работника не превышает 40 часов в неделю. Данная система ограничивается сферой деятельности компании: розничная торговля, гостиницы и рестораны с менее чем 30 штатных сотрудников.

Работодатели должны предоставлять оплачиваемый отпуск в 10 дней работникам, которые работали в течение 6 месяцев подряд с момента найма. Этот отпуск можно взять в полном размере или разбить. Если заявка работника на отпуск будет препятствовать нормальной работе компании, работодатель может потребовать от сотрудника перенести оплачиваемый отпуск на другое время. Количество дней оплачиваемого отпуска сотрудникам увеличивается пропорционально стажу работы в данной компании: 1,5 года – 11 дней, 2,5 года – 12 дней, 3,5 года – 14 дней, 5,5 лет – 18 дней, 6,5 лет – 20 дней. Право на ежегодный оплачиваемый отпуск истекает через два года. Другими словами, дни ежегодно оплачиваемого отпуска, оставшиеся от одного года, могут быть перенесены и использованы только в следующем году.

Сотрудникам, работающим неполный рабочий день, предоставляется ежегодный оплачиваемый отпуск в количестве, пропорциональном количеству отработанных рабочих дней. Большинство японских компаний предоставляют несколько дней дополнительного оплачиваемого отпуска работникам для брака, смерти близких родственников, и родов супруга.

Работодатели организаций, имеющие от 10 и более постоянных работников, должны разработать правила работы и представить их в инспекцию труда [5]. Регламентация труда обязательно должна содержать такие элементы, как: начало и конец рабочего дня, перерывы, выходные дни, отпуск по уходу за детьми, время рабочей смены, правила взаимодействия работников на одном рабочем месте (если это групповая работа); методы определения, расчета и выплаты заработной платы (за исключением специальных бонусов и других выплат); вопросы, связанные с отставкой или увольнением (в том числе оснований для увольнения).

В регламентацию труда обязательно должны быть включены следующие пункты:

- пенсионные пособия;
- премии, доплаты и т.д.;
- расходы на питание, транспорт и т.д.;
- безопасность и гигиена;

- профессиональное обучение;
- страховка работников;
- награды и дисциплинарные меры;
- другие вопросы.

Работодатели обязаны информировать работников о правилах работы или каких-либо соглашениях между работниками и администрацией, как это предусмотрено в Законе о трудовых стандартах.

Список литературы:

1. HR-Portal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/article/sushchnost-i-vidy-reglamentacii-truda-personala/>.
2. Регламентация труда [Электронный ресурс] // Экономика и финансы. – Режим доступа: <http://good-tips.pro/index.php/business-and-finance/reglamentacija-truda/>.
3. Рудык Э.Н. Управление трудом в Японии: уроки для России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://libelli.ru/magazine/02_1/ii.htm.
4. Ряхимов Ю.И. Совершенствование норм труда бухгалтерских служб бюджетных организаций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://nii-truda.ru/analytics/publications/sovershenstvovanie_norm_truda.html.
5. Молодякова Э. Механизм регулирования трудовых отношений в Японии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vasilievaa.narod.ru/11_3_97.htm.
6. Кречетников К.Г. Некоторые аспекты высшего образования в Японии [Электронный ресурс] // Инновационные технологии в науке и образовании. Материалы междунауч.-практ. конф. – Чебоксары: Интерактив плюс, 2015. – С. 105-106. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23667091>.

ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ МОТИВАЦИЕЙ В ОРГАНИЗАЦИИ: ДИНАМИКА СОВРЕМЕННОСТИ

© Рожкова Е.В.*, Дементьев Д.С.♦

Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск

В статье рассматривается проблема эффективной мотивации персонала через призму процессного подхода. Охарактеризованы основные модели мотивации и их сущностное выражение в динамике.

Ключевые слова: мотивация персонала, стимул, процессный подход, бизнес-процесс.

* Доцент кафедры Управления, кандидат экономических наук.

♦ Магистрант.

В современных рыночных условиях, характеризуемых общемировой стагнацией, социально-экономические показатели российской экономики предоставляют основу для дискуссий, в которую включаются как критерий общей эффективности производства, так и наличие в системе жизнеспособных коммерческих институтов, обладающих высокой ликвидностью, формируемой с помощью качественного планирования, организации и реализации стратегических целей и тактических задач. Однако, острый дефицит таких институтов, являющийся следствием отрицательной динамики развития экономики и фиксируемый в целом ряде индексов, разработанных Федеральной службой государственной статистики (здесь показатель, в том числе, сравнение индексов изменения фондовооруженности и фондоотдачи разница между которыми составляет – 7,3 % на конец 2014 г.) [1], на наш взгляд, весьма логичен и обусловлен нивелированием значения использования концептуальных подходов к управлению системой бизнес-процессов в целом, и категории «мотивация», в частности.

Между тем, следует исходить из того, что любая деятельность есть взаимосвязь эндо- и экзогенных процессов, в которой каждый процесс имеет свои определенные цели. Главная задача при данном подходе состоит в повышении эффективности работы бизнес-процессов коммерческой деятельности в целом, что не обязательно предполагает повышение эффективности деятельности всех без исключения ее элементов, то есть бизнес-процессов. В соответствии с этим задача управления сводится к интеграции образующих систему бизнес-процессов элементов и управления ими на основе управленческих функций [2, с. 297].

Таким образом, можно сказать, что каждая управленческая функция, описанная в классических теориях менеджмента, является процессом, так как представляет собой цепь коррелирующих между собой действий.

На практике все чаще говорится о совершенствовании бизнес-процессов в общем виде выраженных в функциональных составляющих, применимых ко всем без исключения фирмам (несмотря на дифференциации по признаку масштаба): процесс планирования, организации, координации, мотивации и контроля. Соответственно, достаточно различных точек зрения, методов и векторов реформ по этому вопросу, например, в работе Е.Е. Мельниковой и Т.Н. Сысо предпринята попытка классифицировать методы, применяемые в управлении бизнес-процессами (далее – БП), на три группы.

7. Методы, непосредственно направленные на управление БП:
 - непрерывное совершенствование (Continuous Improvement, CI);
 - инжиниринг;
 - реинжиниринг;
 - перепроектирование (концентрированное улучшение).
8. Методы, которые имеют иную область применения, но могут быть использованы и для управления БП:

- бенчмаркинг;
 - метод быстрого анализа решения (FAST);
 - функционально-стоимостной анализ (ФСА);
 - метод ABC (Activity Based Costing).
9. Методы, опирающиеся на процессный подход:
- TQM (всеобщее управление качеством);
 - система менеджмента качества в соответствии с ISO [3, с. 47].

На наш взгляд, это довольно подробная классификация методологического инвентаря, однако, данные методы весьма поверхностно характеризуют конкретные трудности, возникающие в организации в процессе своей деятельности. Это обусловлено, скорее, стратегической ориентацией их сущности, вместе с тем, функции управления в современной организации, являющейся даже игроком малого бизнеса, представляют собой целый каскад критериев, формируемых исходя из все усложняющейся системы внутренних и внешних показателей, влияющих на ее деятельность. Поэтому, разбирая систему управления бизнес-процессами, необходим поэтапный и детальный разбор укрупненных кластеров таких функций.

Основная цель управленческого процесса заключается в максимизации получения прибыли, и она достигается, в том числе, путем мотивации действий персонала в направлении реализации целей.

Этот бизнес-процесс, учитываемый многими фирмами, но, зачастую, недооцененный и узковоспринимаемый, способен, в данном контексте, оказывать сильнейшее деструктивное воздействие. Нужно понимать, что применение инструментов, позволяющих соблюсти баланс между эффективной работой и затратами фирмы в сложных экономических условиях является решающим, к тому же немаловажным фактором является и то, что сотрудник, который обладает неполноценным стимулом, способен не только снижать уровень своей производительности, но и совершать латентные вредительские действия, руководствуясь, прежде всего, личностной фрустрацией или иными критериями оценки, закрепленными, например, в теории справедливости Д. Адамса. Следовательно, контролируя процесс стимулирования персонала, управленец может мониторить показатели качества деятельности своих сотрудников, повышать их трудовую эффективность, обеспечить относительную устойчивость организации.

В эпоху информационных потоков формирование корпоративных ценностей, становление все новых принципов и методов мотивации обуславливает стремление компаний к урегулированию внутриорганизационных отношений, в том числе отношений и в этой области. Такие изменения служат фундаментом для динамизма мотивации, содержащей в себе новые негативные и позитивные стимулы. Они способствуют экономическому развитию организации: интенсивному или экстенсивному росту предприятия за счет дополнительных прибылей, образованных, например, вследствие повыше-

ния производительности труда или качественно меняющегося продукта, на котором бизнес может зарабатывать больше, а потребитель получать удовлетворение; вследствие экономии на издержках мотивации или принятия организацией более эффективных моделей управления.

Объективно важное место в таких моделях играет процесс мотивации. Он, на наш взгляд, посредством комплексного использования инструментария, пусть только в части, но, однако, способен обеспечить эффективность работы сотрудника. Например, применение властных мотиваций не может обеспечить активность персонала, включающую такие качества как инициативность и прогрессивность, что, конечно, позволяет добиться значительно менее ценных результатов деятельности. Важная роль фиксируется и на нематериальной мотивации, тех нетрадиционных методах стимулирования, которые, при всем своем разнообразии, однако, не способны полностью заменить материальное стимулирование и направления властного регулирования, обеспечивающего упорядоченность и контроль.

Немаловажным условием является и то, что успех мотивации работника лежит в развитии его личности, формировании условий принадлежности к компании и специализированным функциям. Такие меры подкрепляются нетрадиционными системами мотивации персонала. В первую очередь, они обеспечивают нестандартное влияние различных факторов на работника и способствуют его совершенствованию, как структурного элемента всего рабочего коллектива.

Процессный подход в рассмотрении данной функции способен обеспечить четкое позиционирование работодателя как субъекта, а модель деятельности сотрудника, как объекта. Вместе с тем, определение наиболее ценных и эффективных инструментов мотивации персонала в контексте экономической нестабильности, когда бизнес с трудом способен нарастить базу материальных стимулов, а работник больше предрасположен к синхронизации в своем бюджете статей дебета со статьями кредита, чем к возможностям получения ценнейшего опыта и развития, становится критерием выживаемости фирмы. Следовательно, ту искомую устойчивость, к которой стремится большинство руководителей, не следует абсолютизировать, поскольку она, будучи доведенной до предела прекращает любое развитие.

С другой стороны, накопление неустойчивости в организации приводит к хаосу. В работах Й. Шумпетера приводится концепция «творческого разрушения», которая означает, что в целях выживания, организация должна постоянно обновлять свою структуру и функции [4, с. 171].

Исходя из чего, немаловажным условием процветания становится развитие, та инновационная компонента, которую возможно полноценно использовать в рамках интегрируемого процессного рассмотрения конкретных функциональных направлений. В таком понимании более чем обоснованным должно быть стремление к расширению и преобразованию процесса

мотивации труда, позиционирования ее как участка деятельности фирмы, наполненного возможностями и угрозами, но не установления линейных и стандартизированных показателей, способных побуждать к работе, но не повышать эффективность каждой рабочей единицы. Итак, концепция выделена, вектор проложен, но насколько важна сформированная тотальная установка, настолько важным представляется и качественная система оценки, учета того влияния стимулов существующих и вновь создаваемых. Поэтому процессуальное позиционирование данной категории должно заключаться не просто в особом подходе, но и в возможности объективного измерения эффективности конкретного стимула для сотрудника организации.

Список литературы:

1. Эффективность экономики России. Макроэкономические показатели. Индексы изменения фондовооруженности и фондоотдачи [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/efficiency/#.
2. Ткаченко С.Н. Процесс управления системой бизнес-процессов коммерческой деятельности // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2007. – № 4. – С. 296-299.
3. Мельникова Е.Е., Сысо Т.Н. Методы, применяемые в управлении бизнес-процессами // Вестник Новосибирского государственного университета. – 2007. – № 1. – С. 47-53.
4. Касьянов В.С. Концептуальное обоснование развития организации на основе управления бизнес-процессами // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2005. – № 4. – С. 168-175.

РАЗВИТИЕ ФАКУЛЬТЕТА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В ОТРАСЛЕВЫХ ВУЗАХ

© Савченко Е.В.* , Тукова Е.А.♦

Уральский государственный университет путей сообщения,
г. Екатеринбург

Статья посвящена развитию факультета экономики и управления в отраслевых ВУЗах, Выявление основных проблем и противоречий развития высшей школы способствует определению курса реформирования системы, разработке и внедрению новых форм и методов работы.

* Студент 3 курса.

♦ Ассистент кафедры «Мировая экономика и логистика».

Главной целью при разработке образовательных программ является воспитание качественно-образованного, полноценного специалиста отрасли в данном виде деятельности и направлении. Необходимо учитывать особенности научной школы, потребности рынка труда.

Ключевые слова: отраслевые вузы, предприятия, образование, факультет экономики и управления.

Жизнь не стоит на месте и эволюция общества порождает процессы, вносящие свои изменения и корректировки во все сферы деятельности человека: социальную, экономическую, культурную и политическую. Подобная трансформация неизбежно приводит к необходимости модернизации системы образования и требует создания и использования новых методологических подходов к планированию и организации образовательной деятельности.

Роль образования на современном этапе развития России тесно связана и определяется основными задачами, обозначенными правительственным курсом на развитие демократического и правового государства, укреплении роли Российской Федерации в мировом сообществе, преодолении опасности отставания страны от мировых тенденций экономического и общественного развития. Перспективы вхождения России в глобально-информационное пространство в подобных условиях требуют нового взгляда на современное состояние системы образования и определяют необходимость развития образовательной системы как гибкого, легко приспосабливающегося к любым трансформациям общества организма. Существующая система российского высшего образования в целом не отвечает современным тенденциям развития общества и потребностям государства, общества и рынка труда, что обуславливает необходимость пересмотра самой концепции предоставления образовательных услуг с позиций глобализации, регионализации. Требуется определение наиболее общих тенденций, проблем и противоречий в данной сфере [2].

Структуру и содержание образования в сфере экономики и управления необходимо определять исходя из факторов политического, технологического, экономического и демографического развития, как страны, так и мирового сообщества. Следует учитывать как внешние, так и внутренние условия развития высшего профессионального образования в тесной связи с проблемами и задачами конкретного отраслевого направления [3].

Законодательная база формируется в направлении внедрения многоуровневой системы, унификации образовательных стандартов и портфеля направлений подготовки специалистов. Интеграционные мировые процессы, вызывающие увеличение мобильности специалистов, развитие рыночной экономики, темпы научно-технического прогресса в телекоммуникациях и информатике, связанные с ростом потребностей в специалистах отраслевой экономики и менеджмента, оказывают существенное влияние на саму стратегию развития образования в сфере экономики и управления [1].

Определяющим значением в разработке стратегии факультета экономики и управления должно быть положено намерение Минобрнауки России создать конкурентоспособное высшее профессиональное образование как за счет повышения качества образования, так и посредством перевода деятельности на коммерческую основу.

Одним из важнейших преимуществ новых образовательных стандартов является модульность построения программ обучения и профилирование направлений подготовки. При обеспечении 50 % базового образовательного уровня Федеральных образовательных стандартов высшего профессионального образования (ФГОС ВПО) образовательное учреждение вправе формировать другую половину обучающей программы самостоятельно [1].

Успешность реализации экономистов и управленцев в современном мире определяется не только обширными знаниями теоретических основ, но и свободным оперированием прикладными технологиями, владением методами анализа и планирования хозяйственных процессов на различных уровнях отраслевого управления, принятия решений по реализации стратегии и тактики развития организаций [10].

Именно этими факторами и обуславливается стратегия развития образования в сфере экономики и управления [5].

В целях реализации стратегии развития факультета экономики и управления рекомендуется осуществлять работу в следующих направлениях:

- 1) современное достаточное оснащение кафедр и оборудование аудиторий компьютерной техникой, соответствующим проекционным оборудованием, создающим комфортные и достаточные условия для организации учебного процесса и защиты выпускных квалификационных работ;
- 2) разработка и внедрение электронной базы учебных пособий, методического материала, освоение новых информационных образовательных технологий, базирующихся на сети Интернет;
- 3) создание сетевого компьютерного обеспечения с целью осуществления промежуточного и итогового контроля знаний студентов;
- 4) совершенствование профессионализма кадров средствами активизации научной и педагогической деятельности: работе над кандидатскими, докторскими, магистерскими диссертациями, повышения квалификации педагогического состава;
- 5) развитие взаимодействий с высшими учебными заведениями, предприятиями отрасли по экономико-управленческим направлениям и активное участие в подготовке стандартов третьего поколения с учетом отраслевых требований [6].

В целях реализации федеральных государственных образовательных стандартов высшего образования на факультете должны быть создана и полноценно функционировать система учебно-методических документов по всем

направлениям подготовки. В эту систему входят: набор профилей подготов- ки из числа включенных в Общероссийский классификатор образователь- ных программ (ОКОП); компетенции и квалификационные характеристики выпускников, содержание и организационные структуры образовательного процесса, ресурсное обеспечение реализации образовательных программ, содержание промежуточной и итоговой государственной аттестации выпу- скников [9].

В деятельности факультета необходимо отводить должное внимание вопросу формирования профессиональных качеств личности, профессио- нального сознания и социальной ответственности. Исходя из этого одной из основных целей деятельности факультета экономики и управления следует определить аккумулирование интеллектуального опыта высшей школы, опы- та хозяйствования с реальными возможностями и потребностями предпри- ятий данной отрасли с учетом базовых элементов экономического и про- мышленного развития страны [4].

Исходя из данной цели определим основные задачи факультета эконо- мики и управления [7]:

- работа в области фундаментальных и прикладных исследований в сферах экономической теории, государственного и муниципального управления, менеджмента организации. Участие в разработке и раз- мещении исследовательских проектов, направленных на развитие экономического роста;
- изучение, анализ и обобщение результатов научной деятельности в области трансформации экономики;
- разработка комплекса учебных программ, работа по подготовке кадров с высшим экономическим и управленческим образованием, переподготовки и повышения квалификации преподавателей;
- расширение портфеля образовательных услуг;
- работа по повышению качества образования;
- инновационная деятельность по разработке новых образовательных программ;
- работа по формированию привлекательного имиджа факультета;
- создание и укрепление партнерских отношений с клиентами;
- внедрение и использование современных образовательных.

Поиск новой стратегии должен быть направлен на: индивидуализацию образования, которая подразумевает индивидуальный выбор дисциплин, возможность формирования собственной программы образования, развитие компонента самостоятельной работы.

Опережающее образование, включающее в себя: определение перспек- тивы развития знания, определение противоречий в конструкции и содер- жании знаний, повышение удельного веса фундаментальных знаний в об- щем объеме образовательного цикла [9].

Непрерывное образование определяется: наличием в системе образования на факультете второго, третьего, дополнительного образования; возможностью повышения квалификации; развитием способностей и потребности самообразования [11].

Стратегия воспитательной деятельности направлена на сознательное формирование профессиональных личностных качеств, определяющих социально-психологическое поведение, культуру, этику, отношение к делу, мировоззрение, привычки и образ жизни в целом [8].

В соответствии с разработанной стратегией воспитательной деятельности следует особо обращать внимание на воздействие образовательного процесса на обеспечение качества воспитания. С этой целью следует усилить воспитательное воздействие:

Состава и структуры знаний – в первую очередь цикла гуманитарных дисциплин, формировать гуманитарное мышление.

По нашему мнению реализация данной стратегии развития факультета экономики и права в отраслевом учреждении высшего образования позволит:

- повысить качество образования на факультете;
- повысить востребованность выпускников факультета;
- повысить востребованность результатов научных исследований;
- создать благоприятные условия для эффективной и плодотворной работы коллектива;
- осуществить поддержку научных и научно-педагогических школ факультета.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 276-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 2012. – № 53 (ч. 1).

2. Еникеева С.Д. Комплексная модернизация российской системы высшего образования // Высшая школа в условиях развития инновационной экономики: монография. – М.: Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2013.

3. Еникеева С.Д. Особенности нового этапа модернизации высшего образования в Российской Федерации // Журнал «Credo new» теоретический журнал. – 2013. – Т. 2, № 3 (75).

4. Еникеева С.Д. Современная образовательная стратегия: новые социальные ориентиры // В сб.: «Альтернативы экономической политики в условиях замедления экономического роста». Т. 1: издание МГУ, экономический факультет. – М., 2015-11-14.

5. Еникеева С.Д. Социальная направленность инновационного развития российской высшей школы // Сборник «Инновационное развитие России: междисциплинарное взаимодействие: Седьмая международная научная кон-

ференция: М., МГУ им. М.В. Ломоносова, экономический факультет; 16-18 апреля 2014 г.: сборник статей / Под ред. А.А. Аузама, В.П. Колесова, В.В. Герасименко. – М.: Издательство «Проспект», 2014.

6. Еникеева С.Д. Становление новых организационных структур и форм подготовки в образовательной деятельности // Сборник статей по материалам 4-ой Международной конференции / МГУ им. М.В. Ломоносова, экономический факультет. / Под ред. В.П. Колесова, Л.А. Тутова. – М.: Изд-во ТЕИС, 2011. – Т. 1.

7. Петрович О.Г. Глобализация и модернизация – трудный выбор российской высшей школы / О.Г. Петрович // Россия и регионы в ракурсе инновационной модернизации: материалы всероссийской научно-практической конференции. – Саратов: Изд-во «Научная книга», 2011.

8. Петрович О.Г. Глобализация пространства высшего образования России – ориентация на Европу? / О.Г. Петрович // Социология жизни: преемственность и развитие исследовательских традиций: сборник научных трудов / Под ред. проф. Н.В. Шахматовой. – Саратов: Изд-во Саратовского университета, 2010.

9. Петрович О.Г. Проблемы и противоречия российской высшей школы в контексте формирования глобального рынка образовательных услуг / О.Г. Петрович // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Социология. Политология. – 2011. – Том 11, Выпуск 4.

10. Смолин О.Н. О проекте нового базового федерального закона об образовании в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – 13.10.2010. – Режим доступа: <http://www.smolin.ru/duma/audition/2010-10-13.htm>.

11. Сухомлин В.А. Об итогах реформы высшей школы (размышления российского профессора). – М.: МАКС Пресс, 2010.

Секция 9

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

МЕТОДЫ МАТЕМАТИЧЕСКОГО ПРОГРАММИРОВАНИЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ МИНИМИЗАЦИИ СЕБЕСТОИМОСТИ ТОВАРОВ

© Маркелов Д.С.*

Омский государственный технический университет, г. Омск

На примере задачи размещения модулей на плате показано практическое применение методов математического программирования в оптимизации себестоимости товаров. Минимизированы затраты на производство плат, при помощи решения данной задачи методом неопределенных множителей Лагранжа.

Ключевые слова: оптимизация, квадратичное программирование, себестоимость, математическая модель.

На данный момент значение математики в развитии различного рода наук очень велико. Она применяется в естествознании, экономике, создании новых методов и подходов к решению задач физики, инженерного дела.

Абстрактность математики позволяет строить логические модели для описания и исследования явлений. Через моделирование она изучает соотношение между элементами модели, количественные связи между процессами и явлениями. Одна и та же модель может описывать свойства далеких друг от друга процессов. Для математики важна не природа этих процессов, а отношения между ними.

Одним из частных случаев применения математики является решение практических задач минимизации себестоимости товаров. Используя различные методы математического программирования, можно минимизировать затраты на производство товаров. Рассмотрим данный процесс на классической задаче размещения модулей на плате.

Целью данной задачи является нахождение оптимального плана, по которому дешевле всего компоновать схему, то есть такое размещение модулей, при котором минимизируется цена на «прокладку» связей между ними.

Постановка задачи. Пусть размещению на плате подлежит n модулей. По известной принципиальной схеме определяется матрица связей $A = \|a_{ij}\|$, где a_{ij} – число связей между i -м и j -м модулями. Все n модулей должны быть размещены на плате, разбитой на $m > n$ позиций. Задана матрица $B = \|b_{sr}\|$ стоимостей «прокладки» одной линии связи между любыми модулями, размещенными в позициях s и r . Составить модель размещения модулей на плате, минимизирующую суммарную стоимость связей.

* Студент кафедры «Экономика и организация труда». Научный руководитель: Яковлев М.А., ассистент кафедры «Менеджмент».

Данный класс задачи относится к квадратичному программированию. Для того, чтобы решить данную задачу, нужно привести ее к системе уравнений. Одним из методов, которые позволяют свести задачу квадратичного программирования к решению системы уравнений, является метод неопределенных множителей Лагранжа.

Выделим известные (фиксированные) параметры модели. Ими являются:

- 1) n – количество модулей, подлежащих размещению на плате;
- 2) m – число позиций, на которые разбита плата;
- 3) a_{ij} – число связей между i -м и j -м модулями;
- 4) b_{sr} – стоимостей «прокладки» одной линии связи между любыми модулями, размещенными в позициях s и r .

Определим переменные в данной модели. Ими являются:

$$u_{il} = \begin{cases} 1, & \text{если } i\text{-й модуль размещен на } l\text{-й позиции;} \\ 0, & \text{иначе.} \end{cases}$$

Запишем условие задачи в виде ограничений.

$u_{i1} + u_{i2} + \dots + u_{im} = 1, i = \overline{1, n}$ – i -й модуль может быть помещен только в одну позицию.

$u_{1l} + u_{2l} + \dots + u_{nl} \leq 1, l = \overline{1, m}$ – l -тая позиция может быть либо пустой, либо в неё помещен один модуль.

$u_{il} \geq 0, i = \overline{1, n}, l = \overline{1, m}$ – отрицательное значение не имеет содержательного смысла.

Запишем целевую функцию данной задачи.

$$L(\omega) = \sum_i \sum_j \sum_s \sum_r b_{sr} a_{ij} u_{is} u_{jr} \rightarrow \min.$$

Математическая модель задачи размещения модулей на плате имеет вид:

$$L(\omega) = \sum_{s=1}^m \sum_{r=1}^m b_{sr} \left(\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n a_{ij} u_{is} u_{jr} \right) \rightarrow \min.$$

$$\begin{cases} \sum_{l=1}^m u_{il} = 1, \\ \sum_{i=1}^n u_{il} \leq 1, \\ u_{il} \geq 0, \text{ целые.} \end{cases}$$

Решим данную задачу на конкретном примере для $n = 2, m = 3$, матрица

$$A = \begin{pmatrix} 0 & 3 \\ 3 & 0 \end{pmatrix}, \text{ матрица } B = \begin{pmatrix} 0 & 1 & 3 \\ 1 & 0 & 2 \\ 3 & 2 & 0 \end{pmatrix}.$$

$$L(u) = 6u_{11}u_{22} + 18u_{11}u_{23} + 6u_{12}u_{21} + 12u_{12}u_{23} + 18u_{13}u_{21} + 12u_{13}u_{22} \rightarrow \min$$

$$\left\{ \begin{array}{l} u_{11} + u_{12} + u_{13} = 1, \\ u_{21} + u_{22} + u_{23} = 1, \\ u_{11} + u_{21} \leq 1, \\ u_{12} + u_{22} \leq 1, \\ u_{13} + u_{23} \leq 1, \\ u_{11}, u_{12}, u_{13}, u_{21}, u_{22}, u_{23} \geq 0. \end{array} \right.$$

Перенесем свободные члены в левую часть:

$$\begin{aligned} u_{11} + u_{12} + u_{13} - 1 &= 0, \\ u_{21} + u_{22} + u_{23} - 1 &= 0, \\ u_{11} + u_{21} - 1 &\leq 0, \\ u_{12} + u_{22} - 1 &\leq 0, \\ u_{13} + u_{23} - 1 &\leq 0. \end{aligned}$$

Функция Лагранжа имеет вид:

$$\begin{aligned} L(u_{11}, \dots, u_{23}, \lambda_1, \lambda_5) &= 6u_{11}u_{22} + 18u_{11}u_{23} + 6u_{21}u_{12} + 12u_{12}u_{23} + 18u_{13}u_{21} + \\ &12u_{13}u_{22} + (u_{11} + u_{21} - 1)\lambda_1 + (u_{12} + u_{22} - 1)\lambda_2 + (u_{13} + u_{23} - 1)\lambda_3 + \\ &(u_{11} + u_{12} + u_{13} - 1)\lambda_4 + (u_{21} + u_{22} + u_{23} - 1)\lambda_5 \end{aligned}$$

Выпишем условия Куна-Таккера:

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial u_{11}} &= 18u_{23} + 6u_{22} + \lambda_1 + \lambda_4 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_1} &= u_{11} + u_{21} - 1 \leq 0, \\ \frac{\partial L}{\partial u_{21}} &= 18u_{13} + 6u_{12} + \lambda_1 + \lambda_5 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_2} &= u_{12} + u_{22} - 1 \leq 0, \\ \frac{\partial L}{\partial u_{12}} &= 6u_{21} + 12u_{23} + \lambda_2 + \lambda_4 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_3} &= u_{13} + u_{23} - 1 \leq 0, \\ \frac{\partial L}{\partial u_{22}} &= 6u_{11} + 12u_{13} + \lambda_2 + \lambda_5 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_4} &= u_{11} + u_{12} + u_{13} - 1 = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial u_{13}} &= 18u_{21} + 12u_{22} + \lambda_3 + \lambda_4 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_5} &= u_{21} + u_{22} + u_{23} - 1 = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial u_{23}} &= 18u_{11} + 12u_{12} + \lambda_3 + \lambda_5 \geq 0. \end{aligned}$$

Приводим ограничения к каноническому виду:

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial u_{11}} &= 8u_{23} + 2u_{22} + \lambda_1 + \lambda_4 - y_1 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_1} &= u_{11} + u_{21} - 1 + w_1 \leq 0, \\ \frac{\partial L}{\partial u_{21}} &= 8u_{13} + 2u_{12} + \lambda_1 + \lambda_5 - y_2 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_2} &= u_{12} + u_{22} - 1 + w_2 \leq 0, \\ \frac{\partial L}{\partial u_{12}} &= 2u_{21} + 6u_{23} + \lambda_2 + \lambda_4 - y_3 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_3} &= u_{13} + u_{23} - 1 + w_3 \leq 0, \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \frac{\partial L}{\partial u_{22}} &= 2u_{11} + 6u_{13} + \lambda_2 + \lambda_5 - y_4 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_4} &= u_{11} + u_{12} + u_{13} - 1 = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial u_{12}} &= 8u_{21} + 6u_{22} + \lambda_3 + \lambda_4 - y_5 \geq 0, & \frac{\partial L}{\partial \lambda_5} &= u_{21} + u_{22} + u_{23} - 1 = 0, \\ \frac{\partial L}{\partial u_{23}} &= 8u_{11} + 6u_{12} + \lambda_3 + \lambda_5 - y_6 \geq 0. \end{aligned}$$

Для решения используем метод искусственного базиса. Задача имеет вид:

$$\begin{aligned} \alpha(u) &= z_1 + z_2 \rightarrow \min \\ z_1 &= 1 - (u_{11} + u_{12} + u_{13}), \\ z_2 &= 1 - (u_{21} + u_{22} + u_{23}), \\ y_1 &= 0 - (-18u_{23} - 6u_{22} - \lambda_1 - \lambda_4), \\ y_2 &= 0 - (-18u_{13} - 6u_{12} - \lambda_1 - \lambda_5), \\ y_3 &= 0 - (-6u_{21} - 12u_{23} - \lambda_2 - \lambda_4), \\ y_4 &= 0 - (-6u_{11} - 12u_{13} - \lambda_2 - \lambda_5), \\ y_5 &= 0 - (-18u_{21} - 12u_{22} - \lambda_3 - \lambda_4), \\ y_6 &= 0 - (-18u_{11} - 12u_{12} - \lambda_3 - \lambda_5), \\ w_1 &= 1 - (u_{11} + u_{21}), \\ w_2 &= 1 - (u_{12} + u_{22}), \\ w_3 &= 1 - (u_{13} + u_{23}). \\ \alpha(u) &= 2 - (u_{11} + u_{12} + u_{13} + u_{21} + u_{22} + u_{23}) \rightarrow \min \end{aligned}$$

Решив данную задачу, используя метод искусственного базиса, получим оптимальное решение $U^0 = (0, 1, 0, 1, 0, 0)$. Из него следует, что при сборе схемы, для минимизации ее себестоимости следует учесть, что первый модуль должен быть размещен на второй позиции, а второй модуль на первой позиции.

Таким образом, можно сделать вывод, что, действительно, используя методы математического программирования, можно уменьшить себестоимость товаров. Но для того чтобы достичь желаемого результата, требуется правильно построить математическую модель процесса производства. Что не всегда возможно, так как требует очень объемного количества знаний от математика в области технологического процесса производства определенного товара.

Список литературы:

1. Красс М.С., Чупрынов Б.П. Математика в экономике. Математические методы и модели: учеб. пособие. – М.: «Юрайт», 2013. – 544 с.: ил.
2. Замков О.О., Толстопятенко А.В., Черемных Ю.Н. Математические методы в экономике: учебник МГУ. – М.: «Дело и Сервис», 1999. – 366 с.: ил.
3. Методы оптимизации: конспект лекций / А.В. Зыкина. – Омск: ОмГТУ, 2007. – 36 с.

Секция 10

***ФИНАНСЫ
И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА***

ФИНАНСОВО-НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

© Велибекова Л.А.* , Юсупова М.Г.♦

Дагестанский научно-исследовательский институт сельского хозяйства
имени Ф.Г. Кисриева, г. Махачкала

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

В статье раскрыта сущность, задачи и роль финансовой политики государства. Определены основные направления и методы воздействия финансовой политики на экономику государства. Особое внимание уделено налоговой политике.

Ключевые слова: финансы, налоги, политика, задачи, направления развития, механизм.

Активизация всей экономической деятельности государства на современном этапе связана с обеспечением устойчивого экономического роста – основополагающего показателя эффективного развития российской экономики. Ключевым инструментом достижения стабильности в любой сфере общественной деятельности выступает эффективная финансовая политика, осуществляемая государственными органами.

В экономической литературе и сегодня нет возможности найти единого понимания среди ученых по поводу определения понятия финансовой политики. На наш взгляд, финансовая политика государства представляет собой комплекс мероприятий по использованию финансовых отношений, мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию для реализации той или иной государственной программы экономического и социального развития [1, 2, 3].

Финансовая политика разрабатывается и проводится в жизнь в рамках социально-экономической политики государства. В ней конкретизируются главные направления развития народного хозяйства, определяется общий объем финансовых ресурсов, источники и направления их использования, разрабатывается механизм регулирования и стимулирования финансовыми методами социально-экономических процессов. Основными целями финансовой политики государства являются:

- повышение эффективности использования финансовых ресурсов;
- оздоровление структурной перестройки экономики;

* Ведущий научный сотрудник отдела «Экономика, организация и управление АПК» Дагестанского научно-исследовательского института сельского хозяйства им. Ф.Г. Кисриева, кандидат экономических наук.

♦ Старший преподаватель кафедры Менеджмента Дагестанского государственного университета.

- упорядочение денежного обращения;
- достижение более высокого уровня жизни населения на основе развития отраслей промышленности и сельского хозяйства;
- наибольшая мобильность финансовых ресурсов для удовлетворения потребностей общества.

Выделяют три направления финансовой политики:

1. Политика экономического роста, которая состоит в использовании системы финансовых мер, направленных на увеличение фактических объемов валового национального продукта и повышение уровня занятости, т.е. стимулирующая финансовая политика включает рост государственных расходов и снижение налогового бремени.
2. Политика стабилизации включает меры способные удержать объем выпуска продукции на его типичном для рассматриваемой страны уровне и поддержать стабильность цен.
3. Политика ограничения деловой активности направлена на уменьшение реального объема ВВП по сравнению с его потенциальным уровнем и применяется правительством в период подъема с целью не допущения кризиса перепроизводства и инфляции, возникающей вместе с избыточным спросом [4].

Государство воздействует на экономику различными финансовыми методами, но наиболее распространенными являются – бюджетные, связанные с государственными расходами, и налоговые. В целом политика государства по организации и использованию финансов получила название финансовой или бюджетно-налоговой политики.

Так, расширяя объем государственных капитальных вложений, государство вызывает повышение спроса на оборудование, материалы, рабочую силу, что, в свою очередь, дает импульс росту производства, увеличению частных инвестиций, оживлению хозяйственной конъюнктуры.

Финансируя развитие производственной инфраструктуры (транспорт, связь, дороги, телерадиосвязь), государство создает более благоприятную среду для развития промышленного и сельскохозяйственного производства, отраслей добывающей и перерабатывающей промышленности. Это способствует снижению издержек производства, росту накопления капитала в государственном и частном секторах [3].

В регулировании экономики принимают участие все звенья финансовой системы. Так, регулирующие возможности финансов предприятий используются в основном для внутрихозяйственного и межхозяйственного перераспределения финансовых ресурсов, государственных финансов – для регулирования отраслевых и территориальных пропорций.

Межтерриториальное распределение финансовых ресурсов способствует преодолению отсталости отдельных регионов, выравниванию уровней экономического и социального развития территорий, совершенствованию отраслевой структуры народного хозяйства.

В числе основных компонент финансовой политики можно выделить наиболее активную часть – налоговую политику, представляющую комплекс мер в области налогового регулирования [4].

Задача налоговой политики заключается в установлении оптимального уровня налогового бремени в зависимости от характера поставленных в данный момент макроэкономических задач. Основными налоговыми инструментами здесь выступают налоговые ставки, льготы и др.

Для страны в целом эффективность системы налогообложения сводится первоначально к увеличению доходов за счет налоговых поступлений, а также к развитию базы налогообложения.

Ежегодно Правительством нашей страны разрабатываются Основные направления налоговой политики Российской Федерации. В данном документе отражаются задачи в области бюджетного планирования, ожидаемые изменения в налоговой сфере на трехлетний период. Это позволяет экономическим агентам определить свои бизнес-ориентиры, что предопределяет стабильность и определенность условий ведения экономической деятельности на территории России [5].

Так, в принятом Положении «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2015 г. и на плановый период 2016 и 2017 гг. приоритетом Правительства РФ в области налоговой политики в средне- и долгосрочной перспективе станет создание налоговых стимулов для экономического роста и повышение справедливости российской налоговой системы [6].

Являясь важнейшим составным звеном экономической политики государства, финансово-налоговая политика обеспечивает формирование федерального, региональных и местных бюджетов, содействует развитию производства, предпринимательства, стимулирует инвестиционную деятельность [5].

Важно подчеркнуть, что формирование и реализация региональной финансово-налоговой политики тесно взаимосвязано с изменяющимися приоритетами экономической стратегии государства.

На региональном уровне система регулирующего воздействия может осуществляться по тем направлениям финансовой политики и налогам, которые законодательно закреплены за субъектами РФ. К наиболее важным элементам региональной финансово-налоговой политики относятся [7]:

- финансово-кредитное обеспечение региональной налоговой политики;
- материально-техническое обеспечение региональной налоговой политики;
- организационно-правовое и нормативное обеспечение региональной налоговой политики;
- кадровое обеспечение региональной налоговой политики;
- информационное обеспечение региональной налоговой политики.

Таким образом, организационно-законодательное формирование региональной финансово-налоговой политики должно обеспечивать надёжное финансовое существование территорий, их реальную заинтересованность в увеличении доходной базы, реализации инвестиционного развития.

Список литературы:

1. Грязнова А.Г., Маркина Е.В., Седова М.Л. Финансы. – М.: Финансы и статистика, 2012.
 2. Подьяблонская Л.М. Финансы. – М.: ИТК «Дашков и К», 2012.
 3. Финансы. – М.: ЮНИТИ, 2011; Финансы: учебник для бакалавров / Под общ. ред. Н.И. Берзона. – М.: Издательство ЮРАЙТ, 2013. – 590 с.
 4. Финансы: учебник для бакалавров / Под ред. А.М. Ковалевой. – М.: Издательство ЮРАЙТ, 2013. – С. 235.
 5. Сайт Министерства Финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>.
 6. http://www.consultant.ru/law/hotdocs/18355.html/?utm_campaign=hotdocs_day3&utm_source=ya.direct&utm_medium=cpc&utm_content=77705841
- © Консультант Плюс, 2015.
7. <http://www.zavtrasessiya.com/index.pl?act=PRODUCT&id=396>.

РОЛЬ ПЕНСИОННОГО ФОНДА В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

© Яндиева А.Р.*

Институт экономики и правопедения, г. Назрань

Дана общая характеристика Пенсионного фонда РФ в системе финансовых отношений и финансового обеспечения обязательного пенсионного страхования. Определена специфика организации пенсионного фонда. Выделены основные функциональные особенности деятельности внебюджетного фонда.

Ключевые слова: Пенсионный фонд Российской Федерации, внебюджетный фонд, государственное учреждение, финансовая система, финансовые отношения.

Государственное пенсионное обеспечение в Российской Федерации, включая назначение, перерасчёт и выплату государственных трудовых и социальных пенсий, устанавливаемых в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственных трудовых и социальных пенсиях, осуществляется Пенсионным фондом РФ и его территориальными органа-

* Старший преподаватель.

ми, составляющими единую централизованную систему органов управления средствами государственного пенсионного обеспечения,

Пенсионный фонд РФ входит в систему государственных внебюджетных фондов. Внебюджетные фонды государства представляют собой совокупность финансовых средств, находящихся в распоряжении федеральных, региональных и местных органов власти и имеющих целевое назначение, являющихся важным звеном финансовой системы.

В этой связи пенсионный фонд можно представить в виде:

- 1) элемента звена государственных финансов, а точнее государственных внебюджетных фондов;
- 2) основного института, деятельность которого направлена на финансовое обеспечение пенсионного страхования;
- 3) финансового посредника;
- 4) некоммерческой организации (бюджетного учреждения).

Рассматривая пенсионный фонд с позиции элемента звена системы государственных финансов, необходимо обратить внимание на отличия между пенсионным фондом и бюджетом, среди которых выделены: социальная направленность расходов пенсионного фонда, связанных с социальной защитой населения в части пенсионного обеспечения и страхования; самостоятельность фонда в бюджетной системе; адресность источников доходов фонда; бюджет пенсионного фонда не включается в консолидированный бюджет бюджетной системы. Данные отличия обуславливают особенности принципов организации пенсионных фондов.

Являясь элементом звена государственных финансов, пенсионный фонд должен выполнять такие же функции, как и государственные финансы в целом, а именно: формирование финансовых ресурсов (доходов) пенсионного фонда, их использование, а также контроль за их использованием.

Деятельность пенсионного фонда характеризуется возникновением целой системы финансовых (денежных) отношений (внутренние и внешние). Внешние представлены взаимоотношениями пенсионного фонда с плательщиками страховых взносов в части уплаты взносов и других обязательных платежей; федеральным бюджетом в части предоставления субсидий на выплату государственных пенсий и пособий; другими бюджетами в части получения бюджетных кредитов; Министерством финансов Российской Федерации в части вопросов использования Фонда национального благосостояния; Центральным банком в вопросах открытия и ведения счетов пенсионного фонда, а также исполнения его бюджета.

Внутренние же свидетельствуют об отношениях, возникающих между пенсионным фондом и его работниками в части оплаты труда персонала; другими организациями, осуществляющими закупки товаров, выполнение строительно-монтажных работ для нужд пенсионного фонда и т.д.

Отметим, что необходимость участия пенсионного фонда в денежных отношениях в части формирования и использования денежного фонда, пред-

назначенного для финансирования его расходов, определяет особенности его функционирования, в том числе его финансовую устойчивость.

Так, функцию управления государственным внебюджетным фондом призвана выполнять специально созданная в соответствии с Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 27.12.1991 г. № 2122-1 организация – Пенсионный фонд России (ПФР) [1].

Пенсионный фонд обеспечивает материальную защиту от особого вида социального риска – утраты заработка (или другого постоянного дохода) вследствие:

- потери трудоспособности при наступлении старости, инвалидности;
- для нетрудоспособных членов семьи – смерти кормильца;
- для отдельных категорий трудящихся – длительного выполнения определенной профессиональной деятельности.

В Российской Федерации пенсионный фонд представляет собой крупнейшую и самую эффективную систему оказания социальных услуг, среди направлений деятельности которой можно выделить:

- 1) учет страховых средств, поступающих по обязательному пенсионному страхованию;
- 2) назначение и выплату пенсий (за счет средств Фонда получают пенсии 33,5 млн. российских пенсионеров) [2];
- 3) назначение и реализацию социальных выплат отдельным категориям граждан: ветеранам, инвалидам, инвалидам вследствие военной травмы, Героям Советского Союза, Героям Российской Федерации и т.д.;
- 4) персонифицированный учет участников системы обязательного пенсионного страхования (в системе учитываются страховые пенсионные платежи почти 63 млн. россиян) [2];
- 5) взаимодействие с работодателями – плательщиками страховых взносов (информация о гражданах, застрахованных в пенсионной системе, поступает от 6,2 млн. юридических лиц) [2];
- 6) выдача сертификатов на получение материнского (семейного) капитала;
- 7) управление средствами пенсионной системы, в том числе накопительной частью трудовой пенсии, которое осуществляется через государственную управляющую компанию (Внешэкономбанк) и частные управляющие компании;
- 8) реализация Программы государственного софинансирования пенсии.

Пенсионный Фонд России является самостоятельным финансово-кредитным учреждением, осуществляющим свою деятельность в соответствии с законодательством Российской Федерации и Положением о Пенсионном фонде Российской Федерации.

К основным задачам пенсионного фонда как финансового посредника – некоммерческой организации следует относить:

- целевой сбор и аккумуляцию страховых взносов, а также финансирование расходов на выплату пенсии и пособий в соответствии с действующим законодательством;
- регистрацию плательщиков обязательных платежей;
- организацию работы по взысканию с работодателей и граждан, виновных в причинении вреда здоровью работников и других граждан, сумм государственных пенсий по инвалидности вследствие трудового увечья, профессионального заболевания или по случаю потери кормильца;
- капитализацию средств пенсионного фонда, а также привлечение в него добровольных взносов физических и юридических лиц;
- контроль с участием налоговых органов за своевременным и полным поступлением в пенсионный фонд страховых взносов, а также контроль за правильным и рациональным расходованием его средств;
- организацию и ведение индивидуального персонифицированного учёта застрахованных лиц в соответствии с Федеральным законом «Об индивидуальном (персонифицированном) учёте в системе государственного пенсионного страхования», а также организацию и ведение государственного банка данных по всем категориям плательщиков страховых взносов в пенсионный фонд;
- межгосударственное и международное сотрудничество Российской Федерации по вопросам, относящимся к компетенции пенсионного фонда; участие в разработке и реализации в установленном порядке межгосударственных и международных договоров и соглашений по вопросам пенсий и пособий;
- проведение разъяснительной работы среди населения и юридических лиц по вопросам, относящимся к компетенции пенсионного фонда.

При этом пенсионный фонд может также принимать участие в финансировании региональных программ социальной защиты пожилых и нетрудоспособных граждан.

Таким образом, доказательна особенность пенсионного фонда в части наделения его как государственного учреждения публично-властными полномочиями и обладающего специальной правоспособностью.

Говоря о пенсионном фонде как о финансовом посреднике, можно рассматривать его с двух сторон: как инвестора, и как лицо, осуществляющего сбор страховых взносов и выплату пенсий. Деятельностью пенсионного фонда, прежде всего, являются операции по аккумулярованию денежных средств плательщиков страховых взносов (страхователей) и их размещению, то есть выплате застрахованным лицам и инвестированию. Таким образом, пенсионный фонд выступает в первую очередь финансовым посредником между страхователей и застрахованным лицом в области пенсионного страхования.

Кроме того, существует следующая трактовка финансового посредника – посредник между инвесторами и эмитентами: инвестиционная компания, коммерческий банк и т.д. Финансовые посредники выполняют функцию подбора заемщиков и кредиторов. Пенсионный Фонд России может выступать в роли своеобразного финансового посредника между частными управляемыми компаниями и застрахованными лицами.

Именно через пенсионный фонд застрахованные лица осуществляют действия по реализации прав на выбор инвестиционного портфеля (управляющей компании, с которой пенсионный фонд заключен договор доверительного управления средствами пенсионных накоплений) и на выбор негосударственного пенсионного фонда, осуществляющего деятельность по обязательному страхованию. Все действия пенсионного фонда осуществляются исключительно в интересах застрахованных лиц.

Таким образом, пенсионный фонд наделен широким кругом полномочий в области негосударственного пенсионного обеспечения, что позволяет говорить о нем как о финансовом посреднике.

Список литературы:

1. Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 27.12.91 № 2122-1 «Вопросы Пенсионного фонда Российской Федерации (России)».
2. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pfrf.ru.

Секция 11

***ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ
И ИНВЕСТИЦИИ***

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА В ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

© Анохин И.А.*

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Проведено исследование состояния и тенденций развития кредитного рынка Оренбургской области. Установлены особенности функционирования региональных банковских и небанковских институтов. Определены направления развития регионального кредитного рынка.

Ключевые слова: кредитный рынок, банки, кредитные продукты.

Россия находится на переломе социально-экономического развития. В значительной степени исчерпаны возможности прежней модели роста экономики, опиравшейся, с одной стороны, на производство энергоносителей, а с другой – на расширение внутреннего спроса. В настоящее время ставится задача формирования новой экономической модели, основанной на модернизации и инновациях. Решение амбициозных задач по созданию новой экономической модели обуславливает повышение роли кредита в экономике – наиболее развитого, понятного и востребованного обществом экономического инструмента, способного значительно ускорить воспроизводственные процессы, повысить их качество. Сферой кредитных отношений в рыночном хозяйстве является кредитный рынок. Эффективность кредита, его доступность для хозяйственных субъектов в значительной степени определяются, с одной стороны, развитием рыночных отношений внутри кредитного рынка, а с другой – степенью интегрирования кредитного рынка в хозяйственную модель. Действующая практика свидетельствует, что рыночные отношения на российском кредитном рынке несовершенны и он недостаточно интегрирован в хозяйственный механизм. Это проявляется, в частности, в ограниченной доступности кредита для предприятий малого бизнеса, домашних хозяйств, недостаточном развитии различных форм долгосрочного кредитования. Для эффективного использования кредитного рынка в экономике необходимы комплексное исследование теоретических основ функционирования кредитного рынка, познание закономерностей его развития не только в целом по России, но и в регионах Российской Федерации [3, 5].

В данной статье хотелось бы уделить внимание состоянию и тенденциям развития кредитного рынка Оренбургской области.

Сегодня никто не отрицает, что вклад банковской системы в развитие экономики области существенный. И он с каждым годом увеличивается. Это связано, что основными потребителями кредитных продуктов и услуг

* Студент кафедры Банковского дела и страхования. Научный руководитель: Резник И.А., доцент кафедры Банковского дела и страхования, кандидат экономических наук.

оренбургского рынка кредитования являются юридические лица: машиностроительные и металлургические предприятия области, строительные организации, сельскохозяйственные производители, прочие юридические лица, а также физические лица [4].

Кредитный рынок Оренбургской области в институциональном плане представлен большим и разнообразным составом финансовых посредников, которых можно подразделить на отдельные группы, исходя из роли в посреднической деятельности на кредитном рынке. Неоспоримое лидерство занимают коммерческие банки на кредитном рынке региона, на сегодняшний день в Оренбургской области действуют 53 кредитных организаций (это около 93,1 % рынка). Большую часть на кредитном рынке региона занимают федеральные банки, таких как Сбербанк России, ВТБ24, Газпромбанк, Россельхозбанк, Альфа-Банк, Банк Москвы и др. Меньшую часть на кредитном рынке региона занимают местные (региональные) банки, таких как Никобанк, Банк «Русь», Банк «Форштадт», ОАО «Банк Оренбург» [6].

Помимо коммерческих банков на кредитном рынке активизируются деятельность небанковских финансовых институтов, лизинговых и факторинговых компаний, ломбарды, микрофинансовые организации, доля которых на рынке умеренно растет, однако еще находится на незначительном уровне (3,1 %, 2,3 % и 1,4 % соответственно) [5].

Проведем анализ кредитов, предоставленных заемщикам на кредитном рынке Оренбургской области, анализ представлен ниже в табл. 1.

Из табл. 1 видно, что наибольший удельный вес в общем объеме выданных кредитов занимают предприятия в силу их потребности в заемных средствах для финансирования затрат производственной деятельности. Так на 1.09.2015 г. кредиты предприятиям занимают 47,36 % в общей сумме кредитных вложений. Если рассмотреть динамику с 2005 года, то можно увидеть что доля кредитов предприятиям в общем объеме выданных кредитов уменьшается. Это в первую очередь связано что в промышленности Оренбургской области преобладают газодобывающая и газоперерабатывающая отрасли, машиностроение и металлообработка и эти отрасли заметно просели в период экономического кризиса 2008 года и по настоящее время не могут выйти на докризисный уровень. Доля кредитов физическим лицам с каждым годом увеличивается в общем объеме выдаваемых кредитов. Если рассматривать динамику кредитов физическим лицам с 2005 года по 2010 год, то их доля составляет 28,19 %, что свидетельствует об относительно небольших суммах заимствований в данном сегменте кредитного рынка. А если рассматривать динамику кредитов физическим лицам с 2010 года по 2015 год, то их доля составит уже 56,61 %, что свидетельствует об резком усилении кредитования населения региона. Я считаю увеличения динамики кредитования физических лиц не совсем хорошо. Так как наш народ берет кредиты из-за различных финансовых трудностей, а не от хорошей жизни. Сейчас

жизненный уровень населения России, в частности Оренбургской области довольно прилично упал. Так как падают реальные доходы населения, начинается значительный рост инфляции, а это означает рост расходов, недостающую часть приходится компенсировать именно кредитами, люди берут кредиты для того, чтобы как-то выбраться из этой ситуации.

За анализируемый период по всем группам кредитов, выданных банками, наблюдается рост кредитов.

Таблица 1

Объем кредитов, предоставленных кредитными организациями на рынке Оренбургской области 2005-2015 гг., в тыс. рублей [1]

Дата	Всего	%, к предыдущему году	Кредиты предоставленные предприятиям		Кредиты предоставленные банкам		Кредиты предоставленные физическим лицам	
			тыс. руб.	% к общей сумме кредитов	тыс. руб.	% к общей сумме кредитов	тыс. руб.	% к общей сумме кредитов
01.01.2005	4033773	-	2967966	73,56	202000	5,01	782102	21,44
01.01.2006	8429827	208,98	4644991	55,10	1940271	23,02	1673350	21,88
01.01.2007	11172653	132,54	6484829	58,04	1389835	12,44	3104505	29,52
01.01.2008	17905388	160,26	10125553	56,55	2428420	13,56	4810500	29,89
01.01.2009	20311117	113,44	12496767	61,53	1647100	8,11	5109720	30,36
01.01.2010	19385613	95,44	11726378	60,49	1521200	7,85	4959606	31,66
01.01.2011	22294343	115,00	13034432	58,46	1700200	7,63	6417888	28,79
01.01.2012	23161604	103,89	12535449	54,12	965050	4,17	9129106	39,41
01.01.2013	27931070	120,59	12799587	45,82	580050	2,08	13431109	48,09
01.01.2014	31531971	112,89	13802253	43,77	1925120	6,10	15036871	47,69
01.01.2015	32785176	103,97	15540836	47,40	577050	1,76	15814308	48,24
01.06.2015	30789259	93,91	14621345	47,49	552050	1,79	14701264	47,74
01.09.2015	30604520	99,39	14495126	47,36	636050	2,08	14401607	47,06
Среднее значение, %	-	-	-	54,59	-	14,41	-	36,29

Но с ростом выдачи кредитов в регионе, наблюдается и рост проблемной ссудной задолженности на основе табл. 2, представленной ниже.

Из табл. 2 видно, что доля просроченной задолженности с 2005 года по 2015 год растет это связано с ростом процентных ставок на кредитные продукты. Увеличение ставок по кредиту способствует переливу капитала от заемщика к кредитору, тем самым наблюдается заметное ухудшение финансового положения заемщика.

Вследствие недостаточности собственного капитала, низкой рентабельности заемщики не способны расплатиться по долгам, а в банках растет доля просроченной ссудной задолженности, наращиваются резервы на возможные потери по ссудам, сокращается кредитный портфель. Значительную часть просроченной задолженности занимают заемщики-предприятия около 72,49 %. Доля просроченной ссудной задолженности физических лиц равна 25,43 %, это обусловлено из-за неопределенности состояния экономики в

регионе, а именно в росте числа безработных и потерей их стабильного дохода, резким снижением финансового состояния. Если посмотреть на статистику Объединенного кредитного бюро (ОКБ) кредитная нагрузка в Оренбургской области существенная. При среднем доходе в 22 876 рублей, средний платеж по кредиту на заемщика в регионе составляет 11 177 рублей, это 48,8 % от дохода [7]. Соответственно большая доля просроченной задолженности ведет к снижению доходов коммерческих банков, создавая дополнительную нагрузку на банковский капитал в регионе.

Таблица 2

Объем просроченной ссудной задолженности на кредитном рынке Оренбургской области [2], в тыс. рублей

Дата	Всего	%, к предыдущему году	Кредиты предоставленные предприятиям		Кредиты предоставленные банкам		Кредиты предоставленные физическим лицам	
			тыс. руб.	% к общей сумме кредитов	тыс. руб.	% к общей сумме кредитов	тыс. руб.	% к общей сумме кредитов
01.01.2005	33658	-	26727	79,41	0	0,00	6968	20,67
01.01.2006	42129	125,17	27629	65,58	0	0,00	14500	34,42
01.01.2007	56005	132,94	32423	57,89	0	0,00	23582	42,11
01.01.2008	137046	244,70	88210	64,37	0	0,00	48836	35,63
01.01.2009	450367	328,62	307040	68,18	15000	3,33	128327	28,49
01.01.2010	807692	179,34	622932	77,12	5000	0,62	179760	22,26
01.01.2011	858414	106,28	677922	78,97	5000	0,58	175492	20,44
01.01.2012	1004566	117,02	783223	77,97	0	0,00	221343	22,03
01.01.2013	861499	85,76	624840	72,53	35000	4,06	201659	21,38
01.01.2014	943315	109,50	692721	73,43	35000	3,71	215594	22,85
01.01.2015	1162978	123,29	883231	75,94	55000	4,73	224747	19,32
01.06.2015	1322148	113,69	995860	75,32	55000	4,16	271288	20,52
01.09.2015	1403483	106,15	1061433	75,63	55000	3,92	287050	20,45
Среднее значение, %	-	-	-	72,49	-	1,93	-	25,43

Помимо банков участниками кредитного рынка в Оренбургской области являются микрофинансовые организации. Вопрос получения микрокредитов является актуальным для периферийных городов области. Когда банковские продукты становятся недоступными для клиентов, то заемщики обращаются к небанковским кредитным учреждениям, предлагающим малые по объему ссуды на короткий срок под проценты, ставка которых значительно выше банковских кредитов[4]. Получить этот микрокредит значительно проще банковского. Платой же за его доступность является более высокая цена. К числу таких кредиторов относятся ООО «Домашние деньги», микрофинансовая компания «Быстроденьги», ООО «Срочноденьги» и другие [6].

Также на рынке кредитования физических лиц активно действуют ломбарды. Как показывает практика, рынок ломбардных услуг активно развивается в регионе благодаря тому, что значительная часть населения, не имея по

объективным причинам возможности воспользоваться услугами кредитных организаций, обращается за получением краткосрочного займа в ломбард.

В России существует Лига ломбардов, которая была создана в 1996 году с целью содействия участникам Лиги в решении правовых, налоговых, экономических, управленческих, технологических и иных вопросов деятельности ломбардов в Российской Федерации. Общее количество участников – 851 ломбард России, в том числе 15 – ломбарды Оренбургской области. Наиболее крупные ломбарды в Оренбургской области ООО «Июль-2000» около 16 филиалов, ООО «Изумруд-ломбард» около 14 филиалов, ООО «Ломбард БанкирьПлюс» около 12 филиалов. Актуальным для региона являются и автоломбарды, это те же ломбарды, но предоставляющие кредиты на более крупные суммы под залог автомобилей. Ломбардные услуги пользуются большим спросом в регионе, так как позволяют покрыть населению временный недостаток собственных средств [6].

Таким образом, для кредитного рынка Оренбургской области характерны следующие тенденции:

- 1) наличие на региональном уровне высоких рисков кредитования из-за неопределенности состояния экономики;
- 2) рост просроченной задолженности по кредитам, а также сокращение кредитных сделок в силу неудовлетворительного финансового состояния заемщиков кредитных организаций;
- 3) наличие на региональном рынке кредитных учреждений, альтернативных банкам, осуществляющих кредитование юридических и физических лиц.

Исходя из вышесказанного, мы сделали вывод, что роль кредитного рынка в экономике области велика. И главная задача для успешного его функционирования – это повышение качества и доступности банковских услуг, обеспечение растущих потребностей экономики и населения в кредитных ресурсах. Поэтому в современных экономических условиях, которые складываются в Оренбургской области и в целом по стране, необходимо консолидация усилий региональных органов власти, надзорных органов и банковского сообщества для решения важнейших задач, а именно:

- необходимо повышать качество и доступность банковских услуг – формировать на кредитно-депозитном рынке приемлемой процентной политики, стимулирующей кредитную и сберегательную активность в регионе;
- наращивать объемы кредитования реального сектора экономики, в том числе расширение кредитной поддержки малого и среднего бизнеса, повышение качества потребительского кредитования, развитие ипотечного рынка области, включая кредитование индивидуального жилищного строительства;

- повышать роль банков в инвестиционном процессе региона для стимулирования устойчивых темпов экономического развития Оренбургской области;
- необходимо повышать финансовую грамотность населения, в том числе представителей малого и среднего бизнеса, в сфере банковских услуг;
- повышать открытость и прозрачность кредитных организаций для развития доверия между клиентом и банком в кредитной сделке;
- расширять сети банковских услуг в районах Оренбургской области;
- необходимо улучшить финансовые показатели: максимально снизить размер просроченной ссудной задолженности, увеличить капитал региональных банков, создать оптимальную структуру ресурсной базы и др.

Решение этих задач для эффективного развития кредитного рынка в регионе требует усилий не только от финансовых посредников, но и от самих клиентов. Именно совместное решение этих задач будет в дальнейшем способствовать совпадению интересов кредитора и заемщика, вследствие этого и развитие кредитного рынка в целом.

Список литературы:

1. Данные об объеме кредитов, депозитов и прочих размещенных средств в рублях по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе [Электронный ресурс]. – Интернет источник. – М.: cbr.ru, 2015. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
2. Данные о просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе. Оренбургская область [Электронный ресурс]. – М.: cbr.ru, 2015. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>.
3. Бровкина Н.Е. Закономерности и перспективы развития кредитного рынка в России: монография / Н.Е. Бровкина. – 2-е изд., стер. – М.: КноРус, 2013. – 248 с. – ISBN 978-5-406-02924-4.
4. Донецкова О.Ю. Тенденция развития кредитного рынка Оренбургской области: монография // Вестник ОГУ. – 2011. – № 1. – С. 95-101.
5. Резник И.А. Российский опыт предоставления дистанционных банковских услуг (на примере Оренбургской области) // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – № 24 (258). – С. 26-35.
6. Банки Оренбурга [Электронный ресурс]. – Интернет источник. – Электрон. дан. (1 файл). – М.: banki.ru.ru, 2015. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/banks/Orenburg/>.
7. Объединенное Кредитное Бюро (ОКБ) [Электронный ресурс]. – Интернет источник. – Электрон. дан. (1 файл). – М.: www.bki-okb.ru, 2015. – Режим доступа: <http://www.bki-okb.ru>.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЕЙ

© Исмаилов С.Б.*

Университет Международного Бизнеса,
Республика Казахстан, г. Алматы

В данной статье рассматривается сущность и определения кредитных рисков, а также других связанных понятий, для понимания объекта регулирования. А также изучаются аспекты влияния кредитного риска на кредитование. Данное влияние обуславливает необходимость регулирования банковских кредитных рисков для направления кредитования в приоритетные отрасли. Дается теоретическая характеристика понятию регулирования банковских кредитных рисков, а также методология реализации.

Ключевые слова: кредитные риски, регулирование рисков, инвестиционное кредитование, приоритетные отрасли экономики.

Существует несколько подходов к определению кредитного риска.

Кредитный риск означает, что платежи могут быть задержаны или вообще не выплачены [1];

Кредитный риск – риск невыполнения обязательств одной стороной по договору и возникновения в связи с этим у другой стороны финансовых убытков [2];

Кредитный риск, или риск непогашения – это вероятность невозврата взятой заемщиком ссуды [3];

Кредитный риск – это риск невозврата (неплатежа) или просрочки платежа по банковской ссуде [4].

В данной статье мы предлагаем следующее определение.

Кредитный риск – это риск финансовых и нефинансовых потерь банка, вызванные действиями или бездействием заемщиком по выполнению кредитного договора, причинами которых могут быть трудности, связанные с экономической ситуацией, а также ненадлежащим исполнением обязательств кредитного департамента, риск менеджмента и кредитного комитета банка, выдавшие кредит заемщику, который допустил просрочку или не вернул заем, как следствие ограниченного доступа к дополнительной информации для оценки заемщика, и возможности снижения риска.

Это определение косвенно включает в регулирование и управление кредитным риском, помимо кредитора и заемщика, государство, осуществляю-

* Младший научный сотрудник кафедры «Финансы и кредит», магистр, докторант PhD.

щая финансово-экономическую политику, и способного оказывать влияние на факторы, недоступные ни тому, ни другому.

Следовательно, природа кредитных рисков важна с точки зрения регулирования кредитования приоритетных отраслей экономики. Т.е. регулируя уровень кредитного риска можно направлять кредитование в наиболее значимые отрасли экономики.

Приоритетные отрасли экономики обычно не являются приоритетными для банковского кредитования, но являются приоритетными в рамках развития и диверсификации экономики. Совокупность направления, специфики условий кредитования приоритетных отраслей можно определить в термине «инвестиционное кредитование».

Инвестиционное кредитование – это кредитование предприятий реального сектора производства, направленное не на финансирование оборотного капитала, а на закуп и запуск в работу основных средств производства и создание, и расширение производственной структуры, имеющих конечной целью повышения количества и качества конечного продукта производства и ее конкурентоспособности.

Основными отличительными особенностями инвестиционного кредитования являются:

- долгосрочный характер заемных средств;
- возврат заемных средств по степени окупаемости затрат;
- залоговое обеспечение является вводимые в производство мощности, а также иные залоговые средства, которые может предоставить заемщик, и которые согласен принять банк.

Еще одной важной отличительной чертой данного кредитования является повышенный кредитный риск. Это связано с долгосрочным характером кредита, а также со сложностями в состоянии предприятий обрабатывающей промышленности. Все это делает непривлекательным инвестиционное кредитование для банков, заставляя искать менее рискованные отрасли вложения.

Привлечение банковского капитала возможно только при должной государственной поддержке, создании определенных условий, при которых банки не потеряли бы в прибыли, и получили низкий уровень кредитных рисков, а предприятия получили бы стабильный и доступный финансовый источник.

В связи с этим в статье широко используется понятие «регулирование кредитных рисков». Процесс регулирования банковских кредитных рисков должен создавать условия для изменения финансово-кредитной политики банков, рыночными стимулирующими инструментами и методами, и направления кредитных потоков в приоритетные отрасли развития.

Эта цель должна осуществляться через реализацию общей государственной финансовой политики по регулированию финансовой системы. Задачами этой политики должны быть:

- создание условий для направления кредитных потоков в приоритетные отрасли экономики;
- оздоровление банковского сектора, и снижения негативного влияния кредитных рисков на финансовое состояние.
- создание длительных кредитных взаимоотношений субъектов банковского сектора и отраслей экономики;
- предложение стимулирующих методов по кредитованию в приоритетных отраслях.

В связи с этим мы предлагаем следующее определение понятия «регулирование банковских кредитных рисков» в рамках данной работы:

Регулирование банковских кредитных рисков – это механизм по воздействию, для нейтрализации либо снижения, на проблемные факторы риска, связанные с внешней экономической средой, влияющие на внутреннюю кредитную политику банка, идентификацию рисков, условия и направления кредитования, с целью создания стимулирующих условий кредитования для ее изменения и переориентирования на приоритетные отрасли экономики.

Регулирование банковских кредитных рисков должно быть прежде всего направленно на кредитование инвестиционных проектов, направленных на модернизацию и расширение производственных фондов, субъектов приоритетных отраслей.

Механизм регулирования банковских кредитных рисков – это инструмент по осуществлению финансово-экономической политики государства, и не является внутрибанковским элементом кредитования.

Субъектом регулирования является государство, в виде специально созданных институтов развития, чьей основной задачей является содействие развитию экономики.

Объектами регулирования банковских кредитных рисков являются, с одной стороны банки второго уровня, как поставщики финансовых ресурсов. С другой стороны предприятия из приоритетных отраслей, потребители этих ресурсов.

Предметом регулирования собственно являются факторы кредитного риска и сдерживающие факторы инвестиционного кредитования.

Особенность регулирования банковских кредитных рисков, состоит в том, что это особый вид экономических отношений, заключающийся в организации кредитования инвестиционных проектов в банковских отраслях с учетом финансовых интересов субъектов кредитования (банков с одной стороны, заемщиков с другой) и создании приемлемых условий кредитования.

Для банков это:

- снижение рисков, связанных с кредитованием, которые ложатся на банк;
- сохранение доходности по кредитованию;

- доступ к низкостоимостному долгосрочному фондированию, для осуществления инвестиционных вложений (среднесрочных и долгосрочных), цена которого не зависит от стоимости кредита;

Для заемщиков это:

- сниженная стоимость кредитования;
- долгосрочное финансирование (на протяжении реализации проекта).

Принципы осуществления регулирования банковских кредитных рисков:

- регулирование имеет направление с общегосударственными задачами развития экономики;
- регулирование должно создавать стимулы на основе рыночного свободного выбора, и не должно носить административные методы воздействия;
- регулирование основывается на воздействии на факторы, провоцирующие риски;
- регулирование учитывает интересы обеих сторон кредитного процесса, для банка это снижение рисков, для заемщика это приемлемые условия кредитования;

Возможные методы реализации регулирования банковских кредитных рисков:

- идентификация факторов риска;
- идентификация дополнительных факторов, сдерживающих кредитование;
- выработка и предложение таких механизмов банковского кредитования приоритетных отраслей, при которых данные факторы будут нивелированы, либо максимально снижены;
- учет дополнительных факторов, сдерживающих кредитование, в выработанных предложениях;
- создание стимулирующих условий для того чтобы предложенный механизм был привлекательным как для банков, так и для субъектов приоритетных отраслей;
- государственное финансовое участие в данном механизме.

На первом этапе, когда заемщик только обращается в банк с заявлением о кредитовании своего инвестиционного проекта осуществляется текущий анализ его финансового состояния для оценки кредитоспособности. На данном этапе предусматривается создание условий для длительных финансовых отношений, что дает преимущество для банков в идентификации возможных рисков заемщика, путем его мониторинга в течении складывающихся финансовых отношений.

Собственное финансовое участие в проекте необходимо для того чтобы исключить риск мошенничества со стороны заемщика, повысить ответственность за выполнение взятых на себя обязательств, а также дополнительно проверить его финансовую состоятельность через возможность обеспе-

чить свое участие. Тем самым распределяя риск между банком и заемщиком, в случае не реализации проекта.

Для инвестиционного проекта собственные суммарные взносы заемщика в проект, который реализуется, должны составлять не менее, 30 % от стоимости проекта [5].

Залогом может выступать приобретаемое оборудование, техника, автомобили, новые здания (если они не арендуемые).

Для снижения рисков кредитования при регулировании целесообразно использовать такой метод передачи риска, как секьюритизация. Это обращение банковских активов в ценные бумаги и представляет собой перенос определенной части кредитного риска на третьей стороны, что позволяет снизить требования по капиталу. Секьюритизация является одним из альтернативных способов привлечения капитала, она позволяет расширить объемы кредитования и способствует развитию долгосрочного кредитования.

А для того, чтобы механизм регулирования был не только функционален, но и привлекателен применяются методы стимулирования интереса у субъектов механизма. Субсидирование части процентной ставки за счет средств государственного бюджета является эффективной мерой для поддержания развития банковского кредитования в условиях высоких процентных ставок вследствие существующих рисков в экономике. Она существенно облегчает бремя кредита для заемщиков и способствует увеличению роста спроса на кредиты в данных отраслях, однако не решает проблему высоких рисков. Это требует использование данной схемы в синтезе с другими мерами стимулирования кредитования направленных на снижение существующих рисков.

Конечным итогом регулирования должно стать диверсификация банковского портфеля, с целью снижения зависимости финансового банков от внешних факторов, оздоровления, и постепенного решения вопроса проблемного кредитного портфеля, через привлечение и создание дальнейших кредитных взаимоотношений с новыми заемщиками;

Список литературы:

1. Понятие кредитного риска [Электронный ресурс] // Актуально о банковском деле «banksmethod». – Режим доступа: <http://www.banksmethod.ru/bkmets-263-1.html>.
2. Словарь [Электронный ресурс] // Информационный портал prodengi.kz. – Режим доступа: http://prodengi.kz/slovari/word/kreditnyy_risk/.
3. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках. – М.: Сатталлаху, 1994.
4. Костерина Т.М. Кредитная политика и кредитные риски. – М.: МФПА, 2005. – 104 с.
5. Мухамедова М.М., Ещанова Р.С. Кредитные риски и пути их снижения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elibrary.kz/download/zhurnal_st/st11368.pdf.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Петрова А.В.^{*}, Чанышева В.А.

Башкирская академия государственной службы и управления
при Президенте Республики Башкортостан, г. Уфа

Анализ инвестиционной деятельности является первичным инструментом для осуществления оценки инвестиционного потенциала. Высокий инвестиционный потенциал энергетической отрасли вызывает приток внешних инвестиций. Однако в связи с изменениями внешних экономических условий, объем инвестиций в 2014 году сократился.

Ключевые слова: инвестиции, энергетика, стратегия, потенциал.

Правительство РФ на протяжении уже нескольких лет уделяет внимание проблемам энергетической безопасности, о чем свидетельствует принятая «Энергетическая Стратегия России на период до 2030 года», однако ее реализация имеет не самые эффективные темпы. Согласно этому документу, развитие отраслей топливно-энергетического комплекса, возобновляемых источников энергии, централизованного теплоснабжения, автономной энергетики и энергосбережения потребует крупных инвестиций в размере 2,4-2,8 трлн. долл. США в ценах 2007 года [1].

Однако по расчетам Минэкономики РФ, общая сумма инвестиций в ТЭК за 2000-2015 гг. может составить всего 200-215 млрд. долл. США.

«По результатам анализа ЭС-2030 можно также выделить основные проблемы инвестирования в энергетическую отрасль: высокая (более 50 %) степень износа основных фондов, сокращение ввода в действие новых производственных мощностей всей отрасли за 1990-е гг. от 2 до 6 раз, практика продления ресурса оборудования, сохраняющийся в отраслях комплекса дефицит инвестиционных ресурсов и их нерациональное использование» [5].

При высоком инвестиционном потенциале энергетической отрасли приток в них внешних инвестиций составляет менее 13 % общего объема финансирования капитальных вложений. При этом 95 % указанных инвестиций приходится на нефтяную отрасль.

В газовой промышленности и в электроэнергетике не создано условий для необходимого инвестиционного задела, в результате чего эти отрасли могут стать тормозом начавшегося экономического роста.

Обобщив эти проблемы, можно сделать вывод о том, что основными факторами, сдерживающими развитие комплекса, являются высокий уро-

^{*} Магистрант.

вень износа основных фондов предприятий энергетики, а также нехватка инвестиций.

Развитие отечественной электроэнергетики зависит, прежде всего, от инвестирования в сферу самой электроэнергетики за счет обновления отрасли на основе современных технологий на перспективу, а также увеличение производственных мощностей электростанций.

Основным источником необходимых инвестиционных ресурсов будут оставаться собственные средства хозяйствующих субъектов. На их долю сегодня приходится около 90 % общего объема инвестиций в основной капитал энергетической отрасли.

При этом доля иностранных инвестиций в отрасль по отношению к другим отраслям народного хозяйства Российской Федерации остается высокой.

Таблица 1

Прямые инвестиции в Россию за 2010-2014 годы, I квартал 2015 года по видам экономической деятельности (млн. долл. США) [2]

Наименование вида экономической деятельности	2010	2011	2012	2013	2014	1 кв. 2015
ВСЕГО	142 168	235 082	161 132	193 685	146 099	29 182
<i>в том числе:</i>						
производство и распределение электроэнергии, газа, пара и кондиционирование воздуха	2 144	3 297	4 000	2 831	2 420	185

Динамика объема иностранных инвестиций в 2010-2015 гг. в целом положительна, хотя в последние годы и наблюдался спад инвестиционной активности, однако он был вызван кризисным явлением, и эта тенденция наблюдалась и в других отраслях экономики.

Сохранение в российском энергетическом комплексе указанных выше явлений вызовет не только замедляет экономическое развитие, но и затрудняет России процесс дальнейшего приспособления к проходящему в мире процессу глобализации.

В связи с вступившими в силу 01 января 2014 года изменениями в Федеральный Закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» была утверждена инвестиционная программа энергетической компании на 2014-2018 годы [5].

В 2014 году объем финансирования инвестиционных программ компаний энергокомплекса РФ составил 813,3 млрд. рублей, что составило 91 % от годового плана [4].

В 2014 году объем инвестиций в энергетику России сократился. На это повлияли как международные санкции, так и рублёвые колебания. Возросла стоимость кредитов, а оборудование, приобретаемое за рубежом, сильно подорожало. Но эта проблема должна быть решена.

Таблица 2

Объем финансирования инвестиционных программ в 2014 году [4]

Наименование Акционерного Общества	Финансирование, млрд. рублей		
	План*	Факт	% выполнения годового плана
«Концерн Росэнергоатом»	185,4	190,9	103
«РусГидро»	104,7	93,9	90
«СО ЕЭС»	6,3	5,6	88
«Россети»	268,0	240,1	90
Компании группы ОАО «Интер РАО»	42,2	34,6	82
«РАО ЭС Востока»	21,5	22,2	103
«ДВЭУК»	8,4	8,6	102
Итого по компаниям с долей государственного участия	636,7	595,9	94
Итого ОГК/ТГК, реализующие проекты ДПМ	219,7	173,1	79
Итого прочие субъекты энергетики, ИПР которых утверждены Минэнерго России	49,2	44,2	91
ВСЕГО	897,1	813,3	91

По прогнозам международного энергетического агентства (МЭА) для России потребуется инвестирование в размере 2,7 трлн. долл. США на период с 2015 по 2035 год. Распределение инвестиционных средств произойдет в следующей пропорции:

- газовая отрасль – 1,016 трлн. долл. США,
- нефтяная отрасль – 849 трлн. долл. США,
- электроэнергетика – 614 млрд. долл. США,
- угольная промышленность – 49 млрд. долл. США,
- повышение энергоэффективности – 212 млрд. долл. США.

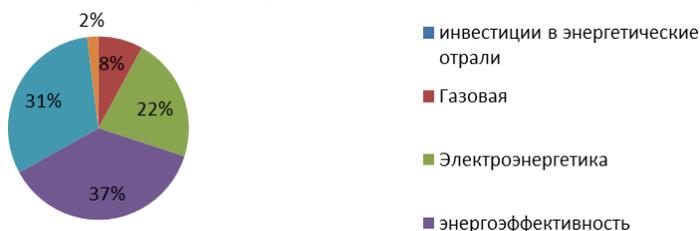


Рис. 1. Инвестиции в энергетические отрасли по видам деятельности

МЭА рассчитало, что к 2035 году потребуется затратить на поставки энергоносителей не меньше 40 трлн. долл. США. Более половины всех инвестиций уйдет на то, чтобы поддерживать производство на существующем уровне. Таким образом, решение этой проблемы продолжает оставаться актуальной.

Список литературы:

1. Распоряжение Правительства РФ № 1715-р от 13.11.2009 [Электронный ресурс] // Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. – Режим доступа: <http://www.minenergo.gov.ru/aboutminenergo/energostrategy/>.

2. Официальный сайт ЦБ РФ. Статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/>.

3. Новостные обзоры по электроэнергетике [Электронный ресурс] // Bigpower Daily. – Режим доступа: <http://www.bigpowernews.ru/news/document64845.html>.

4. Энергетика и промышленность России [Электронный ресурс] // Энергетика: тенденции и перспективы // Российские энергетики пересмотрят инвестпрограммы. – 2015. – № 01-02 (261-262), январь. – Режим доступа: <http://www.eprussia.ru/epr/261/16654.htm>.

5. Стецюк В.В., Киселева А.Д. Современные научные исследования и инновации [Электронный ресурс] // Инвестиционная деятельность в топливно-энергетическом комплексе. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/>.

Секция 12

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

ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

© Исаева Н.А.*, Митина О.В.♦

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
г. Владивосток

Необходимость разработки системы показателей для оценки эффективности деятельности предприятия обусловлена возрастающей конкуренцией на рынке. Правильный выбор во многом зависит от методики построения этой системы, которая в дальнейшем может служить базой для анализа и принятия соответствующих управленческих решений.

Ключевые слова: стратегическое планирование, финансовое планирование, «дерево целей», финансовые показатели.

Процессы и события, происходящие в организации, имеют ряд характеристик, которыми можно управлять, влияя на ход их течения. С помощью них можно оценивать положение дел на предприятии, при условии присвоения данным процессам определенных критериев и показателей. Но не всегда выбор тех или иных показателей оказывается правильным.

Существующая конкуренция на рынке является главным фактором, заставляющим задуматься над такими вопросами: как повысить свою эффективность? как снизить издержки? и как оптимизировать свои затраты? На эти вопросы поможет ответить система планирования предприятия, которая позволит выработать меры по повышению результативности деятельности, конкурентоспособности на основе внедрения эффективных форм хозяйствования и управления и позволит контролировать тактические и стратегические цели [1].

В зависимости от планов организации и должна строиться система показателей, которая является эффективным инструментом управления деятельностью. На практике же возникает много спорных вопросов, относительно того, как начать формировать требуемые показатели.

Существует множество методик, но не все они могут быть применены на предприятии. Когда возникает необходимость в выборе показателей, некоторые прибегают к методу мозговой атаки. Но если персонал не привык к командной работе, эффективность по выработке идей падает, а если предложения есть у всех, то время на обработку этих идей увеличивается. Данный метод может применяться при поиске решений в новых областях исследования, при выявлении новых направлений решения проблемы и при отсеивании недостатков в уже существующей системе.

* Студент (магистр) кафедры Экономики и менеджмента.

♦ Доцент кафедры Экономики и менеджмента, кандидат экономических наук.

Организация метода мозговой атаки осуществляется по следующей схеме. На первоначальном этапе формулируется задача на основе двух положений:

- что мы хотим получить в итоге;
- что мешает нам при достижении наших желаний.

Для рассмотрения данной задачи формируется творческая группа, состоящая из 5-7 человек (но не менее 3), которая в последующем и будет осуществлять генерацию идей.

Решаемая задача по своей внутренней структуре должна быть простой и конкретной, для понимания ее всеми членами созданной группы. Сложная задача нуждается в предварительном расчленении на составные части. Только при таких условиях возможно прийти к конкретному результату.

Достоинствами данного метода является получение большого количества ценных идей, в отличие от индивидуальных независимых предложений, а также выявление недостатков предлагаемых решений и пути их устранения.

Метод сценариев может быть использован в качестве базы для построения системы показателей с таким ограничением: сценарий – это текст, который может быть неоднозначно истолкован специалистами. Поэтому такой текст следует рассматривать как основу для разработки более формализованного представления о будущей системе или решаемой проблеме.

Метод сценариев в процессе разработки решения проблемы учитывает возможные препятствия и серьезные недостатки. Данный подход основан не только на рассуждениях, но и на результатах статистических анализов, а также характеристиках исследуемого объекта.

Для разработки сценариев возможно привлечение ведущих специалистов исследуемой области знаний, например по системному анализу. В результате их работы на предприятии выявляются общие закономерности системы, анализируют внешние и внутренние факторы, влияющие на развитие компании и формирование ее целей, определяются источники этих факторов, а также анализируют высказывания ведущих специалистов в периодической печати, научных публикациях и других источниках научно-технической информации.

Метод экспертных оценок прост и понятен, а также позволяет привлечь большое количество экспертов разной специализации, применим для прогнозирования практически в любых ситуациях, в том числе в условиях неполной информации.

Данный метод особенно эффективен в условиях:

- большой неопределенности среды, в которой функционирует предприятие;
- в экстремальных ситуациях и отсутствии времени;
- отсутствия надежной теоретической основы.

Методы экспертной оценки применяют при решении следующих задач:

- составления перечня возможных событий в различных областях за определенный промежуток времени;
- определения наиболее вероятных интервалов времени совершения совокупности событий;
- определения целей и задач управления с упорядочением их по степени важности;
- определения альтернативных вариантов решения задач с оценкой их предпочтительности;
- альтернативного распределения ресурсов для решения задач с оценкой их предпочтительности;
- альтернативных вариантов принятия решений в определенной ситуации с оценкой их предпочтительности.

Как и любой другой метод, он имеет и свои недостатки, а именно: требует больших трудозатрат при анализе сгенерированного материала и мнение большинства экспертов не всегда бывает правильное, в то время как наиболее эффективные решения меньшинства могут быть отброшены [2].

Подходящая одной организации методика может совершенно не подойти другой, и наоборот. На наш взгляд, универсальным методом в данном случае является построение так называемого «дерева целей».

«Дерево целей» – структурированная, построенная по иерархическому принципу (распределенная по уровням, ранжированная) совокупность целей экономической системы, программы, плана, в которой выделены: генеральная цель («вершина дерева»); подчиненные ей подцели первого, второго и последующего уровней («ветви дерева») [3].

Построение «дерева целей» начинается с определения единой цели с дальнейшей ее декомпозицией на более мелкие и прекращается тогда, когда последующий процесс является нецелесообразным в рамках рассмотрения главной цели.

Алгоритм построения «дерева целей» представлен на рис. 1.

Следует иметь в виду, что для успешного построения данной модели и в последующем подбором показателей, цель должна иметь такие характеристики:

- быть конкретной и понятной;
- иметь определенное направление;
- цель должна быть ограничена во времени;
- быть корректируемой и контролируемой.

Приведем пример построения «дерева целей» на примере ОАО «Лукойл» с последующим подбором показателей (рис. 2).

Стратегией компании является достижение высокой прибыльности и стабильности своего бизнеса, обеспечение акционеров высоким доходом на

инвестированный капитал путем повышения стоимости активов компании и выплаты денежных дивидендов. Также планируется сократить затраты, увеличить рост эффективности своих операций, увеличить поток доходов за счет интенсификации добычи на существующих месторождениях в краткосрочной перспективе и ввести новые эффективные проекты [4].

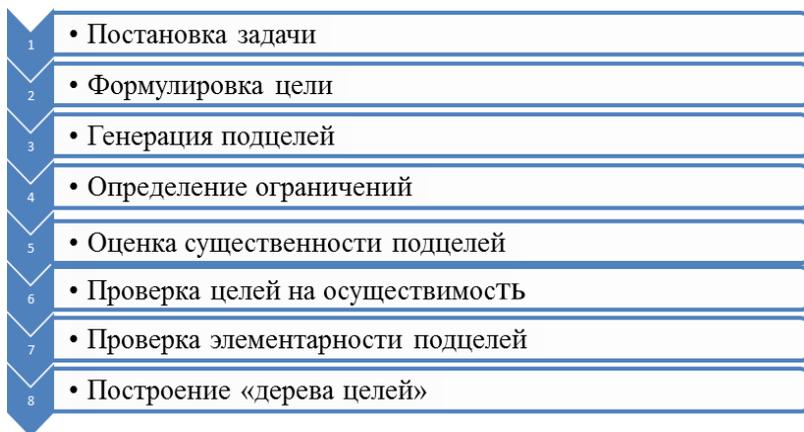


Рис. 1. Алгоритм построения «дерева целей»



Рис. 2 «Дерево целей» ОАО «Лукойл»

Как видно из рисунка все перспективы компании полностью нашли свое отражение, на «дереве целей». В зависимости от значимости поставленных задач цели были ранжированы и распределены в порядке их значимости и достижимости.

Исходя из этого, произведем подбор показателей. Повышению прибыльности предприятия будет способствовать контроль над такими пунктами, как чистая прибыль (стремление к ее увеличению), а также анализ собственного капитала, активов и обязательств (стремление к их уменьшению). Следовательно, компании необходимо рассчитывать показатели рентабельности. Другая цель организации сократить затраты. Этого поможет добиться увеличение чистого объема продаж и сокращение активов, в частности оборотных и товарно-материальных запасов. Показатели деловой активности помогут выявить слабые места и скорректировать дальнейшую деятельность предприятия, так как они являются действенным инструментом для оценки эффективности основной деятельности субъекта хозяйствования.

То есть, детализированное «дерево целей» помогает нам определиться не только с показателями, но в выборе критерия, за счет которого этот показатель будет улучшаться – будет ли это, например, увеличение прибыли или сокращение доли собственного капитала, решать предприятию. Данный метод построения системы показателей может быть направлен на достижение эффективности процесса разработки, принятия и контроля реализации управленческих решений, а именно, информационного обеспечения процессов управления.

Процесс подбора показателей очень сложен и трудоемок и его скорость зависит только от слаженной работы всех членов организации и их квалификации. Помощниками в этом нелегком деле выступают различные методы, упрощающие эту процедуру. Поэтому, предприятию следует внимательно отнестись к выбору того или иного метода, который будет дальнейшей основой на пути к стратегическим целям организации.

Список литературы:

1. Горбунов В.Н., Борщев А.С., Мурсалимова Н.Н., Асяев И.Ю. Особенности внедрения сбалансированной системы показателей на строительном предприятии.
2. Системы в жизни и в бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iholkin.ru/methods/forecast/>. – Загл. с экрана.
3. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/5118/ДЕРЕВО_ЦЕЛЕЙ – Загл. с экрана.
4. Миссия компании ПАО «Лукойл» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lukoil.ru/static_6_5id_2106_.html. – Загл. с экрана.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РОССИИ

© Календаров В.Б.*

Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации,
г. Санкт-Петербург

Статья посвящена современным проблемам стратегического планирования. Подробно рассмотрен Федеральный Закон № 127 от 28 июня 2014 г. «О стратегическом планировании в Российской Федерации». На примере России рассмотрены основные направления целеполагания, планирования и прогнозирования.

Ключевые слова: планирование, стратегия, система стратегического планирования.

Вопросам реализации стратегии, зачастую, уделяется недостаточное внимание. Однако именно выполнение стратегий, концепций и прочих документов планирования и прогнозирования социально-экономического развития остается большим вопросом. В какой-то степени, это привело к девальвации института региональных стратегий. Анализ и сопоставление успешных практик создания и применения механизмов реализации региональных стратегий может оказать существенную поддержку развитию института стратегического планирования на уровне субъектов федерации.

Со дня вступления в силу Федерального закона «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [1] прошло более года. В течение этого времени был подготовлен ряд подзаконных актов, регламентирующих порядки разработки, корректировки, мониторинга документов стратегического планирования, начата работа по формированию федеральной информационной системы стратегического планирования, формированию подходов к разработке самих документов стратегического планирования, включая основополагающие документы – стратегию социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года и стратегию пространственного развития Российской Федерации. Параллельно идут аналогичные процессы на региональном и муниципальном уровнях. Очевидно, что в настоящее время формирование системы взаимосвязанных и согласованных между собой документов находится только в начале пути и требует серьезной методологической проработки и широкого экспертного обсуждения.

Главной целью стратегии является обоснование и разработка рекомендаций и путей повышения эффективности механизмов и методов антикри-

* Аспирант кафедры Экономики.

зисного управления реализацией региональных стратегий. Сложившаяся нестабильная экономическая, финансовая и геополитическая ситуация обуславливает необходимость уточнения приоритетов социально-экономического развития на всех уровнях управления Российской Федерации. Стратегии социально-экономического развития субъектов РФ и их муниципалитетов требуют внесения определенных корректировок: уточнения прогнозных значений показателей и дополнения системы антикризисных мер, механизмов и инструментов реализации установленных в документах мероприятий. На панельной дискуссии будут предложены подходы к формированию системы диагностики сложившихся тенденций развития регионов и муниципалитетов и индивидуальной настройке системы антикризисного управления. Будут рассмотрены лучшие региональные и муниципальные практики антикризисных мер по реализации стратегий, дана оценка эффективности утверждаемых планов первоочередных мероприятий и их увязке с приоритетами социально-экономического развития, и сформированы предложения по формированию банка данных лучших практик.

Современная ситуация характеризуется развитием системы стратегического планирования регионов в связи с появлением новых федеральных инициатив (промышленные парки, инновационные и промышленные кластеры, территории опережающего социально-экономического развития и т.д.) и обновлением законодательной базы. Достижение целей социально-экономического развития регионов возможно за счет обеспечения координации в средне- и долгосрочной перспективе федеральных инструментов, региональных промышленных и инфраструктурных проектов, планов крупных компаний. Такое положение определяет для регионов пространство выбора. В этой ситуации для выбора пространства регионы прибегают к разработке совместно с федеральными органами власти и госкомпаниями целостных решений для комплексного развития конкретных территорий. Эти решения преобразуют систему стратегического планирования, увязывают региональные инициативы с федеральными задачами.

Координация социально-экономического и территориального планирования – актуальная проблема. 172-ФЗ [1] создал важную предпосылку для ее решения: стратегии социально-экономического развития и схемы территориального планирования включены в единый набор документов стратегического планирования. Как воспользоваться этой предпосылкой и сделать планы согласованными? Стратегии Санкт-Петербурга традиционно хорошо проработаны в пространственном аспекте, в городе наработан опыт и идут плодотворные дискуссии по увязке Стратегии и Генерального плана.

Одна из основных идей 172-ФЗ [1] состоит в увязке бюджетных расходов с долгосрочными стратегическими целями и задачами через государст-

венные программы, список и содержание которых определяются в стратегиях. Для этого необходима синхронизация подходов, документов и практики социально-экономического и бюджетного планирования.

Государственная политика регионального развития Российской Федерации нацелена на обеспечение устойчивого социально-экономического развития субъектов РФ посредством снятия инфраструктурных ограничений и максимального использования потенциала регионов и городов.

Федеральным законом от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» предусматривается подготовка принципиально нового для России типа документа, сочетающего в себе подходы стратегического и территориального планирования, – Стратегии пространственного развития Российской Федерации, разработка которой должна завершиться к концу 2016 года.

Одной из ключевых задач государственной политики, решаемой посредством Стратегии пространственного развития является планирование перспективной пространственной организации территории России. В этой связи актуальным становится рассмотрение подходов к пространственному планированию, обсуждение целевых установок таких документов на всех уровнях планирования.

Согласно 172-ФЗ [1], одним из документов стратегического планирования является стратегия пространственного развития РФ. Этот документ решает задачу оптимизации системы расселения в соответствии с макроэкономической моделью и стратегией социально-экономического развития страны. Поэтому вопрос об экономической модели РФ является первичным. Однако, дать квалификацию фактически действующей в РФ экономической модели невозможно, так как не установлено, в каких понятиях и отношениях она реализована в законах РФ. Наряду с этим, субъект стратегии пространственного развития не определен, как и само понятие пространственного развития.

Согласно 172-ФЗ [1] одновременно со стратегией должен быть разработан прогноз на весь период действия стратегии. Представляется, что надежный прогноз возможен при соответствующей динамической информационной поддержке и наличии информационно-аналитической системы, обеспечивающей функционирование информационной базы и комплексного прогнозно-аналитического инструментария, позволяющего решать задачи в отраслевом, временном и территориальном разрезах.

Центральным моментом современных региональных стратегий являются образовательные и инновационные стратегии, включающие вопросы научно-технического развития региона в увязке и с опорой на федеральные ориентиры развития науки и техники, задаваемые в Прогнозе научно-технологического развития Российской Федерации на период до 2030 года и в го-

сударственной программе Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы [2].

Однако остается ряд вопросов дискуссионного характера:

- можно ли адаптировать систему стратегического планирования к требованиям существующих институтов региональной бюрократии или необходимо адаптировать структуры управления регионом к работе в условиях долгосрочного стратегирования?
- как современные образовательные, управленческие и информационные технологии могут быть полезны при внедрении стратегического планирования и управления по целям в работу региональных органов власти, и какие риски создает их использование?
- планирование будущего – как будет выглядеть система управления регионом на горизонте стратегического планирования (в 2025, 2030, 2040 гг.)?

Для большинства регионов Северо-Западного федерального округа программы приграничного сотрудничества Россия – ЕС стали объективной реальностью и финансовым инструментом реализации региональных инициатив. На 2015 год приходится основной этап подведения итогов программ периода 2007-2013 годов, разработки и утверждения будущих программ 2014-2020 годов.

Однако стратегическое планирование не может дать полной, исчерпывающей картины будущего. Очевидно, что даже несовершенное описание будущего несравненно лучше, чем его отсутствие. В целом стратегическое планирование – это симбиоз интуиции и искусства высшего руководства организации по постановке и достижению стратегических целей, опирающийся на владение конкретными методами предпланового анализа и разработки стратегических планов [3].

Список литературы:

1. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. N 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70684pcwr0>.
2. Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. N 301 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013-2020 годы» [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70643rDodS>.
3. Голубков Е.П. Стратегическое планирование и роль маркетинга в организации [Электронный ресурс] // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 3. – Режим доступа: <http://www.mavriz.ru/articles/2000/3/339.html>.

СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ РЕГИОНА В УСЛОВИЯХ ПОДДЕРЖКИ ИХ ГОСУДАРСТВОМ

© Кувшинов В.А.*

Мичуринский государственный аграрный университет, г. Мичуринск

Рассмотрено количество крестьянских (фермерских) хозяйств и их работников; приведены размеры и структура государственной поддержки крестьянских фермерских хозяйств Тамбовской области из федерального и регионального бюджетов.

Ключевые слова: государственная поддержка; государственная программа; продовольственное обеспечение населения страны; крестьянские фермерские хозяйства; Тамбовская область.

Надежное обеспечение страны продовольствием осуществляет агропромышленный комплекс и его основная составляющая – сельское хозяйство, важным звеном которого являются крестьянские (фермерские) хозяйства.

В современных условиях крестьянские (фермерские) хозяйства стали одной из форм многоукладного аграрного производства и требуют не столько количественного роста, сколько качественных изменений и эффективного функционирования, адаптации их к постоянно изменяющимся условиям на рынке продовольствия. Они играют немаловажную роль в обеспечении занятости и поддержании доходов сельского населения, налаживании устойчивого развития сельских территорий.

Ведение крестьянского (фермерского) хозяйства по существу является деятельностью, основанной на труде членов крестьянской семьи или объединения граждан, связанных родством. Основной вид деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств включает в себя производство, переработку, хранение, транспортировку и реализацию сельскохозяйственной продукции.

Основу крестьянского (фермерского) хозяйства составляют три элемента:

- наличие определенного имущественного комплекса;
- наличие земельного участка, предоставленного для данной цели;
- наличие лиц, совместно ведущих крестьянское (фермерское) хозяйство.

В Тамбовской области количество фермерских хозяйств за 2012-2014 годы ежегодно растет, и в 2014 году по отношению к 2012 году оно выросло на 6,0 %, а по отношению к 2013 году – на 4,0 %. Прирост среднегодовой численности работников в целом за три анализируемых года составил около 43 %, тогда как численность членов крестьянских (фермерских) хозяйств

* Доцент кафедры Экономики, кандидат экономических наук.

снизилась более чем на 40 %, а наемных работников – выросла более чем в 10 раз (табл. 1).

Таблица 1

Наличие крестьянских (фермерских) хозяйств и численность работников в них по Тамбовской области за 2012-2014 годы

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Отношение показателей 2014 г. к 2012 г., %
Количество крестьянских (фермерских) хозяйств	1119	1140	1186	106,0
Среднегодовая численность работников – всего, чел.	2364	2358	3379	142,9
в т.ч. члены КФХ	2080	678	1227	59,0
наемные работники	213	1680	2152	10,1 раз

Виды доходов и расходов крестьянских (фермерских) хозяйств региона за 2012-2014 годы, их размер и структура представлены в табл. 2. Наибольший удельный вес за три анализируемых года занимают доходы от реализации продукции (89,8 %). Почти столько же занимает общая сумма расходов. Больше половины всех расходов приходится на приобретение материальных ресурсов, больше третьей части – на приобретение основных средств, а на оплату труда – лишь двадцатая часть.

В современных условиях с целью создания оптимальных возможностей для осуществления производства сельскохозяйственной продукции в необходимом объеме, при эффективной предпринимательской деятельности, обновлении производственного потенциала сельского хозяйства и сферы переработки сельское хозяйство нуждается в государственной поддержке.

Государственная поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств за 2012-2014 годы составила 7,3 %, то есть больше чем удельный вес оплаты труда в 1,6 раза. Это говорит о том, что федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления содействуют созданию фермерских хозяйств и осуществлению ими своей деятельности. Они оказывают поддержку фермерским хозяйствам, в том числе посредством формирования экономической и социальной инфраструктуры для обеспечения доступа фермерским хозяйствам к финансовым и иным ресурсам в соответствии с законодательством РФ о малом предпринимательстве.

Информация о видах, размерах и структуре государственной поддержки программ и мероприятий по развитию крестьянских (фермерских) хозяйств Тамбовской области за 2012-2014 годы представлена в табл. 3. Она показывает, что около 67 % всей государственной поддержки выделялось из государственного бюджета и более 33 % – из регионального. Около трети государственной поддержки было направлено на развитие растениеводства, около четверти – на поддержку начинающих фермеров и развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств, чуть больше десятой части – на развитие животноводства.

Таблица 2

Информация о доходах и расходах крестьянских (фермерских) хозяйств Тамбовской области за 2012-2014 годы

Показатели	Сумма, тыс. руб.			Всего за 3 года уд. вес, %	Отношение показателей 2014 г. в %	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.		к 2012 г.	к средн. за 3 года
Доходы – всего	4414182	5683135	6466330	100,0	146,5	117,1
в т.ч. от реализации продукции	4007397	5013439	5862924	89,8	146,3	118,2
от выполнения работ и оказания услуг	49734	59373	101305	1,3	203,7	144,4
гос. поддержка	297749	476264	435273	7,3	146,2	108,0
прочие доходы	59302	134059	66828	1,6	112,7	77,0
Расходы – всего	4122294	4929761	5836162	89,9	141,6	117,6
в т.ч. на приобретение основных средств	1214221	1385757	1477851	24,6	121,7	108,7
на приобретение материал. ресурсов	2150626	2564751	3051554	46,9	141,9	117,9
на оплату труда	181149	286238	280725	4,5	155,0	112,6
прочие расходы	576298	693015	1026032	13,9	178,0	44,7

Состав и структура государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств в 2014 году показаны на рис. 1.

Таблица 3

Государственная поддержка программ и мероприятий по развитию крестьянских (фермерских) хозяйств Тамбовской области за 2012-2014 годы

Показатели	За период с 2012 по 2014 годы					
	сумма, тыс. руб.			уд. вес, %		
	всего	в т.ч. из бюджетов		всего	в т.ч. из бюджетов	
федер.		регион.	федер.		регион.	
Государственная поддержка программ и мероприятий по развитию растениеводства	391460	320762	70698	32,1	26,3	5,8
Государственная поддержка программ и мероприятий по развитию животноводства	126383	21676	104707	10,4	1,8	8,6
Субсидии на поддержку экономически значимых региональных программ развития сельского хозяйства субъектов РФ	42019	68	41951	3,4	-	3,4
Субсидии на возмещение части затрат на оплату процентов по кредитам и займам, взятым КФХ	281972	245516	36456	23,2	20,2	3,0
Поддержка начинающих фермеров	152109	113637	38472	12,5	9,3	3,2
Развитие семейных животноводческих ферм на базе КФХ	143956	88831	55125	11,8	7,3	4,5
Субсидии на возмещение части затрат КФХ	813	553	260	0,1	0,1	-
Федеральная целевая программа «Сохранение и восстановление плодородия земель»	24096	22831	1265	2,0	1,9	0,1
Прочие субсидии	54900	-	54900	4,5	-	4,5
Всего государственной поддержки	1217708	813874	403834	100,0	66,8	33,2

По сравнению со средними показателями за 2012-2014 годы, удельный вес государственной поддержки программ и мероприятий по развитию растениеводства в 2014 году вырос на 11 %, а животноводства – снизился на 4,7 %. Объем субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам и займам увеличился на 1,9 %, а поддержка начинающих фермеров и развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств остались на том же уровне.

Областные целевые программы «Поддержка начинающих фермеров в Тамбовской области на 2012-2014 годы» и «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств в Тамбовской области на 2012-2014 годы» были разработаны с целью создания дополнительных механизмов государственной поддержки фермеров. Развитие животноводства и производство молочной продукции являются приоритетными направлениями в сельском хозяйстве. Таким проектам региональные власти оказывают первоочередную поддержку.

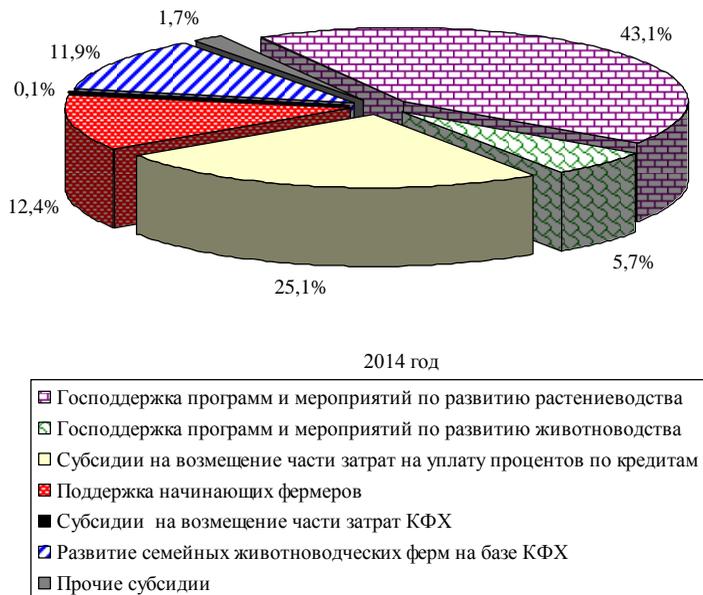


Рис. 1. Состав и структура государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств Тамбовской области

В 2015 году на поддержку фермерских хозяйств Тамбовской области направлено 45 млн. руб. Из федерального бюджета на поддержку тамбовских фермеров в этом году выделено более 43 млн. рублей, и в рамках софинансирования более 2 млн. рублей будет выделено из областного бюджета.

Список литературы:

1. Алтухов А.И. Проблемы устойчивого развития сельского хозяйства России на период до 2020 г. // Аграрная экономическая политика. – 2013. – № 5. – С. 1-3.
2. Павлов А.Ю., Кудрявцев А.А. Состояние и перспективы государственной поддержки малых форм хозяйствования в аграрном секторе Пензенской области // Формы хозяйствования: опыт, проблемы. – 2013. – № 3. – С. 58-61.

ПОИСК РАЦИОНАЛЬНЫХ СПОСОБОВ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРИСОЕДИНЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

© Поликарпова Т.И.*

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

В статье приведен анализ технологического присоединения потребителей на примере филиала ОАО «МРСК Сибири» – «Красноярскэнерго» и произведено сравнение подрядного и хозяйственного способа присоединения введенных небольших энергообъектов.

Ключевые слова: технологическое присоединение, подрядный способ, хозяйственный способ, энергообъект, удельная стоимость.

Технологическое присоединение необходимо юридическим и физическим лицам, желающим обеспечить электроснабжение для вновь построенных объектов. Услуга по технологическому присоединению также оказывается потребителям, нуждающимся в увеличении потребляемой мощности на объектах, уже подключенных к электрической сети, а также в случаях необходимости повышения категоричности (надежности) электроснабжения [1].

Технологическое присоединение энергопринимающих устройств к электрическим сетям может осуществляться подрядным или хозяйственным способом выполнения работ. В филиале ОАО «МРСК Сибири» – «Красноярскэнерго» присутствуют оба эти способа. Проведенный анализ технологических присоединений по филиалу показал, что за последние годы наблюдается тенденция снижения доли работ, выполняемых подрядным способом, и, соответственно, увеличение доли работ, выполняемых хозяйственным способом. В табл. 1 показан удельный вес подрядного и хозяйствен-

* Доцент кафедры «Экономики и организации предприятий энергетического и транспортного комплексов», кандидат экономических наук, доцент.

ного способов для небольших энергообъектов: воздушных линий (ВЛ), кабельных линий (КЛ), и комплектной трансформаторной подстанции (КТП).

Увеличение объемов работ, выполняемых хозяйственным способом, вызвано такими причинами как отставание роста мощностей строительных подрядных организаций вследствие темпов роста объемов строительства и значительного увеличения доли реконструкции и технического перевооружения в общем объеме капитального строительства. Для осуществления хозяйственного способа при строительстве в филиале ОАО «МРСК Сибири» – «Красноярскэнерго» был создан строительно-монтажный участок. Обычно при хозяйственном способе по окончании строительства созданная производственная база в дальнейшем не используется по своему назначению на данном предприятии. В филиале же программа развития энергетического комплекса предполагает наращивание темпов строительства энергетических объектов, а это значит, что и в дальнейшем производственная база будет востребована.

Таблица 1

Соотношение способов технологического присоединения введенных энергообъектов, %

Объекты	Подрядный способ		Хозяйственный способ	
	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.
ВЛ 0,4 кВ	68,98	37,45	31,02	62,55
КЛ 0,4 кВ	92,40	81,15	7,60	18,85
ВЛ 6 кВ	0,00	23,57	0,00	76,43
КЛ 6 кВ	100,00	96,51	0,00	3,49
ВЛ 10 кВ	70,65	48,53	29,35	51,47
КЛ 10 кВ	98,67	91,94	1,33	8,06
КТП	94,90	54,60	5,10	45,40

При проведении работ подрядным способом в филиале ОАО «МРСК Сибири» – «Красноярскэнерго» в большинстве случаев имеет место два варианта выполнения работ: работы выполняемые «под ключ», и работы, разделенные на проектно-изыскательские и строительно-монтажные. Характеризуя работы выполняемые «под ключ», можно отметить следующее. Полный комплекс работ по строительству энергообъектов входит в договор работ между филиалом и подрядной организацией. Комплекс работ включает в себя, помимо составления проектно-сметной документации и проведения строительно-монтажных работ, согласование проведения работ по строительству энергообъекта со всеми организациями, объекты которых находятся в зоне строительства (городские службы связи, службы водоснабжения водоотведения, градостроительные службы и т.п.). При втором варианте проведения работ силами сторонней организации на каждый этап строительства заключается отдельный договор со сторонней организацией, включающий два этапа: проведение проектно-изыскательских работ и строительно-монтажных работ. Этот вариант может включать в себя при необходимости выполнение одного из этапов строительства силами филиала ОАО «МРСК Сибири» – «Красноярскэнерго».

Немаловажным фактором является временной интервал от поступления заявления на технологическое присоединение и до сдачи работ законченного строительства в государственные органы строительного энергетического надзора, для получения разрешения на допуск в эксплуатацию. В общем случае время проведения работ зависит от сроков проведения тендерного аукциона на выполнение работ, заключения договора с выигравшей аукцион организацией, выполнения проектно-изыскательских работ, согласования проекта со всеми необходимыми организациями, поставки оборудования и материалов, заложенных в проекте строительства энергообъекта, сроков строительства и других.

Таблица 2

Сроков проведения работ при различных способах

Этапы строительства	Сроки строительства энергообъекта	
	Сроки строительства энергообъекта «под ключ»	Сроки строительства энергообъекта силами сетевой организации
Поступление первого заявления на технологическое присоединение к электрическим сетям	ноябрь 2010 г.	сентябрь 2012 г.
Заключение договора на строительство энергообъекта «под ключ»	ноябрь 2011 г.	-
Завершение проектно-изыскательских работ по строительству энергообъекта	сентябрь 2012 г.	ноябрь 2012 г.
Завершение строительно-монтажных работ по строительству энергообъекта	декабрь 2012 г.	февраль 2013 г.
Получение разрешения на допуск энергообъекта в эксплуатацию от государственных надзорных органов	март 2013 г.	май 2013 г.
Всего затрачено времени (от подачи заявления на технологическое присоединение до получения разрешения на допуск в эксплуатацию)	29 месяцев	9 месяцев

В филиале сроки технологического присоединения «под ключ» (табл. 2), не соответствуют срокам, прописанным в стандарте организации и постановлении правительства № 861 от 27.12.2004 г. [1], где указан срок технологического присоединения 6 месяцев.

Проанализировав варианты проведения полного комплекса работ по строительству энергообъектов в филиале ОАО «МРСК Сибири» – «Красноярскэнерго» отмечалось следующее. При варианте выполнения работ с разбивкой на два этапа – увеличиваются сроки проведения полного комплекса работ по строительству энергообъекта. При варианте выполнения работ «под ключ» – более долгие сроки проведения тендерного аукциона на строительство энергообъектов.

На основе показателя стоимости присоединения [2] была рассчитана удельная стоимость длины линии и удельная стоимость введенной мощности (табл. 3).

Таблица 3

Удельная стоимость строительства энергообъекта в 2013 г.

Объекты	Удельная стоимость	
	Подрядный способ	Хозяйственный способ
ВЛ 0,4, руб./км	591,02	501,19
КЛ 0,4, руб./км	1 135,98	647,66
ВЛ 6, руб./км	0,00	619,03
КЛ 6, руб./км	0,00	1 392,33
ВЛ 10, руб./км	453,01	618,88
КЛ 10, руб./км	1 201,60	1 004,20
КТП, руб./МВ.А	1 590,56	1 122,54

Таким образом, стоимость строительства удельной единицы энергообъекта силами филиала ОАО «МРСК Сибири» – «Красноярскэнерго» обходилась дешевле, чем силами сторонней организации.

Переход от выполнения работ подрядным способом к хозяйственному способу уменьшает сроки полного комплекса работ по строительству, и стоимость строительства для энергообъектов небольшой мощности снижается на 20 %, что существенно влияет на финансовое положение филиала ОАО «МРСК Сибири – «Красноярскэнерго».

Список литературы:

1. «Правила технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям», № 861 от 27.12.2004 г.

2. Приказ РЭК Красноярского края «Об установлении размера платы за технологическое присоединение к электрическим сетям филиала «Красноярскэнерго» от 15.12.2010 № 311-п.

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© **Смирнова Е.С.***

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск

В статье анализируются факторы, влияющие на экономическое планирование в строительной организации, исследуются возможные способы автоматизации финансового планирования в строительной отрасли.

Ключевые слова: финансовое планирование, строительство, экономический план, денежные ресурсы, строительная компания.

* Студент кафедры Технологии, организации и экономики строительства.

Работа строительного предприятия в условиях рыночной экономики связана с множеством осложнений и критических ситуаций. Изменяясь, эти показатели напрямую влияют на сроки строительства, способы ведения работ, бюджетирование организации. Для того, чтобы строительная организация могла своевременно и качественно (особенно в кризисные периоды на рынке недвижимости) обеспечивать потребности района, города, региона, отдельных государственных и частных предприятий в основных фондах, в виде зданий и сооружений, применяется финансовое планирование [3, с. 136].

Основными целями планирования доходов и расходов денежных средств являются:

- своевременное обеспечение производственного процесса соответствующими финансовыми ресурсами;
- расчёт объёмов внутреннего и внешнего финансирования;
- поиск резервов дополнительного финансирования;
- определение общей потребности предприятия в финансовых ресурсах;
- разработка финансовых планов;
- анализ финансовых рисков компании;
- прогнозирование доходов и расходов предприятия;

Финансовый план представляет наглядную характеристику различных вариантов достижения целей, с возможностью выбора из них наиболее подходящего по заданным критериям [1]. При составлении этого документа необходимо учитывать не только существующую рыночную ситуацию, но и делать возможный прогноз изменений конъюнктуры рынка. Это особенно актуально для строительных компаний, где даже небольшая инвестиционная задержка, при неправильно спланированном финансировании, может отрицательно повлиять на рабочий процесс.

Немаловажной особенностью экономического планирования в строительстве является то, что каждый новый проект нельзя назвать типичным или стандартным. В каждом случае свои сроки строительства, условия договора, ресурсные базы, да и сама ситуация на рынке постоянно меняется. Денежный расчёт ведется для того, чтобы компания понимала: окажется она в убытке, или будет иметь стабильный доход. Соответственно, при планировании должны быть учтены различные сценарии развития событий: как благоприятный, так и неблагоприятный. Например, заказчик задержал выплату аванса. Если у компании не будет предусмотрено резервных средств на такой случай – это приведёт к сдвигу сроков сдачи в эксплуатацию, а при худшем развитии событий стройка попросту встанет.

Важно также соблюдать баланс между поступающими денежными средствами и исходящими, для того, чтобы строительная организация не оказалась в ситуации, когда необходимо закупить строительные материалы, или оснастить топливом рабочие машины, а аванс от заказчика уже истрочен и

средства на оплату отсутствуют. Саму возможность появления подобной ситуации можно назвать ошибкой финансового планирования. Их необходимо избегать.

Финансовое планирование зависит также и от того, каким образом организация осуществляет строительные работы: самостоятельно или с помощью субподрядных организаций. В том случае, когда строительная компания ведёт работы собственными силами, то в какой-то степени ей проще планировать свою деятельность. Если происходят какие-либо изменения рабочего процесса, или непредвиденная ситуация у заказчика, то подрядчик самостоятельно, напрямую ведёт переговоры с заказчиком, уточняет и, при необходимости, обновляет условия договора касаясь денежной, ресурсной, кадровой базы. Это позволяет избежать критических отклонений в сроках исполнения работ и финансовых потерь.

Если же работы ведутся с привлечением субподрядных организаций, то задача планирования усложняется, так как в этом случае между собой взаимодействуют уже не две стороны, а большее количество участников. При таких условиях сложно добиться какой-то конкретики, или регламентированного действия каждой из сторон. В случае непредвиденных, рискованных ситуаций не каждая из сторон может согласиться на те, или иные уступки, пойти на конструктивный диалог. В итоге, при изменении каких-либо исходных данных в финансовом плане строительной компании придётся заново пересчитывать заново все финансовые показатели, а сделать это не так просто, даже при наличии специальных компьютерных программ. Поэтому необходимо на ранних этапах подготовки строительства рассмотреть и проанализировать как можно больше возможных сценариев развития событий, подготовить резервные денежные фонды для того, чтобы случайное изменение рыночной компоненты не поставило под угрозу строительный проект в целом.

Заметим также, что в строительстве возможны разные способы зачета аванса. Допустим, строительная организация получила аванс в размере 1000 рублей, а работы выполнила на сумму в 900 рублей. Если не вдаваться в подробности, то можно заключить: строительная компания должна вернуть заказчику остаток в размере 100 рублей. Однако, всё не так просто, как кажется на первый взгляд. По логике бухгалтерской службы должником, действительно, является фирма-застройщик – долг 100 рублей. Но по логике управленческого учёта расчёт будет другой. Предположим, договор был заключён на итоговую сумму в 2000 рублей, фирма получила 50 %-ый аванс в размере 1000 рублей, а выполнила работы на 900 рублей. Согласно финансовому плану данный аванс перекрывает только 400 рублей строительных работ. Остальные 600 рублей пойдут на будущие работы. Таким образом, получается, что строительная фирма должна получить от заказчика ещё 500 рублей, а не отдавать ему 100 рублей [1].

Следовательно, при экономическом планировании работ важно учесть такую составляющую как процент перечисления аванса от общей суммы договора. Этот компонент может существенно повлиять на сроки строительства вплоть до приостановления выполняемых работ.

Учитывая всю сложность деятельности по планированию распределения денежных потоков фирмы, целесообразно использовать для этого специальные электронные таблицы или компьютерные программы, фиксирующие финансовую информацию [4]. Использование последних даёт более эффективный результат, так как электронные таблицы, в отрыве от различных структур предприятия, очень быстро становятся неактуальными и устаревают. В отличие от таблицы, компьютерная программа сама видит какие работы, в каком месяце должны выполняться, с помощью формул сама просчитывает экономические показатели и определяет дефицит или профицит бюджета компании. Программа, также, позволяет быстро отследить и просчитать влияние какой-либо исходной компоненты на итоговый доход организации. Это значительно упрощает составления и координирование финансовых планов [2].

Проанализировав составляющие финансового планирования в строительной отрасли, можно дать следующую его характеристику – это деятельность, в ходе которой принимаются целевые установки количественного и качественного характера, и определяются пути наиболее качественного и своевременного их достижения. Разработка финансовых планов ставит своей задачей увязку денежных ресурсов с показателями производственного плана организации. Контроль доходов и расходов, грамотное распределение денежных потоков позволяют избежать экономических ошибок и минимизировать влияние внешних рыночных факторов (например: инфляция, стагнация, изменение процентной ставки и др.) на рабочий процесс.

Список литературы:

1. Горшков Р.К., Ульянова А.В. Анализ развития системы планирования и организации производства на предприятиях строительной отрасли // Экономика и предпринимательство. – 2014. – № 5-2 (46-2). – С. 906-910.
2. Сысов Е.О., Фомичев А.В. Алгоритм автоматизации процессов планирования в строительстве // Современные информационные технологии. – 2013. – № 17. – С. 229-232.
3. Ушакова Н.А., Хурматуллина Н.М. Положение рынка недвижимости в России в период экономического кризиса // Инфраструктурные отрасли экономики: проблемы и перспективы развития. – 2015. – № 9. – С. 134-138.
4. Шемчук А.В., Побегайлов О.А. Современные информационные системы планирования в строительстве // Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 2. – С. 361-364.

РАЗВИТИЕ РЫНКА ПРОДАЖИ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РФ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© Тихомирова Т.А.^{*}, Муллиева Е.М.[♦]

Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации,
г. Санкт-Петербург

В статье проведено исследование рынка продажи новых легковых автомобилей в РФ, определены факторы, оказывающие существенное влияние на объемы продаж автомобилей.

Ключевые слова: авторынок, продажа легковых автомобилей, ценообразование на рынке по продаже автомобилей.

Развитие рынка продажи автомобилей можно рассматривать как один из показателей развития экономики страны, так как во многом развитие авторынка зависит от уровня благосостояния населения и функционирования кредитной системы. Автомобильным рынком является совокупность экономических отношений, благодаря которым происходит взаимодействие субъектов рынка с целью обмена готовых автомобилей на денежные средства или их эквиваленты. В народе под автомобильным рынком также подразумевается какое-либо территориально ограниченное пространство, предназначенное для торговли, в основном физическими лицами и индивидуальными предпринимателями, готовыми автомобилями и запасными частями к ним.

На развитие автомобильного рынка оказал существенное влияние мировой экономический кризис, начавшийся в 2008 году. Объемы продажи автомобилей уменьшились практически во всех странах. Наименьшие потери понес рынок Китая. В настоящее время мировой рынок постепенно растет, приближаясь к докризисным результатам. Немаловажную роль в этом исполнили программы утилизации старых автомобилей, внедренные в большинстве развитых стран в период спада [4].

По данным Комитета автопроизводителей Ассоциации Европейского Бизнеса (АЕВ) авторынок РФ находится на третьем месте в мире, хотя мировой кризис, а также санкции со стороны ЕС и США оказали существенное влияние на объем продаж. Так, в 2014 году в России было продано около двух миллионов новых автомобилей, что на 10,3 % меньше чем за период 2013 года и на 15 % меньше показателей 2012 года (рис. 1).

^{*} Старший преподаватель кафедры «Экономики» Санкт-Петербургского государственного университета гражданской авиации.

[♦] Администратор НОУ ДО «Оранж Лэнгвидж Центр».

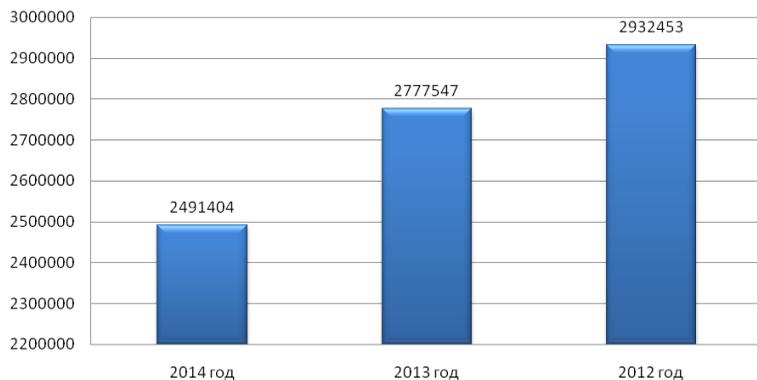


Рис. 1. Динамика продаж легковых автомобилей в России, ед.

Статистика продаж легковых автомобилей за 10 месяцев 2015 года ситуация еще ухудшилась – было реализовано 1,32 млн. автомобилей, что на 33,6 % меньше чем за аналогичный период 2014 года. Динамика продаж новых автомобилей в России в 2014-2015 гг. по месяцам представлена на рис. 2.

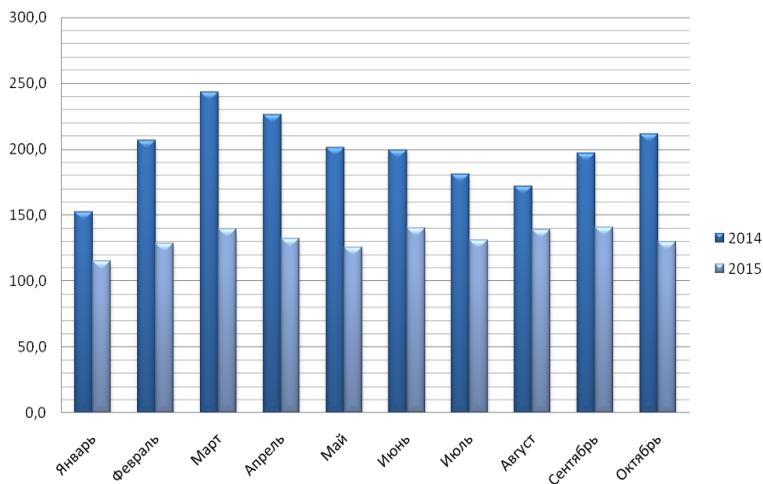


Рис. 2. Динамика продаж новых автомобилей в России в 2014-2015 гг. по месяцам (тыс. шт.)

Падение продаж новых автомобилей в сентябре 2015 года, правда, сравнивать с аналогичным периодом прошлого не совсем правильно, так как ровно год назад в этом месяце стартовала государственная программа обновления автопарка, в результате чего продажи выросли почти на 13 % относительно августа.

К тому же резкое снижение курса рубля в конце 2014 года привело к ажиотажному спросу на автомобили в конце прошлого года, это, в свою очередь, вызвало смещение интереса к покупке машин в 2015 году – рынок практически «насытился» новыми машинами, а также значительно упала покупательская способность населения в этот период. Продление программы обновления автопарка на 2015 год, а также запуск еще двух инициатив – льготного автокредитования и программы утилизации старых автомобилей – не оказали существенного влияния на рост продаж [5].

Лидерство на российском авторынке сохраняет АВТОВАЗ, реализовавший в 2014 году 387307 автомобилей, что на 15 % ниже показателя годичной давности и на 28 % меньше показателя 2012 года. Второе место по объему продаж заняла KIA – реализация 195691 машины (-1 %) впервые обеспечила корейской марке лидерство на рынке иномарок по итогам года (рис. 3).

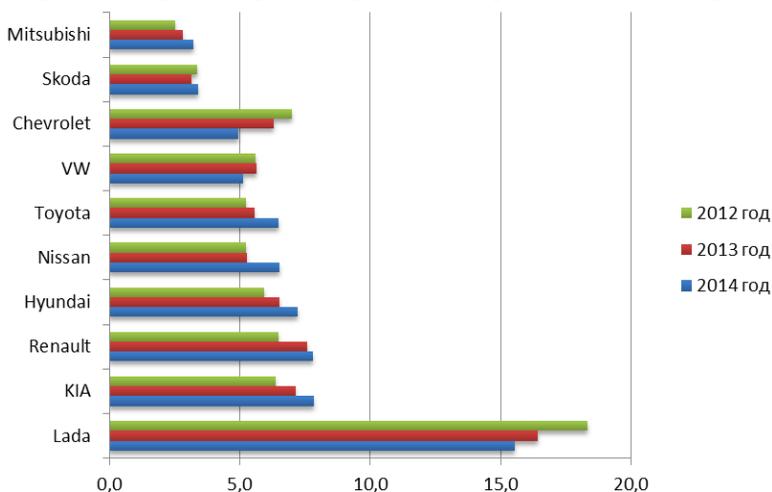


Рис. 3. ТОП-10 самых продаваемых марок в 2012-2014 гг. по удельному весу в продажах

Как уже говорилось, что на развитие рынка продажи новых автомобилей большое влияние оказало повышение цен официальных дилеров. По данным международной аудиторской компании PricewaterhouseCoopers (PwC) средний рост цен на популярные модели автомобилей с сентября 2014 г. по середину октября 2015 г. составил около 24 %. «Начиная с четвертого квартала 2014 г., в условиях нестабильной экономической ситуации автопроизводители внесли существенные корректировки в рублевые цены на продаваемые в России автомобили. Кроме того, для сохранения доходности продаж многие дилеры вынуждены искать внутренние резервы и адаптировать стратегии ведения бизнеса на российском рынке», – говорится в сообщении пресс-службы компании.

К концу 2014 года средняя цена нового легкового автомобиля в России превысила отметку в 1 миллион рублей. Особенно ощутимо цены на автомобили начали меняться в декабре. Практически все автопроизводители пересылали ценники практически каждую неделю [3].

Лидером по росту цен на популярные автомобили в 2015 году стал АвтоВАЗ. По состоянию на середину октября 2015 года самые продаваемые машины российской компании (Granta, Kalina и Largus) подорожали в среднем на 13 % с начала 2015 года.

Сейчас среди моделей лидируют: Lada Granta – 99653 авто (-22,7 %), Hyundai Solaris – 95047 (0,0 %), и KIA Rio – 80667 (+9,7 %) (табл. 1).

Таблица 1

Топ 10 продаваемых моделей новых автомобилей в России в период январь-октябрь 2014 и 2015 гг.

Место в рейтинге	Модель	10 месяцев 2015 г.	10 месяцев 2014 г.	Темп прироста, %
1	Lada Granta	99653	128885	-22,7
2	Hyundai Solaris	95047	95008	0
3	KIA New Rio	80667	73516	+9,7
4	VW Polo	36015	48425	-25,6
5	Renault Logan	34546	46921	-26,4
6	Renault Duster	34313	62567	-45,2
7	Lada Largus	32806	54090	-39,3
8	Lada Kalina	32011	54684	-41,5
9	Lada 4x4	30265	34542	-12,4
10	Toyota Camry	25551	27577	-7,3

Источник: Официальный сайт «АвтоБизнесРевю».

Стоит отметить также значительное сокращение рынка автокредитования. Банки на фоне роста ставок ЦБ РФ существенно снизили объемы выдачи автокредитов и ужесточили требования к заемщикам, а также сделали менее доступными для населения условия кредитования.

В 2015 году с рынка ушли ряд моделей легковых автомобилей, которые производил автомобиль завод General Motors под Санкт-Петербургом. Одновременно с этим официальные дилеры частично снизили цены на новые автомобили. Но даже такие факторы не улучшили состояние авторынка [1].

Если спрос на новые автомобили в России в 2014 году упал в среднем на 10,3 % по сравнению с 2013-м, то рынок подержанных машин, наоборот, вырос на 6 %. С января по декабрь прошлого года было продано 6 099 000 автомобилей с пробегом, что почти в два с половиной раза превышает количество реализованных новых машин. Как и в случае с моделями, только сошедшими с конвейера, на «вторичном рынке» лидирует бренд Lada.

По итогам 2014 года средняя цена легкового автомобиля с пробегом составляла 540 600 рублей – на 16,8 % больше, чем годом ранее. Подержанные иномарки в среднем стоили 594 500 рублей (+18,2 %), отечественные –

144 300 (–8,7 %) [6]. Правда, к середине 2015 года и этот сегмент пошел на спад, так как рынок в целом «перенасыщен», а салоны подержанных автомобилей, чтобы выжить в качестве юридических лиц, не желают снижать их цену [2].

Согласно данным «Автостата», рынок новых коммерческих автомобилей по итогам 2014 года также имел отрицательную динамику. В сегменте лёгких коммерческих машин падение за 12 месяцев составило 18 % по отношению к 2013 году. А суммарный объём продаж грузовиков сократился на 23 %.

Главными причинами спада продаж легковых автомобилей в России являются экономическая нестабильность, рост цен и угроза введения санкций. Наилучшие перспективы остаются у компаний, которые выводят большое количество новинок и ведут локализацию производства в России.

Список литературы:

1. Проблемы и перспективы развития российского автопрома / А.С. Копылов. – М.: ГУУ, 2014.
2. Официальный сайт АвтоБизнесРевю [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://abreview.ru/stat/aeb/>.
3. Интернет-сайт Автостат. Аналитическое агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.autostat.ru/news/view/18359/>.
4. Интернет-сайт МСО (Межрегиональный Союз Оценщиков) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sromso.ru/news/detail.php?ID=956.
5. Интернет-сайт РБК Санкт-Петербург и область [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.rbc.ru/business/07/10/2015/56155e459a7947292d916190>.
6. Электронный журнал Экстернат.рф. Машиностроение Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.valenric.obg.ext.spb.ru/.
7. Интернет-сайт Car-Industry [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.car-industry.ru.html>.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИТ-АУТСОРСИНГА В РОССИИ

© Яковлев М.А.* , Бердников Т.Н.♦

Омский государственный технический университет, г. Омск

В статье рассматриваются положительные стороны и выявлены основные сферы рисков ИТ-аутсорсинга. Также проводится анализ степе-

* Ассистент кафедры «Менеджмент».

♦ Кафедра «Экономика и организация труда».

ни развития ИТ-аутсорсинга услуг в России, и выявляются перспективы дальнейшего развития данной модели организации бизнеса.

Ключевые слова: аутсорсинг, ИТ-аутсорсинг, системная интеграция, риск, ритейлер, сеть, ИТ-бюджет, информационные технологии.

Аутсорсинг долгие годы распространялся на территории США и стран Европы, в России это понятие появилось совершенно не давно, но за довольно короткий промежуток времени получил широкое распространение. Смысл аутсорсинга состоит в следующем: сосредоточение всех ресурсов в тот вид деятельности, который является основным для фирмы, и передача второстепенных функций функции организации-исполнителю. ИТ-аутсорсинг представляет собой услуги по созданию систем и их поддержка в сфере информационных технологий. Это метод оптимальной деятельности фирмы основанный на передачи второстепенных функций, связанных с информационными технологиями, внешним специализированным компаниям. Самые востребованные виды аутсорсинга в Омской и Новосибирской области считаются: кадровый, юридический, бухгалтерский, на стадии развития находится ИТ-аутсорсинг.

К основным видам ИТ-аутсорсинга относятся: разработка программного обеспечения, web-хостинг, системная интеграция, web-дизайн, предоставляемые множество видов интернет-услуг (Internet Service Providing), использования множество видов программного обеспечения.

Основное преимущества ИТ-аутсорсинга:

- более качественное обслуживания. Аутсорсинговая компания берет на себя ответственность за качество выполняемых работ;
- заимствование опыта. Много профильность ИТ-аутсорсеров позволяет подбирать готовые решения;
- использование передовых технологий. Специализированная фирма по ИТ-аутсорсингу позволяет отраслевому предприятию ознакомиться с новыми технологиями в области ИТ;
- значительная экономия средств [4].

Среди преимуществ ИТ-аутсорсинга можно выделить еще несколько плюсов:

- фирма-наниматель по условиям договора полностью контролирует деятельность фирмы ИТ-аутсорсинга. При необходимости легко проконтролировать их выполнение;
- все услуги и расходы на них имеются в прайс-листе, в отдельных случаях в самом договоре, это дает возможность без лишних усилий просчитать и спрогнозировать возможные затраты;
- ИТ-фирма имеет возможность предоставления предприятиям специалистов редких профилей. Это обусловлено тем, что содержание таких специалистов самому предприятию не выгодно.

Недостатки ИТ-аутсорсинга включают в себя:

- угроза передачи важной информации путем аутсорсинга в конкурирующее предприятие, не благоприятная возможность отрыва управляющего от бизнес-практики;
- обучение IT-аутсорсеров, а не своих специалистов. Сокращение кадров, специалисты покинут фирму и начнут приносить прибыль другим предприятиям [4].

IT-аутсорсингу присущи различные риски. В основном, это некачественное предоставление услуг, что приводит к значительным нарушениям работы предприятия-получателя. В результате может пострадать репутация IT-фирмы. К рискам можно отнести следующее:

- ненадлежащее руководство IT-фирмой. Например, не стабильный график работы, неорганизованность персонала, нет контакт с клиентами;
- присутствие в IT-фирме не квалифицированных сотрудников и устаревшее оборудование. Но стоит учесть тот факт, что вместе с тем IT-фирма берет на себя ответственность за понесённые потери;
- проблемы в определении сферы деятельности IT-фирмы.
- соотношение цены и качества. IT-аутсорсер обязан иметь прозрачную систему отчетности;
- сложности в заключении договора. Часто происходят ситуации, когда фирме-нанимателю необходимы дополнительные услуги, которые не предусмотрены в договоре [5].

За последние годы в нашей стране произошел активный рост рынка IT-аутсорсинга, но даже при этом он занимает достаточно малый процент от основных затрат на IT-направление. Это происходит в следствии того, что управляющие российских фирм-предприятий, пока ещё не готовы платить большие деньги за IT-услуги и ПО. За осязаемую реальную технику готовы платить все.

Международный кризис выявляет IT-аутсорсинг как основной элемент эффективного и экономного решения значительных производственных вопросов. Согласно изучению источников, 43 % крупнейших европейских и североамериканских компаний уже сократили свои IT-бюджеты. Большинство из них считают аутсорсинг инструментом для уменьшения IT-издержек: так, увеличить долю аутсорсинга приложений планируют 45 %, долю аутсорсинга инфраструктуры – 43 %, долю технического консалтинга – 38 % [2].

Кризис дает значительный «толчок» для развитие аутсорсинга. Прогноз по развитию рынка IT-аутсорсинга в России на 2016 г. имеет значительный разброс и составляет от 11 % до 18 %. Но рост обязательно будет. Международный рынок IT-аутсорсинга, по оценкам специалистов, продолжает показывать положительный рост с годовым темпом до 3 % и достиг в 2014 г. планки \$ 288 млрд. [3].

Не смотря на не значительный опыт работы отечественных компаний, российский IT-компаниями показывают значительный рост предоставляемого

спектра услуг. Это доказано тем, что в опубликованном в 2014 году агентством Global Services списке топ-100 компаний лидеров рынка ИТ-аутсорсинга присутствуют 6 российских представителей. Среди них: Luxoft, Eram, Artezio, Auriga Inc и First Line Software [3].

Объем отечественного рынка ИТ-аутсорсинга, по оценке специалистов, различен это зависит от методологии исследования. Если воспользоваться данными Ассоциации стратегического аутсорсинга «АСТРА», то объем российского рынка аутсорсинга, в 2014 г. можно оценить примерно в \$3 млрд. [3].

Основываясь на изучении статистики проектов за последние годы (2012, 2013, 2014) можно сделать вывод, что наиболее активно проявляют аутсорсинговые фирмы в республике Башкортостан, а также Тверской, Свердловской и Новосибирской областях. В Омской области ИТ-аутсорсинг активно начинает свое вхождение в обыденную сферу услуг.

Отличительной чертой ИТ-аутсорсинга является то, что он почти в $\frac{1}{3}$ всех проектов приходится на обслуживание территориально-распределенных компаний – 32 %, которые работают в условиях жесткой конкуренции. Учитывая региональную экспансию за последние годы в торговле розничных сетей, банков это не вызывает удивления. Экспертная поддержка является вторым показателем и составляет 24 %. В контракте на детали сделки для такой компаний как сеть «Эльдорадо» значится предоставление общей технической поддержки по всей России (всего 36 торговых точек). Для чего необходимы: установка сетевого, телекоммуникационного и серверного оборудования, сборка ПК, IP-телефонов, установка кассовых рабочих мест...

Данные услуги выдвигают и такие ритейлеры, как: «Наше Золото», «Л'Окситан», «Полушка», «Алтайспиртпром», сеть автозаправочных станций «Газпромнефть-Омск». Специалисты из «Банк Хоум Кредит», «Связной Банк», «Открытие», также предъявляли аналогичные требования к объектам розничной сети. При этом использование аутсорсинговых контакт-центров для обслуживания ритейлеров, финансистов и связистов уже стало, что называется, «must be» и в отдельном рассмотрении не нуждается [3].

Полученный опыт от многолетней работы по традиционным соглашениям касаясь аутсорсинга, будет не менее важен, чем раньше при использовании внешних поставщиков услуг. ИТ-аутсорсинг имеет значительное воздействие на срок службы специалистов, в такой сфере как информационные технологии. Он влияет на результат работы в целом, выбор управляющего, карьерный рост. Тысячи специалистов в сфере информационных технологий сегодня работают в отрасли оказания компьютерных услуг, где информационные технологии являются главным компонентом бизнеса. Смотря вперед, можем сказать, что в скором будущем многие специализированные технические работы будут осуществляться в компаниях аутсорсинга.

Список литературы:

1. Адамадзиев К.Р., Адамадзиева А.К., Магомедгаджиев Ш.М., Гаджиев Н.К., Омарова Э.Ш. Сетевая экономика: учебное пособие // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2012. – № 9. – С. 121-121. – Режим доступа: www.rae.ru/upfs/?section=content&op=show_article&article_id=3465&lng=ru (дата обращения: 08.12.2015).
2. Аутсоринг информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://outsourcing.jofo.ru/341355.html>.
3. Ференец В. Обзор. Рынок ИТ. Итоги 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/new/2014/articles/krizis_stimuliruet_razvitiye_aoutsorsinga/.
4. Преимущества и недостатки аутсорсинга. (Материалы подготовлены группой консультантов-методологов АКГ «Интерком-Аудит») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/account/otrasl/a101/44091.html>.
5. Табунин Е. Причины перехода на ИТ-аутсорсинг и риски с ними связанные [Электронный ресурс] // Сервис провайдер. – Режим доступа: <http://goo.gl/Hpnqn7> (дата обращения: 12.12.2015).

Секция 13

***СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ,
ОТРАСЛЕЙ, КОМПЛЕКСОВ***

СУЩНОСТЬ И СТИЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА РЫНКЕ КАК ОСНОВА ДЛЯ ПРИНЯТИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

© Варсанова А.М.*

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

Статья посвящена исследованию сущности и стилей управления предприятиями как основы для принятия стратегических решений в современных условиях. Подчеркивается, что именно стиль управления и организационного поведения оказывает существенное влияние на реализацию стратегического подхода на предприятиях. Автор выделяет два типичные противоположные стили – приростной (инкременталистический) и предпринимательский, и проводит их характеристику с позиций принятия стратегических решений.

Ключевые слова: управление, стиль управления, приростной стиль, предпринимательский стиль, стратегия, стратегическое управление.

При всем многообразии видов и направлений деятельности предприятия ее общим свойством является управление. Управление – одно из наиболее трудных, противоречивых и неоднозначных видов человеческой деятельности, а важнейшей составляющей стабильной и эффективной работы предприятия служит развитие механизмов и инструментов управления [5, с. 317].

Понятие «управление» можно рассматривать как целенаправленное воздействие субъектов управления на объекты управления для достижения поставленных целей.

Опираясь на научные достижения ученых в области системного подхода, систем управления и общеэкономических наук, можно полагать, что система управления предприятием представляет собой искусственно созданную, динамическую совокупность элементов, реализующих процесс управления предприятием, направленных на достижение поставленных целей и имеющих связи с внешней средой [6, с. 80].

Для любого предприятия применим постулат: если продолжительное время использовать одни и те же инструменты и методы управления, не развивать и не совершенствовать их, существует риск стагнации предприятия, что в дальнейшем может привести к снижению эффективности деятельности и даже к банкротству. Поэтому важно развивать существующую систему управления, в частности, посредством реализации стратегического подхода [9, с. 98].

Стратегия по своей природе предъявляет организации требование двигаться в новом направлении, изменяться. Управлять стратегией означает по-

* Магистрант 2 курса.

стоянно управлять изменениями. Стратегические изменения неразрывно связаны со стратегией организации и процессом стратегического управления. Можно сказать, что стратегические изменения – это стратегия в модусе реализации [10, с. 157].

Однако каждое предприятие формулирует свою стратегию по-своему, часто в результате совершенно уникальных и характерных только для него процессов. Кроме того, многие стратегии возникают стихийно по мере работы предприятия. Поэтому взгляд на стратегические изменения зависит от того, какой стиль управления и организационного поведения применяется отдельным предприятием [3, с. 52].

Так, коммерческие и некоммерческие предприятия демонстрируют большое разнообразие стилей поведения, но все они являются производными от двух типичных противоположных стилей – приростного (инкременталистического) и предпринимательского.

Приростный стиль поведения организации, как показывает само название, характеризуется постановкой целей «от достигнутого», направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри организации так и в ее взаимоотношениях с окружающей средой. Организации, придерживающиеся этого стиля поведения, стремятся избежать изменений, ограничить их и минимизировать. При приростном поведении действия предпринимаются в том случае, если необходимость изменений стала настоятельной.

Поиск альтернативных решений ведется последовательно и принимается первое удовлетворительное решение. Такое поведение исповедует большинство успешно работающих длительное время коммерческих организаций и фактически все некоммерческие организации в области образования, здравоохранения, религии и т.п. [4, с. 49].

Многие коммерческие организации, придерживающиеся приростного стиля, одновременно стремятся к эффективности своей деятельности, к обеспечению рационального использования ресурсов, в то время как некоммерческие организации склонны к бюрократизации, к сохранению определенного статус-кво.

Предпринимательский стиль поведения характеризуется стремлением к изменениям, к предупреждению будущих проблем и новых возможностей. Для этого ведется широкий поиск управленческих решений, когда разрабатываются многочисленные альтернативы и из них выбирается наиболее эффективная. Предпринимательская организация стремится к непрерывной цепи изменений, поскольку в них она видит свою будущую эффективность и успех [7, с. 27].

Коммерческие и некоммерческие организации гораздо реже используют предпринимательский стиль поведения, чем приростной. Некоммерческие организации используют предпринимательский стиль только на ранних ста-

диях своего развития, когда они определяют круг своих задач, формируют организационную структуру, т.е. в тот период, когда они конституируют свою социальную значимость. На следующем этапе они, как правило, переходят к приростному стилю поведения.

Предпринимательского стиля поведения чаще придерживаются частные коммерческие организации, эффективность деятельности которых прямо связана с влиянием рыночной динамики. Частные коммерческие организации постоянно ведут предпринимательский поиск возможностей роста за счет изменений.

Организации, придерживающиеся разных стилей поведения, существенно отличаются по своим характеристикам. Например, организация, придерживающаяся приростного стиля поведения, видит свою цель в оптимизации прибыльности. Ее организационная структура сравнительно стабильна, работа ведется в соответствии с ходом технологического процесса переработки ресурсов, экономия на масштабах производства считается главным фактором эффективной деятельности, а сами ее виды слабо увязаны между собой, управленческие решения представляют собой реакцию на возникшие проблемы с запаздыванием по отношению к моменту их появления [1, с. 6]. Те же характеристики у организации, придерживающейся предпринимательского стиля поведения, выглядят по-другому: цель – оптимизация потенциальной прибыльности, организационная структура гибкая, изменяющаяся адекватно условиям среды, управленческие решения принимаются через активный поиск возможностей путем предвидения проблем. Существенные отличия имеют и другие организационные характеристики.

Опыт реорганизации систем управления коммерческими организациями показывает, что переход от одного стиля поведения к другому связан с глубокими изменениями и значительными затратами времени и средств, психологически чрезвычайно труден для людей, так как требует перераспределения власти. В свою очередь, перераспределение власти в организации связано с необходимостью перестройки ее организационной структуры, изменением должностных функций, перераспределением прав и ответственности принимать решения между разными уровнями управленческой иерархии [2, с. 17]. Попытки соединить оба стиля поведения в одной организации ведет к возникновению напряженности внутри нее и к конфликтным ситуациям. Очевидно, что в каждом конкретном случае необходимо решать задачу, какому стилю поведения следует отдать предпочтение.

В современных условиях приростное поведение трактуется как консервативное, а предпринимательское – как прогрессивное, ориентированное на эффективный рост. Вместе с тем, приростный стиль поведения является более органичным и естественным для крупных организаций. Например, если крупная торговая корпорация, придерживающаяся приростного поведения, успешно функционировала на протяжении ряда лет, то с большой степенью

вероятности можно предположить, что и на будущее ее руководство предпочтет тот же стиль организационного поведения. На изменения руководители могут пойти лишь в том случае, если предприятие столкнется с непреодолимыми проблемами в рыночной среде, и эти проблемы вынуждают искать новые возможности поддержания эффективности фирмы.

Если до настоящего времени считалось, что стили организационного поведения могут последовательно сменять друг друга, то, вероятно, в будущем коммерческие организации должны будут научиться применять оба типа одновременно. Это актуальная задача, поскольку два стиля поведения лежат в основе соответствующих режимов управления (стратегического и оперативного), реализуемых в современной организации [8, с. 46].

Таким образом, управление предприятием – это основа современного менеджмента в условиях постоянных изменений окружающей среды, ужесточающейся конкуренции. В подобных условиях важно развивать существующую систему управления, в частности, посредством реализации стратегического подхода. В свою очередь, основой принятия стратегических решений является стиль управления – приростной (инкременталистический) и предпринимательский.

Список литературы:

1. Алексеенко В.Б., Сопилко Н.Ю., Журавлева Е.А. Стратегический подход к управлению социально-экономической системой // Управленец. – 2011. – № 7-8. – С. 4-7.
2. Ажаханова Д.С. Современные подходы к стратегическому управлению // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2013. – № 19. – С. 16-18.
3. Даудов М.Д. Стратегическое управление как основа эффективного управления и развития малых предприятий в торговле // Транспортное дело России. – 2009. – № 7. – С. 52-55.
4. Каркавин М.В. Концептуальные подходы к стратегическому управлению развитием экономических систем // Символ науки. – 2015. – Т. 1, № 1-2-1 (1-2). – С. 48-51.
5. Катышева Н.М. Сущностная характеристика понятия «управление» // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 2. – С. 317.
6. Киселев А.А. Проблемы научного понятия «управление» в науке управления отечественными организациями // Символ науки. – 2015. – Т. 1, № 4. – С. 79-82.
7. Смирнов В.П., Зверева Н.Е. Предпринимательский подход к стратегическому управлению коммерческой организацией // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 5 (32). – С. 27.

8. Солдатов А.А., Трифонов Ю.В. Синтетический подход к стратегическому управлению развитием предприятия // Российское предпринимательство. – 2012. – № 5. – С. 45-51.

9. Тихонов А.А. Стратегическое управление развитием предприятия в контексте эволюции теории стратегического управления // Перспективы науки. – 2013. – № 7 (46). – С. 98-103.

10. Харченко В.А. Системный подход к стратегическому управлению предприятием // Экономический вестник Донбасса. – 2013. – Т. 31, № 1. – С. 157-161.

Секция 14

***ПРАВОВОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ
СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОТНОШЕНИЙ***

ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РФ

© Пшецукова К.Х.*

Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
г. Нальчик

В данной работе рассматривается регулирование деятельности предприятий общественного питания со стороны государства. Проблема отсутствия в РФ единого нормативно-правового законодательства в сфере общественного питания. Вопросы, связанные с сертификацией услуг общественного питания. Большое внимание уделяется рассмотрению законодательных актов, регулирующих нынешнюю деятельность предприятий общественного питания.

Ключевые слова: предприятия общественного питания, сертификация, качество услуг, государственное регулирование.

Общественное питание представляет собой форму удовлетворения потребностей людей по организации питания во внедомашних условиях. Все предприятия общественного питания можно подразделить на 2 категории. В первую входят предприятия закрытого типа, так называемая закрытая сеть, обеспечивающая питание сотрудников учреждений. Ко второй, общедоступной сети, относятся все остальные, привычные нам заведения (кафе, рестораны, столовые, бистро и т.д.).

В России общественное питание долгое время находилось в монополии у государства. Только после значительных преобразований в стране, в 90-х годах прошлого столетия, началось возрождение рынка общественного питания, появилась конкуренция. При этом активно осуществлялся процесс внедрения государственного регулирования данного рынка цивилизованными правовыми методами. Возникла определенная нормативно-правовая база, регулирующая деятельность предприятий питания.

В настоящее время быстрое увеличение количества предприятий общественного питания, рост конкуренции между ними, а также необходимость государственного регулирования качества предоставляемых ими услуг стали важными задачами правового обеспечения данных предприятий. Степень изученности последнего пункта является крайне низкой, как в литературе зарубежных стран, так и в литературных изданиях РФ.

Необходимым является рассмотрение нормативно-правовой документации в сфере управления качеством услуг общественного питания, а также

* Магистрант 1 года обучения кафедры «Экономики и менеджмента в туризме». Научный руководитель: Тенова З.Ю., доцент кафедры «Экономики и менеджмента в туризме», кандидат экономических наук, доцент.

исследование процесса государственного регулирования качества услуг питания и законодательных актов Российской Федерации в этой сфере.

Государство осуществляет свое вмешательство в регулирование системы общественного питания посредством административных и экономических методов.

Качество услуг в сфере общественного питания регулируется с помощью законодательных и нормативных правовых актов, которые определяют права и обязанности каждой из сторон. Базой для разработки документов является Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «О защите прав потребителей».

Существуют утвержденные специальным Постановлением Правительства РФ «Правила оказания услуг общественного питания», которые были разработаны в соответствии с Законом Российской Федерации «О защите прав потребителей». Данные правила являются обязательными для всех исполнителей услуг общественного питания.

Кроме большого числа законодательных актов в общественном питании важное значение имеет закон Российской Федерации «О сертификации продукции и услуг», в котором подробно расписаны обязанности и ответственность участников сертификации, а кроме этого изложены основы обязательной и добровольной сертификации продукции. Сертификация представляет собой соответствие продукции predetermined нормам [3].

Сертификация имеет определенные цели:

- организация условий предпринимательской деятельности для возможности взаимодействия с другими фирмами на рынке услуг и товаров;
- помощь потребителям в выборе продукции;
- создание условий для защиты потребителей от производителей, нарушающих установленные законом нормы;
- подтверждение показателей качества продукции, заявленного изготовителем.

Вне зависимости от формы деятельности, все предприятия общественного питания опираются на одну нормативно-правовую базу, которая состоит из следующих, обязательных к исполнению и соблюдению, документов:

1. Закон РФ «О защите прав потребителей» N 2300-1 от 07.02.1992 [2].
2. Постановление Правительства РФ «Об утверждении правил оказания услуг общественного питания» № 1036 от 15 августа (в ред. от 31 декабря) [6].
3. ФЗ РФ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» № 29-ФЗ от 2 января (в ред. от 31 марта) [4].
4. ФЗ РФ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» № 52-ФЗ от 30 марта (в ред. от 31 декабря) [5].
5. ГОСТ Р 50764-2009 «Услуги общественного питания. Общие требования» с датой введения в действие 1 января 2011 года [9].

6. ГОСТ Р 50763-2007 «Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия» [10].
7. ГОСТ Р 50762-2007 «Услуги общественного питания. Классификация предприятий общественного питания» [8].
8. СанПиН 2.3.2.1324-03 Постановление Главного государственного санитарного врача РФ «О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов» № 98 от 22 мая [11].

Являясь одной из отраслей народного хозяйства, общественное питание выступает в виде множества предприятий, которые имеют сходный вид производства и переработки продукции, а кроме этого организуют реализацию и потребление произведенных изделий.

В Российской Федерации для осуществления своей деятельности предприятиям общественного питания необходимо пройти государственную сертификацию [13].

Для непосредственного осуществления сертификации существуют такие органы государственной власти, как: Госстандарт Российской Федерации; Роскомторг; Всероссийский институт питания, выполняющий функцию методического центра; Совет по сертификации; испытательные лаборатории.

Обязательная сертификация услуг общественного питания осуществляется в нескольких направлениях, в первую очередь – на соответствие требованиям безопасности для жизни и здоровья граждан, охрана окружающей среды, установленным в законодательных актах, государственных стандартах России, санитарных нормах и правилах, строительных нормах и правилах, Правилах производства и реализации продукции и услуг общественного питания. Сертификация услуг общественного питания осуществляется экспертами в той области, в которой данный орган по сертификации имеет аккредитацию. Разницы между аккредитацией услуг предприятий общественного питания зарубежных и отечественных фирм не существует [7].

Сертификационные проверки оформляются актами испытания – протоколами. Оценка деятельности предприятий, результаты проверки и испытаний продукции, данные о функционировании процесса организации оказания услуг оформляются в виде акта. Хранением акта занимается орган по сертификации.

Регулирование предприятий общественного питания со стороны государства основывается на положениях Конституции Российской Федерации. Любой нормативно-правовой акт, который имеет отношение к регулированию общественного питания, должен соответствовать конституционным нормам [1].

Отсутствие в настоящий момент единого нормативно – правового законодательства в сфере общественного питания значительно усложняет процесс взаимодействия всех сторон, принимающих участие в производстве и

реализации продукции. Одну из основных ролей в сфере общественного питания играет контрольно-регулирующая функция системы государственного регулирования. Особенностью рыночной экономики является установление направления развития рынка в целом, поддержание нормального функционирования регулирующих механизмов. Она не предусматривает четкую регламентацию деятельности всех предприятий. В отличие от рыночного механизма регулирования сферы общественного питания, чьим приоритетом является обеспечение порядка в процессе производства, а также операции с совокупным общественным и национальным доходом, у государственного регулирования имеются свои приоритеты, больше ориентированные на социальную сферу.

Одними из наиболее важных аспектов, относящихся к государственному регулированию, являются регламентация и государственное воздействие на рынок, при котором происходит изъятие определенного количества прибыли через систему налогообложения [12].

Предприятия общественного питания, вне зависимости от категории и месторасположения, являются одними из самых динамично развивающихся на современном рынке. Данный процесс будет необратим по причине увеличения темпа жизни населения.

Организация деятельности предприятий сферы питания в РФ регулируется оптимальным вариантом сочетания международного и российского законодательства.

Наличие большого числа нормативно-правовых документов в сфере общественного питания несет противоречивый характер. Улучшая качество предоставляемых услуг, оно делает малый бизнес нерентабельным. Количество процедур, связанных с оформлением документации и дальнейшим функционированием, тормозят создание большого числа малых предприятий, затрудняют работу уже имеющихся, в связи с чем наблюдается рост крупных сетевых компаний и заполнение ими данного сегмента рынка.

Исходя из вышеизложенного следует, что основными задачами предприятий общественного питания являются наиболее полное удовлетворение спросов населения, улучшения качества выпускаемой продукции, повышение культуры обслуживания. Соответствие требованиям нормативно-правовой документации и стандартам качества в сфере общественного питания является одним из наиболее важных аспектов функционирования предприятий.

Список литературы:

1. «Конституция Российской Федерации» с учетом поправок от 30 декабря 2008 г. № 6-ФКЗ и от 30 декабря 2008 г. № 7-ФКЗ. – ГУ издательство «Юридическая литература» Администрации Президента РФ, 2009.
2. Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 «О защите прав потребителей» с изменениями и дополнениями от 9 января 1996 г.; от 14 июня 1995 г.

3. Закон РФ от 10.06.1993 N 5151-1 (ред. от 10.01.2003) «О сертификации продукции и услуг».
4. Федеральный закон «О качестве и безопасности пищевых продуктов» № 29-ФЗ от 2 января. (в ред. от 31 марта) от 02.01.2000 г.
5. Федеральный закон «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» № 52-ФЗ от 30 марта. (в ред. от 31 декабря) от 29.12.2014 г.
6. Постановление Правительства РФ «Об утверждении правил оказания услуг общественного питания» от 15 августа 1997 г. (с изменениями от 21 мая 2001 г., 10 мая 2007 г.).
7. ГОСТ Р 50460-92 «Знак соответствия при обязательной сертификации. Форма, размеры и технические требования» от 15.06.2001 г.
8. ГОСТ Р 50762-2007 «Услуги общественного питания. Классификация предприятий общественного питания» от 27 декабря 2007 г. N 475-ст от 1.01.2009 г.
9. ГОСТ Р 50764-95 «Услуги общественного питания. Общие требования» от 1.01.2011 г.
10. ГОСТ Р 50763-2007 «Услуги общественного питания. Продукция общественного питания, реализуемая населению. Общие технические условия» от 01.11.2014 г.
11. СанПиН 2.3.2.1324-03 Постановление Главного государственного санитарного врача РФ «О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов» № 98 от 22.05.2002 г.
12. Тенова З.Ю. Организация регулирования деятельности туристско-рекреационного комплекса региона автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Кабардино-Балкарский институт информатики и проблем регионального управления. – Нальчик, 2009.
13. Метрология, стандартизация и сертификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://micromake.ru/old/msisbook/msisstand3.htm>.

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
АНАЛИЗ ТЕНДЕНЦИЙ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ**

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
XXIII Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 16 декабря 2015 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 17.12.2015. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. Печ. л. Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!