



# **ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ НАУКИ НОВОГО ВРЕМЕНИ**

**Сборник статей  
Международной научно-практической конференции**

**27-28 декабря 2013 г.**

**Часть 1**

**Уфа  
РИЦ БашГУ  
2014**

УДК 00(082)  
ББК 65.26  
Т 33

***Редакционная коллегия:***

**Сукиасян А.А.**, к.э.н., ст. преп. (отв. редактор);

**Юсупов Р.Г.**, д-р ист. наук, профессор;

**Овакимян Г.Д.**, д-р пед. наук, профессор;

**Тенденции формирования науки нового времени:** сборник статей  
Т 33 Международной научно-практической конференции. 27-28 декабря  
2013 г.: в 4 ч. Ч.1 / отв. ред. А.А. Сукиасян. - Уфа: РИЦ БашГУ, 2014. – 379 с.  
ISBN 978-5-7477-3425-8

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции «Тенденции формирования науки нового времени», состоявшейся 27-28 декабря 2013 г. в г. Уфа.

Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а так же за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов. Материалы публикуются в авторской редакции.

УДК 00(082)  
ББК 65.26

ISBN 978-5-7477-3425-8

© БашГУ, 2014  
© ООО «Аэтерна», 2014

UDC 658.3.07

**J. J Arellano**

Postgraduate Student Of The Engineering Faculty  
Peoples' Friendship University of Russia  
Moscow

## **COMPETENCY MANAGEMENT: AN INNOVATIVE MODEL FOR HUMAN RESOURCES AND ESSENTIAL KEY TO THE ORGANIZATIONAL SUCCESS**

The author aims to analyze the concept of competence, to evaluate their importance for the Department of Human Resources, identify the implications and effects of favoritism in the organization. As well as aims to provide necessary tools that allow to involve and engage all the individuals in the workplace, in order to achieve alignment with the corporate strategy, which point both to the improvement of the performance of workers, such as the organizational success.

**Key words:** Model, Management skills, Human Resources, Innovation, Success.

Speaking of competition, is to refer immediately to certain key words, inherent to the organizational development of a particular company, among which we can mention three: talent, comprehensive ability and potential human. That is to say; it's what the person knows and is doing to achieve and sustain a higher performance.

The competency model is designed to generate the knowledge, skills, abilities, and goals and objectives of the organization, appropriate and the position of management at work. [1, c. 68].

Currently, it is considered that the management of skills is related to the efforts of a company to improve the competitive position of its work force, promoting innovation, efficiency, knowledge sharing, and ultimately the development of the staff. The improvement of skills not only is searched for the address, but also it is in the interest of the workers.

The system of Management by competences, covering mostly the Human Resources practices, ranging from recruitment and performance, to the strategic planning organizational including the design of the structure and corporate culture.

Competence of workers is of paramount importance, since they are a competitive advantage for the company and, therefore, a way for you to get better results.

For an organization to be successful, the role of Human Resources must match with the strategic proposal of the company. It is necessary to develop Human Resources that are able to take on the responsibility to the precise responsibilities for the implementation of business strategies. That is to say, competences have to be integrated in all practices of this department, and these, in turn, should focus on the improvement of organizational performance and the individual.

The Department of Human Resources, is the key to significant sustainable advantage of the company. This perspective is in the ability of the managers to base their organizations around resources that are valuable, rare and inimitable. What causes a difference in the benefits.

Recently in Latin America, many companies have incorporated the management of Human Resources based on competencies, thus achieving a significant impact, since this tool has been able to improve the productivity, competitiveness and the performance of the parts that make it up, that is to say; organizational and individual.

Change of the improvement of the system of personnel management is a complex process that requires the consideration of many variables. In this case the change in oneself, is the system of management of staff with appropriate terms of innovation. [1, c. 9].

Due to the technological changes and organizational, is required to allocate resources to the preparation of the personnel, so as to make them more competent in their jobs, which contributes to a better performance within the organization.

The competencies, skills and capacities of the Human Resources, are a competitive advantage, as its root is in the collective knowledge of the members of the company (inimitable), which develops over a period of time, and are as valuable as the routine of the company to manage the staff, to manage the talent of the employees as well as their behaviors in order to achieve objectives.

Competitive advantage, is a hallmark of the company and its product in the squares of the consumers. [2, c. 7].

Unfortunately, in our days there are organizations, in which, for example, in the areas of recruitment and selection, there is little ethics, justice, and transparency in the procedures, organizational, and it gives a phenomenon typical of the human being, which does not take into account the management powers called “favoritismo or cronyism”, which is influenced by the compatibility with other people and that it is harmful and detrimental to the company.

*Some of its implications, are evident when:*

- ✓ Prefer the recruitment, selection and recruitment of low-skilled, who do not have the knowledge and/or skills (family and friends).
- ✓ The evaluation of the performance is affected by the subjectivity of the evaluator.
- ✓ Preference is given to the external staff to higher positions or strategic.

*Likewise, we can mention certain effects:*

- ✓ Hinders the development and promotion of standards, rules, in the organization.
- ✓ Can exist talent is not recognized in the company.
- ✓ Result in high levels of stress, anger, frustration, and resentment among the groups affecting the internal collaboration, and the commitment of the partners.

The main way to avoid this phenomenon is that the policies, processes, programs, and initiatives are transparent, and that they are communicated to 100% of the staff, by putting in place various practices that allow them to be a company that is inclusive, where there are policies on gender equality, integration activities, that allow the improvement of weather and workforce development.

Keep in mind that the role of the Human Resources in the organization, is to ensure that the processes are carried out as dictated by the policy of the company, and to ensure respect for the rights of all parties.

To promote a change that leads to success at the organizational level, it is suggested:

- ✓ Decrease the income or privileges granted by cronyism or favoritism, establishing mechanisms impartial and communication, which will generate a working environment of trust, fairness, and commitment.

✓ It is necessary to identify with accuracy the different competencies required by different workers.

✓ Human resources must possess extensive knowledge of the business, of the mission, vision and organizational culture.

Finally, if one takes into consideration the above, a positive impact on the organization will be achieved, in terms of management skills is concerned, since it is able to optimize the processes of human resources in the area of recruitment and selection, which reduce the brain drain and improve business performance and competitiveness, innovation, competitive advantage, the effectiveness of training and development will increase, thus achieving the best results for the same.

#### **Literature**

[1] Gavrilov, V. O. Innovations in the sphere of personnel management - M: Laboratory of the book, 2010 - 140 C. Regime URL: <http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=87821>

[2] Ksenofontova, X. Z. Competence management personnel: Theory and Methodology Development - M: Creative economy, 2011. - 184 C. Regime URL: <http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=132623>

[3] Russian, D. V How to develop competitive advantages of the company - M: the Laboratory of the book, 2010. - 57 C. Regime URL: <http://www.biblioclub.ru/index.php?page=book&id=97134>

© J.J Arellano, 2013

**УДК 336**

**А.А. Арслангалиева**

Студентка 5 курса «Институт экономики финансов и бизнеса»  
Башкирский государственный университет  
Г.Уфа Российская Федерация

### **СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА БАНКА РОССИИ И ЕГО УЧРЕЖДЕНИЯ**

Организационная структура Банка России – единая вертикальная система управления Центральному Банку Российской Федерации. В нее входят центральный аппарат, территориальные учреждения, расчетно-кассовые центры, вычислительные центры, полевые учреждения, учебные заведения, подразделения безопасности, Российское объединение инкассации и другие организации, которые необходимы для осуществления деятельности Центробанка.

По размеру территории Россия - самая большая страна в мире. Также и Центральный банк в России – большой. Деятельность Центрального банка осуществляется в соответствии с Федеральным законом № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». [1,с.416] Так как Центральный банк в стране один, он должен быть представлен во всех регионах. Поэтому адресов у ЦБ РФ много, его отделения есть в разных городах, по всей России.

Любые предприятия, организации и коммерческие банки для работы в других районах, открывают филиалы. Центральный банк Российской Федерации тоже имеет свои филиалы, только его филиалы называются Территориальные Учреждения Банка России (ТУ Банка России). Всего Территориальных учреждений у Центрального банка России – 79.

Главный офис Банка России расположен в Москве по юридическому адресу банка: 107016, Москва, ул. Неглинная, 12. В каждом субъекте Федерации Центральный банк имеет по одному своему Территориальному учреждению, исключения составляют лишь 4 субъекта Федерации: территория Ненецкого АО подконтрольна Главному управлению Банка России по Архангельской области, территория Ямало-Ненецкого АО и Ханты-Мансийского АО подчинены Главному управлению Банка России по Тюменской области, а Московская область контролируется вместе с Москвой Московским главным территориальным управлением Банка России (МГТУ Банка России), вот поэтому субъектов Федерации в России – 83, а ТУ Банка России – 79.

Территориальные учреждения Банка России, расположенные в Республиках Российской Федерации, называются Национальные банки Республики (с указанием наименования Республики), а ТУ Банка России, расположенные во всех иных субъектах федерации (краях, областях, автономных округах), называются Главные Управления Банка России (ГУ ЦБ РФ или ГУ Банка России).

В структуру Национальных банков (НБ) и Главных управлений Банка России входят ГРКЦ (Головные расчетно-кассовые центры) и РКЦ (Расчетно-кассовые центры), по состоянию на 01 ноября 2013 года их всего 485 у Центрального банка РФ.

Каждый РКЦ имеет свой БИК. Банковский идентификационный код (БИК) у РКЦ, так же как и у всех банков, формируется в соответствии с Положением ЦБ РФ № 225-П и имеет 9 цифр в своем номере:

- в первых двух разрядах слева код Российской Федерации – 04
- в третьем-четвертом разрядах – код территории РФ в соответствии с разрядами 1 и 2 ОКАТО, при этом внутри одного ТУ Банка России у всех его расчетно-кассовых центров эти знаки совпадают
- в пятом-шестом разрядах слева – условный номер подразделения, уникальный в рамках ТУ Банка России (соответственно, разные номера у разных РКЦ внутри одного ТУ Банка России)
- в седьмом-восьмом-девятом разрядах слева РКЦ и Отделения имеют значение 000, ГРКЦ – значение 001, а другие подразделения расчетной сети Банка России (например, ОПЕРУ-1 Банка России) имеют значение 002.

Основными инструментами и методами денежно-кредитной политики, используемыми Центральным банком для воздействия на денежную массу, в соответствии с законодательством являются:

1. Операции на открытом рынке.
  2. Изменение учётной ставки.
  3. Изменение нормы обязательных резервов, размещаемых коммерческими банками в ЦБ;
  4. Операции с валютными активами.
- Определение приоритетности инструментов денежно-кредитной политики

зависит от тех целей, которые решает ЦБ на том или ином этапе развития страны. [2,с.312]

Таким образом, ЦБ способен в значительной мере воздействовать на предложения денег в экономике. Величина предложения денег в экономике оказывает сильное влияние на развитие инфляционных процессов, уровень безработицы и увеличение выпуска в стране. Поэтому правильная политика Центрального банка, одной из функций которого является регулирование предложения денег, может стать важным стабилизирующим фактором развития экономики.

В течение последних 10 лет Центральный банк Российской Федерации оптимизирует свою расчетную сеть, сокращая количество расчетно-кассовых центров. Такая оптимизация возможна благодаря внедрению электронных технологий осуществления расчетов, переходу кредитных организаций на проведение расчетов через единые корреспондентские счета и сокращению количества банков и их филиалов. В период становления банковской системы в России было организовано более 1300 расчетно-кассовых центров, а сейчас их 485, то есть ликвидировано более 60% расчетно-кассовых центров. Согласно плану оптимизации расчетно-кассовых центров до 2015 года предполагается ликвидировать ещё около 300 РКЦ. [3,с.1]

В систему Центрального банка Российской Федерации помимо центрального аппарата, территориальных учреждений (ТУ), расчетно-кассовых центров (РКЦ) входят также вычислительные центры, полевые учреждения, учебные заведения и другие организации, в том числе подразделения безопасности и Российское объединение инкассации (РОСИНКАС), которые необходимы для осуществления деятельности Банка России.

Полевые учреждения Банка России являются воинскими учреждениями и руководствуются в своей деятельности воинскими уставами.

Полевые учреждения Банка России предназначены для банковского обслуживания воинских частей, учреждений и организаций Министерства обороны Российской Федерации, иных государственных органов и юридических лиц, обеспечивающих безопасность РФ, а также физических лиц, проживающих на территориях объектов, обслуживаемых полевыми учреждениями Банка России, в тех случаях, когда создание и функционирование территориальных учреждений Банка России невозможны.

Вычислительные центры ЦБ занимаются информационно-вычислительным обслуживанием управлений Банка России.

Российское объединение инкассации – крупнейшая в России инкассаторская организация, созданная согласно закону о ЦБ как самостоятельное юридическое лицо. Осуществляет инкассацию для подразделений Банка России, но также оказывает услуги на коммерческой основе для организаций.

### **Список использованной литературы:**

1. Федеральный закон от 27.06.2002 № 86-ФЗ “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)”. – Информационно-правовая система “Консультант+”.
2. Балабанов И. Т. Банки и банковское дело. Краткий курс: учебное пособие / И. Т. Балабанов, Н. А. Савинская – СПб.: Питер, 2004. – 312 с

**УДК 338.4 (075.8)**

**И.Г. Аукина**

к.с.-х.н., доцент

кафедра «Организация производства  
и предпринимательство на предприятиях АПК»

ФГБОУ ВПО СГАУ имени Н.И. Вавилова

г. Саратов, Российская Федерация

**О.В. Поварова**

к.э.н., доцент

кафедра «Организация производства  
и предпринимательство на предприятиях АПК»

ФГБОУ ВПО СГАУ имени Н.И. Вавилова

г. Саратов, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В ОПЛАТЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ РЫБОЛОВСТВА**

Одним из основных принципов организации заработной платы в современной экономике является принцип материальной заинтересованности работника в результатах своего труда. Процесс любой хозяйственной деятельности, особенно в области рыболовства, связан с затратами не только овеществленного (в средствах и предметах труда), но и живого труда. Учет труда и заработной платы должен обеспечить оперативный контроль за количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплат социального характера. Проблема оплаты труда - одна из ключевых проблем в данном секторе экономики. От ее успешного решения во многом зависят как повышение эффективности производства, так и рост благосостояния людей, благоприятный социально-психологический климат в коллективе.

Важнейшей проблемой в оплате труда в данной отрасли является выявление нормообразующего фактора для учета нормы времени. Таким фактором может стать рейсообразот.

Рейсообразот – полный производственный цикл работы судна, который характеризуется промысловым рейсом включающим грузовые, вспомогательные и обслуживающие операции при стоянке в порту, переходы судна на промысел и обратно, промысел, выпуск продукции и ее доставку в пункт назначения [2, с. 60].

Следующий проблемой является выбор системы оплаты труда рыболовцевких экипажей. На каждом рыболовецком предприятии разрабатывается собственная система оплаты труда. Перспективной системой оплаты труда для рыболовецких судов является бонусная система оплаты труда. Бонусная система оплаты труда является весьма эффективной. При бо-



нусной системе оплаты труда работник часть заработной платы получает фиксировано, в виде оклада, а часть – в виде бонусов, поэтому заинтересованность сотрудника подкреплена личным финансовым интересом, результаты работы от этого становятся намного лучше. Но, к сожалению, такая система оплаты труда имеет не только свои плюсы, но и минусы. К преимуществам системы относится то, что бонусная часть может существенно превышать фиксированный оклад — это возможность мотивировать сотрудника работать на результат. Особенно это очевидно при начислении заработной платы в рыболовецком секторе, ведь основной заработок рыбаков - это заработок за время промысла. К недостаткам относится – отсутствие гарантированного стабильного дохода. В одном месяце работник может заработать хорошую зарплату, а в следующем — только фиксированный минимум, так как во время выхода на промысел не всегда возможен хороший результат работы по независящим от работников причинам (погодные условия, квоты на вылов определенных видов рыбы). Чтобы сгладить противоречия необходимо разработать понятную и прозрачную систему начисления бонусной части оплаты труда, размер фиксированной части должен быть выше минимальной оплаты труда. В этом случае разрабатывается Положение об оплате труда, согласно которому, бонусная часть заработной платы экипажа рыболовецкого сейнера исчисляется как произведение суммы денежных средств поступивших на расчетный счет предприятия за отгруженную продукцию на коэффициент отгрузки. В данном Положении об оплате труда необходимо указать сумму коэффициента отгрузки. Месячный оклад рыболовецких экипажей ежегодно устанавливается руководством предприятия на основе действующего законодательства и с учетом дифференциации по стажу работы. [3, с. 152]

Приведем пример: В Положении об оплате коэффициент отгрузки равен – 0,016. На расчетный счет за отгруженную продукцию поступило: 200000000 руб.

Таблица 1 – Стоимость отгруженной продукции

Наименование продукции	Фактический улов, т	Стоимость 1т продукции, тыс. руб.	Стоимость отгруженной продукции тыс. руб.
Кета	2	70	140
Кижуч	4	72	288
Нерка	1	75	75
Итого	-	-	503

Коллективный заработок экипажа сейнера составил - 320 000 руб. – данную сумму необходимо распределить между членами экипажа сейнера. Для этого необходимо вычислить расчетный коэффициент стоимости труда (РКСТ) - таблица 2 [4, с.164].

Таблица 2 - Расчетный коэффициент стоимости труда (РКСТ)

Ф.И.О. должность	Дневная ставка, руб.	Рейсооборот (факт), суток	РКСТ
1	2	3	4
1(матрос)	800		2,8
2 (матрос)	800		2,8
3(матрос)	800		2,8
4 электромеханик	820		2,9
5 механик	850		3,02
6 капитан	1000		3,6
Итого	5070		18

РКСТ рассчитывается как произведение дневной ставки каждого работника умноженной на фактический рейсооборот и разделенный на общую сумму дневного заработка экипажа. После расчета РКСТ каждого члена экипажа можно сделать окончательный расчет с работниками за рейс (таблица 3).

Таблица 3 - Окончательный расчет с экипажем сейнера по бонусной системе оплаты труда

Ф.И.О. должность	Месячный оклад, руб.	Дневная ставка, руб.	Рейсооборот (факт), суток	Коллективный заработок экипажа, тыс. руб.	Стоимость коэффициенто-дня, руб.	РКСТ	Бонусная часть, руб.	Оплата труда, руб.
1		2	3	4	5	6	7	8
1(матрос)	20 000	800				2,8	49775	69775
2 (матрос)	20 000	800				2,8	49775	69775
3(матрос)	20 000	800				2,8	49775	69775
4 электромеханик	20 500	820				2,9	51553	72053
5 механик	21 250	850				3,02	53686	74936
6 капитан	25 000	1000				3,6	63997	88997
Итого	126 750	5070				18	320	17 777

Стоимость коэффициенто-дня рассчитывается как частное от деления коллективного заработка экипажа на рейсооборот. РКСТ был рассчитан в таблице 2. Бонусная часть оплаты труда рассчитывается как произведение РКСТ каждого работника и стоимости 1 коэффициенто-дня.

Сравним заработок по предлагаемой методике со средним заработком экипажей сейнеров по стране[1] Таблица 4:

Таблица 4 - Заработная плата работников рыболовецких судов.

Должность	Корабельный инженер - механик		Капитан морского судна		Палубный матрос	
	Факт 2013 г.	По предлагаемой методике (во время путины)	Факт 2013 г.	По предлагаемой методике (во время путины)	Факт 2013 г.	По предлагаемой методике (во время путины)
Стаж 5 лет	Свыше 28600	21250	Свыше 38600	25000	Свыше 23100	20000
Стаж 10 лет	31100	74936	42600	88997	24600	69775
Стаж 15 лет	Свыше 31100	74936	Свыше 42600	88997	Свыше 24600	69775
Стаж 20 лет	Свыше 28600	74936	42600	88997	24600	69775
Стаж более 25 лет	28600	21250	Свыше 38600	25000	Свыше 23100	20000

Таким образом, по предлагаемой методике средняя заработная плата работников рыболовецких судов должна увеличиться в среднем в 2 раза. Данная методика позволяет заинтересовать работников в выполнении плана вылова.

#### Список использованной литературы

1. Калькулятор зарплаты. Средняя зарплата. 2013 год - [Текст] – Режим доступа: [mojazarplata.ru>main/zarabotok/salary-check](http://mojazarplata.ru/main/zarabotok/salary-check)
2. Мищенко Н.Г. Организация производства на предприятиях рыбной отрасли: Учебное пособие: Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2006. – 136 с.
3. Панфилов А.В. Поварова О.В Аукина И.Г. Организация нормирование и оплата труда на предприятиях пищевой промышленности: Учеб.- метод. пособ.: Саратов: ИЦ «Наука», 2012. - 168 с. - ISBN 978-5-9999-1122-3
4. Поварова О.В Аукина И.Г. Организация нормирование и оплата труда на предприятиях природопользования: Учебное пособие: Саратов: ИЦ «Наука», 2013. - 194 с. - ISBN 978-5-9999-1569-6

© И.Г. Аукина, О.В. Поварова, 2013

УДК 330

**И.И.Ахметшин, Р.Ф. Карачурина**  
*БГАУ (г. Уфа)*

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РФ

Появление термина и развитие направления «управленческое консультирование» началось с выделения двух основных подходов к консультированию. В первом случае используется функциональный взгляд на консультирование.

Критик в области консультирования Фриц Стееле определяет его так: «Под процессом консультирования я понимаю любую форму оказания помощи в отношении содержания, процесса или структуры задачи или серии задач, при которой консультант сам не отвечает за выполнение задачи, но помогает тем, кто ответствен за это» [2].

По второму подходу консультирование рассматривается как особая профессиональная служба и выделяет ряд характеристик, которыми она должна обладать. Согласно мнению профессора Гавайской школы бизнеса Лэрри Грейнеру и известному критику по управленческому консалтингу Роберту Метцгеру «управленческое консультирование - это консультативная служба, работающая по контракту и оказывающая услуги организациям с помощью специально обученных и квалифицированных лиц, которые помогают организации-заказчику выявить управленческие проблемы, проанализировать их, дают рекомендации по решению этих проблем и содействуют, при необходимости, выполнению решений». Можно считать два эти подхода взаимодополняющими [1].

Зарождение управленческого консультирования было вызвано постоянным поиском предпринимателями новых средств повышения эффективности производства, попытками со стороны специалистов управления найти коммерческое приложение своим способностям, логикой развития организационной науки и практики. Сегодня услугами консультантов по управлению пользуются многие неприбыльные организации, но первыми клиентами были предприниматели. Вынуждает их к этому конкуренция, которая требует постоянного поиска новых резервов эффективности [3].

В настоящее время в России насчитывается не более 40 солидных консультационных фирм такого профиля. Имеется также и небольшое число консультантов-одиночек. Что касается внутренних консультантов, являющихся штатными сотрудниками организации и обслуживающих только ее, то их, конечно, больше, но численность таких работников рассчитать сложно учету [4]. Этапы становления процесса управленческого консультирования:

I этап - Организационная диагностика, которая определяет основную проблему предприятия. Руководитель, например, считает, что дело в организационной структуре, а результаты диагностики показывают, что главное - неправильное формулирование целей предприятия или неадекватность организации поставленным целям, или отсутствие грамотно сформулированной стратегии развития, или ошибочный стиль руководства [6].

II этап – Моделирование организационного поведения для существующего без изменения типа организации.

III этап - Выработка проектов решений проблем, выявленных в результате организационной диагностики и меняющих организацию.

IV этап – Проверка предлагаемых вариантов изменения на построенной модели с разработкой детального плана внедрения предполагаемых изменений.

V этап – Реализация решений. Направлений управленческого консультирования может быть множество, что диктуется развитием взглядов и подходов в постоянно изменяющемся научном менеджменте. Однако, сегодня подразумевается, что любой из применяющихся подходов должен прежде всего увеличивать эффективность работы организации [5].

Наиболее известные на российском рынке направления услуг в управленческом консультировании можно проследить в связи с эволюцией методов и возникновением парадигм «западного» менеджмента:

- Разработка систем мотивации персонала.
- Проведение организационных изменений и изменение организационной культуры.
- Создание рабочих команд.
- Создание самообучающихся организаций, система ключевых компетенций.
- Коучинг [7].

Несомненно, консалтинг в России существует, хотя и нельзя сказать, что данный сегмент рынка процветает. Как и в большинстве других случаев, развитие данной области находится на стадии становления.

Выясним ряд проблем, препятствующий развитию консультирования в России.

- 1) Нет четкого понимания значения консультирования.
- 2) Многие считают, что консультант — синоним слова «мошенник».

Проблема российского рынка управленческих услуг сегодня заключается в том, что нет поддержки и системы в развитии менеджмента и передачи знаний. Созданные технологии управления, обычно остаются в собственности организаций. Это состояние российского управленческого консультирования обусловлено еще и тем, что чаще всего проводниками внедрения консультаций в организациях являются руководители служб персонала, а они склонны обращаться к «западным» технологиям, которые не всегда применимы к российским предприятиям.

Российские консультационные компании не составляют достойной Преимущества и недостатки отечественных и зарубежных компаний на отечественном рынке управленческого консультирования представлены в таблице 1 [8].

Таблица 1 Сравнения системы отечественного и зарубежного управленческих компаний

Преимущества иностранных компаний	Преимущества российских компаний
отлаженная технология управления проектами;	более глубокое знание специфики российского рынка и национального менталитета;
база знаний, опыт;	узкая специализация и отсюда практическая направленность консалтинга (до операционного уровня);
учет мировых тенденций развития бизнеса, технологий, конкретных отраслей промышленности;	более низкий уровень цен.
помощь при взаимодействии с иностранными партнерами, как сопутствующий консалтингу результат;	
доверие международному опыту в большей степени, чем отечественному.	
Недостатки иностранных компаний	Недостатки российских компаний

в ряде случаев уровень консультантов не соответствует имени компании;	недостаточно проработанная технология управления проектами;
слабая ориентация на специфичность клиента, низкая гибкость в отношениях.	недостаток международного опыта и знаний в области управления;
	слабая развитость бизнес-культуры;
	непопулярность бренда;
	стремление к росту объёма заказов в ущерб качеству услуг.

Для решения проблем управленческого консалтинга следует:

1. Совершенствовать классификацию консультирования.
2. Открыть специальные университеты по специальностям «Управленческого характера».
3. Провести маркетинговые исследования и выбрать соответствующие предложения по продвижению консалтинга.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что развитие консалтинга в России находится на стадии становления. Это связано с тем, что оно не получает должной поддержки, и отсутствует передача знаний и система развития, по сравнению с зарубежными фирмами. Поэтому российские консалтинговые компании, к сожалению, не могут быть достойными конкурентами для зарубежных. Данные проблемы развития консультирования в России можно решить путем создания каких-либо университетов по данным специальностям или дополнительных курсов для консультантов, чтобы повысить уровень их знаний и возможностей, а также путем развития новых отраслей в области консультирования, которые заинтересуют людей и будут иметь спрос со стороны населения

#### **Список литературы:**

1. Минигалиева М.Р. Управленческое консультирование: теория и практика. - М.: Феникс, 2008. – 121 с.
2. Насакин Р. Консалтинг по-русски, ж. PC Week №11, апрель 2011 г.
3. Посадский А.П., Хайниш С.В. Консультационные услуги в России. - М.: Финстатинформ, 2009, - 171 с.
4. Прокопенко И. Управленческое консультирование как услуга // Проблемы теории управления. - М., 2008. – 274 с.
5. Румянцева З., Алешникова В. Становление рынка управленческого консультирования. // Российский экономический журнал. - №3. - 2010. – 44-53 с.
6. Управленческое консультирование / Под ред. М. Кубра. В 2т. - М.: Инте-рэксперт, 2008. - Т.2. 323 с.
7. Чакыров К. Управленческое консультирование - организация процесса. - София, 2009. – 357 с.
8. Кхол Й. Эффективность управленческих решений / Перевод с чешск. М.: Прогресс, 2010. - 195 с.

© И.И.Ахметшин, Р.Ф. Карачурина, 2013

## ЭРГОНОМИКА ОФИСА

Эргономика (от др.-греч. ἔργον — работа и νόμος — «закон») — в традиционном понимании — наука о приспособлении должностных обязанностей, рабочих мест, предметов и объектов труда, а также компьютерных программ для наиболее безопасного и эффективного труда работника, исходя из физических и психических особенностей человеческого организма.

**Работа, как известно, второй дом. Современный обитатель среднестатистического офиса проводит в нем по 8-10 часов в сутки, сидя на стуле перед компьютерным монитором. Такая работа – чаще всего настоящая пытка для нашего тела. И дело тут не только во вреде малоподвижного образа жизни. К сожалению, по оценке врачей-остеопатов, 99% офисной мебели, которая нас обычно окружает, анатомически неудобна и заставляет нас сидеть неправильно – сутулиться, вытягивать шею, запрокидывать голову, сидеть с напряженными плечами и т.д.[1]**

Давайте разберемся, как все это нам может помочь в спасении нашего позвоночника и как нужно подбирать полезную «начинку» для удобного рабочего места?

Как грустно шутят врачи-остеопаты, работник интеллектуального труда – это человек сидячий. Мы просиживаем рабочий день в офисе за компьютером, затем дорогу домой в автомобиле, и остаток вечера на диване перед телевизором. И вроде бы, как говорится, не дрова рубили, а сидели во вполне комфортных условиях, но под вечер чувствуем себя разбитыми – так, словно как раз трудились физически. Так, согласно медицинской статистике, почти 90% офисных работников после рабочего дня жалуются на боли в позвоночнике: к вечеру у них ноют шея и плечи, болит поясница, устают от напряжения глаза.[2]

### Анатомия проблемы

Конечно, природа заложила большой запас прочности в наш позвоночник. Но ежедневные перегрузки при долгом сидении в вынужденной позе на неудобных стульях и креслах приводит к тому, что постепенно вся система работы позвоночника дает сбой.

В первую очередь, тревогу начинают бить наши мышцы и связки - при неправильной посадке мышцы спины постоянно стараются скорректировать нарушенную осанку, что приводит к перенапряжению мышц. Результатом бывают боли в спине - в плечевой и затылочной зонах, в пояснице. Такие боли быстро проходят, мы о них забываем, скорее, привыкаем, перестаем их замечать. Однако болевые ощущения могут свидетельствовать не просто о перенапряжении мышц – если после напряженного, но «сидячего» рабочего дня у вас болит спина и суставы это может быть первыми «звоночками» о неприятностях опорно-двигательной системы.

Начнем с того, самым важным «орудием» труда для человека сидячего является стул. Со столом проблемы решить куда проще - любой стол можно отрегулировать по высоте своего роста с помощью банальных подставок под ножки.

Что касается «сидячего» места, в наших офисах наиболее распространены три типа кресел:

-офисный стул

Это худший вариант. Офисный стул - это достаточно жесткая конструкция, которая не имеет никаких настроек или регулировок. По сути это стул для посетителей, он абсолютно не предназначен для длительной работы за компьютером. Когда такой стул используется в качестве кресла постоянного рабочего места, это почти гарантировано может привести к болезням опорно-двигательного аппарата или их обострению.

Способ решения

Проблему низких кресел легко решить с помощью эргономичных сидушек. Сидушка – это подушка под таз, которая кладется на сиденье стула.

Сидушки бывают 2 видов:

– горизонтальные

Они просто приподнимают человека над поверхностью кресла. Способны решить проблему, когда сиденье слишком низкое или слишком жесткое

- наклонные

Они не только приподнимают человека, но и меняют угол наклона бедер сидящего. У таких сидушек 2 зоны. Более высокая горизонтальная часть предназначена для опоры таза, а наклонная – для бедра. Чем это хорошо? Такие сидушки наклоняют бедро вперед: получается, что колено располагается ниже, чем тазобедренный сустав. Чаше же люди сидят так, что либо бедро расположено горизонтально, либо колено располагается выше. Между тем, именно в положении, когда колено ниже, спина очень эффективно разгружается. Такая посадка - один из секретов аристократической осанки. Аристократы не пользовались спинкой стула, как опорой, а сидели с прямой спиной на краешке стула. Именно в этой позе бедро оказывается выше колена, и так легче сохранять спину прямой, чем когда человек сидит, придвинувшись к спинке. Наклонная же сидушка дает большую площадь опоры и сидеть так гораздо легче, чем на краешке.

Наклонную подушку можно использовать также в автомобиле, если положить ее наклонной частью назад, – для удобной фиксации таза вплотную к спинке и предотвращения соскальзывания его вперед. [3]

Вот несколько рекомендаций из такого тренинга.

1. Не опускайте сидение низко – высокая посадка разгружает позвоночник
2. Проверьте, поддерживает ли спинка кресла ваш поясничный изгиб в правильном (прогнутом) положении.
3. Снимите клавиатуру с выдвижной полочки и положите ее перед собой.
4. Придвиньтесь к столу и положите предплечья на стол
5. Установите монитор перед собой (не сбоку) на такой высоте, чтобы верхний его край оказался примерно на уровне глаз и слегка наклоните монитор от себя
6. Не реже чем один раз в 30 минут отрывайте глаза от монитора и смотрите в течение 20 секунд вдаль, на расстояние не менее 6 м.



7. Для работы с бумажными документами старайтесь пользоваться специальными подставками и холдерами.

### **Список использованной литературы**

1. Раздорожный А. А. Охрана труда и производственная безопасность: Учебно-методическое пособие — Москва: Изд-во «Экзамен», 2010. — 512 с. (Серия «Документы и комментарии»)
2. В. М. Мунипов, В. П. Зинченко Эргономика. — Логос, 2011. — С. 356. — ISBN 5-94010-043-0
3. Моргунов Е.Б. Человеческие факторы в компьютерных системах. М.: Тривола, 2007. С. 272.

©С.Р.Базиков, 2013г.

**УДК 336**

**М.С. Большакова**

аспирант кафедры «Банки и банковский менеджмент»  
Федерального государственного образовательного  
бюджетного учреждения высшего профессионального образования  
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»  
г. Москва, Россия

## **РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЛЯ СЕКМЕНТА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

В банковском законодательстве для регулирования проектного финансирования в основном используются следующие правовые акты: инструкция ЦБ № 139-И «Об обязательных нормативах банков» и письмо ЦБ РФ №192-Т от 29.12.2012 г. «О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков» [5,6]. Совершая сделки в рамках проектного финансирования (далее по тексту ПФ), банки вынуждены создавать повышенные резервы, поскольку показатели расчета рисков проекта в основном рассчитаны на западные нормативы и стандарты МСФО (Базель II).

Имеется необходимость адаптировать модели, предлагаемые Базель II (далее по тексту подход IRB) под специфику российского бизнеса.

Проектное финансирование в рамках Базель II применяется, как правило, для крупных, сложных и дорогостоящих объектов, таких, как электростанции, химические комбинаты, шахты, транспортная инфраструктура, телекоммуникационная и природоохранная инфраструктура. Проектное финансирование может принимать форму нового капитального строительства или рефинансирования существующих объектов с улучшениями или без таковых[1].

Проектное финансирование согласно IRB подхода ограничивается только крупномасштабными проектами, имеющими значение на уровне страны или региона. Не принимаются к вниманию проекты по строительству офисных и

бизнес - центров, кинотеатров, социально значимых объектов и прочее. Небольшие проекты в рамках малого и среднего бизнеса (далее МСБ) в данном документе также не рассматриваются [4], хотя, независимо от размера самого проекта, общие принципы, присущие ПФ, остаются неизменными.

Предлагаются следующие изменения/дополнения в методику расчета кредитного риска для ПФ в рамках Базель II с учетом специфики российского бизнеса (предложение автора отражено в таблицах и выделено курсивом):

1. Правительство от лица государства должно поддерживать не только стратегически важные проекты, ориентированные на экспорт, но и проекты, в целом способствующие развитию экономики в стране. Это могут проекты социального назначения. Правительство может способствовать развитию проектов в рамках малого и среднего бизнеса, что впоследствии положительно скажется на ВПП страны:

Показатель/ рейтинг	Сильный	Хороший	Удовлетворительный	Слабый
Правительственная поддержка и значимость проекта для страны в долгосрочной перспективе	<i>Проект имеет поддержку со стороны гос-ва. Проект имеет социальную значимость или направлен на рост ВВП страны. Гос-во выделяет бюджет на выполнение проекта.</i>	<i>Проект имеет поддержку со стороны гос-ва. Проект имеет социальную значимость или направлен на рост ВВП страны.</i>	<i>Оценить проект на ранней стадии с точки зрения значимости для страны невозможно. Проект способствует развитию экономики отдельной отрасли/региона. Поддержка со стороны государства может быть косвенной</i>	<i>Оценить проект на ранней стадии с точки зрения значимости для страны невозможно. Поддержка со стороны гос-ва отсутствует.</i>
Приобретение всей необходимой поддержки и разрешений от местного законодательства (если решение по проекту зависит от решения местных органов власти)	Сильная	Удовлетворительная	Нормальная	Слабая

2. Блок «Стабильность правовой и регулятивной системы среды (риск изменения законодательства)» требует изменений с учетом текущих условий проектного финансирования в России, поскольку законодательная база для данного вида финансирования до конца не разработана. Большинство проектов будут отнесены в более рискованную категорию, что невыгодно банкам:

Стабильность правовой и регулятивной среды (риск изменения законодательства в части: Налоговый кодекс, Гражданский кодекс, Закон о банках и банковской деятельности, Закон об акционерных обществах, 192-Т, 110-И, 139 – И, Закон о концессионных соглашениях)	Благоприятная и стабильная регулятивная среда в долгосрочной перспективе	Благоприятная и стабильная регулятивная среда в среднесрочной перспективе	Регулятивные изменения могут быть предсказаны со значительной степенью определенности.	Текущие или будущие регулятивные проблемы могут повлиять на проект
--	--	---	--	--

Полный перечень необходимых законодательных актов каждый банк может определить для себя сам в зависимости от видов проектов, которые он будет рассматривать[2].

3. Несвоевременное получение разрешительной документации на строительство – один из возможных рисков, присущих проектному финансированию. В России проекты, зачастую, начинают разрабатываться и финансироваться до окончательного получения документов:

Риск строительства Получение исходно- разрешительной документации	<i>Все основные разрешения, необходимые для реализации проекта получены – обязательное требование для всех категорий</i>
--	--

4. В России довольно распространен факт привлечения множества различных субподрядных организаций, в том числе с целью получения множества предложений, из которых можно сделать выбор. Для крупных стратегических проектов проводятся открытые конкурсы:

Тип контракта на строительство	<i>Контракт с одним (генеральным) или несколькими подрядчиками на строительство под ключ с фиксированными ценами и сроком</i>	<i>Контракт с одним (генеральным) или несколькими подрядчиками на строительство под ключ с фиксированными ценами и сроком</i>	Контракт с одним (генеральным) или несколькими подрядчиками на строительство под ключ с фиксированными ценами и сроком	Контракт с одним подрядчиком с нефиксированными или частично фиксированными ценами и/или проблемы взаимодействия с многочисленными подрядчиками
--------------------------------	---	---	--	---

5. Базель II предлагает оценивать финансовое положение подрядных организаций, что, как правило, бухгалтерская отчетность компании является коммерческой тайной и редко предоставляется заказчику или финансирующему банку для анализа:

<i>Срок работы на рынке подрядчика, срок сотрудничества с заказчиком (в случае если проект реализуется через СПУ, возможно рассмотреть срок сотрудничества с головной компанией), наличие материально-технической базы для проведения запрашиваемых работ, опыт ранее реализованных проектов.</i>	Сильные	Хорошие	Удовлетворительные	Слабые
---	---------	---------	--------------------	--------

6. Проектное финансирование в Базель II рассматривается только для крупномасштабных проектов:

Отсутствие обязательства покупателя принять товар или уплатить неустойку либо контракта с фиксированной ценой	Проект предоставляет важные услуги или производит товары, которые широко продаются <i>на собственном или мировом</i> рынках; продукция может быть легко реализована по запланированным ценам даже при снижении темпов роста рынка, <i>либо имеет социальную значимость и поддержку со стороны гос-ва</i>	Проект предоставляет важные услуги или производит товары, пользующиеся спросом на региональных рынках, которые могут поглотить их по запланированным ценам при сохранении темпов роста рынка, <i>либо имеет социальную значимость и поддержку со стороны гос-ва</i>	Товар продается на ограниченном рынке, который может поглотить его только при ценах ниже запланированных	Продукция проекта пользуется спросом только одного или нескольких покупателей или в принципе не продается на организованных рынках, <i>если только покупателем не является государственная или коммерческая корпорация, для которой данный проект был разработан (в таком случае категория «сильные»)</i>
---	--	---	--	---

7. Отдельным критерием необходимо добавить «предоставление проработанного бизнес-плана проекта» для всех категорий и выставить данное условие с одинаковым весовым коэффициентом. В случае отсутствия бизнес-плана, проект приравнивается к дефолту.

Коммерческие банки самостоятельно разрабатывают модели оценки сделок по проектному финансированию для предприятий малого и среднего бизнеса, например КБ «ЮНИАСТРУМ БАНК» (ООО). Банк использует в работе измененный показатель EBIDA (после налогообложения), основанный на зарубежном аналоге EBITDA и рассчитывает его следующим образом:

$EBIDA = \text{Чистая прибыль (убыток)} + \text{Амортизация} + \text{Проценты к уплате} - \text{Проценты к получению} - (\text{Доходы от курсовых разниц по операциям в иностранной валюте} - \text{расходы от курсовых разниц по операциям в иностранной валюте}) + \text{Разовые расходы} - \text{Разовые доходы}^*$

\* под разовыми доходами и расходами (данные доходы и расходы отражаются в прочих доходах и расходах на счетах 91.1. и 91., реже в себестоимости) понимаются разовые расходы, которые с большой вероятностью не будут иметь места в будущих периодах (дополнительные платежи). В МСФО используется понятие чрезвычайных доходов и расходов, которые в России тракуются как форс – мажор [3].

Предлагается следующий перечень единовременных доходов и расходов (при расчете EBIDA/EBITDA единовременные доходы вычитаются, а единовременные расходы прибавляются), возможных для применения как в рамках РСБУ, так и в МСФО:

- выплата субсидий, премий, грантов;
- ремонтные и строительные работы компании за счет собственных средств (если это не относится к основной деятельности компании);
- единоразовые выплаты, комиссии, штрафы, пени;
- списание дебиторской и кредиторской задолженности;
- благотворительность;

– доходы и расходы, связанные с выбытием основных средств.

Для компаний, использующих упрощенную систему налогообложения и, как следствие, на управленческой отчетности применяется следующий расчет долговой нагрузки:

$DSR = (EBIDA / (\text{Расчет процентов} + \text{Платежи по основному долгу по кредитам на проектное финансирование})) = 1,5$

Для отрасли по сдаче в аренду объектов недвижимости в рамках вышеописанной модели возможно применять значение в размере 1,3, поскольку доход от строящегося объекта достаточно просто просчитывается - имеются данные по общей площади объекта, включая данные по средней ставке сдачи аналогичных объектов в аренду. При наличии реестров арендаторов и договоров в подтверждение данного реестра, данный доход можно признать официальным и приравнять к официальной отчетности.

Внедряемое значение показателя долговой нагрузки может применяться не только к торговым и офисным центрам, но и к складам, а именно, для компаний, осуществляющих логистическую деятельность.

Возможна разработка индивидуальных отраслевых расчетных показателей для любой расчетной модели с учетом её специфики.

Факторы, увеличивающие возможности принятия положительного решения по проекту малого и среднего бизнеса в рамках ПФ:

1. Отраслевые особенности. Расчет индивидуальных показателей долговой нагрузки на примере сдачи в аренду недвижимости.

2. Финансирование «околопроизводственных» компаний малого и среднего бизнеса. Для реализации проектов Группы компаний «Росатом» привлекается огромное количество субподрядных организаций. В таком случае все риски по проекту принимаются на конечного заказчика Росатом с высокой платежной дисциплиной, а небольшие компании могут развивать свои проекты и расширять бизнес.

3. Финансирование социально-экономических проектов, которые имеют активную государственную поддержку.

4. Инновационные и стратегические проекты. Инновации – это направления развития бизнеса, которое является ключевым, как в России, так и за рубежом, в том числе в рамках развития МСБ.

Развитие методик и моделей расчета ПФ в области МСБ не приносят должного результата. В дополнении к новым математическим моделям необходимы структурные изменения в банковской системе. К примеру, требуется расширение целевого использования кредитов в рамках программ, предоставляемых ОАО «МСП Банком» совместно с немецким банком KfW, а именно финансирование сделок по проектному финансированию и направление средств на рефинансирование уже действующих проектов, чтобы исключить риск недофинансирования при отказе в кредитовании первоначальным банком – кредитором проекта.

Развитие методик и моделей расчета ПФ в области МСБ не приносят должного результата. В дополнении к новым математическим моделям необходимы структурные изменения в банковской системе. К примеру, требуется расширение целевого использования кредитов в рамках программ, предоставляемых ОАО «МСП Банком» совместно с немецким банком KfW, а именно

финансирование сделок по проектному финансированию и направление средств на рефинансирование уже действующих проектов, чтобы исключить риск недофинансирования при отказе в кредитовании первоначальным банком – кредитором проекта.

#### **Список использованной литературы:**

1. Документы Базельского комитета по банковскому надзору. [Электронный ресурс] URL: <http://www.bis.org/publ>
2. Лаврушин О.И. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: монография. – М. : КНОРУС, 2012. – 272 с.
3. Беликов Т.А. Минные поля проектного финансирования – пособие по выживанию для кредитных работников и инвесторов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 221 с.
4. Анисимов А.Н. Кредитование малого бизнеса и корпоративных клиентов. Способы принятия решений// Банковское дело, 2012.– № 11. – С. 64-68.
5. Инструкция ЦБ № 139-И «Об обязательных нормативах банков».
6. Письмо ЦБ РФ №192-Т от 29.12.2012 г. «О Методических рекомендациях по реализации подхода к расчету кредитного риска на основе внутренних рейтингов банков».

© М.С. Большакова, 2013

**УДК 331.1**

**К. Ванг, О.А. Александрова**

магистр института экономики

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

### **ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КОМПАНИИ: ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД**

В условиях усиления международной интеграции предприятий требуются новые, специфические инструменты взаимодействия между менеджментом и персоналом. Такими инструментами являются методы управления человеческими ресурсами. Развивающаяся в последнее время гуманистическая парадигма управления человеческими ресурсами исходит из концепции управления человеком и из представления об организации как о культурном феномене (культурологический подход в управлении. Термин «культура» - лат. «cultura» - означает возделывание, воспитание, образование, развитие).

Организационная культура – это идеология управления и организации социально-экономической системы. Организационная культура направлена на повышение трудового потенциала системы и выражает основные ценности организации. Под идеологией управления понимается система взглядов, идей, связанных с управлением организацией, стратегией ее развития, способами и методами достижения целей, с деловой этикой организации.

Цель проводимого исследования – изучение феномена зарождения и формирования организационной культуры современных предприятий. С этой целью рассмотрим две действующие компании «Minnesota Mining and Manufacturing Company» и «Lenovo Group Limited».

Идеология управления американской компании «Minnesota Mining and Manufacturing Company» («3 (три) М»), занимающейся производством более 60 тысяч наименований товаров в различных отраслях по всему миру, опирается на историю развития товарных рынков США. Компания была создана в начале XX века в достаточно холодном штате Миннесота, где основным населением являлись фермеры. Важнейшим фактором успеха и выживания служили инициативность, трудолюбие, командный дух, концентрация усилий на жизненно важных аспектах. Компания переняла эту систему духовных ценностей и строит свою идеологию управления по аналогии с фермерами: проводит постоянные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (ежегодные вложения в НИОКР превышают 1 млрд. долларов), постоянно поощряет инициативность работников и творческий подход. Прибыль компании реинвестируется в новый цикл «исследование – разработка – производство».

Идеология управления определяет и структуру фирмы: в ее составе 40 отделов, занимающихся различными направлениями НИОКР и производства. Каждый отдел наделен полномочиями в принятии самостоятельных решений: определение направлений исследований, объема инвестиций, численности персонала, формирование системы оплаты, работа с поставщиками и потребителями. Одновременно с полномочиями, отделам делегируется и ответственность за результат.

Четкость, доступность для понимания основных положений идеологии сотрудниками всех уровней в любой стране, где компания «3 М» имеет свои представительства, позволяет добиться единой организационной культуры, и, как следствие – высокой управляемости подразделений компании при минимуме контроля.

«Lenovo Group Limited» - китайская компьютерная компания, в третьем квартале 2012 г. занимала первое место в пятёрке крупнейших мировых производителей персональных компьютеров (кроме «Lenovo» в пятёрке присутствуют такие компании как: «HP», «Dell», «Acer», «Asus»).

Компания «Lenovo» основана в 1984 г. группой китайских учёных на средства Китайской академии наук.

С развитием компании изменение корпоративной культуры компании можно разделить на пять этапов:

1. Начальный этап (1984 – 1987 гг.). В тот период компания использует технологии для накопления капитала. Организационная культура в основном выражает обеспечение качества производимой продукции и делает акцент на эффективность деятельности компании.

2. Второй этап (1988 – 1993 гг.). В 1990 г. в компании создали программу «Lenovo Group Management Program» и приступили к реализации стандартизированных функций управления. В результате этого появился предпринимательский «дух» компании, что и явилось основой организационной культуры компании.

3. Третий этап (1994 – 1996 гг.). 19 марта 1994 г. в Lenovo Group был создан организационный структурный отдел, в котором лишь 29-летний Ян служил в качестве генерального менеджера. При подведении итогов данного этапа развития

организационной культуры компании можно отметить, что идеология управления данной компанией состоит из трех элементов: строительство команды; определение стратегии развития организацией; руководство эффективной командой.

4. Четвертый этап (1997 – 2000 гг.). Ноябрь 1997 г., компания «Lenovo» реструктурировала активы и интегрировала бизнес. Затем компания «Lenovo» сделала акцент на построении серьезной, строгой, активной и эффективной внутренней культуры предприятия.

5. Пятый этап (с 2001 г. по настоящее время). Этап начался с 20 апреля 2001 г., когда компания «Lenovo» привела к присяге Ян, работавшего в 1994 – 1996 гг. генеральным менеджером, и других своих сотрудников, которые стали новым поколением служащих компании, и которые взяли на себя будущее компании. Это означает, что «Lenovo» стала высокотехнологичной, диверсифицированной и интернациональной корпорацией.

В 2001 г. компания «Lenovo» предложила 4 основные идеологии управления (рис 1.)

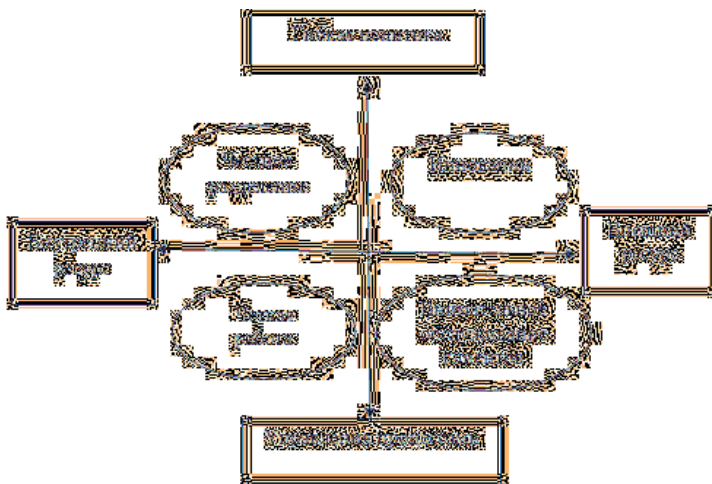


Рис. 1 Основные идеологии управления компании «Lenovo»

За период июль-сентябрь 2012 г. компания «Lenovo» заняла первое место в мире по поставкам персональных компьютеров.

Идеология управления любой организацией проявляется в миссии и целях организации; она (т.е. идеология управления) оказывает существенное влияние на отношение работников к самой организации, а также, и организации к своему персоналу (условия труда, социальные гарантии и др.), на основные принципы деятельности (труда) работников и организации в целом, на совокупность позиций организации относительно общества, деловых партнеров, потребителей и т.п., то есть, на мировоззрение организации по отношению к внешней и внутренней среде.

Таким образом, организационная культура имеет многоцелевую направленность: устанавливает и усиливает взаимосвязь, взаимодействие между работниками организации и подразделениями; формирует



благоприятный психологический климат в организации; предоставляет ценностные ориентиры для деятельности работников (например, какие поступки и действия допускаются в организации, а какие недопустимы) и т.п.

#### **Список использованной литературы:**

1. Баринов В.А., Макаров Л.В. Корпоративная культура организации в России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №2. – с. 14 – 16.
2. Десслер Гари. Управление персоналом / Пер. с англ. – М.: Издательство БИНОМ, 1997. – 432 с.
3. Harris P.R., Moran R.T., Managing cultural differences. – Houston: Gulf Publishing Co., 1991.
4. <http://www.lenovo.com.cn>.

© К. Ванг, О.А. Александрова, 2013

**УДК 421**

**В.П. Васильев**

аспирант кафедры экономического анализа  
Кубанский государственный аграрный университет

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ**

В современных условиях развития общества важнейшей задачей сельскохозяйственных организаций является обеспечение экономической устойчивости функционирования, которая является одной из важных характеристик их финансовой, инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности.

В научной литературе приведены различные определения экономической устойчивости сельскохозяйственных предприятий. Так, одни авторы рассматривают ее в виде последовательного наращивания возможностей воспроизводства в каждом производственном цикле результатов и условий производства, обеспечивающих улучшение производственных, социальных, экологических параметров и способность противостоять изменению внутренних и внешних воздействий (условий). Другие утверждают, что устойчивость развития характеризуется последовательным возрастанием возможности воспроизводить в каждом производственном цикле постоянные, резко не меняющиеся результаты хозяйственной деятельности и условия для их последующего улучшения. Третьи полагают, что устойчивое развитие сельского хозяйства означает воспроизводство в каждом воспроизводственном цикле на более высоком уровне общественно значимых в положительном плане результатов, имея ввиду производственные, экономические, социальные, экологические и другие параметры, последовательное наращивание возможностей их улучшения. Поэтому возрастает роль оценки экономической устойчивости сельскохозяйственного производства, дающей возможность для расширенного воспроизводства. Под экономической устойчивостью предприятия некоторые исследователи подразумевают способность противостоять угрозе банкротства.

Таким образом, экономическая устойчивость, как сложное и многоплановое понятие, представляет собой равновесное сбалансированное состояние экономических ресурсов, которое обеспечивает стабильную прибыльность и нормальные условия для расширенного воспроизводства и устойчивого экономического роста в длительной перспективе с учётом изменения внешних и внутренних факторов. В условиях экономической устойчивости, организация способна обеспечить выполнение всех ее обязательств перед работниками, другими организациями, государством, благодаря достаточным доходам и соответственно рациональным расходам. Исходя из того, что целью каждого сельскохозяйственного предприятия должно быть устойчивое функционирование в долгосрочной перспективе, то экономическая устойчивость предполагает созидательный процесс, результатом которого будет удовлетворение определённых потребностей людей, или хозяйствующих субъектов без ущерба для будущих поколений.

Результаты проведенного исследования позволяют выделять многообразие видов экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций. Так, в зависимости факторов, влияющих на устойчивость функционирования организации, можно выделить внутреннюю, внешнюю, общую и финансовую устойчивость. Внутренняя – это такое состояние материально-вещественной и стоимостной структуры производства и реализации продукции, такая её динамика, при которой обеспечивается стабильно высокий результат функционирования предприятия. Внешняя устойчивость обусловлена стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность организации. В основе достижения устойчивости лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов. Общая устойчивость – это такое движение потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств над их расходом в условиях рыночных отношений, организации необходимо стабильное получение выручки, достаточной по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, работниками, кредиторами. Финансово устойчивым является такой хозяйственный субъект, который за счёт собственных средств, вложенных в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженности, и расплатится в срок по своим обязательствам.

В дополнение к приведенным видам экономической устойчивости сельскохозяйственных организаций можно указать структурную и результирующую устойчивость. При этом под первой следует понимать устойчивость, возникающую в самой системе, а под второй – результат деятельности системы.

Исходя из специфической особенности функционирования и развития сельскохозяйственных организаций, можно выделить составляющие экономической устойчивости: организационная, производственно-техническая, социальная, экологическая, финансовая, маркетинговая, инновационная. Их учет позволяет мобилизовать внутренние резервы организаций (ресурсный потенциал, эффективное использование привлечённых и собственных средств, рынки сбыта и так далее), что является необходимым условием обеспечения устойчивого развития на основе эффективного управления. Управление экономической устойчивостью сельскохозяйственных предприятий предполагает принятие решений по рациональному использованию ресурсов, повышению

деловой активности, достижения оптимального уровня рентабельности производства и вложенного капитала и так далее.

В зависимости от развития сельскохозяйственных организаций и при определённом воздействии факторов внутренней и внешней среды, экономическая устойчивость сельского хозяйства может проявляться в различных формах: абсолютная, потенциальная, нормативная, фактическая. Приведённая классификация не исчерпывает многообразия форм устойчивости и может быть дополнена, такими характеристиками как реальная и формальная устойчивость.

Под абсолютной устойчивостью следует понимать такую устойчивость, которая достигается при отсутствии каких-либо отклонений от заданной траектории развития производства. Потенциальная устойчивость непосредственно связана с развитием производительных сил предопределяющих меру адаптивности агропромышленного производства, к воздействию изменяющихся экзогенных условий и факторов. Под нормативной устойчивостью производства следует рассматривать такую заданную её характеристику, которая является производной от накопленного потенциала, используемых методов управления, форм организации производства и труда. Фактическая устойчивость производства – это та, которая достигнута в истекшем периоде под воздействием реальных условий, факторов и данном уровне использования имеющегося производственного потенциала. Реально устойчивое производство предполагает постоянную оптимальную экономическую эффективность производства, обеспечивающую возможность расширенного воспроизводства на качественно новой основе и соблюдения экологических требований. Формально устойчивое производство – это производство неконкурентоспособное, занимающее монопольное положение в системе производственных отношений, воспроизводство которого искусственно стимулируется.

Таким образом, экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций – это весьма сложная и многогранная проблема, которая в современных условиях социально-экономического развития имеет особую значимость, от неё зависит продовольственная безопасность, уровень и качество жизни населения.

**УДК 336**

**Р. И. Вильданов**

Магистрант Российский государственный торгово-экономический университет. Уфимский институт (филиал), г. Уфа

**Р. Н. Шайбаков, д.э.н., профессор**

Российский государственный торгово-экономический университет.  
Уфимский институт (филиал), г. Уфа

## **ЭВОЛЮЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

В данной статье рассмотрена эволюция стратегического подхода в научном менеджменте. Дана характеристика «рационалистического» и классического на-

правлений менеджмента. Проанализированы «процессуальный», личностный и системный подходов к управлению, а также поведенческие концепции менеджмента, концепция «рациональной бюрократии», концепция «7-S», концепция стратегического менеджмента. Показано, что наиболее перспективной в настоящее время является использование концепции стратегического менеджмента.

Развитие производства на рубеже XIX и XX веков привело к резкому изменению ситуации в экономике. Увеличение масштабов и концентрации в области промышленного производства привели к необходимости коренного изменения подходов к управлению. Для полной реализации технического, технологического и кадрового потенциала предприятий необходимо было применение научного подхода к управлению. Перед руководителями предприятий встала задача выработки общей концепции менеджмента, как целостной концепции комплекса идей, положений и принципов управления, основанных не только на эмпирических данных.

Начало новому подходу положила деятельность американского инженера-исследователя Ф. У. Тейлора (1856 - 1915). В основу своей системы он положил сочетание экспериментальных методов в сочетании с процедурой теоретического обобщения. Этот подход позволил не только выявить слабые места в технологической цепочке производства, но и выработать организационные методы их ликвидации [1]. Ф. У. Тейлор сделал одну из первых попыток оптимизировать управление производственным процессом на основе детального научного анализа. В своих работах «Управление предприятием» (1903) и «Принципы научного управления» (1911), он сформулировал основные принципы организации труда, которые легли в основу современной научной концепции менеджмента. К числу недостатков концепции Тейлора можно отнести недооценку субъективного фактора в трудовом процессе, его «механистический» подход к работнику.

Исследования последователей Ф.У. Тейлора супругов Фрэнка и Лириан Гилбертов лишь усугубили указанную выше тенденцию. Попытки предельной оптимизации и рационализации отдельных производственных операций привели к созданию жесткой схемы тотального управленческого контроля за трудовым процессом. Порой это стремление носило анекдотический характер. Например, Ф. Гилберт потратил значительное количество времени для экспериментального исследования процесса застегивания пуговиц на жилете. В результате этих изысканий им было обнаружено, что при застегивании пуговиц снизу вверх тратится на 4 секунды меньше времени, чем на застегивание сверху вниз. Подобный подход требовал от работника предельной концентрации внимания на каждой трудовой операции, а от менеджера - постоянного контроля за этим процессом. В силу этого, данный метод управления в отечественной науке советского периода именовался «потогонным», а «тейлоризм» зачастую ассоциировался со сверхжесткой «эксплуатацией трудящихся».

Другим представителем «рационалистического» направления менеджмента является инженер-механик Г. Эмерсон (1853 - 1931). Разделяя большую часть убеждений Ф.У. Тейлора, он также обращает внимание на важность обоснованной структуры организации и стандартизацию. Свои идеи Г. Эмерсон воплотил в 12 принципах эффективности, которые изложены в его одноименной работе (1913). В перечень этих принципов входят следующие [1]:

- отчетливо поставленные цели – исходный пункт управления;
- здравый смысл, состоящий в признании ошибок и поиске их причин;

- компетентная консультация на основе привлечения профессионалов с целью совершенствования управления;
- дисциплина, обеспеченная четкой регламентацией деятельности, контролем, своевременным поощрением;
- справедливое отношение к персоналу;
- быстрый, надежный и точный учет;
- диспетчирование;
- нормы и расписания, способствующие поиску и реализации резервов;
- нормализация условий труда;
- нормирование операций;
- письменные стандартные инструкции;
- вознаграждение за производительность.

Заслуга Ф.У. Тейлора и его последователей состояла в том, что они добились признания менеджмента в качестве самостоятельной сферы и вида деятельности, создали его первую научную школу. Однако, недооценка личностного фактора и игнорирование реального единства внутренних процессов организации существенно ограничивали рамки дальнейшего развития и совершенствования управления сложным производством.

Попытка преодоления указанных недостатков была сделана представителями, так называемого классического направления менеджмента. Одним из его родоначальников является французский инженер-администратор А. Файоль (1841 - 1925). Объектом его интересов стала организация в целом, а не отдельные стороны ее деятельности. Он также впервые занялся глубоким исследованием и детальным описанием управленческой деятельности как таковой. В отличие от Ф.У. Тейлора А. Файоль считал, что административные функции существуют на любом уровне производственной организации и, в известной мере их выполняют даже рабочие. Важнейшим достижением учения А. Файоля явилась разработка им подробной структуры деятельности любой организации, элементами которой он считал: техническую, коммерческую, финансовую, бухгалтерскую, административную, защитную функции. Каждый из указанных видов функционирования, по мнению А. Файоля, нуждается в управлении, которое включает в себя планирование, организацию, координацию, контроль и мотивацию [1]. Подобно Ф.У. Тейлору и Г. Эмерсону, А. Файоль также сформулировал 14 принципов административного управления, которые сохраняют актуальность и по сей день.

Приведем перечень указанных принципов административного управления:

- разделение труда;
- полномочия и ответственность;
- дисциплина;
- единоначалие;
- единство направления;
- подчиненность личных интересов общим;
- вознаграждение персонала;
- централизация;
- скалярная цепь (ряд лиц, стоящих на руководящих должностях, начиная от лица, занимающего самое высокое положение в этой цепочке, – вниз, до руководителя низового звена);

- порядок;
- справедливость;
- стабильность рабочего места для персонала;
- инициатива;
- корпоративный дух.

Логическим завершением классической школы менеджмента явилась концепция немецкого социолога, экономиста и историка М. Вебера (1864 - 1920). Она получила наименование концепции «рациональной бюрократии». В своей работе «Теория общества и экономическая организация» (1920), М. Вебер исследует природу и функции административных структур в обществе и выделяет роль бюрократии как важнейшего функционального элемента в любой административной организации [2].

Большую роль на формирование взглядов М. Вебера оказала прусская военно-административная система, разработанная Бисмарком и Мольтке. Отсюда и недостатки данной концепции, которые могут быть названы «административным механицизмом», несколько упрощающим сложную процедуру принятия и реализацию решений организационного характера.

Отличительной чертой рассмотренного классического направления является выделение «процессуального» подхода к управлению организацией, которое рассматривалось как серия повторяющихся, взаимосвязанных действий, последовательно и непрерывно реализующих функции управления. Тем не менее, слабыми сторонами «классической» школы является механистичный подход к работникам, упор на рациональный индивидуализм и экономизм поведения личности.

Личностный подход к управлению появляется со второй половины 20-х годов прошедшего столетия. Ограниченность административно-казарменных методов уже стала тормозить развитие управленческой системы. Сама жизнь потребовала переориентации управленческой парадигмы на человека [2]. Наиболее ярким примером этого направления явилась деятельность и концепция американского социолога Э. Мэйо (1880 - 1949). Под его руководством во второй половине 20-х годов проводились знаменитые Хоторнские эксперименты в компании «Вестерн электрик». Результаты этого проекта причисляются к самым значительным и масштабным за всю историю менеджмента. Благодаря исследованиям Э. Мэйо, выяснилось, что социальные и психологические факторы оказывают на рост производительности труда значительно большее влияние, чем физические. При том условии, что сама организация уже в достаточной мере рациональна и эффективна. Хоторнские эксперименты послужили основой концепции человеческих отношений, утверждавшей, что производительность труда зависит не только и не столько от методов организации производства, сколько от того, как управляющие относятся к исполнителям [3].

В дополнение этой концепции к концу 30-х годов XX века стали формироваться поведенческие концепции, ставящие во главу развития организации индивидуальные возможности и способности каждого работника. К числу создателей этой концепции можно отнести Д. Мак-Грегора и А. Маслоу [2].

Укрупнение и усложнение организации производства обусловили в формировании так называемого системного подхода к управлению. Суть этого подхода заключалась в том, что любая организация представляет собой систему взаимосвязанных и взаимозависимых компонентов и изменение одного из них с не-

избежностью порождает изменение других. Таким образом, управленческое решение, затрагивающее один из элементов организации, может, в конечном счете, привести к кардинальным изменениям во всей организации. Представителями этого подхода являются Ч. Бернард (1887 - 1961) и П. Друкер (1909 - 2005).

В своих работах Ч. Бернард и П. Друкер выделили основные принципы функционирования организаций и стимулы, побуждающие людей к производительному и эффективному труду. Основываясь на системном подходе, Ч. Бернард выдвинул концепцию социальной ответственности корпорации перед своими работниками и обществом в целом. В свою очередь, П. Друкер определяет менеджмент как искусство управления бизнесом и акцентирует внимание менеджера на творческой созидательной стороне его деятельности. Важнейшим положением теоретического учения П. Друкера является концепция, согласно которой во главу управления ставятся цели и миссия организации[2].

Наконец, непосредственной предтечей стратегического менеджмента является концепция «7-S», появившаяся в 80-е годы XX века. Она возникла в рамках системного подхода и была разработана американскими исследователями. Э. Атосом, Р. Паскалем, Т. Питером и Р. Уотерменом. Название данной концепции происходит от сочетания семи английских слов, которые начинаются на букву S и в переводе звучат как: «стратегия», «структура», «система управления», «персонал», «стиль», «квалификация сотрудников», «организационные ценности». Изменения в одной из указанных переменных через систему взаимосвязей оказывает влияние на состояние всей системы организации. В силу чего основная управленческая задача в данной системе заключается в поддержании баланса и гармонии между всеми компонентами организации [4].

С развитием научно-технической революции в 70-80-е годы XX века, организация производства претерпела серьезные изменения. Глобализация экономических процессов, развитие коммуникационной инфраструктуры, ускорение динамики изменений во внешней и внутренней среде организации привели к необходимости разработки ситуационного подхода к управлению. Быстрые и кардинальные изменения в экономике, политике и социальной сфере, присущие современной действительности вводят в систему управления элемент неопределенности. В такой ситуации, применение классических методов управления не может учесть все возможные изменения в позиционировании организации на внешнем и внутреннем уровне. Более того, эти прежние подходы, требовавшие от менеджера достаточно длительного этапа подготовки решения и его апробации, не соответствуют скорости протекающих изменений. Они устаревают до момента своей реализации, еще на стадии подготовки. Ситуационный подход, составивший основу активно разрабатываемой в настоящее время концепции стратегического менеджмента, позволяет избежать этих просчетов.

Одним из основоположников данного направления научного менеджмента является американский специалист И. Ансофф (1918 - 2002).

Центральная идея концепции стратегического менеджмента состоит в гибкой интерпретации функций управления в различных ситуациях. Основной задачей менеджера в этом случае является системный анализ факторов, формирующих данную ситуацию и подбор приемов и методов решения возникающих проблем с учетом их достоинств, недостатков и последствий использования. Таким образом, функциональная структура организации рассматривается как вариативная

совокупность переменных, учесть которые в полном исчерпывающем объеме практически невозможно. Поэтому для решения конкретных проблем выделяются наиболее значимые в данной ситуации цели, на основе которых планируется дальнейшая управленческая деятельность.

В заключение обзора эволюции стратегического подхода в научном менеджменте, отметим, что данная концепция является наиболее перспективной в настоящее время. Вобрав в себя лучшие достижения предшествующих концепций (рационалистической и классической), стратегический подход ознаменовал технологический прорыв в управленческой науке. Этот прорыв обусловлен диалектической взаимосвязью небывалого скачка в развитии производительных сил и динамикой изменений характера и содержания производственных отношений.

### **Литература:**

1. А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд. Управление - это наука и искусство. - М.: Республика, 1992, с.224-306
2. В.Р. Веснин. Основы менеджмента. – М.: Институт международного права и экономики им. С.А. Грибоедова, 1999, с. 23
3. О. И. Белокопытов, Г. В. Панасенко. История и культура менеджмента.- Красноярск, 1994, с.46.
4. С.А. Валуев, А.В. Игнатьев. Организационный менеджмент.- М., 1993, с.56
5. К. Боумэн. Основы стратегического менеджмента/ Пер. с английского. - М.: Юнити, 1997, с.12-13.
6. И. Ансофф. Стратегическое управление / И. Ансофф. - М.: Прогресс, 2002. - 519 с.
7. О.С. Виханский. Стратегическое управление. - М.: Издательство МГУ, 2005. - 252 с.
8. Е. Лагунова. Стратегическое управления предприятием: внешние и внутренние факторы // Проблемы теории и практики управления - 2007 - №9 - с. 90-98.
9. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - М.: Дело, 2002.

© Р. И. Вильданов, 2013г.

**УДК 338**

**М. В. Вишнякова**

студент 3 курса кафедры «Менеджмент организации»  
Тольяттинский государственный университет  
Г. Тольятти, Российская Федерация

## **ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ**

Третье тысячелетие зарекомендовало себя как эпоху прорывов, инноваций и знаний. На сегодняшний день всё мировое сообщество пришло к выводу, что



основной задачей современной экономики является переход к новым способам организации деятельности. А в связи с ростом количества предприятий и усилению конкуренции на рынке, потребность в инновационном продукте возрастает с каждым днем. Удовлетворение потребностей клиентов становится все более сложной задачей и выводит из игры многих крупных производителей. Решением возникших проблем может стать создание инновационного кластера на региональных уровнях [6].

Основателем кластерной теории принято считать М. Портера, охарактеризовавшего кластер, как группу компаний, а также поставщиков, университетов, торговых объединений и пр., связанных между собой в определенных областях производственной деятельности, ведущих совместную работу, но в тоже время конкурирующих друг с другом. В результатах М. Портер называет кластер «формой сети, которая возникает на определенной территории, где близость компаний и учреждений обеспечивает определенные формы общности и увеличивает регулярность и влияние взаимодействий» [1]. Кластерная теория представлена в трудах как зарубежных, так и отечественных ученых: Т. Андерссон, Д. Якобе, С. Розенфельд, М. Фельдман, М. Энрайт, Л. Заде, С. Рао, К. Фу, Е. Бергман, Л.С. Марков, А.Н. Праздничных, И.В. Пилипенко, В.П. Третьяк, И.С. Ферова, Г.Р. Хасаев, П.Г. Щедровицкий, Т. Цихан, Д.А. Ялов. В их работах освещаются значимость кластерных образований, условий взаимодействия внутри них, преимущества и недостатки кластерных форм организации.

На основе проведенных исследований работ отечественных и зарубежных авторов было уточнено определение кластера как интегрированная система взаимосвязанных предприятий, охватывающих всю цепочку создания ценностей, объединённых одной сферой деятельности и/или географическим положением, результатом реализации которой является инновационный продукт.

Самым известным кластером инноваций выступает Кремниевая долина, расположенная в штате Калифорния. Кластер является прекрасным примером концентрации высокотехнологичных организаций, институтов, работников, труд которых направлен на производство компьютеров и ПО. Важную роль в истории создания сыграло появление Стэнфордского индустриального парка. В связи с ростом количества студентов в Стенфордском университете, возникла потребность в увеличении финансирования. Данная проблема была решена путем привлечения высоко технологичных компаний как арендатором земли университета на выгодных условиях. Первой компанией, воспользовавшейся предложением, стала «Varian Associates». Данные действия решили не только финансовую проблему университета, но и вопрос о трудоустройстве студентов и выпускников. На сегодняшний день в Кремниевой долине находятся штаб-квартиры многих технологических компаний ( Adobe, Apple, EA, Google, Intel, NVidia, Xerox и др.), центры разработок, а также ряд университетов. Не маловажным фактом является то, что все компании находятся в часовой доступности друг от друга.

Еще одним примером промышленно - инновационного кластера Америки является Биотехнологический кластер Бостон/Кембридж. Наряду с Кремниевой долиной является ведущим центром мировых инноваций. Кластер сосредоточил в себе огромное число высоко технологичных компаний и организаций: ряд крупных университетов (таких, как Гарвардский

университет и Массачусетский технологический институт), ведущие медицинские центры, около 500 биотехнологических компаний, 45000 специалистов в области фармацевтики и биотехнологий, а медикаменты, разработанные внутри кластера, составляют почти 6% от общего мирового объема разработок. Особенностью Биотехнологического кластера Бостон/Кембридж является то, что его ядром выступают не компании производители, а исследовательские центры инновационных разработок и университеты, вокруг которых сконцентрировались spin-off компании. Основными резидентами кластера стали мелкие предприятия с числом сотрудников не менее 50. Успех исследовательской, научной и производственной деятельности кластера поддерживается государством. Существует ряд программ государственной поддержки малых предприятий на всех этапах их развития в сфере инноваций. Венчурные фонды, работающие на территории кластера, также активно поддерживают инвестициями биотехнологические компании. Ещё одна особенность – высокая коммерциализация разработок кластера. Это обусловлено тем, что в 1980 году в Америке Актом Бэй-Дойла было установлено, что университеты и малые компании, получившие федеральную финансовую поддержку, становятся обладателями разработок и изобретений, профинансированных государством [3]. Возможность получения лицензии на новые изобретения стала движущей силой увеличения инвестирования многих компаний в разработки организаций кластера, так как лицензия – весомое конкурентное преимущество на рынке биотехнологий.

Европа, как и США, выступает полем инновационных кластеров. Самым успешным и известным является Долина Медикон, расположившаяся на территории двух стран – Швеции и Дании. Сфера деятельности компаний на его территории – «науки о живой природе». Сегодня Долина представляет собой комплекс из 11 университетов, 33 госпиталей, 9 научных парков, 46000 работников в сфере «наук о живой природе» и более 350 компаний в индустрии био- и медицинских технологий. Также, как и в Биотехнологическом кластере Бостон/Кембридж, основная часть резидентов - spin-off компании, сконцентрированные вокруг ВУЗов, а также местные представительства крупных биотехнологических предприятий. Залогом успешного развития Долины Медикон стал тот факт, что на его сегодняшней территории задолго до создания кластера сконцентрировались НИОКР центры фармацевтических корпораций, крупные медицинские компании, а также университеты и госпитали. Важным фактором стала высокая концентрация университетов, которые обеспечили компаниям высококвалифицированными учеными и фундаментальными и прикладными исследованиями. Кроме этого, университеты принимают активное участие в коммерциализации разработок за счет лицензирования и запуска start up. Однако, с точки зрения коммерциализации исследований, Долина уступает американским комплексам. Отдельно следует отметить большое значение Альянса Долины Медикон, созданного университетом Копенгагена и Лунда. С одной стороны, альянс развивает инновационную эко-систему, работает как катализатор взаимодействия между наукой, здравоохранением и индустрией биотехнологий. С другой стороны – занимается продвижением Долины Медикон за пределами двух базовых стран. В частности, большое значение придается открытию «посольств» и выстраиванию сотрудничества с крупными

биотехнологическими комплексами (в Сеуле, Ванкувере, Кембридже и др.).

Азия стремительно становится новым центром притяжения капиталов и инновационной активности. Одним из таких центров является технопарк Жонггуанкун (Zhongguancun) или, как его иногда называют, «Кремниевая долина Китая». Расположившись в Пекине на территории в 260 квадратных километров, Жонггуанкун объединяет 17 технопарков, специализирующихся на информационных технологиях, «науках о живой природе», авиакосмических технологиях, энергосбережении и других сферах, 39 университетов, более 400 000 студентов, 140 исследовательских центров, около 20000 высокотехнологических компаний и более полумиллиона работников. В 2009 году суммарный доход хай-тек компаний технопарка достиг 176 млрд долларов. Большая часть этой суммы приходится на компании в сфере информационных технологий (среди них - основанные в Жонггуанкун Lenovo, Founder и Baidu). В 1988 году Жонггуанкун официально стал первым национальным технопарком в Китае. Он являлся не только инкубатором для инноваций в сфере технологий, бизнеса и финансов, но также и испытательным полигоном для отработки государственных реформ по либерализации китайской экономики [4]. Государство, несомненно, в значительной мере определило развитие инновационного комплекса. Оно создало благоприятный климат для инноваций за счет налогового режима, субсидий, масштабного финансирования, стимулирования инвестиций, нового законодательства в сфере бизнеса и других инициатив. Это послужило сильным толчком для развития компаний, которые начали появляться в 1980-х (более 700 компаний на момент создания технопарка). Государство Китая последовательно и систематично инвестирует в развитие инновационного потенциал экономики. Помимо государства, существенным фактором является влияние международных корпораций, которые привнесли в технопарк инновационную культуру и широкий спектр западных технологий. Исследователи также отмечают, что фактором развития инновационного комплекса стал стремительно растущий внутренний рынок Китая. Жонггуанкун проявляет большой интерес к крупным и успешным очагам инноваций. Известно, что технопарк активно переманивает компании, экспертов и инвесторов, предлагая привлекательные условия. В результате более 15000 этнических китайцев, ранее покинувших страну, вернулись в Китай для работы в технопарке. Согласно статистике, количество основанных ими компаний сегодня превышает 3000. Одной из них является крупнейшая китайская поисковая система Baidu, чья рыночная цена сегодня превышает 40 миллиардов долларов.

На основе анализа мирового опыта создания и работы промышленно-инновационных кластеров, можно выделить следующие составляющие, необходимые для их создания [4]:

- предприятия - производители, сконцентрированные на определенной территории;
- учебные заведения, исследовательские лаборатории, научно-исследовательские центры;
- необходимая инфраструктура;
- одно и двух часовая доступность между организациями кластера;
- более 30 компаний и организаций, способных войти в кластер;
- программы государственной поддержки.

Самарский регион – развивающаяся область, концентрирующая в себе огромное число промышленных предприятий разных сфер деятельности университетов, научные центры и другое.

На сегодняшний день Самарская область – один из ведущих регионов автомобилестроительного комплекса страны. На её территории сосредоточено более 100 предприятий, не только производящих автомобили, но и комплектующие для них, а также организации, занимающихся научными разработками в сфере автомобилестроения и университеты, готовящих квалифицированные кадры. Основная проблема рынка отечественных автомобилей является отсутствие слаженной работы между партнерами, а также неспособность конкурировать с импортным товаром. Для решения возникшей проблемы предлагается создать инновационный автомобильный кластер [7].

Затрагивая автомобильную промышленность, следует отметить, что для создания инновационного автомобильного кластера в Самарской области наблюдаются все необходимые предпосылки.

Неоспоримое преимущество – концентрация основных предприятий и организаций автомобильной промышленности на территории городов, расположенных в двухчасовой доступности друг от друга – Самара, Тольятти, Жигулевск.

Система государственной поддержки активно развивается в Самарском регионе. С целью поддержки и развития малого и среднего бизнеса правительство Самарской области реализует программу от 12.12.2007 № 154-ГД «Об утверждении областной целевой программы развития инновационной деятельности в Самарской области на 2008-2015 годы», направленную на развитие высокотехнологических секторов экономики на базе внедрения инновационных технологий. Так же осуществляется областная целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Самарской области на 2009-2010 гг.». В г.о. Тольятти реализуются мероприятия в рамках долгосрочной программы «Поддержка развития малого и среднего предпринимательства городского округа Тольятти на 2010–2015 годы». В целях активизации развития экономики региона в направлении инновационно-внедренческой деятельности Правительством Самарской области была принята и успешно осуществляется «Областная целевая программа развития инновационной деятельности в Самарской области на 2008–2015 годы» [8].

Основой для создания инновационного автомобильного кластера Самарского региона является уже существующий Поволжский автомобильный кластер, миссией которого является содействие, опирающееся на огромный потенциал автомобильной промышленности, а также раскрытие творческого потенциала людей и организаций Поволжья для повышения экономической активности, улучшения качества жизни, повышения конкурентоспособности Поволжья и превращения его в регион – локомотив национальной экономики.

В Самарском регионе насчитывает 2 крупных предприятия, способных производить на своей базе инновационный транспорт – GM – AVTOVAZ и ОАО АВТОВАЗ, который активно производит разработку и реализацию инновационных проектов (например, электромобиль Lada Ellada) .

Потенциальные предприятия – поставщики, производящие комплектующие для автомобилей, также находятся в шаговой доступности и производят почти

весь ряд авто компонентов, необходимых для производства. К их числу относятся ОАО Автоваз Агрегат, ВазИнтерСервис, Детальстройконструкция, MOTOR-SUPER, Полад, ОО Пластик, ОАО Автосвет, ООО Промэлектросервис и другие.

Система подготовки и переподготовки кадров в инновационном автомобильном кластере Самарского региона приправлена рядом университетов и учебных центров. Тольяттинский государственный университет, являющийся корневым университетом автомобильного кластера, на базе которого развивается инжиниринг и формируется креативный слой новых специалистов в области техники и менеджмента, СамГТУ, СГАУ, ТПТ, учебный центр АВТОВАЗа.

Отличительная особенность промышленно-инновационных кластеров заключается в том, что их ядро - научно-исследовательские организации. В Самарском регионе имеется ряд таких организаций – Центр инновационного развития и кластерных инициатив, Жигулевская долина, активно принимающая новых резидентов в свой состав, Поволжское отделение Российской Инженерной Академии, Лаборатория Инженерных Решений, Бизнес Инкубатор Тольяти, а также Самарский бизнес инкубатор.

Анализ Самарского региона показал, что на его территории сконцентрировано более 70 потенциальных резидентов инновационного автомобильного кластера, в том числе ряд научно-исследовательских организаций, способных выступить в роли ядра кластера, одна и двух часовая доступность между ними, наличие ВУЗов, ведущих подготовку квалифицированного персонала и способных стать платформами для создания spin off организаций, а также наличие ряда региональных программ поддержки предприятий и развития инноваций в целом.

Немаловажную роль в формировании инновационной системы кластера является то, что в настоящее время области активно ведутся разработки проектов по развитию инновационного транспорта:

- ООО Экомобиль – «Создание малотоннажного электромобиля»
- САМГТУ – «Исследование и разработка технологии пайки алюминиевых автомобильных теплообменников»
- ТГУ – «Разработка новых материалов для автомобильного транспорта»
- ООО Авиакор – «Обработка цветных металлов»
- СГАУ – «Разработка нового типа виброизоляторов из материала металлорезина»
- ОАО АВТОВАЗ – «Разработка электромобиля Lada Ellada»
- ООО Триболог – «Разработка и внедрение в машиностроительном кластере Самарского региона высоких технологий обеспечения стойкости и надежности узлов трения машин и приборов».

Проблемой при создании кластера может стать отсутствие специализированной инфраструктуры для производимых инновационных продуктов. Так, к примеру, для электромобилей, станет необходимо обратить внимание на создание и строительство зарядных станций, трансформаторных подстанций, станций хранения и замены батарей, создание системы индукторной бесконтактной зарядки, специально оборудованных стоянок электромобилей, организация центрального диспетчерского пункта, биллинговых сетей.

В процессе исследования были рассмотрены примеры промышленно-инновационных кластеров мира. Было определено, что их ядром являются научно-исследовательские организации. Основываясь на зарубежный и отечественный опыт создания кластеров, были выявлены основные характеристики региона, необходимые при создании на его территории промышленно-инновационного кластера. Основными из них являются наличие организаций производителей, инновационных и учебных центров, инфраструктуры.

Таким образом, создание инновационного автомобильного кластера Самарского региона на сегодняшний день возможно, и, в свою очередь, может повлечь за собой активное социально – экономическое развитие региона, улучшение уровня жизни, создание новых рабочих мест, а также привлечение инвестиционных капиталов в область.

### **Список использованной литературы:**

1. Портер, М. Э. Конкуренция.- М. Портер. — М: «Вильямс», 2005. – с. 608.
2. Боргардт, Е.А. Стратегическое управление устойчивым развитием предприятия// Актуальные проблемы экономики и права. - 2013. - № 1 (25). - С. 55-61.
3. Гераськин М.И., Боргардт Е.А. Комплексная оптимизация показателей хозяйственной деятельности предприятий// Вестник Самарского государственного аэрокосмического университета им. академика С.П. Королёва (национального исследовательского университета). - 2006. - № 3. - С. 88-98.
4. Карпова Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Региональная экономика и управление: электр. науч. журн. — 2007. — № 4.
5. Ляховский, Д. Кластерный подход - [Электронный ресурс] - [www.metalinfo.ru](http://www.metalinfo.ru)
6. Мекшун Е.А., Боргардт Е.А. формирование комплекса маркетинга для товаров промышленного назначения// Приоритетные научные направления: от теории к практике. - 2013. - № 7. - С. 164-174.
7. Михеев, А.А. Развитие кластеров в региональных экономических системах: преимущества, проблемы, пути поддержки // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3. — С. 355–358.
8. Сярдова, О.М. Управление логистической системой промышленного предприятия// Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. - 2011. - №24. – С.59.
9. Хасаев, Г.Р., Михеев, Ю.В., Уманский, М.И. Кластер как современный инструмент повышения конкурентоспособности региона. Через партнерство – к будущему. Часть 2 [Текст] / Г.Р. Хасаев, Ю.В.Михеев, М.И. Уманский // КОМПАС промышленной реструктуризации. – 2004. - №1.
10. Чернова Д.В., Степина С.Е. Методика анализа логистических процессов автосервисного предприятия в рамках концепции бережливого производства// Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара.- 2011. - № 7 (81). - С. 118-130.

## **ФОРМИРОВАНИЕ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ**

В соответствии с Федеральным законом от 07.05.2013 № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса» Российская Федерация переходит на программное исполнение бюджетов. Новая редакция статьи 179 Бюджетного кодекса впервые устанавливает основания для разработки государственных программ Российской Федерации и государственных программ субъектов Российской Федерации.

Вследствие этого на современном этапе развития регионального менеджмента важнейшее значение приобретает совершенствование использования программно-целевых принципов организации деятельности органов исполнительной власти.

Отправной точкой развития программно-целевого метода управления в современной региолистике является внедрение программного бюджетирования, включающего в себя процедуры планирования, исполнения и контроля целевого использования бюджетных средств. Программное бюджетирование предполагает развитие взаимосвязи между процессом регулирования расходов и оценкой итогов реализации программ, разработанных в формате стратегических приоритетов региональной политики.

Обеспечение перехода на программные методы исполнения бюджета требует решения комплекса проблем, связанных с совершенствованием методологии и технологии регионального менеджмента, преобразованием структуры управления регионом.

Наиболее проблемными областями функционирования организационной структуры исполнительных органов государственной власти (ИОГВ) в субъектах федерации являются: затруднение решения межфункциональных и межотраслевых задач; создание барьеров для внедрения программно-целевых методов управления; в отдельных случаях недостаточно четкое разграничение пределов компетенций и сфер ответственности между структурными подразделениями.

Проведенный анализ позволил установить приоритеты совершенствования структуры ИОГВ в субъектах РФ при переходе к программному исполнению бюджета:

- обеспечение взаимосвязи целей государственных программ, закрепленных за структурным подразделением ИОГВ, и показателей результативности деятельности исполнительных органов государственной власти;
- расширение использования методологии программного управления в

деятельности исполнительных органов государственной власти при переходе на программное исполнение бюджета региона;

- обеспечение эффективного взаимодействия с внешней средой – бизнесом, общественными организациями, федеральной властью – при исполнении государственных программ.

На основе анализа нормативно-правовых актов, регулирующих задачи и полномочия исполнительных органов государственной власти в Воронежской области были выделены следующие основные центры ответственности в рамках ИОГВ Воронежской области: развитие человеческого потенциала; экономическое и территориальное развитие; развитие сферы материального производства; развитие сельского хозяйства и продовольственных ресурсов; развитие инфраструктуры; управление государственной собственностью и природными ресурсами.

Все государственные задачи управленческого характера могут быть распределены между этими шестью центрами. Для каждого центра ответственности должны устанавливаться цели деятельности по развитию региональной социально-экономической системы, сформированы индикаторы достижения целей, выделен достаточный объём ресурсов и прав для решения поставленных задач.

В центре ответственности за развитие человеческого потенциала сосредоточены структурные подразделения исполнительных органов государственной власти, отвечающие за реализацию государственных программ, непосредственно определяющих качество жизни населения. Согласно утвержденному в Воронежской области перечню, данным центром курируется реализация следующих государственных программ: «Развитие здравоохранения»; «Развитие образования»; «Социальная поддержка граждан»; «Доступная среда»; «Содействие занятости населения»; «Развитие культуры и туризма»; «Развитие физической культуры и спорта».

В центре, ответственном за экономическое и территориальное развитие, аккумулируются функции, связанные с регулированием ресурсной основы регионального развития. Данный центр курирует выполнение следующих государственных программ: «Экономическое развитие и инновационная экономика»; «Содействие развитию муниципальных образований и местного самоуправления»; «Управление государственными финансами, создание условий для эффективного и ответственного управления муниципальными финансами, повышение устойчивости бюджетов муниципальных образований».

Основной целью центра развития материального производства является создание экономической системы, обладающей собственными ресурсами для развития и формирование стимулов конкуренции между субъектами хозяйственной деятельности. Центром курируется реализация следующих государственных программ: «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности»; «Развитие транспортной системы»; «Информационное общество».

Основной целью центра развития сельского хозяйства и продовольственных ресурсов является восстановление продовольственной безопасности региона за счет гармоничного развития аграрного производства и перерабатывающей промышленности, рационального использования земельных сельскохозяйственных ресурсов. Центром курируется реализация государственной программы – «Развитие сельского хозяйства, производства пищевых продуктов и инфраструктуры агропродовольственного рынка».



Исполнительные органы государственной власти, образующие центр развития инфраструктуры, имеют перспективные цели, связанные с созданием долгосрочной основы жизнедеятельности человека и бизнеса: энергетической сферы, функционированием жилищно-коммунального комплекса. Центр курирует реализацию следующих государственных программ: «Обеспечение доступным комфортным жильем и коммунальными услугами населения Воронежской области»; «Энергоэффективность и развитие энергетики».

Исполнительные органы государственной власти, входящие в центр управления государственной собственностью и природными ресурсами, выполняют функции, обеспечивающие оптимальное использование областной собственности, охрану и воспроизводство природных ресурсов, курируют выполнение следующих государственных программ: «Охрана окружающей среды»; «Воспроизводство и использование природных ресурсов»; «Развитие лесного хозяйства»; «Управление государственным имуществом».

Консолидация структурных подразделений ИОГВ в отраслевые центры ответственности предполагает также образование единого методологического центра, осуществляющего регламентацию процедур формирования, реализации и мониторинга государственных программ, обеспечивающих целевое исполнение регионального бюджета.

© И.Н. Воронцова, 2013

УДК 331.101.3

**Р.Р.Газафарова**

студентка 5 курса  
института экономики финансов и бизнеса  
Башкирский Государственный Университет  
Г.Уфа, Российская Федерация

**У.Ф.Ибрагимов**

к.с.н., доцент  
института экономики финансов и бизнеса  
Башкирский Государственный Университет  
Г.Уфа, Российская Федерация

## **ЭКЗИСТЕНЦИАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ МОТИВАЦИИ**

В настоящее время работодатели продолжают считать, что именно заработная плата является главным мотивирующим элементом. Сами сотрудники, и в первую очередь – менеджеры, все чаще теряют мотивацию к труду и покидают даже лучшие компании, просто из-за того, что они внутренне не удовлетворены.

Когда сотрудника мотивируют только материально, он начинает работать неудовлетворительно и подыскивает новую работу, где помимо материальной стороны, учитывают и нематериальную. Деньги не удержат надолго работника там, где ему не нравится.

Для управленцев всех уровней уже давно не секрет, что увеличение размера заработной платы стимулирует работника только первые три месяца. Поэтому для наращивания эффективности в долгосрочной перспективе намного выгоднее манипулировать нематериальными инструментами.

Если руководитель компании понимает важность и пользу развития нематериальной мотивации на своем предприятии, то он задается вопросом о том, что для этого делать и как это делать? Здесь важно обратить внимание на руководителей структурных подразделений. Главной целью любого предприятия является обеспечение каждой руководящей должности хорошим боссом. Чтобы управлять компанией, недостаточно владеть информацией о финансовом положении фирмы, ее подразделений, важно знать, что происходит внутри этих подразделений. Чтобы это изучить, стоит обратить внимание на два метода, которые дают хороший диагностический анализ. Во-первых, нужно систематически проводить собеседования или опросы увольняющихся из компании работников, фиксировать и анализировать результаты этих опросов. Это очень хороший метод, который позволяет понять истинное положение дел в подразделениях. Во-вторых, существуют хорошие способы оценки существующей обстановки в подразделениях и степени удовлетворенности сотрудников тем, как они обеспечиваются условиями и ресурсами для продуктивной и эффективной работы. Такие исследования помогают выявить наиболее «больные места», которые требуют наибольшего внимания со стороны руководства компании, в том числе и по вопросам развития и совершенствования мотивации сотрудников.

Было проведено исследование, чтобы изучить причины, по которым работники покидают свои компании. В опросе приняли участие 170 человек в возрасте 20-30 лет, представляющие разные сферы деятельности. Респондентам была предложена анкета, одним из вопросов которой было предложение указать все причины, по которым они уволились из компании. Причины были разделены на 5 группы: мотивационные, санитарно-гигиенические и содержательные, социально-психологические, механические (связанные с движением персонала), личные.

При анализе мотивационных причин было выявлено, что 65% респондентов покинули компании по причине отсутствия перспектив карьерного роста, в то время как заработная плата составила лишь 14%, это можно проследить на рис.1. Можно сделать вывод о том, что отсутствие нематериальной мотивации, заставляет уходить работников чаще. Таким образом, грамотные HR-специалисты, разрабатывающие эффективную систему мотивации, позволят удовлетворить потребности сотрудников и сохранить их в компании.

## МОТИВАЦИОННЫЕ

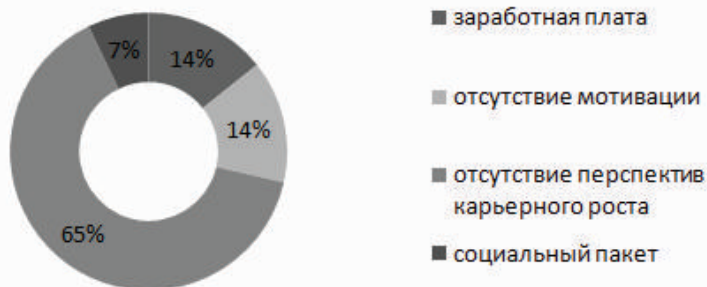


Рис.1 Мотивационные причины увольнения

Если рассматривать социально-психологические причины увольнений можно наблюдать следующее: 67 % работников покидают компании из-за плохого отношения с начальством (рис.2). Мэтт Браун, директор консалтинговой компании YSC сказал, что люди приходят в организацию не для того, чтобы специально портить вам жизнь и плохо выполнять свою работу. Если вы не хотите лишаться своей работы из-за разногласий с начальником, обратите ваши споры и негатив в нейтральное отношение.

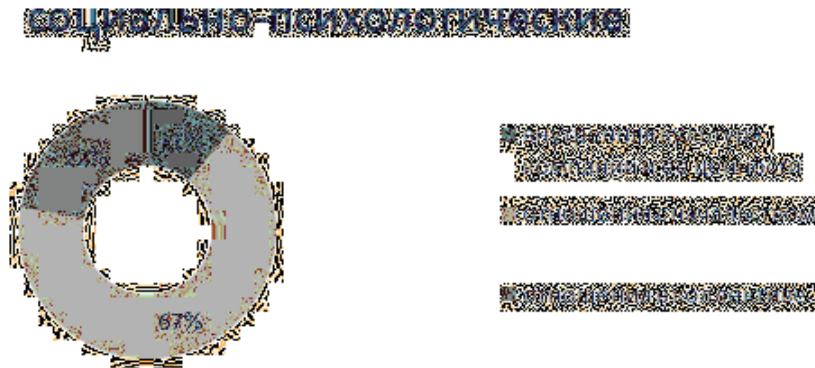


Рис.2 Социально-психологические причины увольнений

В посткризисной ситуации нематериальная мотивация ценится сотрудниками компании куда больше, чем материальная. Например, рассмотрим такую известную компанию как «Henkel». В посткризисные годы эта компания разработала свою систему нематериальной мотивации. Так как «Henkel» производит моющие и чистящие средства, косметику, средства личной гигиены, осуществляет строительный бизнес, то придерживаться определенному шаблону нематериальной мотивации компания не может. Она работает в нескольких направлениях : во-первых, поощряя сотрудников, выполнивших годовой план, компания предлагает «интенсив-тур» - поощрительные поездки за рубеж; во-вторых, работники, имеющие стаж от двух лет и знающие английский язык, при хороших показателях своей работы, подлежат программной ротации, то есть они могут работать в представительстве «Henkel», которое находится в другой стране; в-третьих, в компании предусмотрена единовременная выплата по случаю рождения ребенка в размере 40000 рублей. Это один из ярких примеров «работы» нематериальной мотивации.

Одним из наиважнейших плюсов нематериальной мотивации является отдача. Когда человек вовлечен с головой в свою деятельность, когда он занимается тем, чем любит, тогда компания получает наибольшую отдачу, ведь никакие деньги не смогут заставить делать превосходно то, что работник делать не хочет и не может. Через работу, творчество и участие ради общей цели человек реализует свои потребности, которые на пирамиде Маслоу находятся на самой верхушке – «потребность в самореализации». Работник получает удовольствие от такой работы, соответственно отдача увеличивается в разы. Здесь важен индивидуальный подход, ведь то, что интересно одному, может

быть вовсе противно другому работнику. В данной ситуации нужно учитывать «таланты» каждого из сотрудников. Организация, являясь посредником между работником и его самореализацией, в данном случае убивает двух зайцев, во-первых, наиболее эффективно использует свои трудовые ресурсы, во-вторых, имеет вовлеченных работников, которые удовлетворены своей работой.

Подводя итоги, можно сделать уже итак очевидный вывод о необходимости использования методов нематериального поощрения для успешной деятельности любой бизнес-структуры. Существующие на сегодняшний день механизмы мотивации стремятся к идеалу, но увы не идеальны. Руководителям компаний, подразделений стоит обратить внимание на то, чем живут их сотрудники, постараться дать им то, чего они хотят. А закончить хочу словами профессора французской бизнес-школы INSEAD Жана Луи Барсу: «Ваше предназначение как менеджера – делать все от вас зависящее, чтобы помочь сотрудникам стать настолько успешными, насколько вам это необходимо».

© Р.Р. Газафарова, У.Ф. Ибрагимов, 2013

**УДК 69.003**

**Ф.Ф.Гареева**

Студентка 5 курса Института экономики, финансов и бизнеса  
Башкирский Государственный Университет  
г. Уфа, Российская Федерация

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА**

Именно труд сопровождал человека на протяжении всех исторических эпох. Он становился все более разнообразными и многосторонним. Труд – это сложное комплексное явление. В нем ясно выделяются социальная (а в ее составе более узкие экономический и социально-организационный аспекты) и технико-организационная (в её составе более узкая технико-технологическая) стороны соотношения (координации) его компонентов. [1, с.340]

Обеспечение безопасности труда каждого работника является задачей экономического и социально-политического значения. Важнейшими факторами для оценки экономического значения системы управления охраной труда, определяющими изменение социальных показателей, являются:

1. Повышение производительности труда, а, следовательно, и экономических результатов деятельности организации за счет создания комфортных условий для трудовой деятельности, например, путем обеспечения оптимальных параметров микроклимата, освещения и световой среды, учета психофизиологических и эргономических особенностей труда, формирования оптимальных режимов труда и отдыха, проведения лечебно-профилактических мероприятий.

2. Увеличение фонда рабочего времени за счет сокращения периода неявики на работу из-за травм и заболеваний. Условия труда существенно влияют не

только на уровень профессиональной заболеваемости, но и на возникновение и продолжительность общих заболеваний. Потери рабочего времени вследствие производственных травм у пострадавших с утратой трудоспособности оказывают существенное влияние на результаты экономической деятельности.

3. Снижение затрат, вызванных текучестью кадров из-за условий труда. Тяжелый труд, неблагоприятные санитарно-гигиенические условия труда, монотонность работы и т. п. являются немаловажными причинами увольнения работников по собственному желанию. Текучесть рабочей силы наносит существенный экономический ущерб организации, т. к. требуются дополнительные денежные затраты на процедуру увольнения-найма, процесс обучения и стажировки вновь поступившего на работу. При этом до приобретения необходимого опыта и навыков производительность труда вновь поступившего на работу невелика.

4. Экономия средств на льготы и компенсации за работу в неблагоприятных условиях труда. Существующие в РФ льготы и компенсации работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда требуют больших денежных вложений, а создание условий, соответствующих нормативным требованиям, позволяет частично или полностью сократить эти расходы.

В экономические потери входят затраты на предотвращение смертельного травматизма при несчастных случаях, расходы из федерального бюджета и внебюджетных фондов вследствие роста инвалидности по причине трудовых увечий и профессиональных заболеваний, временной нетрудоспособности из-за производственных травм, расходы работодателей на компенсации за работу во вредных и (или) опасных условиях труда, на средства индивидуальной и коллективной защиты и др.

Одним из главных направлений на пути к снижению травматизма и сокращению нерациональных затрат на охрану труда является повышение эффективности управления охраной труда, в т. ч. его экономической составляющей. Задача этого направления - разработка экономических основ охраны труда, оценка проводимых мероприятий по улучшению условий и охраны труда с применением современных методов исследований, а также обоснование достаточности и целесообразности расходов на эти цели с одной стороны и анализ причиненного ущерба с другой.

Ежегодно Минздравсоцразвития России совместно с ФСС России утверждает перечень предупредительных мер, финансируемых за счет сумм страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

В условиях рыночной экономики эта цель может быть достигнута не путем установления новых обязательных норм или принуждения к строгому соблюдению существующих, а, прежде всего, формированием у работодателя четкого понимания того, что признание приоритета сохранения жизни и здоровья работников выгодно для его бизнеса. [4]

За последние годы в организациях различных видов экономической деятельности работодатели стали больше использовать систему социальной ответственности бизнеса. Особое внимание наряду с заключением коллективных договоров в организациях уделяется механизму экономического обеспечения целевых

программ по улучшению условий и охраны труда, который может быть применен как на корпоративном, муниципальном, так и на федеральном уровне. [2]

Свою деятельность служба охраны труда осуществляет во взаимодействии с другими подразделениями организации, комитетом (комиссией) по охране труда (при наличии такового в организации), уполномоченными (доверенными) лицами по охране труда профессиональных союзов или иных уполномоченных работниками представительных органов, службой охраны труда вышестоящей организации (при ее наличии), а также с федеральными органами исполнительной власти и органом исполнительной власти соответствующего субъекта Российской Федерации в области охраны труда, органами государственного надзора и контроля за соблюдением требований охраны труда и органами общественного контроля. Контроль за деятельностью службы осуществляет руководитель организации, служба охраны труда вышестоящей организации (при ее наличии), орган исполнительной власти соответствующего субъекта Российской Федерации в области охраны труда и органы государственного надзора и контроля за соблюдением требований охраны труда. Ответственность за результаты деятельности службы несет руководитель службы и ее сотрудники. Объем такой ответственности определяется Положением о службе, должностными инструкциями сотрудников, а также иными локальными нормативными актами организации. [3]

### **Список использованной литературы**

1. Мухаметлатыпов Р. Ф., Мухаметлатыпов Ф. У. Труд и капитал: концептуальная модель, проблемы развития и управления : научное издание. – Уфа : Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2012. – 340 с.
2. Фролов О.П. Инновационные подходы к управлению охраной труда // Кадры предприятия. - 2011. - №4.
3. Фролов О.П. Создание службы охраны труда и организация ее деятельности// Кадры предприятия. - 2005. - №3.
4. Фролов О.П. Экономические приоритеты системы управления охраной труда // Справочник специалиста по охране труда. - 2010. - №11.

© Ф.Ф.Гареева ,2013.

**УДК 336**

**Гиниятуллин М.М.**

аспирант ФГБОУ ВПО «Казанский национальный исследовательский технологический университет»  
г.Казань, Российская Федерация

## **СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ**

Положительные результаты от инновационной деятельности являются источником инвестиций. Инновационная деятельность состоит из: научно-

исследовательской, опытно-конструкторской, технологической деятельности, внедрения и совершенствования технологий, производства и реализации новой продукции.

Инновационная деятельность представляет собой деятельность по исследованию, выработке, внедрению, реализации новых видов товаров, а также усовершенствованию существующего производства с учетом ограниченности ресурсов.

Инновационная деятельность может охватывать все существующие отрасли производства. Несомненно, эффективное выполнение инновационной деятельности служит источником дополнительного финансирования. Под эффективным выполнением инновационной деятельности (при реализации нового вида продукции, в частности) понимается внедрение и реализация положительного результата от научной и исследовательской деятельности с использованием минимального количества ресурсов (будь то капитал, трудовые ресурсы и т.д.).

Инвестиции представляют собой денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, которые имеют денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской, иной деятельности в целях получения прибыли, достижения иного полезного эффекта [1].

Инвестиции в инновации – это приток капитала для поддержки инновационной деятельности. Инвестиции являются одним из методов стимулирования инновационной деятельности. Стимулирование инновационной деятельности представляет собой побуждение субъектов (экономической деятельности) на осуществление инновационной деятельности.

На наш взгляд существуют три уровня стимулирования инновационной деятельности:

- 1) микростимулирование;
- 2) мезостимулирование;
- 3) макростимулирование;
- 4) мегастимулирование.

Микростимулирование – это побуждение на осуществление инновационной деятельности в определенном структурном подразделении организации. Например, премирование за эффективную научно-исследовательскую или внедренческую деятельность сотрудников организации.

Мезостимулированием является оказание содействия государственными органами субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления в осуществлении организациями инновационной деятельности.

Макростимулирование – государственное поощрение организаций, осуществляющих инновационную деятельность на территории данного государства. Примером могут служить: налоговое стимулирование (но данный вид относится и к мезоуровню, так как регионы и муниципальные образования имеют право устанавливать налоговые ставки по региональным налогам и местным налогам соответственно), государственное финансирование и др. Данный уровень стимулирования действует на всей территории Российской Федерации.

Мегастимулирование инновационной деятельности представляет собой финансирование определенным государством, всемирными организациями инновационных предприятий независимо от места осуществления своей деятельности. В данный вид включены международные гранты и т.д.

Одним из главных в России, конечно же, является государственное стимулирование. Государственное стимулирование разделено на два уровня: мезо- и макроуровень. Данное разделение связано со следующим:

- во-первых, все законы, принятые федеральным центром действуют на всей территории России, и государственная политика может быть направлена на то, чтобы все субъекты были вовлечены в осуществление инновационной деятельности,

- во-вторых, каждый регион России имеет определенные рычаги для стимулирования инновационной деятельности: создание инновационных центров, венчурное финансирование, создание инновационной инфраструктуры и др.

Именно от грамотной инновационной политики, проводимой государством, зависит дальнейшее развитие экономики государства и ее регионов.

Для осуществления инновационной деятельности в России необходимы определенные стимулы для организаций, которые осуществляют указанную деятельность. Следует также отметить, что инновация – это результат интеллектуальной деятельности определенного физического лица (или нескольких лиц). Следовательно, первым и главным источником инновационной деятельности является человек. Необходимы стимулы для того, чтобы лица, обладающие способностями по предложению инноваций, оставались в России, а не покидали ее. Также необходимым условием является привлечение иностранных специалистов.

Для этого необходимо обеспечить достойную оплату труда, государственную поддержку научной деятельности, создание условий для осуществления научной деятельности (модернизация оборудования).

Физические лица, обладающие научными знаниями и способные восстановить научный потенциал государства, продолжают уезжать за границу. Все это связано отсутствием стимулирования научных исследований и инновационной деятельности.

Через определенное время передовыми государствами смогут стать те государства, которые обладают большим потенциалом в инновационной деятельности и имеющие действенные инструменты стимулирования инновационной деятельности. Как указано ранее, это способствует привлечению инвестиций, а инвестиции – это и дополнительные рабочие места, и дополнительные доходы в бюджет. Следовательно, грамотное стимулирование инновационной деятельности позволит укрепить экономику.

Для увеличения инновационного потенциала необходимо:

- отказаться от создания инновационных центров (данный вид стимулирования устарел), в эпоху развития телекоммуникаций нет необходимости собирать ученых и исследователей на определенной территории;

- увеличивать количество венчурных фондов, предоставлять льготы для частных венчурных фондов;

- предоставить налоговые льготы для инновационной деятельности;

- предоставлять премии для исследователей, которые изобрели новые виды технологий, продукции, а также предоставить премии для лиц, которые осуществляют внедрение и реализацию новых видов технологий, продукции;

- поднять престиж научной и исследовательской деятельности;

- привлекать иностранных специалистов.



## Список использованной литературы:

1. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 12.12.2011) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

© М.М. Гиниятуллин, 2013

УДК 336

**И. Б. Говако, к.э.н.,**

доц. кафедры «Финансы и налогообложение»

ГОУ ВПО Башкирский государственный университет, г. Уфа

## АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА

Башкортостан до недавнего времени является неизменным донором федерального бюджета. По сумме поступлений налогов и сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации Республика Башкортостан входил в десятку регионов-доноров. Однако в настоящий момент – наблюдается тенденция дефицитного исполнения регионального бюджета.

Сам бюджет Республики Башкортостан имеет устойчивую тенденцию роста. По состоянию на 1 октября 2013 года исполнение консолидированного бюджета Республики Башкортостан по доходам составило 108 528,4 млн. рублей или 103,2% к аналогичному периоду 2012 года, из них налоговые и неналоговые доходы составили 88 603,2 млн. рублей, увеличившись по сравнению с поступлениями аналогичного периода 2012 года на 3 917,5 млн. рублей или на 4,6%. Основными источниками доходов являются: налог на доходы физических лиц – 28 653,7 млн. рублей (32,3% от общей суммы налоговых и неналоговых доходов), налог на прибыль организаций – 21 550,8 млн. рублей (24,3%), акцизы – 13 086,4 млн. рублей (14,8%), налоги на имущество – 9 474,5 млн. рублей (10,7%). По сравнению с аналогичным периодом 2012 года увеличились поступления: налога на доходы физических лиц – на 2 657,4 млн. рублей или на 10,2%, акцизов – на 1 892,3 млн. рублей или на 16,9%, налогов на имущество – на 1 527,5 млн. рублей или на 19,2%, снизились поступления налога на прибыль организаций – на 1 498,5 млн. рублей или на 6,5%.

Доходы от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности, составили 7 826,3 млн. рублей (8,8% от общей суммы налоговых и неналоговых доходов), уменьшившись по сравнению с аналогичным периодом 2012 года на 5,0%.

Безвозмездные поступления составили 19 925,1 млн. рублей или 18,4% от общей суммы доходов, уменьшившись по сравнению с аналогичным периодом 2012 года на 589,1 млн. рублей или на 2,9%.

Расходы консолидированного бюджета Республики Башкортостан в январе-сентябре 2013 года профинансированы в объеме 113 529,1 млн. рублей или 109,9% к соответствующему периоду 2012 года. В отраслевой структуре расходов наиболь-

ший удельный вес занимает социальная составляющая бюджета – 75,4% всех расходов или 85 595,7 млн. рублей. Субсидии бюджетным, автономным учреждениям и другим организациям в экономической структуре расходов бюджета Республики Башкортостан составили 55 795,8 млн. рублей или 49,1% от общей суммы расходов, на медицинское страхование неработающего населения и иные межбюджетные трансферты бюджетам Федерального и Территориального фондов обязательного медицинского страхования, а также бюджету Пенсионного фонда Российской Федерации на возмещение расходов, связанных с досрочным назначением пенсии безработным гражданам – 12 113,9 млн. рублей или 10,7%, социальные трансферты населению (пособия, доплаты к пенсиям, иные социальные выплаты, стипендии) – 14 721,4 млн. рублей или 13,0%. На финансирование капитальных вложений и дорожного хозяйства (без учета расходов по вышеуказанным статьям финансирования) направлено 13 411,5 млн. рублей или 11,8% от общего объема расходов. На вышеуказанные направления расходов приходится 84,6% всех расходов консолидированного бюджета Республики Башкортостан [3,с.89].

Бюджет Республики Башкортостан за январь-сентябрь 2013 года исполнен по доходам в сумме 86 455,4 млн. рублей (101,2% к аналогичному периоду 2012 года), по расходам – в сумме 93 753,0 млн. рублей (109,4% к аналогичному периоду 2012 года).

Таким образом, наблюдается дефицит бюджета за январь-сентябрь 2013 года 7 297,6 млн. рублей. А это значит, что социально-экономическое развитие Республики Башкортостан будет идти значительно медленнее.

### Список литература

1. Останин К.А. Социально-экономическое развитие Республики Башкортостан // Республика Башкортостан. – 12.08.2012. – с. 8.
2. <http://minecon.bashkortostan.ru/ser/prog.htm> - Прогноз социально-экономического развития Республики Башкортостан // Официальный сайт Министерства экономического развития Башкортостана.

© И. Б.Говако , 2013

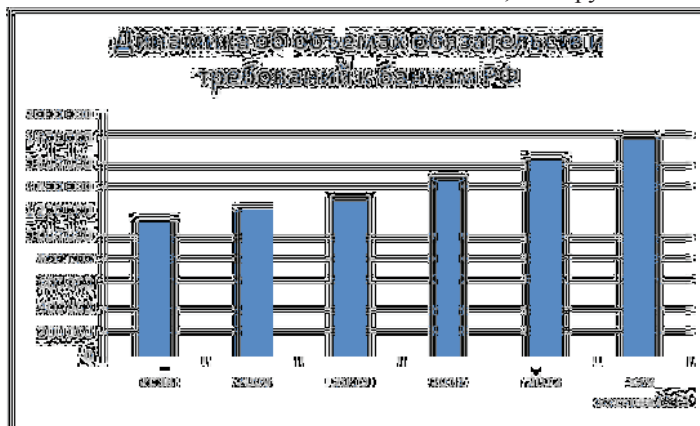
УДК 336

**И. Б. Говако, к.э.н.,**  
доц. кафедры «Финансы и налогообложение»  
ГОУ ВПО Башкирский государственный университет, г. Уфа

### **ФОРМИРОВАНИЕ НЕГАТИВНОЙ ТЕНДЕНЦИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РФ**

На современном этапе развития экономики РФ в ее банковском секторе наблюдается и негативная тенденция – рост величины текущих обязательств и требований к банкам РФ. На диаграмме показана динамика объемов текущих обязательств и требований к банкам РФ за период 2008г. – 01.10. 2013г.

Диаграмма 1. Динамика об объемах текущих обязательств и требований к банкам РФ за 2008 – на 1.10. 2013гг., млн. руб.



\*Диаграмма составлена автором по данным ЦБ РФ – сайт <http://cbr.ru/statistics>

Из диаграммы следует, что прирост объемов текущих обязательств и требований к банкам РФ за этот период составил 62%. А величина обязательств и требований сопоставима с величиной собственных средств банковской системы РФ. Такая тенденция не может не настораживать, ведь коэффициенты абсолютной ликвидности и текущей ликвидности при этом снижаются, т.е. финансовое положение банков ухудшается.

Анализ состояния банковской системы РФ в настоящее время показал, что проблема эффективного использования кредитных ресурсов банками РФ является очень актуальной.

Если кредитные риски приведут банковский сектор к кризису, это еще не означает краха экономики. Во-первых, финансисты не набрали больших зарубежных заимствований, а значит, и валютные риски им не грозят. Во-вторых, в пользу российских банков говорит стабильное фондирование и достаточная ликвидность. Наконец, успокаивает система государственной поддержки крупнейших банков. Поэтому под худшим сценарием многие экономисты понимают встряску в финансовом секторе страны, может быть, временное сворачивание кредитования – но не более того.

Впрочем, риски заложены не только в самом банковском секторе, но и за его пределами. Большое беспокойство экспертов вызывает замедление экономического роста в России в 2013 году, который, даже по самым оптимистичным прогнозам, по итогам года не превысит 1.5%. Второй тревожный знак – нулевой уровень промышленного роста, при этом перерабатывающая промышленность и вовсе в минусе. Сократилась деловая активность и в строительстве. То есть на кредиты для этих секторов банкам надеяться тоже не приходится. Все это на фоне возможного снижения мировых цен на нефть и бегства иностранных инвесторов из российского фондового рынка. «Существенные опасения возникают по поводу стагнации отечественной экономики, ведь пока не ясно,

какие драйверы смогут нивелировать это снижение темпов роста ВВП», – отмечает аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко.

По мнению большинства экспертов - чтобы восстановить темпы роста экономики РФ, необходимы долгосрочные инвестиции. А чтобы их привлечь, правительству нужно добиться стабильной инфляции, прозрачного налогообложения, снижения административных издержек бизнеса, уменьшить стоимость заимствований для бизнеса.

Российский финансовый сектор и экономика в целом крайне чувствительны к потрясениям на внешних рынках. Инвесторов на мировых торговых площадках беспокоят бюджетные проблемы, и возможность скорого сворачивания стимулирующих мер в США. Развитие событий по негативному сценарию может ударить по темпам глобального экономического роста, что затронет и финансово-экономическую ситуацию в России.

Так или иначе, стресс-тесты показывают, что при экстремальном сценарии в России (если курс рубля упадет на 20%, а ВВП снизится на 5%) банкротство ожидает 54 банка, обладающих, лишь 7% активов, а норматив достаточности капитала снизится с 13.5% до 10.9% (минимальный – 10%). Таким образом, даже при пессимистичном варианте развития мировой экономики банковская система России должна выдержать удар.

#### **Использованные источники:**

1. Пожинян Т. А. Рост риска в работе в коммерческих банках РФ // Деньги и кредит. – 2013. - №2. – С. 46-53.

© И. Б. Говако, 2013

**УДК 658**

**И. Б. Говако, к.э.н.,**

доц. кафедры «Финансы и налогообложение»

ГОУ ВПО Башкирский государственный университет, г. Уфа

### **СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ**

В настоящее время в деятельности банков РФ существуют некоторые проблемы. На банковскую систему влияет слишком рискованная кредитная политика, проводимая руководителями в погоне за прибылями, безрассудные расходы на развитие сети филиалов без учета их доходности. Основные убытки коммерческим банкам приносит кредитная деятельность, привлечение слишком дорогих ресурсов и невозможность рентабельного их размещения.

Международное рейтинговое агентство Moody's Investors Service в 2013 году оставило «негативный» прогноз развития банковской системы РФ, ожидая дальнейшего ухудшения операционной среды в секторе. Moody's считает, что в условиях сложной операционной среды достаточность капитала банков останется на относительно низком уровне (достаточность капитала 1-го уровня будет составлять 10-11%). При этом замедление роста объемов кредитования до 10-15% в 2013-2014гг. (против роста на 20% в 2012г.) несколько снизит давле-

ние на капитализацию банков.

Однако аналитики самих российских банков и финансовых институтов не согласны с такой оценкой ситуации.

Во-первых, не так велика «перекредитованность», как утверждает рейтинговое агентство Moody's Investors Service. Да, с начала года потребительское кредитование выросло на 40%, но его объем все еще ниже, чем в развитых странах. В России средняя задолженность физического лица составляет 70 тыс. рублей на одного человека, то есть 18% от годового располагаемого дохода. Аналогичный показатель для европейской экономики – около 100%, а для американской еще выше – около 110%. Это говорит о том, что внутренние факторы относительно сбалансированы и вряд ли смогут повлиять на устойчивость российской банковской системы

Во-вторых, проблемные долги. По официальным данным, в сентябре доля просроченных платежей составляла 5%. Но о системном кризисе можно говорить, только когда «плохие» долги достигают 15–20% и выше. Наша банковская система на деле более устойчива, чем это представляется международными рейтинговыми агентствами, зачастую тут замешена политика. В таблице 1 дана динамика основных показателей деятельности банковской системы РФ за 2008-2012 гг.

Таблица 1 Динамика основных показателей деятельности банковской системы РФ за 2008-2012 гг.

Показатели	2008г.	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	$\bar{T}_{np} . . , \%$
Количество банков, шт.	1136	1108	1058	1012	978	- 4
Доля банков имеющих генеральную лицензию, %	26,4	26,8	27,5	27,9	27,9	+ 1,4
Сумма активов банков РФ, млн. руб.	642830	1179899	1015162	1170865	1575657	+ 25,1
Сумма собственных средств банков РФ, млн. руб.	75437	99918	145906	172153	221417	+ 30,8
Доля собственных средств в активах банков, %	11,7	8,5	14,3	14,7	14,01	+ 4,6

\*Таблица составлена автором по данным ЦБ РФ – сайт <http://cbr.ru/statistics>

Из анализа динамики показателей банковской системы РФ (из таблицы 1), следует, что за период 2008-2012 гг. она развивалась достаточно интенсивно. Ее капитализация выросла почти в 2,5 раза, а собственный капитал – утроился. При сокращении общей численности банков (на 14%) за этот период, наблюдается рост доли российских банков имеющих генеральную лицензию – примерно на 6%. Причем доля собственных средств в активах банков увеличивается в среднем за год на 4,6% (исключение составляет 2009 год – пик мирового финансового кризиса).

Слабое звено российской банковской системы – это организации, которые специализируются на необеспеченном потребительском кредитовании. У них

на балансе много нестабильных активов, поэтому они чувствительны к изменению платежеспособности населения. К тому же небольшие банки часто сознательно ввязываются в авантюры, пользуясь тем, что все риски в конечном итоге лежат на государственном агентстве по страхованию вкладов (АСВ). В качестве примера он приводят отзыв лицензии у банка «Пушкино» в 2012 году (157-е место по активам, 135-е по кредитному портфелю). Выплаты вкладчикам могут составить более 20 млрд. руб., то есть около 10% текущего объема фонда обязательного страхования. Это, безусловно, серьезный удар по системе предложения кредитов крупных банков и по реформированию существующей системы формирования фонда обязательного страхования с учетом рисков.

Немало надежд аналитики возлагают и на действия регулятора – ЦБ РФ. Для «охлаждения» сектора Центральный банк уже повысил требования к капиталу, к оценкам риска, созданию необходимых резервов.

Все эти меры уже дают результат: рост объемов кредитования в 2013–2014 годах прогнозируется на уровне 10–15% (против 20% в 2012-м). Кроме того, ЦБ планирует ввести максимальную ставку кредитования, рассчитываемую как отклонение от среднерыночного значения для различных видов ссуд.

Это должно повысить устойчивость банков к увеличению доли просроченных платежей в случае второй волны кризиса.

#### **Использованные источники:**

1. Официальный сайт ЦБ РФ - <http://cbr.ru/statistics>

© И. Б. Говако , 2013

**УДК 338.43**

**Д.О. Головатюк**

соискатель факультета пищевых технологий и товароведения  
Саратовский государственный аграрный университет  
имени Н. И. Вавилова

Г. Саратов, Российская Федерация

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ**

В настоящее время особую важность, приобретает создание продуктов питания нового поколения, что связано с недостаточной обеспеченностью населения жизненно важными нутриентами. В их числе – минеральные вещества, аминокислоты, пищевые волокна.

К функциональным продуктам питания относят пищевые продукты систематического употребления, сохраняющие и улучшающие здоровье и снижающие риск развития заболеваний.

В основе выпуска конкурентоспособных инновационных функциональных продуктов питания лежат высокопрофессиональные фундаментальные производственные комплексные изыскания и испытания, которые в свою очередь требуют больших финансовых вложений. И вследствие этого производство та-

ких продуктов питания, должно быть наиболее эффективным и целесообразным с экономической точки зрения.

Рассмотрим экономическую эффективность производства птичьего мяса от петухов породы «Родонит» подвергнутого холощению.

Чтобы оценить коммерческую эффективность проекта используем следующие показатели: чистый доход, чистый дисконтированный доход, индекс доходности и внутреннюю норму доходности.

Чистый доход организации от реализации инвестиционного проекта показывает разницу между поступлениями и выплатами фирмы в процессе реализации проекта применительно к каждому интервалу планирования. Расчет чистого дохода от производства мяса птиц подвергнутого каплунированию представлен в таблице 1.

Таблица 1

### Определение чистого дохода проекта

№ п/п	Номер временного интервала	Капитальные вложения, тыс. руб.	Текущие затраты, тыс. руб.	Поступления, тыс. руб.	Доход от текущей деятельности, тыс. руб.	Чистый доход от проекта, тыс. руб.
1	2	3	4	5	6	7
2	0	132,90	–	–	0	-132,90
3	1	–	122,40	171,40	49	49
4	2	–	122,40	191,40	69	69
5	3	–	122,40	191,40	69	69
6	4	–	122,40	191,40	69	69
7	Итого	132,90	489,60	745,60	256	123,10

Доходы предприятия от проекта, подлежат корректировке на величину упущенной выгоды в связи с «замораживанием» денежных средств.

Для этого используют коэффициент дисконтирования ( $e$ ) рассчитываемый по формуле 1 [1, с. 102]:

$$e = \frac{1}{(1 + E)^n}, (1)$$

где  $E$  – ставка дисконта;  $n$  – порядковый номер временного интервала.

Ставка дисконта – это процент прибыли, который фирма хочет получить в результате реализации проекта. Для получения величины чистого дохода организации с учетом будущего снижения «ценности» денег необходимо рассчитать дисконтированные капитальные вложения, дисконтированные текущие затраты и дисконтированные поступления, расчет представлен в таблице 2.

Чистый дисконтированный доход ( $D$ ) рассчитывается по формуле 2 [1, с. 103]:

$$D = \sum_{n=1}^N (G_n - Z_n) e_n - \sum_{n=1}^N K_n e_n, \quad (2)$$

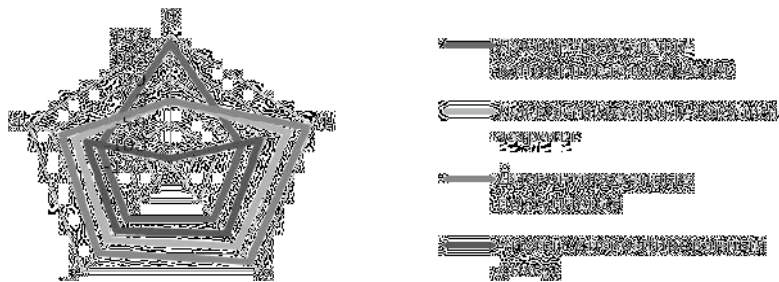
где  $G_n$  – поступления;  $Z_n$  – текущие затраты;  $e_n$  – коэффициент дисконтирования;  $K_n$  – капитальные вложения;  $n$  – номер временного интервала;  $N$  – срок реализации проекта.

Таблица 2

**Расчет чистого дисконтированного дохода, при ставке 25%**

№ п/п	Номер временного интервала	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированные капитальные вложения	Дисконтированные текущие затраты	Дисконтированные поступления	Чистый дисконтированный доход
1	2					
2	0	1,00	132,90	–	0	-132,90
3	1	0,80	–	97,92	137,12	39,20
4	2	0,64	–	78,34	122,50	44,16
5	3	0,51	–	62,42	97,61	35,19
6	4	0,41	–	50,18	78,47	28,29
7	Итого	–	132,90	288,86	435,70	13,94

Положительное значение чистого дисконтированного дохода говорит о том, что производство птичьего мяса от каплунированных птиц является экономически эффективным и может приносить прибыль в установленном объеме. Наглядно калькуляцию затрат во временных интервалах можно рассмотреть на рисунке 1.



**Рис.1. Калькуляция затрат**



Индекс доходности (*ID*) позволяет определить сможет ли текущий доход покрыть капитальные вложения в него и рассчитывается по формуле 3 [1, с. 103]:

$$D = \frac{\sum_{n=1}^N (G_n - Z_n) e_n}{\sum_{n=1}^N K_n e_n}, (3) \quad D = \frac{(435,0 - 288,8)}{132,0} = 1,0$$

Рассматриваемый проект является экономически выгодным, поскольку индекс доходности превышает 1 и составляет 1,10, сумма дисконтированных текущих поступлений по проекту превышает величину дисконтированных капитальных вложений.

Внутренняя норма доходности (*ED*) представляет собой ставку дисконта, при которой величина доходов от проекта равна дисконтированным капитальным вложениям.

Вычисляется из следующего уравнения [1, с. 104]:

$$\sum_{n=1}^N \frac{(G_n - Z_n)}{(1 - D)^n} = \sum_{n=1}^N \frac{K_n}{(1 - D)^n}, (4)$$

Практические расчеты производятся методом последовательных приближений с помощью программного обеспечения Microsoft Excel, и для данного проекта представленные в таблице 3.

Таблица 3

### Определение внутренней нормы доходности

№ п/п	Номер шага	Норма дисконта <i>E</i> , %	Значение чистого дисконтированного дохода, тыс. руб.
1	2	3	4
2	1	25,00	13,94
		30,00	1,19
Следовательно, <i>ED</i> находится выше 30%			
3	2	31,00	-1,17
Следовательно, <i>ED</i> находится ниже 31%			
4	3	30,50	0,00

Следовательно, внутренняя норма доходности равна 30,50%, что составляет максимальную отдачу, которую можно получить от данного проекта.

### Список использованной литературы:

1. Волков О. Экономика предприятия: Учеб. пособие / О. Волков, В. Скляр-ренко. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 264 с.

© Д.О. Головатюк, 2013

## ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БРЕНДА КОМПАНИИ

За последнее время возрос интерес к оценке издержек на бренд, что связано концептуализацией бренда как агрегированного (объединение, укрупнение показателей по какому-либо признаку) актива, привязанного к продукту или услуге, включающего товарный знак, элементы фирменного стиля (логотип, символику, цветовую гамму и т. д.), упаковку, маркетинговую стратегию, рекламную программу.

Материализация бренда как актива вытекает из его сути, коммерческого воплощения репутации [1].

Исследованиями в области методик финансовой и маркетинговой оценки бренда занимаются такие известные ученые, как Дэвид А. Аакер, Питр Дойл, Скотт М. Дэвис, Дон Е. Шульц, Хайди Ф. Шульц, Ж.-Н. Капферер. Разработка таких методик предназначена для того, чтобы сами компании смогли проанализировать оценку своего бренда, понять, какую рыночную позицию занимает их бренд, товары и услуги, каким образом необходимо продвигать бренд, какие маркетинговые усилия следует предпринять, чтобы повысить лояльность потребителей к бренду и компании.

Оценка стоимости бренда для российской практики - нераспространенная область, к которой компании фактически не прибегают самостоятельно. Предпосылками к оценке издержек на бренд можно считать оценку стоимости нематериальных активов, в частности гудвилл (от англ. goodwill капитал и активы компании, фирмы, не поддающиеся материальному измерению, например, репутация, влияние, связи, маркетинговые ходы и пр) [2].

В бухгалтерском учете принято различать идентифицированные активы (т.е. активы, признанные на дату приобретения), к которым относится интеллектуальная собственность и другие имущественные права, способные приносить доход в течение длительного периода, и неидентифицированные («неосознаваемые») активы, такие как выгодные связи с партнерами по бизнесу, интеллектуальный уровень сотрудников, психологический настрой), к которым относится гудвилл (goodwill), [2] который долгое время считался основным нематериальным активом. Трактовка данного термина профессиональными оценщиками близка к бухгалтерской. В бухгалтерском понимании гудвилл возникает только при покупке фирмы. Его стоимость определяется как «превышение стоимости покупки над приобретенным интересом в справедливой стоимости идентифицируемых приобретенных активов и обязательств по состоянию на дату совершения операции обмена» [3]. Иначе говоря, это разность между ценой, по которой была приобретена организация и стоимостью ее чистых активов, включая идентифицируемые нематериальные активы, учитываемые на балансе.

Таким образом, повышение стоимости предприятия связано с возможностью получения более высокого уровня прибыли (в сравнении со среднерыночным уровнем эффективности инвестирования) за использование более эффективной системы управления, доминирующих позиций на товарном рынке, применения новых технологий и т. п. Сам термин трактуют либо как «деловая репутация», либо оставляют термин непереуверенным. Происхождение термина «гудвилл» связано с тем, что примерно до середины 80-х годов, стоимость компании и стоимость ее чистых активов были идентичны, причем под активами подразумевались материальные активы. Цена сделки, как правило, на 1-5 % превышала стоимость чистых активов. Эту разность заносили на баланс покупателя [5].

Ценность товарного знака и его стоимость тесно связаны с деловой репутацией. Одно время полагали, что бизнес предприятия состоит из осязаемых активов и гудвилла.

Современные подходы к изучению проблемы указывают на то, что в идентификации всех элементов бизнеса гудвилл можно вообще не учитывать. Существование репутации и других неидентифицированных активов лучше всего учитывать, связывая их стоимость с какими-нибудь идентифицируемыми активами, в том числе с товарными знаками.

В 1980-е годы получила свое развитие маркетинговая концепция Brand Equity, что спровоцировало повышение интереса к брендингу как технологии маркетинга. Известный ученый Дэвид А. Аакер определил Brand Equity как набор активов бренда, его имя, логотип, которые добавляют для потребителей дополнительную ценность товара или услуги [4].

На сегодняшний день финансисты и маркетологи четко понимают значение бренда, обосновывая необходимость учета ряда факторов при расчете стоимости бренда [10]. Стоимость бренда необходимо рассчитать для того, чтобы:

- вовремя обнаружить негативные и позитивные возможные последствия принимаемых стратегических решений;

- обосновать эффективность текущих расходов с точки зрения как краткосрочных, так и долгосрочных результатов;

- принимать правильные решения при планировании и распределении бюджета;

- адекватно оценивать собственный вклад специалистов маркетинга в успехи компании;

- разрабатывать уникальные для каждой компании программы увеличения стоимости бренда вместо концентрации на краткосрочном снижении издержек и увеличении продаж;

- определять справедливую цену при трансферных сделках (франчайзинг, продажа торговых марок);

- оптимально аллоцировать (распределять) бюджет в структуре портфеля брендов;

- разрабатывать более адекватные подходы к учету переменных и даже условно постоянных расходов, связанных с продвижением и маркетингом;

- определять рыночную стоимость бизнеса [6].

Существует много методик, позволяющих произвести анализ бренда как финансового актива, однако некоторые специалисты полагают, что их можно

считать актуальными только в тех странах, где бренд допустимо включать в баланс компании [9]. Хотя, несомненно, независимо от баланса стоимость бренда непосредственно отражается на рыночной стоимости компании.

Ряд специалистов придерживается точки зрения, что в зависимости от поставленной задачи будет трактоваться оценка активов бренда. Например, при краткосрочном планировании активы вполне совпадают со стоимостью бренда. При стратегическом планировании политики бренда менеджер должен идти на отсрочку получения прибыли. Она будет создана позднее на основании сформированной силы бренда. Активы, таким образом, - не столько сама стоимость, сколько «склад для прибыли», которая будет получена позднее [5].

По мнению специалистов, существует два основных подхода к определению влияния бренда на стоимость компании. Первый подход - ликвидационный. Он рассматривает стоимость нематериального актива отдельно от бизнеса. Стоимость бренда просто приплюсовывается к общей стоимости активов компании. Однако это метод не позволяет оценить значение бренда для развития бизнеса компании. Другой подход рассматривает бренд как актив действующего предприятия. В этом случае составляются два прогноза деятельности компании: один исходит из наличия бренда, другой - из его отсутствия. Разница и представляет собой эффект наличия бренда или его ценность для действующего предприятия [7].

В настоящий момент проблема оценки ценности бренда не решена. Ни в западных, ни в российских источниках нет четкой классификации методов таких оценок. При одних способах оценка бренда может быть выражена количественно, в соответствии с монетарной величиной стоимости бренда. Стоимость бренда при этом представлена как действительная денежная сумма, равная будущему доходу. При других способах оценки, ориентированных на качественные показатели, стоимость бренда определяется как стоимость дополнительных преимуществ продуктов или услуг данного бренда, что лучше всего соответствует содержанию концептуальной стоимости бренда и Brand Equity [8].

Таким образом, монетарные методы обуславливаются нахождением стоимости бренда в денежном эквиваленте; немонетарные - установлением индикаторов известности, бренд-имиджа, преимуществ бренда, надежности бренда.

Существующие методологии оценки стоимости бренда стоит классифицировать по следующим направлениям:

- финансовые модели;
- модели, основанные на поведенческих и психологических мотивах потребителя;
- комплексный подход (финансово-поведенческая модель);
- модель «затраты/доходы».

Существуют брендинговые компании, разработавшие свои уникальные методики, с помощью которых они оценивают бренды из различных сегментов и сопоставляют их стоимости [11].

В качестве подходящей модели для оценки стоимости российского бренда рекомендуется модель брендинговой компании «Interbrand». Подход компании «Interbrand» систематически интегрирует три принципиальных аспекта создания достоверной оценки бренда в три аналитические стадии, рассматривающие вопросы финансового контроля, спроса и силы бренда.

По данной методике оценка бренда проходит три стадии анализа:

1. Финансовый анализ - определение экономической добавленной стоимости (EVA) бизнеса, производимой брендом.
2. Анализ спроса - определение доли бренда в EVA. Отдельно определяются вклады непосредственно бренда и потребления.
3. Анализ силы бренда (BSS). На этом этапе оценивается ключевой параметр управления брендом.

Методология «Interbrand» делает процесс гибким и позволяет быстро реагировать на изменения внутри компании.

Рекомендуется воспринимать оценку как отдельный и непрерывный процесс. Проведение ежегодных оценок на основании информации из одних и тех же источников позволяет получить результаты, исчерпывающе демонстрирующие достигнутые за год изменения.

Установлена необходимость отражения издержек на бренд сильного бренда на балансе компании. Существование дифференцированных методов оценки стоимости бренда позволяет утверждать, что, применяя разные методы измерения цены бренда, мы получаем дифференцированные стоимости. Определена методология оценки стоимости бренда применительно к компании, представляющая собой комбинированную модель, основанную на оценке показателей бизнеса компании, актива бренда и поведенческих показателей.

#### **Список использованной литературы:**

1. Козырев А.Н., Макаров В.Л., Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности. М.: Интерреклама, 2008.
2. Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Ассекри- АССА, 2009. С. 560.
3. Бланк И.А., Основы финансового менеджмента. Т.2. М.: Ника- Центр, 2009. С. 391.
4. David A. Aaker, Managing Brand Equity, New Yourk: Free Press, 2008.
5. Березин И. Методы оценки стоимости бренда //Практический маркетинг, 2002. № 3. С. 17-23.
6. Головкин Б. Брендинг: теория и практика // Эксклюзивный маркетинг, 2003. № 36. С. 134.
7. Добробабенко Н. Mission & vision: ценности марки и основа корпоративной стратегии // Реклама, 2000. № 1. С. 14-16.
8. Миронова Ю. Что нужно знать о брендах? // Информ. и бизнес, 2000. № 3. С. 54- 55.
9. Филлорин А.С. Что нам стоит бренд построить: Российские особенности продвижения торговой марки и упр. ею // ЭКО: Экономика и орг. пр-ва, 2000. № 5. С. 169-181.
10. Чармэссон Г. Торговая марка: как создать имя, которое принесет миллионы; пер. с англ. Л. Корпан. СПб.: Питер, 2007. С. 224.
11. Шумилин А. Россию брендом не пронять // Сообщение: Прил. к журн. «Эксперт», 2000. Окт. (спец. вып.). С. 12-14.

© Т.Н. Горт, 2013

## ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ

Современное развитие России характеризуется переходом к информационному обществу, в котором наибольшую актуальность приобретает информация и информационные технологии. Международные исследования показывают, что существует тесная связь между развитием инфокоммуникационных технологий (ИКТ) и экономическим благополучием. Широкомасштабное использование технологий высокоскоростной связи и интернет-доступа является катализатором развития ИКТ проектов, создает множественный мультипликативный эффект на другие отрасли национальной экономики, способствует ускорению и масштабированию технологического прогресса и в конечном счете обеспечивает рост ВВП как отдельных регионов, так и страны в целом. Кроме того, развивающиеся страны с более совершенной телекоммуникационной инфраструктурой привлекают больше аутсорсинговых компаний и иностранных инвестиций [5]. Мы разделяем мнение Федорова Н.В., Куракова Л.П., Ефремова Л.Г., Лебедева Е.К. о том, что оптимальное и эффективное функционирование региональной экономики тесно связано с ее информатизацией. По оценкам экспертов, применение информационно-телекоммуникационных технологий обеспечивает до 15% экономии капиталовложений в национальное хозяйство, на 5-7 снижает производственные затраты и на 8-10 сокращает численность управляющего персонала [2, С. 5].

Отрасль инфокоммуникаций – это сфера, которая во всем мире подвержена непрерывным, стремительным, кардинальным изменениям. Отрасль коммуникаций и новых технологий, проникая во все сферы повседневной деятельности человека, является одной из самых значимых по степени влияния на нашу частную и рабочую жизнь, социальную сферу, экономику, имидж и статус страны в мировом сообществе. Отрасль обеспечивает процесс обработки и анализа информационных ресурсов, обмена продуктами интеллектуальной деятельности, преумножения имеющегося интеллектуального капитала, является платформой, позволяющей осуществить общение специалистов конкретных областей знаний в едином пространстве. Применение современных информационных технологий актуально повсеместно, во всех областях хозяйственной деятельности.

На сегодняшний день нет единой, общепринятой структуры отрасли. В общем виде ее можно представить совокупностью более мелких отраслей, исходя из признака однородности выпускаемой продукции. В состав инфокоммуникаций входит сектор связи и информационно-коммуникационных технологий. К сектору ИКТ можно отнести производство ИКТ-товаров, оптовую торговлю ИКТ-товарами, ИКТ-услугами и т.д. На рис. 1 представлен авторский подход к структуре отрасли.



Рис. 1. Структура отрасли инфокоммуникаций

Согласно предложенной структуре отрасль инфокоммуникаций делится на два сектора: сектор связи и сектор информационно-коммуникационных технологий. Сектор связи представляет собой совокупность организаций, деятельность которых связана с оказанием услуг связи (почтовая связь, спецсвязь) и электросвязи (подвижная, сотовая, телефонная, спутниковая связь, компьютерные сети, телевидение, радиовещание).

Сектор ИКТ формируется совокупностью организаций, занимающихся экономической деятельностью, связанной с производством ИКТ-товаров и оказанием услуг в этой сфере. Сектор представлен организациями, осуществляющими производство ИКТ-товаров (офисного оборудования и вычислительной техники, изолированных проводов и кабелей, электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи, приборов и инструментов для измерений и контроля, приборов контроля и регулирования технологических процессов), оптовую торговлю и оказание ИКТ-услуг. Все эти товары предназначены для обеспечения функционирования телекоммуникационной связи и выполнения функций обработки информации (включая ее передачу и отображение), используют электронику для обнаружения, измерения и/или описания физических явлений или для контроля и управления физическими процессами, а также являются отдельными компонентами.

Деятельность в области оптовой торговли ИКТ-товарами представлена предприятиями оптовой торговли радио и телеаппаратурой, техническими носителями информации, компьютерами, периферийными устройствами и программным обеспечением, прочими электронными деталями (частями) и оборудованием, производственным электрическим оборудованием, машинами, аппаратурой и материалами.

К ИКТ-услугам можно отнести услуги обеспечивающие возможность обработки и передачи информации с помощью электронных средств, в том числе

связанные с торговлей либо лизингом технических средств, а также непосредственным применением информационных и коммуникационных технологий. Организации сферы оказания ИКТ-услуг: деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологии, аренда офисных машин и оборудования, включая вычислительную технику, электронные сервисы (электронная почта, поисковая система, e-Business, e-Government, e-Education, e-Banking, e-Commerce, e-Health, e-Community, т.д.), разработка и продвижение веб-сайтов, программного обеспечения.

Отрасль информационных технологий является одной из наиболее динамично развивающихся отраслей в мире. Больше всего возрастает потребность в программном обеспечении, IT-услугах, в то время, как затраты на технические средства сокращаются. За последние 5 лет доходы отрасли возросли, что привело к увеличению доли отрасли в структуре ВВП как развитых, так и развивающихся стран. По прогнозам международных аналитических агентств высокие темпы роста, около 9 % в год, сохранятся и в течение следующих пяти лет [4]. По данным он-лайн издания «Эксперт» 2012 год стал для российского ИТ-сектора весьма успешным: рынок вырос на 15%, превысив 33 млрд. долларов. Наблюдается тенденция того, что заказчики воспринимают ИТ-решения не только как способ поддержания повседневной жизнедеятельности компании, но и как инструмент развития и расширения деловой активности [8]. Сегодня современные информационные технологии рассматриваются не только как дополнительный обеспечивающий компонент для ведения бизнеса (ведение бухгалтерского учета, использование электронных средств связи, т.д.), но как самостоятельное направление, позволяющее развивать компанию, открывая новые горизонты ведения бизнеса.

В целом отрасль развивается достаточно динамично, об этом свидетельствуют статистические наблюдения в период с 2003 по 2012 гг. Так, например, показатель удельного веса организаций, использовавших ИКТ по итогам 2011 г. составил 94,1%, в среднем каждый год прирост составил почти 2%. За исследуемый период наибольший темп прироста приходился на период с 2003 по 2008 гг., затем наблюдается снижение темпов – не более 0,5% в год.

Современная экономика требует от компаний все большей информационной открытости. Это повышает доверие к контрагенту, а, следовательно, и качество ведения бизнеса. Сегодня основную информацию по положению компании (отчетные данные, планы, результаты и т.д.) можно получить на официальном сайте компании. Анализ информационной открытости компаний показал наличие тенденции увеличения числа компаний, имеющих веб-сайты в сети Интернет. Если в 2003 г. данный показатель был на уровне 13,5%, то к 2012 г. увеличился и составил 33%. В недавнем прошлом основным режимом использования Интернет являлся режим электронной почты. Сейчас, веб-сайты рассматриваются компаниями-владельцами как инструмент, с помощью которого можно, во-первых, связаться с поставщиками товаров (работ, услуг), во-вторых, связаться с потребителями. Более 54% от общего числа обследованных организаций составляют организации, использующие веб-сайты для получения сведений о товарах (работах, услугах). Для предоставления сведений о потребностях организации в товарах (работах, услугах) и размещения заказов на них используют сеть Интернет в среднем 40% обследованных организаций.



Оплачивают поставляемые товары и получают электронную продукцию около 24% организаций. К тому же за исследуемый период по каждому из показателей наблюдается стабильный рост – в среднем на 4% ежегодно. Но при этом можно сказать, что сервисы сети Интернет используются не в полной мере. Использование Интернет-технологий позволяет сделать управление компанией более прозрачным, но на данный момент компании в большей степени используют веб-сайты как информационные витрины, сайты-визитки.

Число организаций, использующих такие технологии, увеличивается не так быстро. Возможно, это связано с тем, что руководители компаний не желают повышения степени проникновения контрагентов внутрь организации, так, например, клиенты смогут следить за ходом выполнения своих заказов, а поставщики будут черпать информацию непосредственно из баз данных своих клиентов, а компании не всегда заинтересованы в этом.

Только к 2012 г. сформировалась устойчивая тенденция того, что заказчики стали воспринимать ИТ-решения уже не только как способ поддержания повседневной жизнедеятельности компании, но и как инструмент развития и расширения деловой активности. То есть информационно-коммуникационные технологии воспринимаются уже не с точки зрения затрат, но и с позиции того, как можно используя их получить прибыль. Так, например, сокращение фонда оплаты труда, расходных материалов, сроков выполнения заказа, повышения оперативности и точности предоставления информации, обеспечения прозрачности движения товаров и информационных потоков, создания единого информационного пространства – все это способствует сокращению затрат, а следовательно получению дополнительного дохода.

Также одной из тенденций развития отрасли является то, что на рынке информационных технологий появился новый инструмент развития бизнеса – системы автоматизации документооборота (системы электронного документооборота, СЭД). Подобные системы являются инструментом контроля исполнительской дисциплины, способствуют повышению прозрачности системы управления, позволяют составить объективное представление о состоянии дел внутри компании, навести порядок в информационных потоках организации и т.д. По данным статистических наблюдений в 2011 году из общего числа обследованных организаций 74% организаций, использующих системы электронного документооборота относятся к области здравоохранения и предоставления социальных услуг; 72,8% – государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование; 71,6% – организации, осуществляющие финансовую деятельность; 68,6% – учреждения высшего профессионального образования, на все остальные организации приходится в среднем 58,4%.

Высокий процент использования СЭД среди учреждений областей здравоохранения и предоставления социальных услуг, государственного управления и обеспечения военной безопасности можно объяснить тем, что Правительство РФ определило курс на реализацию Государственной программы «Информационное общество». Согласно которой, планируется увеличить индекс Российской Федерации в международном рейтинге стран по уровню развития информационных и телекоммуникационных технологий и увеличить количество граждан, использующих госуслуги в повседневной жизни [9]. В 2012 году Рос-

сия в этом рейтинге поднялась сразу на 32 позиции – с 59 на 27 место, что явилось лучшим показателем среди всех стран Восточной Европы и СНГ и лучшим результатом России за все время существования рейтинга с 2001 года. Причиной столь значительного роста общего индекса послужило улучшение позиций России по компонентам уровня развития электронных услуг (с 68 места в 2010 года до 37 места в 2012) и уровня развития ИКТ-инфраструктуры (с 63 места в 2010 года до 30 места в 2012) [7].

Такую динамику можно объяснить стабильным развитием сектора ИКТ и инфраструктуры электронного правительства. Концепция электронного правительства была утверждена 6 мая 2008 года Правительством РФ. Согласно которой «электронное правительство» будет создаваться в два этапа: в 2008 году – разработка и утверждение необходимых документов, в период с 2009 по 2010 гг. – практическое внедрение. Но по состоянию на сентябрь 2010 года лишь один регион начал работу с системой «электронного правительства» – это Республика Татарстан. Так, например, по итогам работы электронного правительства РТ в 2011 г. более 18 000 государственных и муниципальных служащих пользовались единой системой электронного документооборота. Силами республиканских специалистов разработали первые в России инфоматы Электронного Правительства для тех 40% жителей, у кого нет компьютера и доступа в Интернет. Также введен в эксплуатацию портал государственных услуг – <https://uslugi.tatar.ru>. Согласно исследованию в мае 2011 жители Республики Татарстан воспользовались электронными услугами более 727 тысяч раз. К 2020 году Правительством РФ планируется увеличить долю населения, пользующуюся электронными госуслугами, с 11% (показатель 2010 года) до 85%.

Помимо вышесказанного, анализ выявил следующие тенденции: в целом затраты на информационные технологии увеличиваются и носят комплексный характер, то есть увеличиваются по всем субъектам РФ. При этом затраты на программное обеспечение имеют тенденцию к возрастанию, а приобретение вычислительной техники, напротив сокращается. Расходы на программные средства возрастают, но существенную их часть составляют затраты на программные средства организационного управления, обеспечения защиты и доступа к данным, а программные средства для научных разработок и комплексной автоматизации процесса управления используются редко. Информационная открытость компаний повышается, но при этом сохраняется относительно невысокая степень использования сети Интернет для связи с поставщиками и потребителями.

Таким образом, результаты исследования свидетельствуют об активном развитии отрасли инфокоммуникаций в Российской Федерации со стабильной положительной динамикой. Дальнейшему потенциальному укреплению позиций России может способствовать всестороннее развитие системы электронной демократии, функционала сайтов ведомств, а также динамичного развития отрасли в целом.

#### **Список использованной литературы:**

1. Российский статистический ежегодник. 2012: Стат.сб./Росстат. – М., 2012. – 786 с.

2. Федоров, Н.В., Кураков, Л.П., Ефремов, Л.Г., Лебедев, Е.К. Информационные ресурсы и их использование в регионах [Текст]. – Чебоксары: Изд-во Чуваш. Ун-та, 1998. – 296 с.

3. <http://council.gov.ru/files/journalsf/item/20071107164759.pdf>.

4. <http://www.inforeg.ru/library/item/136-концепция-развития-рынка-информационных-технологий-в-российской-федерации-проект>.

5. [http://www.json.ru/poleznye\\_materialy/free\\_market\\_watches/analytics/razvitie\\_otrasli\\_infokommunikacionnyh\\_tehnologij\\_ikt\\_v\\_rossii](http://www.json.ru/poleznye_materialy/free_market_watches/analytics/razvitie_otrasli_infokommunikacionnyh_tehnologij_ikt_v_rossii).

6. <http://corp.cnews.ru/news/top/index.shtml?2010/08/10/404514>.

7. <http://d-russia.ru/mezhdunarodnye-rejtingi-urovnnya-razvitiya-ikt.html>

8. <http://expert.ru/expert/2013/08/ne-podderzhanie-a-razvitie-biznesa>.

9. [http://ru.wikipedia.org/wiki/Государственная\\_программа\\_«Информационное\\_общество»](http://ru.wikipedia.org/wiki/Государственная_программа_«Информационное_общество»).

© Г.Р. Гумерова, 2013

**УДК 2964**

**Ю.И.Дильмухаметова**

Студентка 5 курса «Институт экономики финансов и бизнеса»

Башкирский государственный университет

Г.Уфа Российская Федерация

## **АУДИТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Аудиторская деятельность (аудит) - это предпринимательская деятельность аудиторов (аудиторских фирм) по осуществлению независимых вневедомственных проверок бухгалтерской (финансовой) отчетности, платежно-расчетной документации, налоговых деклараций и других финансовых обязательств и требований экономических субъектов, а также оказанию иных аудиторских услуг:

-постановка, восстановление и ведение бухгалтерского учета;

-составление деклараций о доходах и бухгалтерской (финансовой) отчетности;

-налоговое консультирование;

-анализ финансово-хозяйственной деятельности;

Аудит - независимая экспертиза финансовой отчетности предприятия на основе проверки соблюдения порядка ведения бухгалтерского учета, соответствия хозяйственных и финансовых операций законодательству Российской Федерации, полноты и точности отражения в финансовой отчетности деятельности предприятия. Экспертиза завершается составлением аудиторского заключения. [2].

Цель аудита – выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Достоверность - это степень точности данных финансовой (бухгалтерской) отчетности, которая позволяет пользователю этой отчетности на основании ее данных делать правильные выводы о результатах хозяйственной деятельности.

Основную часть функций внутреннего аудита выполняют специальные службы или отдельные аудиторы, состоящие в штате предприятия. Используя информацию внутреннего аудита, руководство предприятия может оперативно и своевременно осуществлять необходимые изменения внутри предприятия. [1].

Внутренний аудит решает следующие задачи:

1. контроль за состоянием активов и недопущение убытков;
2. подтверждение выполнения внутрисистемных контрольных процедур;
3. анализ эффективности функционирования системы внутреннего контроля и обработки информации;
4. оценка качества информации, выдаваемой управленческой информационной системой.

Таким образом, в рамках внутреннего аудита осуществляется не только детальный контроль за сохранностью активов, но и контроль за политикой и качеством менеджмента.

Аудиторская проверка должна быть спланирована на основе достигнутого аудиторской организацией понимания деятельности предприятия. Цель планирования – организовать эффективную и экономически оправданную проверку. На этапе планирования необходимо определить стратегию и тактику аудита, сроки его проведения, разработать общий план и программу аудита. [3].

В ходе аудита должно быть получено достаточное количество качественных аудиторских доказательств, которые могут служить основой для формирования мнения аудиторской организации о достоверности бухгалтерской отчетности проверяемой организации.

Аудиторская проверка может быть обязательной или инициативной. Обязательная аудиторская проверка проводится в случаях, прямо установленными нормативными актами. Например, в Законе о банках и банковской деятельности предусмотрено, что банки публикуют годовой баланс по форме и в сроки, которые устанавливаются ЦБ РФ, после подтверждения аудиторской организацией достоверности указанных в нём сведений. Имеются и другие случаи обязательного аудита для страховых компаний, инвестиционных фондов и т. д. В сфере общего аудита Закона об иностранных инвестициях предусмотрена проверка аудиторской организацией для целей налогообложения финансовой и коммерческой деятельности предприятий с иностранными инвестициями.

Как правило, к аналитической части (отчету) прилагаются конкретные предложения по устранению выявленных в ходе аудиторской проверки нарушений законодательства при совершении финансово-хозяйственных операций и внесению поправок в составленную ранее отчетность.

Лишь после проверки выполнения указанных предложений аудитор (аудиторская фирма) приступает к составлению итоговой части аудиторского заключения, именуемой «Заключение аудиторской фирмы».

Итоговая часть аудиторского заключения представляет собой мнение аудиторской фирмы или аудитора о достоверности бухгалтерской отчетности проверенного экономического субъекта. Она адресуется учредителям субъекта, если иное не установлено договором на проведение аудита.

Правила не разрешают проводить аудиторскую проверку, если аудитор оказывал данному экономическому субъекту услуги по восстановлению и ведению

бухгалтерского учёта, а также составлению финансовой отчётности. Этот момент имеет важное юридическое и экономическое значение. Более того, многие аудиторы-практики и юристы говорят о том, что в правилах надо предусмотреть ещё и тот момент, что аудиторская фирма или аудитор не вправе заключать длительные постоянные договоры с тем или иным экономическим субъектом на проведение аудиторских проверок и разовых аудиторских услуг. Последними должны заниматься специализированные бухгалтерские, аналитико-экономические, юридическо-консультативные, а не аудиторские фирмы.[4].

Главная обязанность аудитора - квалифицированно проводить свои проверки. Аудиторское заключение служит основанием для подтверждения или не подтверждения бухгалтерской отчётности экономического субъекта. В заключении отмечаются (если обнаружены) существенные нарушения установленного порядка ведения бухгалтерского учёта и составления финансовой отчётности, нарушения законодательства при совершении финансово-хозяйственных операций, которые нанесли или могут нанести ущерб интересам собственников экономического субъекта, государства и третьих лиц. На основании аудиторского заключения, итоговую часть которого экономический субъект обязан предоставлять заинтересованным лицам, строятся деловые отношения с налоговыми и другими государственными органами, банками, кредиторами и т. п. Если оказывается, что аудиторское заключение составлено ошибочно, неточно, с нарушением законодательства, то встаёт вопрос об имущественной ответственности аудитора. Но экономический субъект не имеет возможности непосредственно с аудитора взыскать понесённые убытки вследствие неквалифицированной аудиторской проверки. Орган, выдавший лицензию (Министерство финансов РФ, Росстехнадзор РФ, Госбанк России), сначала назначает проверку качества аудиторского заключения. В случае обнаружения неквалифицированного проведения аудиторской проверки, приведшей к убыткам для государства и для экономических субъектов, с аудитора могут быть взысканы понесённые убытки в полном объёме, расходы по перепроверке, а также штраф в сумме 100-кратного размера установленной законом минимальной оплаты труда - с аудитора осуществляющего свою деятельность самостоятельно, и от 100 до 500-кратного размера установленной законом минимальной оплаты труда - с аудиторской фирмы. Иск предъявляется в суд органам, выдавшим лицензию. В случае неоднократного неквалифицированного проведения аудиторских проверок или оказания аудиторских услуг лицензия аудитора может быть аннулирована органом, выдавшим её.[1].

#### **Список использованной литературы**

1. Борисов А.Н., Об аудит. деятельности: комментарий к Федеральному закону, 2005г.
2. Шеремет А.Д., Суйц В.П., Аудит: Учебник.-перераб. и дополнен,- М., 2005, с.512.
3. Грачева Е.Ю., Соколова Э.Д., Финансовое право: Учеб.пособие. М. 2002, с.327.
4. Крупченко Е.А., Замыщкова О.И., Аудит: Учебник, М., 2005, с.521

©Ю.И.Дильмухаметова

## **ОРГАНИЗАЦИЯ, НОРМИРОВАНИЕ И ОПЛАТА ТРУДА**

Человек по природе своей существо социальное. Он живет среди других людей, создавая себе и своим близким более удобные условия существования. История развития человечества — это история развития экономических отношений, в том числе в области общественного разделения труд. «Все вещи в труде» — сказано Екклесиастом. Ведь именно о труде у народов мира сложилось очень большое количество пословиц и поговорок, отражающих культуру, традиции и опыт.

Экономика труда как наука изучает экономические закономерности в области трудовых отношений, в том числе специфические формы проявления сущности труда, такие, как, организация, оплата, эффективность и др. Экономика труда, являясь экономической наукой, поясняет процессы согласования и координации в обществе. Знание основ экономики труда позволит специалисту абстрагировано и аргументировано подходить к изучению происходящих событий, объяснять их движущие силы и оценивать значение.

В рамках дисциплины «Организация, нормирование и оплата труда» изучается целый комплекс технических, психофизиологических, организационных, социально-экономических вопросов, которые не могут решаться вне связи с другими научными дисциплинами. Так, закономерности и общие принципы организации труда, которые изучаются в курсе «Экономика труда», успешно используются при решении специфических вопросов организации труда в конкретной отрасли промышленности.

Организация, нормирование и оплата труда требуют знания особенностей технической базы производства и технологических процессов, особенно в условиях современных автоматизированных производств, развития и внедрения компьютерных технологий в процессы управления производством.

Социальный аспект организации, нормирования и оплаты труда проявляется не только непосредственно в трудовой деятельности, оптимальной ее организации, но и в решении вопросов справедливой оплаты труда, обеспечения определенного качества и уровня жизни. Разобраться в социальных проблемах организации труда позволяет дисциплина «Социология труда».

Для принятия объективно обоснованных и грамотных решений в области организации и оплаты труда нужно учитывать основные положения управления персоналом и трудового законодательства, что обеспечивается благодаря изучению курсов «Управление персоналом».

Организация, нормирование и оплата труда связаны также со статистикой, которая используется как научный инструмент при исследовании процессов труда. [1, с. 448].

Таким образом, дисциплина опирается на смежные, используя их при исследовании закономерностей взаимодействия живого труда с его средствами и предметами, характеристик социально-трудовых отношений при разработке форм организации труда и персонала предприятия, и его оплаты в условиях рыночной трансформации экономики.

Нормирование труда является основой внутрипроизводственного текущего планирования. С помощью этих норм определяют производственные программы цехов и участков, плановые задания для рабочих мест, рассчитывают количество необходимого оборудования, а также использование производственной мощности участков, цехов, предприятия в целом. На основе норм труда исчисляется плановая трудоемкость изготовления деталей, узлов и изделия, а затем – необходимая численность рабочих, фонд их заработной платы и многое другое.

Для принятия объективно обоснованных и грамотных решений в области организации и оплаты труда нужно учитывать основные положения управления персоналом и трудового законодательства, что обеспечивается благодаря изучению курсов «Управление персоналом».

Организация, нормирование и оплата труда связаны также со статистикой, которая используется как научный инструмент при исследовании процессов труда.

Таким образом, дисциплина опирается на смежные, используя их при исследовании закономерностей взаимодействия живого труда с его средствами и предметами, характеристик социально-трудовых отношений при разработке форм организации труда и персонала предприятия, и его оплаты в условиях рыночной трансформации экономики.

Нормирование труда является основой внутрипроизводственного текущего планирования. С помощью этих норм определяют производственные программы цехов и участков, плановые задания для рабочих мест, рассчитывают количество необходимого оборудования, а также использование производственной мощности участков, цехов, предприятия в целом. На основе норм труда исчисляется плановая трудоемкость изготовления деталей, узлов и изделия, а затем – необходимая численность рабочих, фонд их заработной платы и многое другое.

Результатом этой деятельности является конкретная система организации труда, включающая вышеназванные элементы, образующие ее с учетом особенностей звена производства и управления (цех, предприятие, фирма, акционерное общество), но независимо от отрасли (промышленность, строительство, транспорт, торговля, бытовое обслуживание и др.).

Рыночная экономика предполагает использование в сфере хозяйствования совокупности рациональных методов и организационных рычагов управления предприятием (фирмой), включая и социально-экономический механизм организации труда. [2, с.221].

Таким образом, нормирование труда, являясь инструментом учета, анализа и планирования трудовых затрат, влияет на издержки и соответственно на прибыль предприятия. Разработка нормативов и норм труда включает различные методы, среди которых наиболее перспективным считается метод микроэлементного нормирования.

### Список использованной литературы:

1. Б.М. Генкин. Экономика и социология труда: учеб. для вузов / Б.М. Генкин. - 7-е изд., доп. - М.: Норма, 2007. - 448 с.
2. Л.Н. Зудина. Организация управленческого труда. М.: ИНФРА-М, 2006.-221 с.

©Ю.И. Дильмухаметова, 2013

УДК 2964

**Ю.И.Дильмухаметова**

Студентка 5 курса «Институт экономики финансов и бизнеса»  
Башкирский государственный университет  
Г.Уфа Российская Федерация

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Экономика труда как наука изучает экономические закономерности в области трудовых отношений, в том числе специфические формы проявления сущности труда, такие, как, организация, оплата, эффективность и др. Экономика труда, являясь экономической наукой, поясняет процессы согласования и координации в обществе. Знание основ экономики труда позволит специалисту абстрагировано и аргументировано подходить к изучению происходящих событий, объяснять их движущие силы и оценивать значение.

Интересно рассмотреть проблему через концепцию о двойственном характере труда, предложенную Ф.У.Мухаметлагыповым. Автор раскрывает такие экономические категории, как хозяйственный и экономический труд. Хозяйственный труд –это природно-преобразующая целесообразная деятельность, создающая предметы потребления, тогда как экономический труд есть процесс, создающий стоимость, т. е. общественные отношения, связанные с обменом продуктов труда. В хозяйственном труде формирование и реализация человеческого потенциала является инновационным процессом, где качественно новое знание «прессуется» в новый опыт и навыки, «опредмечивается» в новой технике и технологии. В процессе экономического труда человеческий потенциал реализует себя как капитал, переходя из качественного состояния в форме опыта и навыков (хозяйственная форма) в состояние количественное, в форму рыночных отношений, в которых через обмен продуктов происходит соотношение вложенного количества труда и его опосредованная оценка (экономическая форма). [3, с.175]

Нормирование труда является основой внутрипроизводственного текущего планирования. С помощью этих норм определяют производственные программы цехов и участков, плановые задания для рабочих мест, рассчитывают количество необходимого оборудования, а также использование производственной мощности участков, цехов, предприятия в целом. На основе норм труда исчисляется плановая трудоемкость изготовления деталей, узлов и изделия, а затем – необходимая численность рабочих, фонд их заработной платы и многое другое.



Социальный аспект организации, нормирования и оплаты труда проявляется не только непосредственно в трудовой деятельности, оптимальной ее организации, но и в решении вопросов справедливой оплаты труда, обеспечения определенного качества и уровня жизни. Разобраться в социальных проблемах организации труда позволяет дисциплина «Социология труда».[2, с.127].

Рыночные преобразования в России закономерно ведут к повышению интенсивности труда наемных работников. Этому способствует то, что вопросы нормирования труда становятся прерогативой самих предприятий. В этой связи могли бы оказаться полезными меры государственного характера, например обоснование нормативов труда, рекомендуемых для применения на предприятиях разных форм собственности, а также разработка законодательных мер ответственности работодателей за превышение нормальных темпов работы.

В настоящее время вопросы нормирования труда в стране регламентируются условиями коллективного договора. Поэтому важной мерой контроля за интенсивностью труда является позиция профсоюзной организации при заключении коллективного договора или иных отраслевых трудовых соглашений. В договорах трудового найма можно было бы предусматривать возможность изменения норм труда лишь при соответствующих изменениях организационно-технических условий работы и запрещение их ужесточения без соответствующих мер улучшения условий труда. Кроме того, актуальным в настоящее время является установление минимального уровня выполнения норм труда и темпа работы. [1].

#### **Список использованной литературы:**

1. <http://www.center-yf.ru/data/economy/Normirovanie-truda.php>
2. Пашуто В. П. Организация, нормирование и оплата труда на предприятии: Учебно-практическое пособие. - М.: Кнорус, 2005 .С. 127
3. Алексеев О.А., Мухаметлатыпов Ф.У. Социальноэкономическая модель труда и предпринимательства : монография Уфа : БашГУ, 2005 ; Мухаметлатыпов Ф.У., Ибрагимов У.Ф. Экономико-стоимостная модель труда: проблемы методологии и категориального анализа : монография. Уфа : БашГУ, 2006. С. 175

©Ю.И.Дильмухаметова, 2013

**УДК 330**

**Д.Ф. Динмухаметова**

кандидат экономических наук, доцент

Челябинский филиал Финансового Университета при Правительстве РФ

Г. Челябинск, Российская Федерация

#### **РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ**

В условиях, когда происходят значительные изменения в экономике, повышается роль внешнего и внутреннего аудита в целях подтверждения достоверности бухгалтерской финансовой отчетности.

Аудит экспортно-импортных операций имеет свою специфику, обусловленную валютным, таможенным законодательством, в частности введенный Таможенный союз, в который вошли Россия, Белоруссия и Казахстан, меняют и определяют развитие методики и требуют разработки специальных теоретических и практических положений, что и обусловило актуальность выбранной темы исследования. Внутренних и внешних пользователей бухгалтерской финансовой отчетности интересует достоверность таких показателей, как себестоимость экспортной продукции, выручка от продажи экспортной продукции, финансовый результат от продажи экспортной продукции, фактическая себестоимость импортных товаров, что определяет экспортно-импортные операции как особое направление аудита.

В процессе аудиторских проверок экспортно-импортные операции могут рассматриваться в рамках общей программы аудита, так и в качестве самостоятельного направления.

Дискуссионным является вопрос, какой подход использовать при проведении аудита экспортно-импортных операций. В современной теории и практике аудита выделяют пообъектный и циклический подход [1, с. 207]. Пообъектный подход предполагает выделение сегментов аудита, совпадающих с объектами бухгалтерского учета, например аудит основных средств, аудит нематериальных активов и т.д. По мнению Н.П. Парушиной и С.П. Суворовой такой подход к проведению аудита нельзя признать рациональным и оптимальным, так как одни и те же факты хозяйственной жизни могут проверяться неоднократно с точки зрения разных сегментов аудита [2, с.76]. Циклический подход основан на выделении в качестве сегментов аудита взаимосвязи между объектами учета, образующихся при осуществлении фактов хозяйственной жизни.

Мерзликина Е.М. выделяет четыре цикла: получение доходов; приобретение и расходование; производство; финансово-инвестиционный [3, с.89]. Парушина Н.В. и С.П. Суворова рекомендуют осуществлять проверку в разрезе шести циклов: приобретение; производство; продажа и формирование доходов; оплата; инвестирование; использование и формирование капиталов [2, с.80].

Суть циклического подхода заключается в выделении аудитором в циклах фактов хозяйственной жизни, бухгалтерских записей и их направленном тестировании. К недостатку данного подхода следует отнести менее глубокое исследование отдельных фактов хозяйственной жизни.

В условиях нарастающей конкуренции можно выделить и третий подход к проведению аудита – процессно-объектный. Аудиторские организации при разработке общего плана и программы аудита должны исходить из основных процессов, происходящих у аудируемого лица. Процессно-объектный подход объединяет элементы как объектного, так и циклического подходов. У каждого аудируемого лица протекают различные бизнес-процессы, но укрупнено их можно сгруппировать в четыре группы:

- 1) процесс приобретения и создания внеоборотных активов и материально-производственных запасов;
- 2) процесс производства и реализации;
- 3) процесс формирования и движения финансовых потоков;
- 4) процесс формирования финансовых результатов и их использования.

Внутри протекающих процессов можно выделить процессные объекты. Например, при аудите учета приобретения и создания внеоборотных активов и материально-производственных запасов такими процессными объектами будут являться основные средства, нематериальные активы, материалы. Налицо совмещение элементов циклического и пообъектного подхода. Обобщив мнения ученых к проведению аудита, обоснуем какие подходы целесообразно применять к аудиту экспортно-импортных операций.

Пообъектный подход к аудиту экспортно-импортных операций не применим, так как экспортно-импортные операции охватывают не один счет, не один факт хозяйственной жизни. Например, при аудите экспортных операций проверяются такие синтетические и аналитические счета, как 20, 26, 43, 45, 90, 62 и т.д.

Что же касается циклического подхода, его можно использовать, но с учетом специфики данного направления проверки. Например, если взять за основу шесть циклов Парушиной и Суворовой [2, с.80]:

1) цикл приобретения – в нем проверяется аудит импортных операций, а также приобретение материалов, необходимых для создания экспортной продукции;

2) цикл производства – акцентируется внимание на затратах, образующих себестоимость экспортной готовой продукции;

3) цикл продаж и формирования доходов – проверяется продажа готовой продукции на экспорт, признание экспортной валютной выручки;

4) цикл оплаты – изучается получение инвалюты на транзитные валютные счета;

Пятый и шестой циклы к аудиту экспортно-импортных операций отношения не имеют. Мы придерживаемся такой же научной точки зрения и к процессно-объектному подходу. Таким образом, необходимо рассматривать экспортно-импортные операции как отдельный специфичный процесс.

Что же касается методики проведения аудита, представляющей собой совокупность методов и приемов целесообразного проведения аудита, рекомендуется использование единого методологического приема, заключающегося в унификации общей схемы проведения проверки по различным направлениям аудита. С теоретической точки зрения интерес представляют подходы к методике двух научных российских школ по аудиту: это московская школа во главе с Подольским В.И., Сотниковой Л.В., Савиным А.А. и др. [4, с. 271] и ростовская школа, которую возглавляют Н.Н. Хахонова и И.Н. Богатая [1, с. 211]. Первая группа авторов выделяет и дает обоснование следующим элементам методики детальной проверки отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам:

1) перечень нормативных документов, регулирующих порядок отражения хозяйственных операций по данному бухгалтерскому счету;

2) описание альтернативных учетных решений, выбор которых предоставлен аудируемому лицу нормативными документами;

3) состав первичных документов по счету;

4) регистры аналитического учета по счету;

5) регистры синтетического учета по счету;

6) бухгалтерская отчетность, в которой находит отражение раздел проверки;

7) классификатор возможных нарушений по счету;

- 8) перечень типовых нарушений;
- 9) перечень вопросов для проведения типовых опросов на этапе планирования аудиторской проверки;
- 10) перечень аудиторских процедур, применяемых при проверке оборотов и остатков по счету;
- 11) последовательность выполнения аудиторских процедур;
- 12) особенности проведения аудита в условиях использования ПК;
- 13) применение методов экономического анализа.

Вторая группа авторов в общую схему проведения аудита включает:

- 1) определение нормативных актов, на основе которых аудитор проводит проверку;
- 2) постановку и понимание цели проверки;
- 3) выявление источников информации, используемых в ходе проверки;
- 4) четкое формулирование задач, которые должен решать аудитор в ходе проверки;
- 5) определение методик, применяемых в ходе аудита;
- 6) использование перечней типичных нарушений, выявляемых в ходе аудита.

Несмотря на различные акценты, выделяемые в методике проведения аудита, и первой группой авторов, и второй группой авторов, их объединяет постулат, заключающийся в унификации методик проведения аудита по различным объектам, циклам, процессам.

Взяв за основу данную унификацию, с учетом того, что аудит экспортно-импортных операций представляет собой специфичный процесс, выявим особенности аудита и определим направления развития методики экспортно-импортных операций.

В основе рациональной организации процесса аудита, выбора необходимых и достаточных аудиторских процедур лежит четкое понимание целей аудиторской проверки. Для достижения основной цели аудита экспортно-импортных операций – формирования объективного мнения обо всех существенных аспектах сделки – аудиторской организации необходимо обеспечить достаточное количество аудиторских доказательств. Так как в процесс исполнения сделки вовлечены не только продавец и покупатель, как основные участники внешнеэкономического контракта, но и органы и агенты валютного регулирования и валютного контроля в лице Росфиннадзора, уполномоченных коммерческих банков, таможенных органов, данная специфика позволяет аудитору при проверке получить доказательства достоверности информации не только из внутренних источников, но и использовать внешние источники – документы, прошедшие валютный и таможенный контроль. Например, на основании Инструкции Банка России от 4 июня 2012 г. № 138 – И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением» резиденты при осуществлении операций, связанных с зачислением или списанием инвалюты с валютных счетов одновременно предоставляют следующие документы: справку о валютных операциях; документы, связанные с проведением валютных операций, указанных в справке [5]. Основным

документом валютного контроля является паспорт сделки, содержащий необходимые для проведения валютного контроля сведения из контракта. По экспортно-импортным контрактам на основании Инструкции № 138-И, по которым сумма обязательств не превышает в эквиваленте 50000\$ США по официальному курсу инвалют по отношению к рублю паспорт сделки не составляется. Для оформления паспорта сделки резидент представляет в уполномоченный банк, в котором открыты валютные счета, одновременно следующие документы по установленной форме и информацию:

1) один экземпляр паспорта сделки;

2) контракт, исполнение обязательств по которому требует оформление паспорта сделки, либо выписку из такого контракта. Уполномоченный банк принимает на обслуживание и оформляет по нему паспорт сделки либо отказывает в принятии на обслуживание контракта и оформления по нему паспорта сделки в срок, не превышающий трех рабочих дней после даты предоставления резидентом документов и информации. В случае принятия уполномоченным банком на обслуживание контракта и оформления по нему паспорта сделки уполномоченный банк формирует паспорт сделки в виде электронного документа, присваивает номер паспорта сделки и обеспечивает ведение и хранение в электронном виде. Оформленный паспорт сделки не позднее двух рабочих дней после даты его оформления направляется банком резиденту.

Таким образом, использование аудитором документооборота по валютному контролю, осуществляемому уполномоченными банками, значительно повышает эффективность аудиторской проверки экспортно-импортных операций и позволяет получить дополнительные доказательства для формирования объективного мнения относительно соответствия экспортно-импортных операций валютному законодательству.

Определившись и обосновав, что при аудите экспортно-импортных операций внешние источники получения аудиторских доказательств играют важную роль в силу специфики такого процесса как аудит экспортно-импортных операций, обратим внимание на возможность применения аудиторских процедур, представленных в ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства» [6]. На основании ФСАД 7/2011 аудитор для получения аудиторских доказательств может применять следующие аудиторские процедуры: запрос, инспектирование, наблюдение, подтверждение, пересчет, повторное проведение, аналитические процедуры, либо сочетание их. Из всех предлагаемых нормативным документом аудиторских процедур для аудита экспортно-импортных операций, на наш взгляд, наиболее применимыми являются: инспектирование, пересчет, аналитические процедуры, повторное проведение. Использование таких процедур, как запрос и подтверждение, вряд ли оправданно, так как практически все документальные аудиторские доказательства имеют смешанный характер (внешняя и внутренняя информация). Учитывая особенности учета экспортно-импортных операций, применение аудиторской процедуры наблюдения не всегда возможно. Докажем, с помощью рабочих документов аудитора, использование инспектирования, пересчета, повторного проведения при аудите экспортно-импортных операций.

В представленном рабочем документе аудитора (таблица 1) статьи контракта приведены в укрупненном виде для обоснования применения инспектирования при проведении аудиторской проверки. Далее, в таблице 2 при проверке правильности расчета таможенной стоимости применяется пересчет как способ получения аудиторских доказательств.

Таблица 1 – Использование инспектирования при выполнении аудиторской процедуры «Проверка наличия и правильности оформления экспортно-импортного контракта»

№ п/п	Проверяемые реквизиты	Замечания
1	Общие сведения о контракте	Указаны полностью
2	Предмет контракта	Соответствует
3	Сумма контракта	Соответствует
4	Условия платежа	Указаны полностью
5	Условия поставки	Соответствуют Инкотермс 2010
6	Документация	Соответствует

Таблица 2 – Применение пересчета при выполнении аудиторской процедуры «Проверка правильности определения таможенной стоимости импортных товаров»

Источник информации	Расчет таможенной стоимости	Замечания аудитора
Инвойсы продавца	30000\$ США по курсу 30 рублей за доллар	Соответствуют
Договор об организации перевозок	Расходы по доставке до границы России 120000 руб.	Соответствуют
Договор страхования	Стоимость страхования 3000 руб.	Соответствует
Таможенная декларация	Таможенная стоимость = $900000 + 120000 + 3000 = 1023000$	Соответствует

Повторное проведение – это новая аудиторская процедура, введенная ФСАД 7/2011 г., заключающаяся в том, что аудитор выполняет процедуру или контрольное действие, которое изначально выполнялось в рамках системы внутреннего контроля аудируемого лица. В таблице 3 применим данную новую процедуру.

Таблица 3 – Использование повторного проведения при выполнении аудиторской процедуры «Проверка положений учетной политики при аудите экспортных операций»

№ пп	Тестируемый вопрос	Ответ
1	Наличие в учетной политике положений, регламентирующих раздельный учет выручки от реализации товаров на экспорт и прочей реализации	Да
2	Наличие в учетной политике положений, устанавливающих порядок ведения раздельного учета затрат по видам деятельности, к которым применяются различные налоговые режимы по НДС	Да
3	В рабочем плане счетов приведены субчета по учету экспортных операций	Да

В таблице 3 приведены только три тестовых вопроса, которые позволяют сделать вывод, что повторное проведение будет являться эффективной процедурой при аудите экспортно-импортных операций.

Что же касается аналитических процедур, их роль в теории и практике аудита рассматривается только с позиции оценки применимости допущения непрерывности деятельности. В соответствии с федеральным стандартом аудиторская организация при проверке финансовой отчетности должна установить, существуют ли у нее серьезные сомнения в том, что аудируемое лицо будет продолжать деятельность и исполнять свои обязательства в течение по крайней мере 12 месяцев, следующих за отчетным периодом [7]. Мы считаем, что необходимо применять аналитические процедуры с точки зрения оценки существенного влияния экспортно-импортных операций на финансовое положение аудируемого лица. Поэтому показатели экономического анализа, применяемые в аудите, должны выявить характер данного влияния, а также возможности для укрепления финансовой устойчивости аудируемого лица.

Таким образом, нами исследованы теоретические и практические подходы к аудиту экспортно-импортных операций и получены следующие результаты в направлениях развития аудита экспортно-импортных операций:

- 1) Мы рассматриваем аудит экспортно-импортных операций как процесс, который можно подразделять на циклы;
- 2) Нами обосновано использование в качестве документированных аудиторских доказательств внешних источников, представляющих собой документы валютного и таможенного контроля, в качестве примера рассмотрен паспорт сделки;
- 3) Мы считаем, что перспективными аудиторскими процедурами в аудите экспортно-импортных операций являются повторное проведение и аналитические процедуры, которые требуют дальнейших исследований в области теории и практики аудита.

#### **Список использованной литературы:**

1. Хахонова Н.Н. Аудит: учебник / Н.Н. Хахонова, И.Н. Богатая. – М.: КНО-РУС, 2011
2. Парушина Н.В., Суворова С.П. Аудит: учебник. М.: ФОРУМ, ИНФРА-М, 2005

3. Мерзликина Е.М., Никольская Ю.П. Аудит: учебник. 3-е изд. перераб. и доп. М.: ИНФРА- М, 2006
4. Подольский В.И. Аудит: учебник для вузов / В.И. Подольский, А.А. Савин, Л.В. Сотникова. – 3-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2006
5. Инструкция Банка России от 4 июня 2012 г. № 138-И «О порядке представления резидентами и нерезидентами уполномоченным банкам документов и информации, связанных с проведением валютных операций, порядке оформления паспортов сделок, а также порядке учета уполномоченными банками валютных операций и контроля за их проведением»
6. Федеральный стандарт аудиторской деятельности 7/ 2011 Аудиторские доказательства
7. Федеральное правило (стандарт) 11 Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица
8. Кулинина Г.В., Юшкова С.Д. Аудит импортных операций: практ. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004
9. Куликов Г.В. Аудит экспортных операций: практ. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003
10. Динмухаметова Д.Ф. Совершенствование методики аудита экспортно-импортных операций: теоретические и практические аспекты / Торгово-экономические проблемы регионального бизнес-пространства: сборник материалов VII Международной научно-практической конференции, 16-17 апреля 2009 г. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2009. – С.53-55

© Д.Ф. Динмухаметова, 2013

**УДК 330.123.71**

**В.П. Дудяшова, Н.А. Кипень**  
г. Кострома, Российская Федерация

## **МЕТОДЫ ДЕПРЕССИАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ЗНАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

В настоящее время одной из насущных задач отечественных промышленных предприятий является их модернизация. Среди основных ее направлений можно отметить, на наш взгляд, более эффективное использование ресурсов предприятий, изменения в организации производства, внедрение современных систем менеджмента. О понимании необходимости перемен в нашем государстве свидетельствует созданный по указу Президента РФ Владимира Путина совет по модернизации экономики и инновационному развитию [1]. В своих выступлениях глава государства постоянно подчеркивает, что Россия нуждается в большем количестве инноваций, новых технологий, причем своих собственных. Необходимо отметить, что инновации являются результатом получения нового знания, превращают знания в деньги, наделяя предприятия неоспоримыми конкурентными преимуществами. Таким образом, вопрос заключается в постоянном приобретении и генерации предприятиями знаний, а также их рас-



пространении среди персонала. Основным барьером, как правило, являются финансовые сложности, т.к. затраты на приращение организационных знаний часто не входят в себестоимость продукции, а оплачиваются из прибыли. Поэтому для реализации стратегии модернизации российской экономики необходима разработка новых экономических механизмов воспроизводства не только основных и оборотных фондов, но и организационных знаний. Требования увеличения темпов научно-технического прогресса обуславливают необходимость депрессии организационных знаний (по аналогии с амортизацией основных фондов). Именно процесс депрессии, т.е. погашения стоимости приращения знаний путем перенесения ее по частям на себестоимость производимой предприятием продукции, будет стимулировать организации к приобретению знаний и разработке инноваций.

Знания, как и основные фонды, могут быть подвержены износу. Причем, В.В. Ефимов в своей работе «Управление знаниями» отмечает, что темпы морального износа знаний гораздо выше, чем других видов ресурсов. Даже устойчивые знания об объективных законах природы достоверны до тех пор, пока в результате исследований не получены новые знания (например, законы И. Ньютона) [2]. Некоторые исследователи (В.А. Ивлев, Т.В. Попова), определяя знания как результаты интеллектуальной деятельности во всех областях жизни человека, подчеркивают отсутствие физического износа знаний [3]. Н.С. Тонкошкурова, определяющая интеллектуальные активы как неотчуждаемые от своих носителей знания и навыки, приносящие экономические выводы хозяйствующим субъектам, также отмечает отсутствие физического износа [4]. Потеря стоимости нематериальных активов тоже связана с моральным износом [5]. Однако, говоря об износе знаний, А.И. Попов выделяет три типа амортизации образовательного потенциала: потеря накопленных знаний, моральное и функциональное устаревание знаний [6]. Нами, по аналогии с основными фондами, т.к. считаем, что знания являются одновременно и средствами труда, выделяется два вида износа: *физический* и *моральный*. В табл. 1 представлено сравнение точки зрения А.И. Попова и нашей.

Таблица 1

### Взгляды на износ организационных знаний

Авторы	Виды износа знаний в соответствии с авторскими взглядами		
А.И. Попов	Потеря накопленных знаний – утрата интеллектуального запаса знаний, особенно редко применимых в профессиональной деятельности	Моральное старение – следствие прогресса науки и увеличения потока информации	Функциональное старение – утрата специальной подготовки вследствие научно-технического прогресса, требующая смены специальности и полного обновления знаний

В.П. Дудяшова, Н.А. Кипень	Физический износ – потеря носителем знаний, редко применяемых в профессиональной деятельности. Зависит от степени использования знаний. Устраняется путем процедуры повторения (возможна самостоятельная подготовка)	Моральный износ – обесценивание знаний в связи с действием научно-технического прогресса. В результате может происходить утрата умений и навыков персонала. Устраняется путем частичной или полной замены изношенных знаний (как правило, внутреннее или внешнее обучение)
----------------------------	--	--

По данным табл. 1 видно, что наиболее целесообразно объединить моральное и функциональное старение знаний, так как одно является следствием другого. Особое внимание следует обратить на то, что устранение физического износа знаний может быть обеспечено самим работником. Устранение морального износа будет непосредственно связано с затратами предприятия на внутреннее или внешнее обучение. Таким образом, в бухгалтерском учете может отражаться только моральный износ организационных знаний. Именно он будет накапливаться на счетах по учету износа в течение всего срока службы в виде депресиационных отчислений. Вместе с выручкой за реализованную продукцию и услуги депресиация будет поступать на расчетный счет предприятия, там накапливаться. Депресиационные отчисления будут расходоваться непосредственно с расчетного счета на финансирование новых вложений в организационные знания.

Как было указано в более ранних наших работах, *депресиация знаний* представляет собой плановое погашение стоимости приращения знаний путем перенесения ее по частям на себестоимость производимой предприятием продукции. *Нормы депресиации*, по нашему мнению, могут быть выражены в виде процента ежегодного погашения стоимости приращения знаний. Нами предлагается определять нормы депресиации по аналогии с основными фондами, т.е. исходя из срока полезного использования организационных знаний. Укрупненно можно считать, что срок полезного использования – это величина, обратная норме депресиации. Предварительно нами была проведена большая работа по обоснованию сроков полезного использования организационных знаний. Выявлены состав и классификация факторов, определяющих величину срока полезного использования организационных знаний [7]. Также нами разработана модель выбора срока полезного использования организационных знаний.

Далее встает вопрос определения годовой суммы депресиационных отчислений, соответственно способов начисления депресиации. На наш взгляд, для разработки и обоснования способов депресиации организационных знаний (включают в себя как черты основных средств, так и нематериальных активов) целесообразно изучить следующие документы: 1) Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) [8]; 2) Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) [5], Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) (ч. 2) [9]. В табл. 2 представлены способы начисления амортизации для целей бухгалтерского и налогового учета, их характеристика и анализ возможности применения в качестве метода депресиации организационных знаний.

## Способы начисления амортизации

Документ	Наименование способа	Определение годовой суммы амортизационных отчислений	Применимость способа к организационным знаниям
ПБУ 6/01	Линейный	Исходя из первоначальной или восстановительной стоимости объекта основных средств и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта	Применим из-за равномерности поступлений в депресиационный фонд, стабильности в отнесении на себестоимость продукции, простоты расчетов
	Уменьшаемого остатка	Исходя из остаточной стоимости объекта основных средств на начало отчетного года и нормы амортизации, исчисленной исходя из срока полезного использования этого объекта и коэффициента не выше 3, установленного организацией	Как правило, моральный износ знаний наступает быстро, однако их стоимость в зависимости от срока полезного использования не всегда уменьшается, нет необходимости ускорять процесс депрессии при сроках полезного использования 2–5 лет
	Списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования	Исходя из первоначальной или восстановительной стоимости объекта основных средств и соотношения, в числителе которого – число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе – сумма чисел лет срока полезного использования объекта	Применение не целесообразно, т.к. сроки полезного использования организационных знаний не велики (2–5 лет), нет необходимости как можно быстрее списать балансовую стоимость объекта
	Списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)	Исходя из натурального показателя объема продукции (работ) в отчетном периоде и соотношения первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств	Моральный износ, как правило, не связан с частотой использования знаний, также по организационным знаниям затруднительно определить объем работ, поэтому применение данного способа не целесообразно

ПБУ 14/2007	Линейный	Исходя из фактической (первоначальной) стоимости или текущей рыночной стоимости (в случае переоценки) нематериального актива равномерно в течение срока полезного использования этого актива	Применим из-за равномерности поступлений в депресиационный фонд, стабильности в отнесении на себестоимость продукции, простоты расчетов
	Уменьшаемого остатка	Исходя из остаточной стоимости, фактической (первоначальной) стоимости или текущей рыночной стоимости (в случае переоценки) за минусом начисленной амортизации) нематериального актива на начало месяца, умноженной на дробь, в числителе которой - установленный организацией коэффициент (не выше 3), а в знаменателе - оставшийся срок полезного использования в месяцах	Как правило, моральный износ знаний наступает быстро, однако их стоимость в зависимости от срока полезного использования не всегда уменьшается, нет необходимости ускорять процесс депрессии при сроках полезного использования 2–5 лет
	Списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)	Исходя из натурального показателя объема продукции (работ) за месяц и соотношения фактической (первоначальной) стоимости нематериального актива и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования нематериального актива	Моральный износ, как правило, не связан с частотой использования знаний, также по организационным знаниям трудно определить объем работ, поэтому применение данного способа не целесообразно
НК РФ	Линейный	Осуществляется по каждому объекту амортизируемого имущества, в соответствии с нормой амортизации, определенной для данного объекта, исходя из его срока полезного использования	Метод применим в целях налогового учета по причине его простоты и стабильности списания стоимости на себестоимость продукции
	Нелинейный	Осуществляется в целом по амортизационной группе, в соответствии с нормой амортизации, установленной ст.259.2 Налогового Кодекса РФ для каждой амортизационной группы	Отсутствует целесообразность ускоренного обновления по причине небольших сроков полезного использования, нет четких указаний по принадлежности организационных знаний к амортизационным группам

На основе данных табл. 2 можно сделать вывод, что наиболее целесообразно использовать, как в целях бухгалтерского, так и в целях налогового учета, линейный метод депресиации организационных знаний. Данный метод достаточно прост в применении. Поскольку депресиация устраняет только моральный износ организационных знаний, поэтому не представляется целесообразным использование, например, методов начисления депресиации, привязанных к объемам выпускаемой продукции. Также в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» отмечено, что «в том случае, когда расчет ожидаемого поступления будущих экономических выгод от использования нематериального актива не является надежным, размер амортизационных отчислений по такому активу определяется линейным способом» [5]. Для российской действительности на сегодняшний момент эта оговорка имеет серьезное значение.

Таким образом, ежегодная сумма депресиационных отчислений (ДО, руб.) будет рассчитываться следующим образом:

$$ДО = \frac{K_{\text{перв}}}{T} \cdot n$$

где  $n$  – норма депресиации (%); рассчитывается как величина, обратная сроку полезного использования организационных знаний;

$K_{\text{перв}}$  – соответственно первоначальная или восстановительная стоимость организационных знаний, руб.

В качестве дальнейших перспектив исследования можно отметить разработку и обоснование особенностей оценки организационных знаний, а также показателей их движения и использования.

### Список используемой литературы

1. Эксперты одобряют создание совета по модернизации российской экономики. Сайт РИА Новости. Режим доступа: <http://www.ria.ru/economy/20120618/676211451.html>

2. Ефимов В.В. Управление знаниями: учебное пособие / В.В. Ефимов. – Ульяновск: УлГТУ, 2005. – 111 с.

3. Ивлев В.А. Управление знаниями – это технология, которая позволит наполнить смыслом мир, в котором мы существуем / В.А. Ивлев, Т.В. Попова. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://quality.eup.ru/DOCUM6/knowledge-management-new.htm>

4. Тонкошкурова Н.С. Бухгалтерский учет интеллектуальных активов: автореф. дисс. на соискание ученой степени канд. экон. наук / Н.С. Тонкошкурова. – СПб., 2011. – 22 с.

5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) (в ред. Приказов Минфина РФ от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111054>

6. Попов А.И. Экономическая теория. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://yourlib.net/content/view/13775/159/>

7. Dudyashova V.P., Kipen N.A. «Justification of terms of useful life of organizational knowledge». International Journal of Advanced Studies 2, no. 1 (2012). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ijournal-as.com/issues/2012/1/kipen.pdf>

8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) (в ред. Приказов Минфина РФ от 18.05.2002 № 45н, от 12.12.2005 № 147н, от 18.09.2006 № 116н, от 27.11.2006 № 156н, от 25.10.2010 № 132н, от 24.12.2010 № 186н). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=111056>

9. Налоговый кодекс российской федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 28.07.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.10.2012). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=127755>

© В.П. Дудяшова, Н.А. Кипень, 2013

**УДК 330**

**У.П. Егорова**

студент-магистрант 2 курса финансово-экономического института  
Северо-Восточный федеральный университет  
г. Якутск, Российская Федерация

## **РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЯКУТИИ**

В настоящее время тот факт, что повышение конкурентоспособности российской промышленности возможно только через развитие инновационной деятельности, является бесспорным. В свою очередь, одним из главных направлений развития и стимулирования инновационной деятельности является создание инновационной инфраструктуры.

Ядром инновационной экономики являются получение новых знаний, трансформация этих знаний в качественно новые технику, технологии, обеспечение практического освоения новых наукоемких продукций и включение их в жизнедеятельность общества. Соответственно инновационная деятельность, чем дальше, тем больше становится уже не просто одной из составляющих частей общей экономической жизни, а ее решающей частью. Вместе с тем, как и все другие виды деятельности, для своего успешного осуществления инновационная деятельность нуждается в соответствующей инфраструктуре. Сегодня эта проблема встала особенно остро, поскольку в 2002 году было принято стратегическое решение о том, что для сохранения Россией места среди ведущих держав мира необходим перевод ее экономики с преимущественно сырьевого на инновационный путь развития. Для обеспечения реального и успешного решения данной стратегической задачи проблема формирования в Российской Федерации эффективной инновационной инфраструктуры имеет огромное значение.

Инновационная инфраструктура является специфическим комплексом, представляющим собой совокупность взаимосвязанных и взаимодополняющих друг друга систем и соответствующих им организационных элементов, имеющих многоуровневое построение и охватывающих весь цикл осуществления научной, научно-технической и инновационной деятельности.

В нашей стране также происходит формирование национальных и региональных инновационных систем, включающих в себя взаимоотношения между основными участниками инновационной деятельности (вузами, академическими институтами, промышленными предприятиями), а также создание условий для осуществления инновационной деятельности (правовых, кадровых, организационных, информационных, финансовых). Однако до сих пор у нас остается актуальной проблема научного обеспечения инновационной политики. Не определен также механизм реализации этой политики, нет института интеллектуальной собственности. Проблемы инновационного развития регионов в значительной мере обусловлены отсутствием механизмов государственного управления, позволяющих воздействовать на предприятия (хозяйствующие субъекты) с целью повышения их инновационной активности.

В государственной программе «Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий до 2010 года и на дальнейшую перспективу», отмечено, что переход к инновационному развитию страны является главной целью государственной политики. Об этом говорилось также на совместном заседании Совета Безопасности Российской Федерации и Президиума Государственного Совета от 24 февраля 2004 г. Такой переход невозможен без модернизации промышленности на основе инноваций, приоритетного развития обрабатывающих, наукоемких отраслей экономики, увеличения объема выпуска продукции, ее доли в экспорте, улучшения показателей материалоемкости и энергоемкости производства.

В настоящее время серьезным препятствием в развитии инновационной деятельности в стране, в том числе и в нашей республике, является отсутствие законодательной базы, в частности, нормативно-правовых актов, регулирующих этот процесс. Отсутствуют федеральные законы об инновационной деятельности и государственной политике, об интеллектуальной собственности и т.д. Все это, безусловно, сдерживает развитие инновационной деятельности в Якутии.

Роль Республики Саха (Якутия) в инновационном развитии страны обусловлена наличием высокого уровня квалификации человеческих ресурсов и активностью межсекторного взаимодействия промышленности, малого бизнеса и науки. Основным приоритетом в развитии инноваций является научно-техническая сфера в виду того, что Республика Саха (Якутия) является промышленным регионом с высоким уровнем природных ресурсов.

Большую роль в инновационном развитии региона играют многопрофильные научно-образовательные комплексы, которые занимаются разработкой инновационных технологий и в состоянии внедрить в предприятия Республики Саха (Якутия). Основными представителями этих комплексов являются «Технопарк “Якутия”», венчурная компания «Якутия», Арктический инновационный центр Северо-Восточного федерального университета, агентство координации инновационного бизнеса.

Главными задачами социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) на период до 2020 г. являются:

- создание транспортной, энергетической и информационной инфраструктуры, обеспечивающей конкурентоспособное развитие базовых отраслей производства, комфортные условия проживания и коммуникативную свободу населения;

- осуществление масштабной диверсификации экономики с опорой на топливно-энергетический блок развития существующих и создание новых направлений в минерально-сырьевом комплексе, стимулирование ювелирного и гранильного производства, создание наукоемких высокотехнологичных производств, учитывающих северную специфику, развитие черной и цветной металлургии, лесного комплекса, туризма и малого бизнеса;

- развитие материальной и совершенствование законодательно-организационной базы строительной отрасли для обеспечения реализации крупных инвестиционных проектов и ускорения жилищного строительства.

С учетом перехода России на инновационный путь развития Правительством Республики Саха (Якутия) активно предпринимаются организационные и управленческие меры, направленные на поддержку инновационных проектов и идей.

### **Список использованной литературы:**

1. Сборник Указов и распоряжений Президента Республики Саха (Якутия), постановлений и распоряжений Правительства Республики Саха (Якутия) в области науки и научно-технической политики. Якутск: Изд-во ЯНЦ СО РАН, 2001.

2. Социально-экономическое положение Республики Саха (Якутия). Стат. сборник / Комитет государственной статистики Республики Саха (Якутия). Якутск, 2004.

3. Бекетов Н.В., Павлова С.Н. Оценка экономической эффективности инноваций и состояния охраны интеллектуальной собственности в Республике Саха (Якутия). М.: ИНИОН РАН, 2003.

4. Мярин А.Н. Проблемы и перспективы развития субъектов инновационной инфраструктуры на территории Республики Саха (Якутия) // Наука и образование. 2006.

5. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры // Инновации. 2005. - № 2 (79).

© У.П. Егорова, 2013г.

**УДК65**

**П.Ю.Ершов**

студент 3 курса экономического факультета

Новосибирского Государственного Университета Экономики и Управления

Г. Новосибирск, Российская Федерация

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ**

Оценка показателей прибыли при управлении ею является одним из наиболее значимых направлений поиска путей повышения эффективности функционирования организации. Традиционные способы и инструменты оценки по-



казателей прибыли организации достаточно хорошо изучены. Но есть такое понятие как «качество прибыли», которое достаточно часто встречается в литературе, однако в большинстве случаев лишь в форме упоминания направлений в условиях отсутствия формализации конкретных показателей.

В современных реалиях главной целью хозяйственной деятельности каждой коммерческой организации можно считать не просто получение прибыли, а получение прибыли как можно большей, стабильной, а значит качественной. Качество прибыли играет большую роль как для инвесторов, кредиторов, так и для самого руководства компании для принятия важных управленческих решений. Не всегда большие числа в столбце прибыль говорит о состоятельности компании.

В связи с этим вопросы оценки качества прибыли организации с целью принятия эффективных решений в области управления ею, приобретают все большее значение, чем и обусловлена актуальность темы диссертационного исследования.

Целью диссертационного исследования является научное обоснование разработанных на основе теоретических исследований и анализа практического материала деятельности ООО «СибТорг-Плюс», рекомендаций по совершенствованию оценки прибыли организации с целью принятия эффективных управленческих решений

В качестве инструментов исследования применялись методы экономического анализа результатов деятельности, методы финансового менеджмента, оценки прибыли, а также общенаучные методы – системно-структурного и причинно-следственного анализа и синтеза, методы статистики.

Гипотеза исследования состоит в предположении того факта, что предложенная в работе методика количественной оценки качества прибыли организации, основанная на системном подходе к научно обоснованным достижениям современной теории и практики в области оценки качества прибыли (различных ее видов), позволяет решать одну из важнейших задач деятельности любой коммерческой организации – формулировать обоснованные и реалистичные вывод о текущему состоянию финансовых результатов деятельности организации с целью использования их при принятии управленческих решений

Пользователями данной методики являются как руководство и высший менеджмент организации, так и заинтересованные лица, такие как инвесторы, кредиторы и т.п.

Автором было изучены прежде всего, методологические вопросы анализа «качества» прибыли, как оказалось они пока не проработаны в полной мере. Термин «качество прибыли» достаточно часто встречается в литературе по финансовому анализу, однако четкое, однозначное определение этого понятия отсутствует.

Одни авторы качество прибыли сводят к проблеме достоверности бухгалтерской отчетности. Следовательно, существенна только та информация, которая указывает на то, что организация достигнет успеха в последующий период времени. Такого мнения придерживаются такие авторы, как О.В. Ефимова и М.В. Мельник. Другие ученые, такие как Быканов, считают, что качество прибыли отражает, насколько для данной организации характерен (стабилен) достигнутый уровень прибыли, а также степень использования хозяйственных

резервов для его достижения. Т.е. другими словами вовсе не обязательно, чтобы достоверная отчетность предприятия корреспондировала с качеством его прибыли. Компания, имеющая подтверждение достоверности отчетов, вполне может испытывать не только определенные трудности в плане доходности, но и стоять на пороге банкротства. И наоборот, реально существуют такие фирмы, которые, несмотря на низкий уровень организации бухгалтерского учета, обладают большим потенциалом прибыльности.

Отсюда и возникает интересная ситуация. Достоверность бухгалтерской информации в большинстве случаев подтверждается аудиторским заключением; для ее обеспечения существенную роль играет проводимая в настоящее время аттестация профессиональных бухгалтеров. В то же время, реформирование бухгалтерского учета на практике все чаще от бухгалтера требует не ограничиваться только техническими операциями, фиксируя прошедшие события, но и становиться аналитиком (прогнозистом).

Безусловную важность оценки качества прибыли подтверждают так же Н.Н. Селезнева и А.Ф. Ионова. По их мнению **качество прибыли** представляет собой обобщенную характеристику структуры источников формирования прибыли. **Т.Е при высоком «качестве» прибыли** увеличивается объем произведенной продукции, снижается ее себестоимость. **При низком же «качестве» прибыли** имеет место рост реализационных цен на продукцию в сочетании с отсутствием увеличения объема продукции в натуральных измерителях.

Содержательным так же можно считать исследования представленные О.В. Нарезневой о совокупности показателей качества прибыли.

Обобщая выводы изученных публикаций специалистов и основываясь на собственных рассуждениях и соображениях целесообразности включения в систему показателей оценки качества прибыли организации отдельных критериев, автор диссертационного исследования считает важным сосредоточить внимание на описании количественных показателей предлагает данную систему сформировать следующим образом

Прежде всего предлагается использовать два подхода к оценке качества прибыли, основанных именно на количественных показателях. Первый подход построен на методике диагностического анализа, когда необходимо дать быструю оценку эффективности деятельности предприятия. В рамках второго подхода качество прибыли характеризуется стабильностью (устойчивостью) темпов прироста суммы различных видов прибыли и направленностью изменений структуры источников формирования финансовых результатов.

Предлагаемая методика включает три этапа:

- Диагностический анализ качества прибыли с целью быстрой оценки эффективности деятельности предприятия.

- Оценку качества прибыли на основании стабильности (устойчивости) темпов прироста суммы различных видов прибыли и направленности изменений структуры источников формирования финансовых результатов.

- Упрощенную процедуру интерпретации полученных результатов и формулирование выводов. Полученные на данном этапе результаты позволяют более удобно представить выводы оценки качества прибыли организации.

Апробация полученных результатов была проведена на материалах объекта наблюдения (ООО «СибТорг-плюс»). Во второй главе работы представлен

анализ основных показателей финансового состояния объекта наблюдения и проведен подробный анализ управления прибылью организации на основе традиционных (распространенных) методик вертикального и горизонтально-го, факторного, коэффициентного анализов,

На сегодняшний день ООО «СибТорг-Плюс» объединяет в себе группу компаний (ГК СТП), которая специализируется на предоставлении полного комплекса складских услуг и услуг по дистрибуции в продовольственной сфере. Клиенты, пользующиеся полным спектром возможностей ГК СТП, могут избежать проблем, возникающих, как правило, в процессе распределения ответственности между несколькими исполнителями в цепочке движения товара. Услуги ГК СТП выполняются на уровне, соответствующим самым высоким стандартам, при использовании современных методик и новейших технологий. География деятельности компании: г.Новосибирск, Новосибирская область, близлежащие города Сибирского Федерального Округа.

Проведенный анализ финансового состояния ООО «СибТорг-плюс» позволил сделать вывод о стабильном финансовом положении предприятия за анализируемый период, однако, были выявлены некоторые негативные аспекты, игнорирование которых несет риск серьезных проблем в будущем (финансовое состояние устойчивое, сопряженное с нарушением общей ликвидности и платежеспособности, невысокая доля собственных оборотных средств обеспечивает неинтенсивное использование ресурсов, финансовое положение на перспективу затруднительно, для полного погашения краткосрочных обязательств имеющихся быстро и медленно реализуемых активов не достаточно, для предприятия характерна высокая оборачиваемость денежных средств. Ликвидность обеспечивается за счет более интенсивного притока денежных средств в результате текущей деятельности. Анализ платежеспособности предприятия так же показал неудовлетворительные результаты.

#### **Список использованных источников**

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебно-практическое пособие: - 3-е изд., испр. М.: Дело. 2011. 298 с.
2. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / под ред. Л.Т.Гиляровской, А.А. Вехорева. СПб.: Питер, 2010. 249с.
3. Бакадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия: практическое пособие. - 2-е изд., перераб. М.: Издательство «ПРИОР», 2009. 350 с.
4. Богданова Л.С. Финансово-экономический анализ. М.: ПРИОР, 2011. 418 с.Борисов Е.Ф. Экономика – М.: Инфра-М Контракт, 2012. - с. 99.
5. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. М.: Финпресс, 2009. 346 с.
6. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2010. 335 с.
7. Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н. Экономика предприятия. – М.: Инфра-М, 2010. – с. 98.
8. Шеремет Д.А. Теория экономического анализа. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2011. 352 с.

© П.Ю. Ершов, 2013

**Б.Г.Збышко,**  
профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики тру-  
да и управления персоналом ВГБОУ ВПО  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова  
**Л.Б. Лучицкая,**  
доцент, к.э.н., доцент кафедры управления  
ГБОУ ВПО Московской области  
«Финансово-технологическая академия»

## **ИНВЕСТИЦИИ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ, КАК ФАКТОР ДОСТОЙНОГО ТРУДА И ДОСТОЙНОЙ ЖИЗНИ**

### **INVESTMENT IN INTELLECTUAL CAPITAL, AS A FACTOR DECENT WORK AND DECENT LIFE**

***Аннотация:** в статье рассматриваются некоторые аспекты влияния инвестиций в интеллектуальный капитал, как фактора достойной жизни. В частности, результаты влияния инвестиций в персонал на его мотивацию и эффективность деятельности организации; рассматриваются приобретенные знания, накопленный практический опыт, деловые связи и другие факторы как нематериальные ценности, объединяемые понятием «интеллектуальный капитал»; а также значимость социальной ответственности, как важнейшего ресурса формирования инновационной экономики.*

***Abstract:** the article deals with some aspects of influence of the investments in intellectual capital as a factor of a decent life. In particular, the impact of investment in staff motivation and effectiveness of the organization; considers the acquired knowledge, practical experience, business contacts, and other factors as intangible assets subsumed under the notion of «intellectual capital»; and the importance of social responsibility is the most important resource of the innovation economy.*

***Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, инвестиции в персонал, достойный труд; достойная жизнь*

***Keywords:** intellectual capital, investments in staff, decent work, decent life*

В современных условиях эффективное управление персоналом предполагает наличие справедливой, прозрачной системы оплаты труда, конкурентного компенсационного пакета. Только в этом случае работодатель может рассчитывать на качественную работу своего персонала и высокую результативность труда. Проблемам оплаты и стимулирования персонала, его развитию и обучению, ученые и практики уделяли весьма значительное внимание, тем не менее, вопросы по разработке адекватной современным условиям системы оплаты труда персонала и его развития, обеспечивающей достойную жизнь сотрудников конкретного предприятия, остаются актуальными и по сей день.

Зачастую руководители-практики недооценивают роль системного

подхода к управленческой деятельности, информатизации управления, поощрению инноваций, учету социально-психологических характеристик персонала, что сказывается на эффективности управления, ведет к снижению конкурентоспособности организации [4, с.68]. Лишь немногие работодатели осознают необходимость развития персонала организации с целью эффективности предприятия, роста имиджа и конкурентных преимуществ.

Сегодня, при формировании кадровой политики организации, главной целью должна выступать цель по достижению экономической эффективности по всем направлениям работы с персоналом на основе всестороннего учёта факторов, влияющих на мотивацию работника, ведущих к наиболее полному раскрытию его потенциала.

Всем известно выражение «Рыба гниет с головы». Оно применимо и к деятельности организаций, а в наше время особенно актуально, ведь только заинтересованный топ-менеджер сможет и будет в полной мере выполнять свои функциональные обязанности на рабочем месте. Наиболее распространенными системами финансовой мотивации топ-менеджеров являются система бонус-план и премирование на основе EVA [9, с.53].

В свою очередь, деятельность персонала можно мотивировать различными способами, важны условия и гарантия безопасности труда, возможность карьерного роста и планирования служебного продвижения, достойная оплата, ощущение значимости и ценности, возможность обучаться и развиваться, объективная оценка со стороны руководителей и т.д. Для того чтобы обеспечить эти потребности работодателям необходимо создать соответствующие условия, что в свою очередь влечет дополнительные финансовые расходы (рисунок 1).



*Рисунок 1 – Влияние инвестиций на мотивацию персонала*

Эффект от инвестиций в человеческие ресурсы во многом зависит от руководителей, которые формируют команды профессионалов, успешно решающих производственные и управленческие задачи. Инвестиции в персонал организации считаются одними из самых эффективных вложений финансовых ресурсов в развитие организации. В то же время управление инвестициями в персонал является одной из сложнейших задач в связи со сложностью объекта исследования [5, с.3].

Сегодня специалистами «используются различные методы определения эффективности службы персонала, например: экспертная оценка вклада в бизнес-результат отдельных программ, проектов и мероприятий; оценка

отдачи от инвестиций в персонал (HR ROI); оценка нормативов и показателей кадровой службы. Известны также несколько моделей измерения результатов деятельности HR-подразделения - Дейва Ульриха и Джека Филлипса [11].

Становление России на путь инновационного развития обуславливает необходимость наращивания интеллектуального потенциала наукоёмких производств и организаций. В свою очередь, массовое использование наукоёмких технологий, новых материалов и оборудования изменяет требования к персоналу организации. Сегодня работник должен отличаться повышенной инновационностью, инициативностью и значительным интеллектуальным потенциалом. Иначе возникает риск противостояния персонала на пути внедрения и освоения новшеств, без чего невозможно представить современную экономику.

Давно известно, что никакие современные технологии, оборудование, инновации не принесут ожидаемых результатов при их использовании и внедрении, если не будет подобран и качественно использован основной ресурс любого предприятия, в не зависимости от сферы деятельности и масштабов предприятия - персонал. К сожалению, в реальных условиях не только в теории, но и на практике часто персонал организации рассматривают, как второстепенный ресурс, что сегодня является недопустимой ошибкой.

В мировом хозяйстве формируется новая парадигма развития и роста на базе использования знаний и инноваций как важнейших экономических ресурсов [16, с. 133]. В этих условиях становится очевидным необходимость развиваться, повышать уровень эрудиции, приобретать новые знания и накапливать практический опыт. Интеллектуальный потенциал является частью трудового потенциала работника, который рассматривается как возможности работника, определяющие границы его участия в трудовой деятельности, количество и качество труда, которым располагает работник. Однако потенциал – это только возможности, а продуктом становятся результаты реализации этого потенциала, которые возникают как следствие трудовой активности работника в интеллектуальной сфере.

В менеджменте становится актуальным такой вид управления, как управление интеллектуальными активами. Но в организации интеллектуальные активы тесным образом связаны с интеллектуальным капиталом. Интеллектуальный капитал постоянно порождает интеллектуальные активы, которые и имеют собственную коммерческую ценность и самостоятельность.

Успех в экономике, основанный на знаниях, зависит от новых умений и новых способов организации и управления. Это затрагивает интересы каждой компании и карьеры каждого из нас [4, с.68].

Так что же такое инвестиции и почему инвестиции в интеллектуальный капитал так значимы сегодня?

Инвестиции по своей сути являются вложениями. Источниками могут выступать разнообразные активы, от всем понятных финансовых средств, до материалов, сырья, интеллектуальной собственности, рабочей силы и много другого.

Проблема инвестиций давно исследуется и рассматривается в работах ученых-экономистов и практиков. В 2000 г. в своей статье А.Б.Большов говорил о целесообразности инвестиций «Если проанализировать структуру

долгосрочных инвестиций в экономически развитых странах, то можно сделать вывод о повороте инвестиционной политики с преимущественных вложений в новое оборудование и технологии на инвестиции в подготовку и развитие научного, технологического и управленческого персонала».

В соответствии с концепцией “человеческого капитала” Р. Лайкерта вложения средств в оплату труда, подготовку, повышение квалификации, продвижение, создание благоприятных условий труда, оснащение рабочего места рассматриваются не в качестве издержек производства, которые следует сводить к минимуму, а как долгосрочные инвестиции в персонал, рассчитанные на длительный период и в итоге приносящие инвестору высокие прибыли [1].

Нематериальные ценности, к числу которых относятся знания, деловые связи, репутации и другие почти неуловимые факторы, объединяемые понятием «интеллектуальный капитал», играют все более заметную роль в современной экономике [4, с.68].

Рассмотрим некоторые аспекты рассматриваемой проблемы в сфере деятельности компаний ОАО “РЖД”, ОАО “Лукойл” и ОАО “Газпром”. Эти компании известны всем и в представлении не нуждаются.

ОАО “РЖД” на основе коллективного договора предоставляет дополнительные социальные гарантии своим работникам, в том числе бывшим - неработающим пенсионерам, помимо обязательных в соответствии с законодательством Российской Федерации. Однако такие гарантии во многом зависят от уровня производительности труда и других результатов производственно-экономической деятельности, как и должно быть в коммерческой компании. Усиление экономической ответственности в коллективах за результаты работы рассматривается ОАО “РЖД” как важное направление повышения эффективности работы, обеспечения экономического роста, устойчивого и стабильного развития компании. ОАО “РЖД” определяет следующие области корпоративной социальной ответственности перед работниками:

1. Совершенствование систем мотивации труда и компенсационных выплат с учетом динамики финансово-экономической ситуации в отрасли и стране.

2. Повышение уровня жизни работников на основе проводимых корпоративных программ, выходящих за рамки установленных законодательством требований (в том числе с помощью программы ипотечного кредитования, негосударственного пенсионного обеспечения через НПФ “Благосостояние”, корпоративного страхования, системы дополнительных выплат отдельным категориям работников и пенсионеров).

3. Применение подхода социально ответственного высвобождения работников, в том числе с помощью:

- регулирования численности работников за счет, в первую очередь, мероприятий внутреннего характера (например, перемещения работников на другие должности в компании, переезда на другое место работы);
- создания кадрового резерва;
- подготовки и переподготовки подлежащих высвобождению работников и создания для них новых рабочих мест;
- предоставления социальных гарантий высвобождаемым работникам в соответствии с коллективным договором ОАО “РЖД”.

4. Обеспечение качественного функционирования объектов социальной сферы в условиях реформирования отрасли с учетом их социальной необходимости, прежде всего - в районах, где предприятия железнодорожного транспорта являются градообразующими, а также в районах, не имеющих альтернативных объектов социальной сферы.

5. Создание и поддержание качественных условий жизни для работников ОАО «РЖД» и их семей в монопроизводственных населенных пунктах, где предприятия железнодорожного транспорта являются градообразующими [14].

В ОАО «Лукойл» основными направлениями политики управления человеческими ресурсами являются:

- подбор, оценка и использование персонала;
- обучение и профессиональное развитие;
- мотивация и вознаграждение;
- эффективная социальная политика;
- корпоративные коммуникации [12].

Социальная политика ОАО «Газпром» состоит в обеспечении максимальной отдачи от инвестиций в персонал на основе формирования стабильного статуса «предпочтительного работодателя»; комплексной мотивации каждого работника на достижение целей компании; формирования методов объективной системы оценки личного вклада каждого работника в развитие компании. Политика управления человеческими ресурсами ОАО «Газпром» - максимальная гибкость компании в управлении персоналом; постоянное совершенствование методов управления человеческими ресурсами на основе внедрения современных кадровых технологий; способность быстро и эффективно адаптироваться к изменениям социально-политических и внешних социально-экономических факторов; профессионализм персонала; формирование коллективов, состоящих из высококвалифицированных работников, стремящихся максимально реализовать свой потенциал в решении технических, экономических и социальных задач компании; эффективность в управлении человеческими ресурсами; непрерывность планирования процессов управления персоналом на основе регулярной оценки состояния человеческих ресурсов; прозрачность и открытость в управлении человеческими ресурсами; преемственность - сохранение позитивных традиций в управлении человеческими ресурсами компании [15].

Таким образом, можно сделать вывод, что в рассматриваемых компаниях корпоративная социальная ответственность (КСО) способствует интеллектуализации человеческого капитала и сокращению дефицита достойного труда.

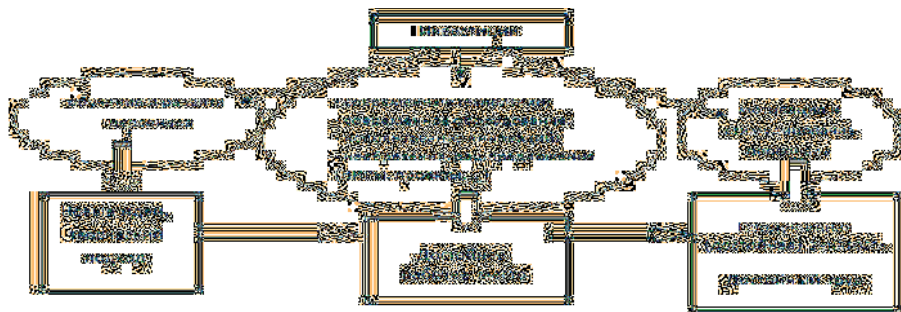
Как показывает практика, высокая КСО позволяет сформировать положительный имидж организации.

Роль знаний в современной экономике, достаточно наглядно продемонстрировали исследования, проведенные в странах ЕС, которые показали, что предприятия, которые интеллектуальный капитал считают базой стратегического развития, получают в среднем не менее 61% прибыли от основной деятельности. Знания, информация выступают неисчерпаемым ресурсом, активно формирующим ВВП любой страны [8, с.46].

Представленная информация демонстрирует, что в условиях осознания и реализации необходимости обеспечения конкурентоспособности организации,



инвестиции в персонал - неотъемлемое составное звено, направленное на повышение конкурентоспособности, как рабочей силы, так и производимой продукции, предприятий в целом (рисунок 2) [2].



*Рисунок 2 – Влияние инвестиций в персонал на деятельность организации и ее сотрудников*

Понятие «достойный труд» включает такие параметры, как достойная оплата труда, гарантии социального обеспечения, возможность профессионального обучения и переподготовки, безопасные и комфортные условия труда. Конечно, оплата труда, ее достойный размер имеют особое значение в организации и обеспечении достойного труда.

Без надежного дохода люди лишаются свободы выбора и перестают быть социально ответственными, без коллективного и индивидуального представительства уязвимые слои остаются бесправными.

Великий ученый-экономист Л.А. Костин определяет термин «достойный труд» как высокоэффективный труд в хороших и безопасных производственных условиях, дающий работнику удовлетворение, возможность в полной мере проявить свои способности, навыки и мастерство, труд с достойной оплатой и справедливым распределением плодов прогресса, труд, когда права трудящихся защищены и они активно участвуют в деятельности организации, внося максимально возможный вклад в общее благополучие [6, с.16].

В последние годы произошло разрушение системы организации заработной платы. Ее величина в денежном выражении все меньше связывается с результатами труда и повышается только в связи с ростом цен. В массовых масштабах обесценился высококвалифицированный труд. На большинстве предприятий и организаций приостановлена работа по нормированию труда, составляющая основу его правильной оплаты, что ведет к произволу. Действующая система получения доходов ориентирует население не на высококвалифицированный и высокоэффективный труд, а на занятие теми видами деятельности, которые позволяют быстро получать немалые деньги любыми путями [7].

Как обстоят дела с инвестированием в персонал сегодня? Рассмотрим некоторые данные. Интересные данные приводят исследователи PricewaterhouseCoopers (PwC) – выручка на сотрудника в крупнейших российских госкомпаниях, долларов в год составила (по результатам отчетности компаний за 2008 год): «Роснефть» – 237 781, «Газпром» – 231 709, Сбербанк – 72 551, «АвтоВАЗ» – 64 490, РЖД – 34 158, «Почта России» – 8 411 [13].

На каждый рубль, потраченный в 2012 г. работодателями на вознаграждение сотрудников, компании получили в среднем всего 1,92 руб. выручки, пишут эксперты PwC в очередном исследовании эффективности управления персоналом PwC Saratoga 2013. В 2011 г. этот показатель был существенно больше — 2,55 руб. Ниже 2 за последние пять лет этот показатель снижался лишь сразу после кризиса 2008 г. Среди причин падения — опережающий рост общих затрат по сравнению с выручкой, поясняют консультанты. Причем всевозможные расходы, не связанные с персоналом, в 2012 г. в российских компаниях росли даже быстрее, чем затраты на персонал. Доходы сотрудников в среднем в 2012 г. выросли на 7,9%, а доля затрат на вознаграждение сотрудников в общих затратах снизилась в течение 2012 г. с 11,9 до 10,4%, подсчитали они [7].

Дмитрий Медведев, выступая на пленарном заседании в рамках инвестиционного форума в Сочи сказал: «Всех нас ждут не самые простые времена, и именно сейчас нам нужно воспользоваться нашим очень серьезным преимуществом. Оно заключается в том, что у нас очень низкий по сравнению с европейскими странами уровень безработицы, поэтому нужно уйти от политики сохранения занятости населения любой ценой. Кому-то — это может быть довольно значительная часть населения — придется»

Применительно к условиям российского севера традиционными стали такие формы организации труда, как вахтовый метод, сезонные работы. И даже при большом желании создать комфортные условия для постоянного проживания в северных широтах, во-первых, это не так просто. А, во-вторых, восполнить природный кислородный голод, недостаток витаминов Д, С и многих иных привычных для южных территорий России, условий жизни на крайнем севере практически невозможно. Поэтому остается два реальных пути эффективного освоения кладовых северных территорий России. Одним из них является совершенствование транспортной доступности осваиваемых регионов: авиатранспорт, а где это возможно — железнодорожный и автомобильный. Второй путь — формирование высококвалифицированного персонала вахтовых коллективов с пересмотром нормативов по труду, условий учета трудового стажа, разработки, внедрения и применения «северной вахтовой тарифной сетки» и максимального приближения к комфортным условиям жизни, быта и отдыха вахтовиков в межсменное время.

А это потребует в свою очередь выработки и реализации на государственном уровне программного подхода, рассчитанного, как минимум на 3 – 5 лет до его полноценного внедрения в жизнь. Жизнь настоятельно диктует необходимость дальнейшего освоения северных регионов страны, а взятый курс на формирование инновационной экономики — рациональных инвестиций в развитие интеллектуального трудового потенциала.

В условиях мирового экономического кризиса, человек, работающий в организации, не имеющий гарантий и уверенности в завтрашнем дне, знающий о таких перспективах, еще больше должен осознавать и быть заинтересованным в повышении своей конкурентоспособности, накоплению практического опыта и освоению новых компетенций.

Реальность сегодняшнего дня — инвестиции в интеллектуальный капитал — залог успеха компании, повышения конкурентоспособности каждого работника и дальнейшего сокращения дефицита достойного труда, а соответственно и путь к достойной жизни.

### Список использованных источников:

1. А.В. Большов, Управление инвестициями в персонал // Научно-исследовательская работа / Вестник ТИСБИ Выпуск № 2, 2000 год.// <http://old.tisbi.org/science/vestnik/2000/>.
2. Б.Г. Збышко, Л.Б., Лучицкая, А.И.Иванов Инновационная экономика и достойный труд: - две стратегические цели России // Государство-политика-право-управление: Сборник научных статей профессорско-преподавательского состава юридического факультета. Вып.1-М., МГТУ им. М. А. Шолохова, 2009г., С.28.
3. Г.Милов Затраты российских работодателей на персонал растут, а отдача от них снижается //материалы электронной газеты Ведомости / <http://www.vedomosti.ru/career/news/15150771/zatraty-ne-dayut-otdachi>.
4. Е.К. Самраилова, Е.Г. Антосенков, О.А. Староконь Консультирование в области управления знанием //Труд и социальные отношения. 2012 № 5 (95), С.68
5. Е.В. Орлов, Инвестиции в интеллектуальный капитал организации [текст]: учебное пособие / Е.В. Орлов; Нижегород. гос. архит.-строит. ун-т.–Н.Новгород: ННГАСУ, 2010. – 39 с.
6. Л. А. Костин Достойный труд в XXI веке // Достойный труд – высшая цель и жизненная необходимость: круглый стол «Достойный труд в XXI веке». 25 ноября 2005 г. Юбилейные Ломоносовские чтения, посвященные 250-летию Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. М., 2005., С.16.
7. Л. А. Костин Труд был, есть и будет основой развития человека и общества // «Человек и труд», 2012 № 4 . <http://chelt.ru>
8. Л. Б. Лучицкая, Б. Г. Збышко Социальная ответственность как фактор гармонизации регионального рынка труда и профессионального образования // Труд и социальные отношения. 2012 № 5 (95), С.46
9. Н.С. Хорошавина, Сиротинина О.В. Финансовая мотивация в развитии человеческого потенциала топ-менеджеров // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. Тамбов, 2007. Выпуск № 8 (52), С. 53.
10. Не просто модель / материалы Международного инвестиционного форума “Сочи-2013”, <http://www.rg.ru/2013/09/30/biznes.html>
11. О. Лобанова Инвестиции в персонал: «за» и «против» //Справочник по управлению персоналом, 2009 № 8.<http://www.pro-personal.ru/journal/>, дата обращения 04.10.13г.
12. Политика управления персоналом ОАО “Лукойл” [Электронный ресурс]. <http://www.lukoil.ru/static.asp>
13. Причины жадности работодателей // материалы портала -<http://hr-portal.ru/news/prichiny-zhadnosti-rabotodateley>
14. Социальная ответственность ОАО “РЖД” [Электронный ресурс]. URL: [rzd.ru/isvp/public/rzd](http://rzd.ru/isvp/public/rzd)
15. Социальная ответственность ОАО “Газпром” [Электронный ресурс]. URL: [gazprom.ru/social/](http://gazprom.ru/social/).
16. Т. В. Шутова Значение высших образовательных учреждений в инновационном развитии России // Экономический рост на инновационной

основе [Текст] / материалы научно-практической конференции преподавателей, аспирантов и магистрантов кафедры управления, состоявшейся в ФТА 5 февраля 2013 года. – г. Королев, ФТА, – 2013 – 137с.

© Б. Г. Збышко , Л.Б. Лучицкая , 2013

**УДК 331.45**

**Б.Г.Збышко,**

доктор экономических наук, профессор,  
профессор кафедры экономики труда и управления персоналом ФГБОУ  
ВПО «Российский экономический университет имени Г.В.Плеханова»;  
профессор кафедры конституционного права, муниципального права и государственного управления ИППИСР ФГБОУ ВПО «Московский государственный гуманитарный университет имени М.А.Шолохова»

### **ПРАВОВЫЕ ИННОВАЦИИ СЛЕДУЕТ СОВМЕЩАТЬ С ВНЕДРЕНИЕМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ ОХРАНЫ ТРУДА И СТРАХОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ**

С принятием Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации 23 декабря 2013 года Федеральных законов «О специальной оценке условий труда» (законопроект № 337970-6) и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О специальной оценке условий труда» (законопроект № 337978-6) в России берет начало новый этап в государственной системе управления охраной труда [1; 2].

Как следует из материалов указанных законов, законодатель преследует цель, унификации процедуры оценки условий труда на рабочих местах. По степени вредности или опасности условия труда подразделены на четыре класса: оптимальные, допустимые, вредные и опасные.

Правовой новацией предусматривается процедура декларирования соответствия условий труда на рабочих местах государственным нормативным требованиям охраны труда.

Расширена сфера участия представительных органов работников в лице профсоюзов в осуществлении оценки условий труда. Это участие обусловлено включением представителей профсоюза в комиссию по проведению специальной оценки условий труда, а также предоставлением права на получение информации, разъяснений по результатам специальной оценки условий труда. Профсоюзам предоставлено право обжалования результатов специальной оценки условий труда, а также возможность инициирования проведения внеплановой специальной оценки условий труда.

Положения закона предусматривают возможность использования результатов специальной оценки условий труда при:

➤ предоставлении работникам гарантий и компенсаций за работу во вредных и/или опасных условиях труда;

- разработке и реализации мероприятий по приведению условий труда в соответствие с государственными нормативными требованиями охраны труда;
- обеспечении работников средствами индивидуальной защиты, а также средствами коллективной защиты;
- контроле за состоянием условий труда на рабочих местах;
- организации обязательных предварительных медицинских осмотров при поступлении на работу и периодических медицинских осмотров;
- оценке уровня профессиональных рисков;
- расследовании несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Законом также определены права и обязанности работодателя и работника при проведении специальной оценки условий труда, а также организаций, проводящих оценку.

Ожидается подписание рассматриваемого Федерального Закона Президентом Российской Федерации в ближайшие дни с тем, чтобы он вступил в силу с начала нового 2014 года.

По замыслу разработчиков рассматриваемых законов, установленная процедура специальной оценки условий труда позволит максимально объективно решать вопрос о необходимости компенсации вредных (опасных) условий труда конкретному работнику на конкретном рабочем месте, а также экономически стимулировать работодателей вкладывать средства в улучшение условий и в охрану труда, в том числе в целях оптимизации своих дальнейших издержек. Однако только реальная практика сможет подтвердить или опровергнуть эти столь оптимистические надежды. Ибо по опыту внедрения и реализации механизмов Федерального закона «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» № 125-ФЗ от 24.07.1998 года, включая механизм экономического стимулирования работодателей за улучшение условий труда, можно сказать, что реализация вновь принятого механизма специальной оценки условий труда предполагает непростой [3].

В соответствии с Федеральным Законом о специальной оценке условий труда с 1 января 2016 года будет запущена федеральная государственная информационная система учета результатов специальной оценки условий труда, целью которой предусмотрена систематизация результатов специальной оценки условий труда.

Одновременно законом до 31 декабря 2018 года наряду с новыми допускается применение прежних процедур оценки условий труда, что, на наш взгляд, призвано в некотором роде, смягчить процесс внедрения новаций в практику российских работодателей.

Следует отметить, что принятие и внедрение указанных законов приходится на период активизации процесса формирования инновационной экономики, расширения границ международной экономической интеграции, что позволяет также использовать зарубежный опыт в сфере охраны труда.

В условиях международной интеграции России представляется весьма интересным опыт развитых стран с рыночной экономикой в рассматриваемой области общественных отношений.

С этих позиций заслуживает внимания практика обеспечения безопасности и гигиены труда и обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний Германии, Швеции, Финляндии, Франции, Канады, Великобритании и других государств [5].

Резюмируя рассмотренный в статье опыт представленных выше развитых государств, можно констатировать, что:

1. Наиболее щедрые страховые системы по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний созданы и действуют в Германии и в Швеции.

2. Германская система социального страхования трудящихся, как наиболее долговечная и эффективная, отличается от других тем, что:

— приоритетной задачей в сфере страхования является профилактика (недопущение, предупреждение, превентивность) несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний;

— всесторонней помощью Обществ пострадавшим с приоритетным повторным вовлечением их в трудовую деятельность, позволяющую минимизировать материальный и моральный ущерб, причиненный работнику вследствие травмы или профессионального заболевания;

— наряду с государственной системой функционирует негосударственная система страхования не являющаяся (и не способная быть таковой) альтернативой государственной системе. Она лишь в некоторой части дополняет ее (по аспектам, не входящим в компетенцию рассмотренной государственной системы). Например, если Общества страхуют работников от несчастных случаев на производстве и по пути на работу или с работы, то частная страховая компания такое страхование может обеспечить на все 24 часа в сутки и т.д.;

— высокой степенью участия социальных партнеров в системе и механизме обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, обеспечивающей высокую эффективность, прозрачность и общественное признание ее не только в Германии, но и в мире в целом.

3. В Швеции при этом проявляется более патерналистская идеология социальной защиты, относящаяся и к рассматриваемому виду обязательного социального страхования с активным участием представительных органов работников и законодательной ветви власти.

4. Наряду с государственной системой обязательного социального страхования профессиональных рисков в Швеции очень развита система дополнительного страхования работников на основе коллективных договоров. Это гарантируется сильными профсоюзами и распространением договорной системы регулирования социально-трудовых отношений (действует 5 крупных профессиональных союзов).

5. Система страхования профессиональных рисков в Финляндии основана на взаимодействии государства, профсоюзов и работодателей в условиях активного участия в управлении и контроле со стороны Парламента.

6. Система обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний во Франции по структуре управления в некоторой степени отличается от всех ранее рассмотренных, однако здесь велика роль социальных партнеров.

7. Французская система обеспечивает надежную защиту пострадавших на производстве и действенные меры по предупреждению травматизма. Для экономического стимулирования малых предприятий (численность до 199 работников) в рамках действующих специальных программ предусматриваются договорные отношения.

8. Во Франции получила широкое развитие система страхования путевых рисков (по пути на работу и с работы; на транспорте компании, личном или общественном; при приеме на работу стало правилом изучение профессионализма в вождении автомобиля).

9. Недостатком французской системы обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, по мнению представителя Министерства труда Франции, считали до недавнего прошлого слишком большую дифференциацию видов экономической деятельности (было 1200, а после укрупнения осталось — 900), что осложняло алгоритм ежегодного определения величины страховых тарифов. А Россия к этой проблеме только приближается с переходом от ОКОНХ к ОКВЭДу (от 775 отраслей к почти 3000 видов экономической деятельности).

10. Система страхования профессиональных рисков в Бельгии основана на разделении функций: страхования от несчастных случаев на производстве, в большинстве случаев, частными страховыми компаниями; страхование от профессиональных заболеваний — государственным фондом, что представляется не совсем эффективным (тем более что в Бельгии проживает 8 млн. человек и лишь немногим более 2 млн. человек-работающих).

11. Система обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Великобритании коренным образом отличается от рассмотренных стран. При ее четкой законодательной регламентации сама реализация страховых функций осуществляется лицензированными государством частными страховыми компаниями.

При этом государство осуществляет очень активную профилактическую, организационную и разъяснительную деятельность с целью повышения культуры производства и труда, воспитания у работников навыков соблюдения правил безопасности труда, совершенствует методы контроля и надзора за соблюдением законов, что служит залогом успехов в области предотвращения несчастных случаев на производстве.

12. Вся система обязательного социального страхования профессиональных рисков в Канаде построена на использовании экономических стимулов для улучшения условий труда и здоровья трудящихся. «Охранная грамота» работника и широкое участие работников и работодателей в осуществлении обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в Канадской провинции Квебек представляются значимыми преимуществами в сравнении с другими государствами, за исключением может быть только Германии.

В Канаде функционирует гибкая, надежная и постоянно совершенствующаяся система обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

При всем разнообразии функционирующих в мировой практике систем и механизмов, все же лучшими признаются системы, обеспечивающие:

- с одной стороны минимальные риски трудящихся;  
- а с другой стороны – надежную полноценную защиту пострадавших на производстве. Многие из рассмотренных выше аспектов обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний могут служить добрым примером для совершенствования отечественной системы страхования профессиональных рисков.

Актуальность рассмотрения проблем, накопившихся за тринадцатилетний период становления российской системы страхования профессиональных рисков, бесспорна.

Во-первых, сама система страхования профессиональных рисков весьма актуальна в любой рыночной экономике, о чем свидетельствует только что представленный краткий обзор зарубежного опыта, а в нашей – осваивающей рыночные механизмы, тем более.

Во-вторых, осуществляемые в сфере охраны труда преобразования<sup>1</sup> только усиливают актуальность рассмотрения проблем и путей их преодоления.

К числу важнейших проблем следует отнести отсутствие до настоящего времени механизмов реализации **задачи** Федерального закона «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24.07.1998 г. № 125-ФЗ, предусматривающей профессиональную реабилитацию пострадавших. До настоящего времени решение этой важнейшей задачи ограничивалось профессиональной переподготовкой 100-200 человек инвалидов труда в год (по всей стране!!!). А размер средств, предусматриваемых соответствующим бюджетом для ее обеспечения слишком мал (составляет менее 1 млн. рублей в год).

Второй не менее значимой проблемой, не нашедшей своего полноценного разрешения, является проблема повышения эффективности (масштабы и качество) превентивных мер. Тех самых мер, которые при надлежащей их организации помогли бы исключить из практики возможность сокрытия случаев травматизма на производстве, а также значительно снизить количество страховых случаев.

Кроме того, правильная организация превентивных мер с широким участием самих трудящихся позволила бы снизить также удельный вес случаев, не признаваемых страховыми (особенно со стороны специалистов ФСС РФ).

Назрел также вопрос о совершенствовании управления рассматриваемой системой страхования. И если мы хотим защитить трудящихся от профессиональных рисков и обеспечить пострадавшим полноценную поддержку, включая их возвращение к трудовой деятельности, как это делается в Германии, например, то уже пора думать о введении системы управления социальными партнерами (отраслевые профсоюзы и отраслевые объединения работодателей), оставив за государством функции законодательного обеспечения и контроля.

В пользу необходимости изменения системы управления этим видом страхования говорит и факт высокой текучести среди специалистов ФСС РФ и их

---

<sup>1</sup> под указанными преобразованиями в сфере отношений охраны труда понимаются трансформация Минтруда России в департамент с последующими упразднением его и восстановлением в новой структуре, а также изменение статуса Федеральной инспекции труда, смещение акцента контрольно-надзорной деятельности из федерального уровня на региональный, что не всегда сопровождается должным его качеством.



региональных структур (вызванной в основном ненормированной нагрузкой специалистов и низкой заработной платой). Об этом, к слову, сигнализировали руководству ФСС РФ докладчики тематических парламентских слушаний, проведенных нашим комитетом в 2002 году (8.10.02 и 12.12.02) и в апреле 2006 года.

Не исключается в условиях такого реформирования системы управления и вариант выделения данного вида обязательного социального страхования из ныне действующей органически не совместимой среды.

Только в этом случае мы получили бы эффективно функционирующую систему, что подтверждает опыт Германии, Франции и др. развитых стран.

Однако если судьбе будет угодно распорядиться по-другому, то возможное объединение всех систем обязательного социального страхования под одним управленческим началом потребует новых подходов, чтобы не допустить ее разрушения.

Особо следует отметить тот факт, что за прошедшие почти 15 лет функционирования рассматриваемого вида страхования не получил должного развития механизм экономического стимулирования страхователей посредством предоставления им скидок и установления надбавок к страховым тарифам. Более того, травматизм с летальным исходом не влечет автоматического установления надбавки к страховому тарифу страхователю<sup>2</sup>. А во Франции, например, этот принцип функционирует весьма эффективно (травма с летальным исходом приравнивается для работодателя к 2 или 3 годам нетрудоспособности).

Действующая система, как показали результаты ее функционирования за тринадцать лет, не стала прозрачной, не совершенствуется, повторяет многие недостатки и ошибки первых лет, страдает низкой эффективностью научного, методического и информационного обеспечения как страхователей, а тем более застрахованных, ради которых собственно система и создавалась.

Существовавшая ранее в целом малоэффективная, но обеспечивающая надежное социальное обеспечение россиян, система социально-трудовых отношений претерпела фантастических, не виданных ранее, изменений (трансформации).

В течение непродолжительного периода времени (15-20 лет) государство стало делегировать или отдавать, а в некоторых случаях попросту терять ранее принадлежащие ему рычаги управления, разрушая механизмы централизованного управления экономикой, а соответственно и социально-трудовыми отношениями, не обеспечивая при этом их замены эффективными новыми механизмами (демократическими). Упразднение многих устаревших централизованных государственных функций не всегда сопровождалось формированием и развитием адекватных или более эффективных негосударственных — рыночных структур и механизмов управления. Это привело к трансформации социально-трудовых отношений, снижению уровня жизни населения, ослаблению социального обеспечения его, вклю-

---

2 а выявление скрытого несчастного случая с летальным исходом, на мой взгляд, должно повлечь как минимум автоматическое установление работодателю, сокрывшему смертельный случай, 40% надбавку к размеру страхового тарифа на 2-3 года. Кому же это не выгодно?

чая и значительную часть трудящихся, невиданного доселе социального расслоения населения по уровню доходов.

Провозглашенный курс на замену системы социального обеспечения системой социальной защиты, основанной на страховых принципах, не только не повысил социальную защищенность граждан, а в отдельных направлениях даже усугубил ее (страхование безработицы, обязательное медицинское страхование, страхование старости и др.). Снижение социальных гарантий государства стали следствием демонтажа еще не окрепших, только зародившихся систем социальной защиты, основанных на страховых принципах вследствие введения т.н. единого социального налога. Благо этот период закончился с отменой единого социального налога.

Наряду с этим характерной особенностью современной России становятся экологические и техногенные катастрофы, частота и последствия которых имеют нарастающую тенденцию.

В этих условиях весьма актуальными являются вопросы обеспечения жизнедеятельности работников в процессе труда. Несчастные случаи на производстве и профессиональные заболевания влекут значительные экономические потери и, что самое главное, — являются огромной человеческой трагедией [4, с. 3]. Причин такого положения немало и многие из них приобрели с течением времени хронический характер.

Во-первых, из-за значительных масштабов теневой экономики, где нелегалы-работодатели в принципе о безопасности и гигиене труда забыли в погоне за прибылью.

Во-вторых, из-за ослабления профсоюзов и их недостаточных возможностей (технической и правовой инспекций труда) заставить асоциальных работодателей улучшить условия и охрану труда;

В-третьих, отсутствие профессиональных союзов в целом ряде крупных негосударственных предприятий исключает возможность общественного контроля и надзора за состоянием безопасности и гигиены труда в этих организациях, насчитывающих порой тысячи работников.

В-четвертых, на фоне высокой безработицы и боязни потерять рабочее место, а соответственно и средства к существованию, работники нередко идут по инициативе работодателей на сокрытие несчастных случаев на производстве и не всегда нацелены на выявление ранних стадий профессиональных заболеваний.

В-пятых, значительное негативное воздействие на состояние травматизма на производстве, особенно в сельском и лесном хозяйстве, на транспорте, в деревообрабатывающей и пищевой промышленности, оказывает пристрастие работников к алкоголю и наркотическим веществам, в том числе и во время работы.

В-шестых, за нарушение правил охраны труда применяются традиционные, не всегда действенные, меры ответственности к работодателям (дисциплинарные, административные и реже уголовные) и в то же время ослабла работа по повышению знаний, бдительности, осторожности, осмотрительности к производственным факторам, влекущим травматизм самих работников.

В-седьмых, ослаблено внимание к вопросам обеспечения безопасности и гигиены труда в процессе подготовки специалистов для народного хозяйства, особенно с введением в образовательную программу общеобразовательной дисциплины «Основы безопасности жизнедеятельности», которая никоим образом не может заменить специальный курс по охране и безопасности труда.

В-восьмых, целям снижения производственного травматизма и профессиональной заболеваемости не придан должный статус общегосударственного уровня (уже несколько лет отсутствует общероссийская программа по улучшению безопасности и гигиены труда, мало уделяют внимания этим важнейшим вопросам центральные средства массовой информации, не озабочено общество).

В-девятых, на фоне не снижающегося уровня производственного травматизма и профессиональной заболеваемости государство не обеспечивает надежной социальной защиты пострадавшим и возврата их к профессиональной деятельности, почти не используются экономико-правовые методы управления социально-трудовыми отношениями.

В-десятых, существующая система обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний не обеспечила реализации поставленных базовым законом задач (повышения экономического интереса работодателей и работников к снижению травматизма и профессиональной заболеваемости, эффективной медицинской, социальной и профессиональной реабилитации пострадавших).

Поэтому возникла необходимость рассмотреть основной элемент социальной защиты населения в условиях рыночной экономики, которым является социальное страхование в комплексе мер, направленных на обеспечение безопасности и гигиены труда, включая вновь принятые Федеральные законы «О специальной оценке условий труда» (законопроект № 337970-6) и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О специальной оценке условий труда» (законопроект № 337978-6), с учетом лучшего зарубежного опыта, приобретенного в течение последних почти полтора десятилетия.

#### **Список использованных источников:**

1. Федеральный закон «О специальной оценке условий труда» (законопроект № 337970-6) Интернет-ресурс: <http://base.consultant.ru/>
2. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О специальной оценке условий труда» (законопроект № 337978-6) Интернет-ресурс: <http://base.consultant.ru/>
3. Федеральный закон «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний» от 24.07.1998 г. № 125-ФЗ. Интернет-ресурс: <http://base.consultant.ru/>
4. Безопасность труда: социально-экономические проблемы и пути их решения. Материалы «круглого стола» Клуба «Реалисты» Института труда/

## УДК 331

**В.Ю. Злыгостев**

студент 3 курса экономического факультета  
Автономная некоммерческая организация  
«Международный институт ИНФО-Рутения»  
г. Южно-Сахалинск, Российская Федерация

### **ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА И ЕГО МОТИВАЦИИ НА ПРИМЕРЕ КУЛИНАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Известно, что основополагающую роль на любом производственном предприятии играет, конечно же, уровень произведённой продукции, который в свою очередь характеризуется несколькими значимыми показателями, а именно: производительностью труда персонала, его выработкой, а также уровнем мотивации его к трудовой деятельности.

Уровень производительности труда персонала определяет количество произведённой продукции приходящейся на единицу рабочего времени.

В выражении анализируемых данных во времени, уровень производительности можно определить в отношении, например, годового фонда рабочего времени к уровню трудоёмкости. Выработка же, как известно, характеризует объём продукции, который произведён одним работником или в единицу времени. Для того чтобы определить эффективность деятельности предприятия, необходимо произвести анализ общей производственной характеристики в динамике на основании данных показателей на примере кулинарного предприятия. Общая организационная структура анализируемого предприятия состоит из административных отделов во главе с генеральным директором: отдел кадров, финансовый отдел, бухгалтерия и планово-экономический отделы (Рисунок 1).

Кроме того, на основании разносторонности отраслевых особенностей, общая производственная структура предприятия состоит из нескольких производственных отделов (цехов), работающих по различным направлениям:

- Мясорыбный цех – цех, занимающийся обработкой и переработкой мясной и рыбной продукции. Цех содержит 1 шокерную камеру, производящую быструю заморозку производимой продукции (шоковая заморозка при температуре  $-40^{\circ}\text{C}$ ), что позволяет мгновенно избавляться от бактерий;

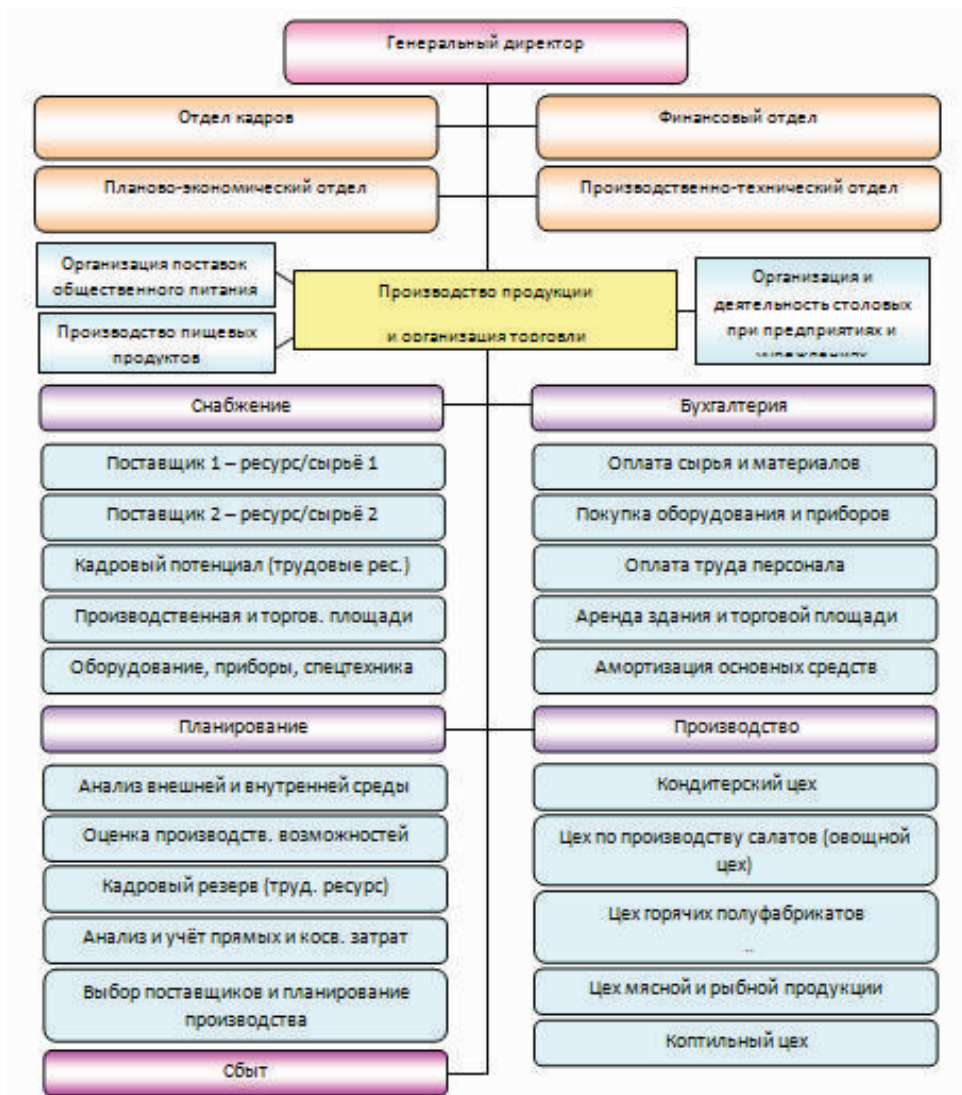


Рис. 1. Общая организационная структура кулинарного предприятия

- Овощной цех – производство всех овощных блюд, лёгких закусок и салатов. Цех снабжён всем необходимым оборудованием по хранению, обработке, и замораживанию овощей;
- Коптильный цех – цех по производству копчёной продукции, включающей рыбную и мясную. Этот цех содержит 3 коптильных шкафа производства, а также пароконвектомат – аппарат тепловой обработки продукции (к примеру,

пропущенное через тепловую обработку мясо птицы, сохраняет внутри естественный сок, что придаёт мясу настоящий вкус и аромат);

- Горячий цех – цех, занимающий большую производственную площадь помещения и специализирующийся на изготовлении основных горячих блюд из полуфабрикатов и покупного сыря;

- Кулинарный цех – цех, производящий хлебобулочные и кондитерские изделия (хлеб, батоны, булочки, торты, пироги, пирожные, пиццы и т.д.).

Исходя из отраслевых особенностей предприятия, следует произвести оценку производительности труда работников предприятия по каждому из цехов и по всему предприятию в целом, для чего необходимо представить полученную в результате анализа производственную характеристику в сводной таблице (Таблица 1).

Таблица 1

**Общая характеристика производственных цехов предприятия**

№	Исследуемые объекты	Объём произведённой продукции, кг		Количество рабочих, чел.		Время работы смены, час
		2011	2012	2011	2012	
1.	Кондитерский цех	21600	27180	5	8	12
2.	Овощной цех	72000	90000	8	7	12
3.	Горячий цех	54000	67500	3	5	12
4.	Мясорыбный цех	108000	118800	4	6	12
5.	Коптильный цех	14400	16560	2	2	12
ИТОГО:		270000	320040	22	28	-

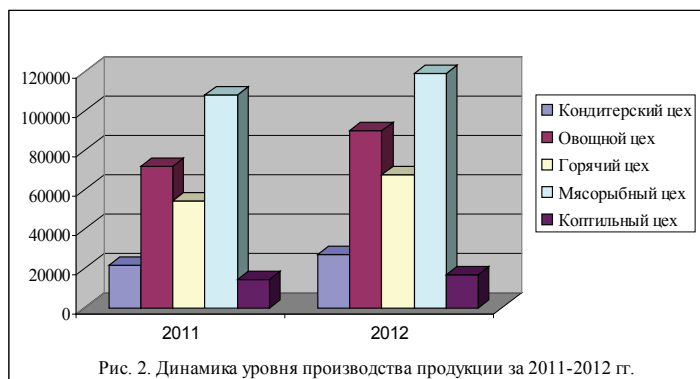


Рис. 2. Динамика уровня производства продукции за 2011-2012 гг.

Таким образом, данные таблицы 1 и рисунка 2 демонстрируют, что в 2012 году, при одинаковом времени работы смены по сравнению с 2011 годом, и при

сокращении численности рабочих на 1 человека в овощном цехе, объём производства продукции увеличился на  $(320040-270000=50040)$  кг/год.

Это обусловлено увеличением общей численности производственного персонала на 6 человек, а также закупкой нового высокотехнологичного оборудования для производства, что позволило предприятию расширить производственные отрасли и ассортимент продукции в целом.

Далее необходимо определить уровень выработки, трудоёмкости и производительности труда персонала (Таблица 2).

Расчёт произведён исходя из 360 рабочих сменных дней 12-часовой работы одной смены. Например, для того, чтобы определить уровень выработки кондитерского цеха за один час работы, имея объём производства (21600 кг/год), и время работы смены (12 часов), необходимо выполнить следующее:



Таким образом, выработка увеличилась в 2012 году на  $(74-62,5=11,5)$  ед/ч.

Трудоёмкость сократилась на 0,03 ч/шт. в 2012 году, что способствовало общему росту производительности труда в 2012 году на  $(320040-270000=50040)$  кг/год.

Таблица 2

### Оценка эффективности труда персонала производственных цехов

№	Исследуемые объекты	Выработка работников цеха (ед/ч)		Трудоёмкость (ч/шт)		Производительность (кг/год)		Рост производительности	
		2011	2012	2011	2012	2011	2012	абс.	отн., %
1.	Кондитерский цех	5	6,3	0,2	0,2	21600	27180	+5580	+25,8
2.	Овощной цех	16,7	20,8	0,06	0,05	72000	90000	+18000	+25
3.	Горячий цех	12,5	15,6	0,08	0,06	54000	67500	+13500	+25
4.	Мясорыбный цех	25	27,5	0,04	0,04	108000	118800	+10800	+10
5.	Коптильный цех	3,3	3,8	0,3	0,3	14400	16560	+2160	+15
<b>ИТОГО:</b>		62,5	74	0,68	0,65	270000	320040	+50040	+18,5

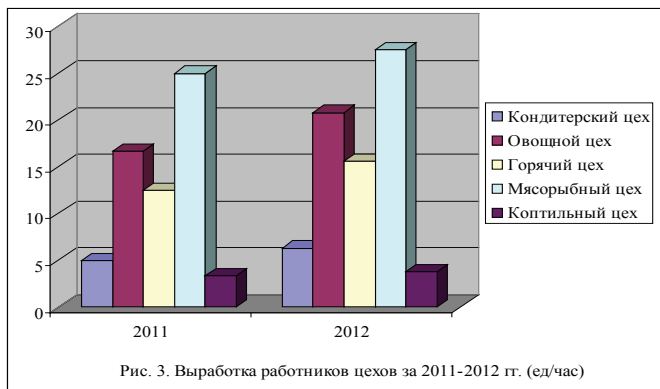


Рис. 3. Выработка работников цехов за 2011-2012 гг. (ед/час)

Также расчёт показал, что рост производительности труда в 2012 году составил +18,5%, что обусловлено закупкой нового высокотехнологичного оборудования и общей автоматизации производственного цеха. В связи с этим снижены затраты времени на производство единицы продукции, что увеличило общую выработку рабочих производственных цехов на 11,5 шт/ч.

Для того чтобы определить зависимость производительности труда персонала от уровня его мотивации к трудовой деятельности, необходимо оценить уровень стимулирования персонала, а также саму мотивацию.

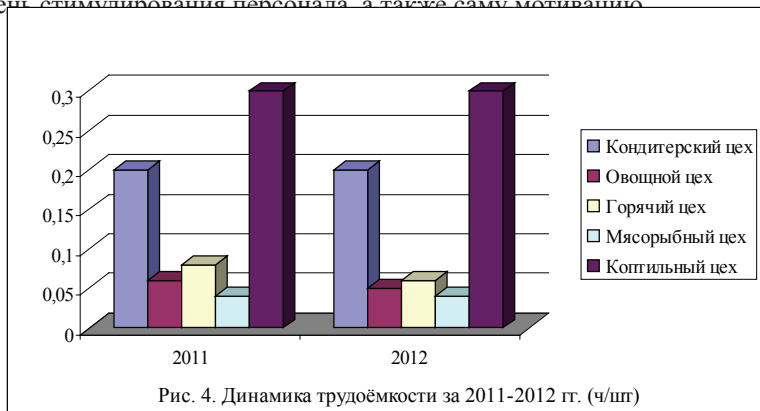


Рис. 4. Динамика трудоёмкости за 2011-2012 гг. (ч/шт)

Определение уровня мотивации следует производить исходя из таких показателей и методов, как: коэффициент текучести кадров, сравнение уровня заработной платы работников с их производительностью труда, а также анализ анкетирования кадров.

Для определения уровня мотивации, необходимо сначала рассчитать коэффициент текучести кадров на предприятии, исходя из следующих данных:

Численность работников, уволенных по собственному желанию в 2011 г. составила - 3 чел., в 2012 г. – 2 чел.

Средняя численность производственного персонала в цехах в 2011 г. составила – 22 чел., в 2012 г. – 28 чел.

Следовательно, уровень мотивации на предприятии на низком уровне, так как показатель коэффициента текучести превышает предельно допустимый норматив на 8,6%.

Следовательно, уровень мотивации также на низком уровне, но по сравнению с предыдущим годом, он возрос, о чём свидетельствует уменьшение коэффициента текучести в 2012 году на 6,5%, т.е. показатель коэффициента текучести превышает предельно допустимый норматив уже на 2,1%. Это можно считать позитивным моментом в деятельности предприятия, т.е. администрация предприятия находит более оптимальные способы заинтересованности кадров в работе и их удержания на предприятии.

Таким образом, можно сделать вывод, что на предприятии большая теку-



честь кадров, так как показатели текучести кадров за 2 года больше норматива.

Следовательно, администрации предприятия следует принять меры по сокращению текучести персонала и увеличению уровня мотивации.

Далее необходимо произвести оценку роста производительности труда в зависимости с уровнем заработной платы персонала. (Табл. 3)

Таблица 3

**Оценка роста производительности труда персонала производственных цехов в зависимости от уровня заработной платы**

№	Исследуемые объекты	Заработная плата (тыс. руб.)		Производительность труда (ед/день)		Рост производительности	
		2011	2012	2011	2012	Абс. (ед/день)	Отн. (%)
1.	Кондитерский цех (на 1 рабочего)	8000	11000	60	75,5	+15,5	25,8
2.	Овощной цех (на 1 рабочего)	9000	12000	200	250	+50	25
3.	Горячий цех (на 1 рабочего)	8000	10000	150	187,5	+37,5	25
4.	Мясорыбный цех (на 1 рабочего)	10000	13000	300	330	+30	10
5.	Коптильный цех (на 1 рабочего)	9000	12000	40	46	+6	15

Таким образом, данные таблицы демонстрируют, что повышение заработной платы увеличило производительность труда работников каждого цеха, следовательно, повышение заработной платы явилось одной из основных причин сокращения текучести кадров на предприятии с 2011 по 2012 год, следовательно, увеличился уровень мотивации работников к труду.

Зависимость производительности труда персонала от уровня заработной платы отражена на рисунках 5 и 6.

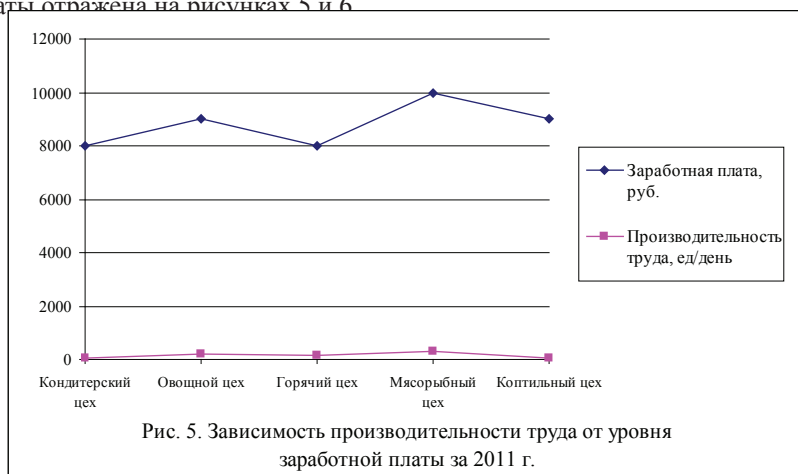
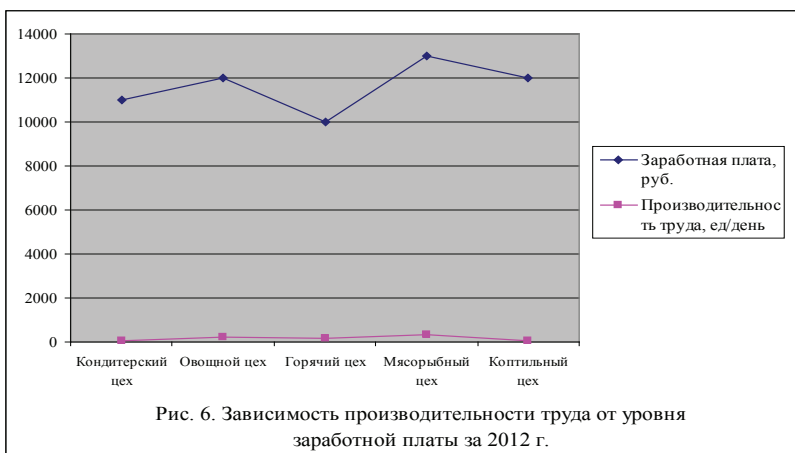


Рис. 5. Зависимость производительности труда от уровня заработной платы за 2011 г.



### Анкетирование.

При анкетировании работников производственных цехов предприятия были поставлены следующие задачи:

- 1) определение заинтересованности работников в трудовой деятельности на данном предприятии;
- 2) определение уровня удовлетворённости работников своим трудом и условиями трудовой деятельности;
- 3) разработка рекомендаций по повышению уровня мотивации и производительности труда.

Численность выборки для проведения анкетирования - 20 работников.

Для оценки уровня мотивации работников была применена 10-балльная шкала (Таблица 4).

Таблица 4

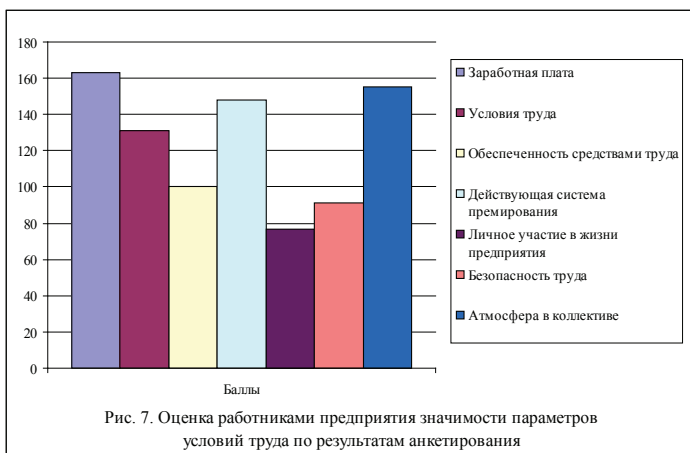
### Оценка работниками предприятия значимости параметров условий труда по 10-балльной шкале

Показатель	Количество баллов																				Σ
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
Зарботная плата	7	7	8	9	7	5	8	6	8	8	10	7	8	9	9	10	9	10	10	8	<b>163</b>
Условия труда	4	4	2	1	6	8	8	8	9	6	7	8	9	5	7	9	9	7	8	6	<b>131</b>
Обеспеченность средствами труда	2	1	2	3	3	7	5	4	5	6	9	4	4	5	5	6	7	4	9	9	<b>100</b>
Действующая система премирования	3	7	9	9	6	7	8	7	7	4	10	9	8	10	5	6	8	9	9	7	<b>148</b>
Личное участие в жизни предприятия	1	3	2	2	2	1	3	6	4	3	3	7	8	6	5	10	2	3	4	2	<b>77</b>
Безопасность труда	2	5	6	3	5	3	5	5	7	7	2	7	2	3	4	6	5	7	4	3	<b>91</b>
Атмосфера в коллективе	9	9	7	4	8	5	7	6	8	7	7	10	8	7	9	10	9	9	8	8	<b>155</b>

Заинтересованность работников к труду на предприятии имеет довольно низкий уровень. 8 работников (40%) опрошенных с удовольствием работают на данном предприятии и полностью удовлетворены условиями труда, 6 работников (30%) крайне недовольны условиями труда, уровнем заработной платы и атмосферой в коллективе, остальные 30% опрошенных желали бы лучших условий труда и заработной платы.

Результаты анкетирования, приведенные в Табл. 4 и на Рис. 7 демонстрируют, что работники указали наиболее значимым фактором трудовой деятельности, влияющим на их мотивацию, уровень заработной платы. Далее по значимости является слаженность коллектива.

И, наконец, третьим по важности работники выделили действующую на предприятии систему премирования.



Таким образом, наиболее значимым для работника является уровень его заработной платы, коллектив, система премирования.

Для анализа изменения уровня групповой мотивации после повышения уровня заработной платы в 2012 г., необходимо воспользоваться методикой оценки общегрупповой мотивации В.А. Розанова (Табл. 5).

Таблица 5

### Результаты формирования положительной групповой мотивации

Оценка результатов в баллах	Количество человек		Удельный вес, %		Отклонения	
	2011	2012	2011	2012	Абс., чел.	Отн., %
От 25 до 48 баллов	1	0	5	0	-1	-100
От 49 до 74 баллов	3	1	15	5	-2	-66,7
От 75 до 125 баллов	3	3	15	15	0	0
От 126 до 151 балла	6	7	30	35	+1	+16,7
От 152 до 175 баллов	7	9	35	45	+2	+28,6
ИТОГО	20	20	100	100	-	-

Результаты таблицы 5 и рисунка 8 демонстрируют положительную динамику уровня групповой мотивации персонала предприятия, что подтверждает наличие зависимости производительности труда от уровня заработной платы и эффективность от повышения оплаты труда в сравнении с предыдущим годом.

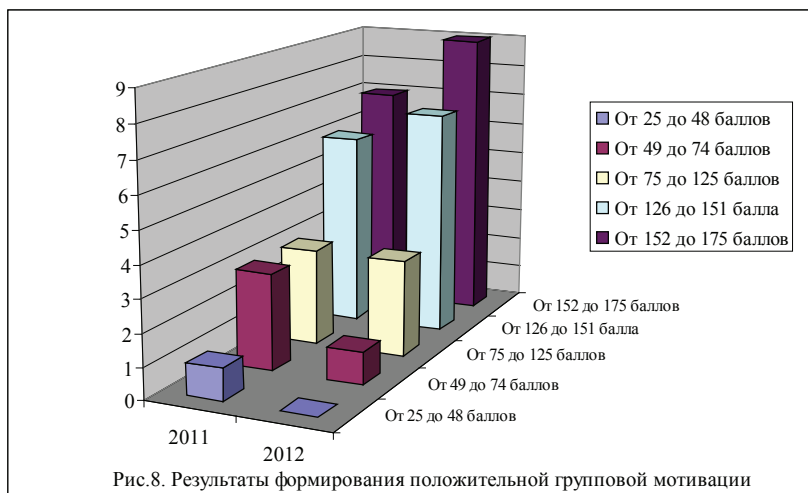


Рис.8. Результаты формирования положительной групповой мотивации

Таким образом, можно сделать вывод, что на данном предприятии заработная плата является важнейшим стимулирующим фактором, влияющим на уровень мотивации, что в свою очередь влияет на производительность труда работников. Можно заметить, что все рассмотренные понятия и принципы находятся в тесной взаимосвязи друг с другом. Премирование приводит к увеличению мотивации, она к увеличению производительности труда, а производительность к увеличению прибыли, что, в свою очередь, приводит к увеличению премий, и т.д.

© В.Ю. Злыгостев, 2013

УДК 330.142.

**А.Х. Ибрагимова**

к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета -1  
Дагестанский государственный институт народного хозяйства  
г. Махачкала, Российская Федерация

## ИЗМЕНЕНИЯ В ПРИМЕНЕНИИ СПЕЦРЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Одним из принципов бухгалтерского учета является принцип рациональности. Именно поэтому упрощение процедур бухгалтерского учета для субъектов малого и среднего предпринимательства не противоречит Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России.

Федеральным законом «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 года № 129-ФЗ (ст.4, п.3) было установлено, что организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета [2]. По правилам бухгалтерского учета они учитывали только основные средства и нематериальные активы, а доходы и расходы ведут в порядке, установленном налоговым законодательством [1].

Однако, начиная с 2013 года все экономические субъекты, в том числе применяющие упрощенную систему налогообложения, обязаны обеспечить ведение бухгалтерского учета, в соответствии с законом № 402 - ФЗ [3].

При этом необходимо руководствоваться ч.1 ст. 2 Закона № 402-ФЗ [3]. В соответствии с этим пунктом исключение составляют ИП, адвокаты и нотариусы (а также другие лица, занимающиеся частной практикой), структурные подразделения организаций иностранных государств. Они могут не вести бухучет при условии, что учет доходов или доходов и расходов и (или) иных объектов налогообложения ведется ими в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах.

Таким образом, организации, применяющие упрощенную систему налогообложения, относящиеся к субъектам малого предпринимательства, тоже должны вести бухгалтерский учет и применять двойную запись. Тем самым, они лишились этой льготы. Это означает, что эти организации не имеют права не вести бухгалтерский учет и не применять двойную запись. Для обобщения, классификации и накопления бухгалтерской информации субъекты малого предпринимательства самостоятельно выбирают форму бухгалтерского учета согласно Типовым рекомендациям [4] - журнально-ордерную, журнально-ордерную для небольших предприятий, упрощенную.

При этом Закон №402-ФЗ не применяется при создании информации, необходимой для составления экономического субъектом отчетности (ч. 5 ст. 2 Закона №402-ФЗ):

- для внутренних целей;
- представляемой кредитной организации в соответствии с ее требованиями;
- для иных целей, если законодательством РФ и принятыми в соответствии с ним правилами составления такой отчетности не предусматривается применение Закона № 402-ФЗ.

Субъекты малого и среднего предпринимательства, применявшие УСН, могут быть переведены на общий режим налогообложения. При этом они обязаны исчислять и уплачивать налог на прибыль организаций. При переходе на исчисления налоговой базы по налогу на прибыль организаций по методу начисления, в составе доходов признают доходы в сумме выручки от реализации товаров (выполнения работ, оказания услуг) в период применения УСН. При этом, до даты перехода на исчисление налоговой базы по налогу на прибыль по методу начисления, оплата может быть не произведена. Признание доходов должно быть осуществлено в месяце перехода на исчисление налоговой базы по налогу на прибыль.

У компаний, применяющих при исчислении налога на прибыль организаций метод начисления, доходы признаются в том налоговом периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества (работ, услуг).

Организации, применявшие УСН, при переходе на общую систему налогообложения учитывают в доходах при определении налоговой базы по налогу на прибыль суммы задолженности покупателей на дату перехода в первом налоговом периоде применения общего режима налогообложения. При этом неважно, когда была погашена задолженность.

Малые и средние предприятия, перешедшие на общую систему налогообложения, учитывают в составе расходов расходы на приобретение в период применения УСН товаров (работ, услуг, имущественных прав), которые не были оплачены налогоплательщиком до даты перехода. Они руководствуются с пп. 2 п. 2 ст. 346.25 Налогового Кодекса. Данные расходы признаются расходами того месяца, в котором был произведен переход на исчисление налоговой базы по налогу на прибыль с применением метода начисления. Но в составе расходов не учитываются суммы кредиторской задолженности, образовавшейся на дату перехода на общий режим налогообложения. Это за товары, полученные организацией в период применения УСН с объектом налогообложения в виде доходов.

Как уже отмечалось, Закон № 402 - ФЗ «О бухгалтерском учете» не устанавливает обязанность индивидуальных предпринимателей, применяющих ЕНВД, вести бухгалтерский учет. При этом индивидуальные предприниматели ведут учет доходов и расходов, также объектов налогообложения в установленном законодательством порядке.

Налогоплательщик ЕНВД должен вести учет физических показателей. Также они должны отслеживать их изменения в течение налогового периода. Как известно, налоговым периодом является квартал. Изменение величины физического показателя необходимо учитывать с начала того месяца, в котором оно произошло.

Налоговой базой для исчисления суммы ЕНВД признается величина вмененного дохода. Вмененный доход определяется как произведение величины физического показателя, характеризующего определенный вид деятельности, и базовой доходности по данному виду деятельности, определяемой ежеквартально.

Если в течение налогового периода у налогоплательщика произошло изменение величины физического показателя, налогоплательщик при исчислении суммы единого налога учитывает указанное изменение с начала того месяца, в котором произошло изменение величины физического показателя. При этом они руководствуются п. 9 ст.346.29 Налогового Кодекса.

Индивидуальные предприниматели - налогоплательщики единого налога на вмененный доход могут не вести бухгалтерский учет. Они подпадают под действие подпункта 1 части 2 статьи 6 Федерального закона №402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

### **Список использованной литературы**

- 1.Налоговый кодекс РФ. Глава 26.2 «Упрощенная система налогообложения»;
- 2.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21 ноября 1996 г. № 129-ФЗ;
- 3.Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011г. №402-ФЗ;

4. Приказ Министерства финансов РФ «О типовых рекомендациях по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства» от 21 декабря 1998 г. № 64н.

© А.Х. Ибрагимова, 2013г.

УКД 336

**М.Б. Ионина**

Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики и менеджмента  
ЧОУ «Омская юридическая академия»,  
г. Омск, Российская Федерация

### **МОТИВАЦИЯ ПРОЕКТНОЙ КОМАНДЫ**

Каждый проект — дело рук конкретных людей. Если забыть про мотивацию проектной команды или выстроить систему ее стимулов неправильно — увеличивается риск провала всего проекта. Поэтому одна из главных задач менеджера проекта — выстроить правильную мотивационную политику внутри проектной команды, для того чтобы добиться максимальной синергии, высокой эффективности общей работы, что, в свою очередь, приведет к успешному завершению всего проекта. Необходимо сочетание материальных и нематериальных стимулов, что позволит говорить о системности при мотивации проектной команды. В данной статье речь пойдет о материальных стимулах, в частности о мотивации премированием (вознаграждение за результат). При разработке системы проектного премирования за результат необходимо соблюсти следующие условия:

- а) размер премии должен быть существенным по отношению к заработной плате (не менее 50% от месячного вознаграждения);
- б) размер премии должен быть заранее известен сотруднику;
- в) условия получения премии должны быть заранее известны сотруднику;
- г) условия получения премии должны быть понятными и достижимыми;
- д) условия получения индивидуальной премии должны быть зависимыми от индивидуальных усилий сотрудника;
- е) условия получения командной премии должны быть зависимыми от командных усилий;
- ж) такая премия должна выплачиваться не реже, чем раз в полгода (иначе повышение производительности труда произойдет только за пару месяцев до плановой даты получения премии);
- з) при выполнении всех условий получение премии должно быть гарантированным.

На основании вышесказанного, наиболее предпочтительной системой проектного премирования автор считает систему премирования по ключевым показателям эффективности (KPI). Мировая практика убедительно доказывает, что внедрение системы KPI увеличивает результативность организаций от 10 до 30%, поскольку ориентирует работу сотрудников на результат, повышая и

мотивацию, и лояльность персонала. Мотивация (денежное стимулирование) персонала на базе КРІ, в отличие от базовой заработной платы (оклада), ориентирована на достижение целей проекта, на выполнение целей, задач и функций каждого участника проектной команды. Система формирования переменной части денежного вознаграждения на базе КРІ стимулирует участников проектной команды к достижению высоких индивидуальных результатов, а также к увеличению вклада каждого участника в коллективные результаты и достижения, в выполнение стратегических целей проекта.

Современная система КРІ разграничивает формы (рис.1):

- оценки достижения результатов;
- проведения обратной связи;
- оценки выполнения задач, необходимых для достижения целей, оценки незапланированных задач.

Таким образом, используются четыре инструмента для определения премии.



Рис. 1. Система премирования по КРІ

Периодичность проектного премирования зависит от продолжительности проекта. Если это краткосрочный проект до 6 месяцев, то премию целесообразно выплачивать по окончании проекта. Если продолжительность проекта более 6 месяцев, целесообразно разбить проект на этапы, и по результатам каждого этапа определять премию участников проектной команды.

Порядок формирования мотивации по системе КРІ: Совокупный доход участника проектной команды = Постоянная часть (оклад) + Переменная часть №1 (индивидуальная премия за достижение результатов по КРІ) + Переменная часть №2 (командная премия за достижение результатов по проекту)

Переменная часть №1 – это часть денежного вознаграждения, которая четко привязана к результатам деятельности каждого участника проектной команды через КРІ. При этом под результатом понимается достижение как количественных, так и качественных показателей по КРІ. Количество показателей не должно быть более пяти. В качестве КРІ выбираются показатели, на которые участник проектной команды реально влияет. Методика определения количественных показателей должна быть понятна и однозначна. Веса показателей нужно расставлять с наиболее важных КРІ, чем важнее цель, тем больше вес показателя. При этом вес показателя не может быть более 50% и менее 5%. Сумма весов всех КРІ должна быть не меньше и не больше 100%. Плохо измеряемые, нерелевантные, общие цели, КРІ, не должны иметь большой вес (15–20%).

Переменная часть №2- это часть денежного вознаграждения, которая привязана к коллективным результатам деятельности проектной команды через КРІ. В качестве основных показателей КРІ проектной команды могут быть по-



казатели эффективности проекта, которые отражаются в так называемом проектном треугольнике [1]. Время, качество, стоимость и объем работ - основные показатели эффективности любого проекта.

Условия премирования учитывают особенности достижения каждого из КРІ. Для этих целей используется поправочный (корректировочный) коэффициент выполнения КРІ. Общая формула премирования по КРІ приведена на рисунке

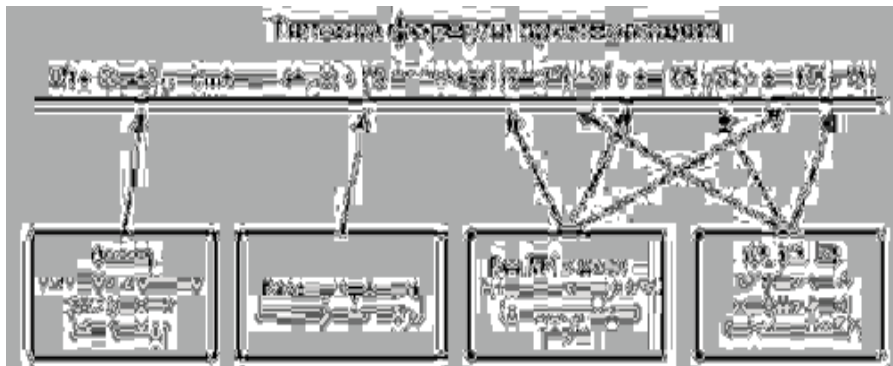


Рис.2. Типовая формула премирования по КРІ

#### Список использованной литературы:

1. Ионина М.Б. Проектирование системы управления персоналом на основе менеджмента качества / е-Журнал «Экономика и социум», 2012. - №4 (Электронное периодическое издание ISSN 2225-1545).

© М.Б. Ионина, 2013

УДК 332

**Л.А. Ипатьева**

Аспирантка Воронежского филиала РГТЭУ  
Преподаватель кафедры «Менеджмент организации»  
Ивановского филиала РГТЭУ  
г. Иваново, Российская Федерация

### ИННОВАЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА

Одной из важнейших государственных задач является обеспечение продовольственной безопасности страны. По мнению Милосердова В.В. «критерием продовольственной безопасности предполагается считать производство отечественными товаропроизводителями не менее 75-80% общего объема основных видов продовольствия» [2, с. 45]. По некоторым оценкам Россия зависит от импорта мяса на 40-70%, сырья для мясокомбинатов – на 60-80%, растительного масла – около 50%.

Указанный уровень импортной продукции ведет к снижению доходов российских товаропроизводителей и порой может привести к банкротству и предприятий, т.к.

зачастую отечественные товаропроизводители не могут конкурировать с импортной продукцией по цене. Эту ситуацию усложняет и вступление России в ВТО. Вступив в ВТО Россия открыла путь дешевой импортной продукции и сокращению средств на инвестирование сельскохозяйственной отрасли и прекращению прямых мер, стимулирующих производство, так как финансирование сельского хозяйства может осуществляться лишь в рамках «зеленой корзины». В рамках «зеленой корзины» государство может осуществлять меры направленные лишь на совершенствование инфраструктуры, научные исследования, образование, информационно-консультационное обслуживание, ветеринарные и фитосанитарные мероприятия, распространение рыночной информации, содержание стратегических продовольственных запасов, программы регионального развития, страхование урожая, содействие структурной перестройке сельского хозяйства и т. д.

Для развития сельскохозяйственной отрасли необходимо обеспечить повышение его конкурентоспособности и эффективности. Конкурентоспособность АПК в настоящее время напрямую зависит от внедрения инноваций. В современной науке все имеющиеся инновации в АПК условно делятся на следующие группы: селекционно-генетические, производственно-технические, организационно-управленческие, экономико-социологические. Однако в целом, применительно к сельскохозяйственной отрасли, инновации должны быть взаимосвязаны и направлены на обеспечение продовольственной безопасности страны, ресурсосбережения, экологического и социального благополучия населения.

Говоря об инновациях, с точки зрения основных тенденций экономики нового времени, можно выделить базовые. Это в первую очередь новые технологии производства, обработки, хранения и переработки сельхоз продукции, новые организационные системы и методы управления, полная замена ручного труда механизированным, выведение новых сортов и гибридов, устойчивых к неблагоприятным условиям внешней среды, характерной для Российского земледелия. Однако комплексное внедрение и развитие этих базовых инноваций зачастую не возможны из-за нехватки средств у сельхозпредприятий, так как в России АПК представлен в основном средними и мелкими предприятиями. Именно поэтому отрасль нуждается в экстренном реформировании и государственном регулировании на основе рыночных отношений и специфики рыночной экономики страны. Не вызывает сомнений утверждение о том, что рыночная конкуренция должна стать одним из основных «побудителей» для внедрения инноваций в отрасль.

Важнейшими мерами, обеспечивающими работу в данном направлении являются:

- действия различных региональных программ по социально-экономическому развитию АПК,

(Так, в Ивановской области успешно реализуется программа по развитию: молочного скотоводства и увеличению производства молока. В 2012 г. введены в строй два молочных комплекса на 600 голов каждый в СПК племенной завод «Ленинский путь» (Пучежский район) и СПК им. Арсения (Шуйский район), а также молочный комплекс на 800 голов коров в ООО «Родниковский племзавод». Завершено строительство второй очереди молочного комплекса на 1000 голов коров в ООО «СХК «Решма» (Кинешемский район) и др.);

- финансирование научно-исследовательских работ и доведение разработок до производителей,

(Это может осуществляться за счет тесного сотрудничества АПК с различными научно-исследовательскими институтами и консультационными центрами. Так, для Ивановской области такой системой может оказаться региональный инновационно – консультационный центр на базе Сельскохозяйственной академии и ряда других институтов области);

- создание опытных площадок для инноваций;
- создание интегрированных корпоративных структур в регионе;
- сокращение налоговой нагрузки на предприятия при внедрении инноваций, (компенсировать затраты на нововведение и рост тарифов на ГСМ, коммунальные платежи, электроэнергию и т.п.) и др.

Исходя из этого можно сделать вывод, что приоритетами в государственной политике на ближайшее время в области сельского хозяйства должны стать: создание и поддержка соответствующих институтов и механизмов, способствующих продвижению ресурсосберегающих проектов, стимулирование инновационной активности путем налоговых послаблений, страхование рисков, создание объектов с высоким научным и производственным потенциалом в виде особых экономических региональных внедренческих зон и сельскохозяйственных наукоградов. Только по такому сценарию развития АПК способен стать конкурентоспособным и достичь стратегических целей к 2020 г.

#### **Список использованной литературы:**

1. Казанников А. Инновации в АПК России: поиск вариантов развития// Вестник Института экономики РАН, 2012 №2 с 120-128
2. Щетинина И.В. , Кендюх Е.И. Инновации в АПК – основа повышения конкурентоспособности и обеспечения продовольственной безопасности страны. // Сибирская финансовая школа., 2011г. № 6. С45-49
3. Электронная газета «Век» [электронный ресурс] [Http\ vek.ru](http://vek.ru)... [agropromyshlennij...ivanovskoj-oblasti](http://agropromyshlennij...ivanovskoj-oblasti)

© Л.А. Ипатьева, 2013

**УДК 332.145**

**Р.С. Кабирова**, ст. преподаватель, к.э.н.  
Набережночелнинский государственный торгово-технологический институт  
г. Набережные Челны, Российская Федерация  
**Е.Л. Гуничева** доцент, к.п.н.  
Набережночелнинский государственный торгово-технологический институт  
г. Набережные Челны, Российская Федерация

### **ПЛАНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

Характер социально-экономических процессов в современной России связан с повышением автономности функционирования и развития территориально-

локализованных систем, с обеспечением на базе инициатив местного сообщества их социально-экономической устойчивости. В условиях усиления роли региональной составляющей инновационного механизма, создания инновационных систем и институтов, направленных на поддержку инновационной активности на мезоуровне, расширения полномочий государственных органов управления во внедрении научно-технической и инновационной политики в субъектах Федерации, особое значение приобретают научно-обоснованные рекомендации, направленные на разработку программных комплексов, решение оперативных проблем исполнения нововведений в российских субъектах. Вместе с тем, регионализацию инновационной деятельности следует рассматривать как важный атрибут общемировых и национальных социально-экономических процессов, что позволяет предопределить специфику регионального воздействия на состояние и тенденции развития инновационных связей.

Регион является не только средой функционирования фирм, при должных условиях он может выступать как предпринимательская структура, для реализации целей которой требуется обладать высокой конкурентоспособностью.

Современная модель продвижения конкурентоспособного региона должна содержать инновационные возможности и стимулирующий потенциал региона, включающие:

- государственную поддержку, которую составляют бюджетные отчисления на инноватику, предоставление налоговых льгот предпринимательскому сектору,

- повышение мобильности рынка труда;
- повышение интереса к инновациям;
- развитие науки, научных и проектных организаций, их материально-технической базы, инфраструктуры.

Механизмы формирования и реализации стратегии развития муниципального образования содержат не только результаты анализа факторов внешней и внутренней среды муниципального образования, но и результаты обзора типовых стратегий развития муниципальных образований, ядро концепции его развития. Не меньшую сложность стратегического развития муниципальных образований составляют проблемы реализации стратегии, проблемы, связанные с внесением стратегических изменений.

Инструменты, способствующие формированию системы сбалансированных показателей муниципального образования:

1. Мотивация населения и сотрудников муниципалитета.
2. Сроки завершения проектов и грамотное делегирование ответственности.
3. Анализ жизненного цикла проектов стратегической направленности
4. Постановка целей, задач и формулировка миссии.
5. Осведомленность сотрудников и населения об основных положениях стратегии развития муниципального образования.
6. Формулирование структурно-логических взаимосвязей при разработке критериев и показателей реализации стратегии.
7. Создание структуры, ответственной за реализацию стратегии.
8. Социально-промышленный бенчмаркинг.

9. Поиск внутренних и внешних инвестиционных предложений, бизнес-планов и новых проектов.

10. Анализ причинно-следственных связей новых ситуаций, возникающих во внешней среде муниципального образования.

Дополнительными мероприятиями, способствующими формированию системы сбалансированных показателей муниципального образования являются:

- мониторинг окружающей среды;
- определение и развитие ключевых компетенций сотрудников;
- удержание необходимых и развитие перспективных активов муниципального образования методами портфельного анализа;
- анализ цепочки создания ценности (учитывая скорость перехода от одного этапа к другому);
- привлечение местного сообщества к реализации программ стратегического развития муниципального образования;
- документы, регулирующие создание основных положений стратегии;
- организационные мероприятия по детализации и контролю та ходом реализации проектов, входящих в стратегию развития муниципального образования.
- системность и целостность стратегии;
- создание эффективного информационного обеспечения экономических процессов.

Инструменты формирования системы сбалансированных показателей стратегии определены в результате анализа литературных источников и анализа первичной информации муниципального образования, собранной с помощью анкетирования руководителей органов местного самоуправления, населения и представителей малого, среднего и крупного бизнеса.

Таким образом, сбалансированная стратегия муниципального образования – один из самых действенных инструментов управления экономическим и социальным развитием не только отдельных территорий, но и страны в целом. Она должна увязывать интересы регионов с интересами государства, приводить в действие механизмы их экономического роста, находить оптимальные варианты интеграции в экономику страны и мировое хозяйство. Важнейшая цель разработки стратегии муниципального образования обеспечить общественно-политическую, экономическую и социальную стабильность в долгосрочной перспективе.

Проводя параллель между двумя элементами - коммерческой фирмой и муниципальным образованием, основываясь на том, что каждый из них является организованной системой можно заметить, что у первого есть стратегическая целевая установка на максимизацию прибыли, тогда как второй подобной целевой установкой не обладает вообще или, по крайней мере, не так явно. Так или иначе, стабильный экономический рост муниципального образования должен быть сбалансирован, обоснован и сформулирован в виде стратегии развития, а целевая установка ориентирована на достижение устойчивых конкурентных преимуществ.

## **РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ**

Банковский сектор в России и в Тюменской области в частности, выполняет практически все активные и пассивные операции, которые свойственны международной банковской системе.

Коммерческие банки осуществляют инвестиционную деятельность, которая направлена на финансирование инвестиционных проектов, организацию эмиссии различных видов бумаг, управление активами и различными инвестиционными компаниями, сделки с недвижимостью, размещение ценных бумаг на первичном рынке, консалтинговую деятельность, проведение операций слияний и поглощений с целью получения инвестиционного дохода.

Банкам как финансово-кредитным организациям в России разрешено осуществлять весь спектр операций на фондовом рынке.

Операции с ценными бумагами в коммерческих банках являются весьма доходной операцией и российские банки, стремясь упрочить свое финансовое положение, постоянно наращивают объем операций с ними. Операции с ценными бумагами, осуществляемые коммерческими банками, концентрируются в рамках фондового (инвестиционного) подразделения банка, покупающего и продающего их как за счет средств банка, так и по поручениям клиентов [3, с.200].

Банки вправе осуществлять следующие инвестиционные операции на рынке ценных бумаг: выпускать, покупать, продавать, хранить ценные бумаги, осуществлять иные операции с ними; оказывать брокерские и консультационные услуги; осуществлять расчеты по поручению клиентов, в том числе по операциям с ценными бумагами; управлять ценными бумагами по поручению клиента (доверительные или трастовые операции).

В зависимости от складывающейся ситуации на фондовом рынке банк может выходить на рынок не только с целью поддержания собственного инвестиционного портфеля ценных бумаг, но и с куплей-продажей бумаг, исходя из долгосрочной оценки их прибыльности. Приобретая ценные бумаги сторонних эмитентов, банк выступает инвестором, решая важнейшие макроэкономические задачи, в том числе способствуя модернизации российской экономики.

Активные операции с ценными бумагами обеспечивают банкам присутствие на наиболее динамичных финансовых рынках, позволяют увеличить клиентскую базу, расширить круг оказываемых услуг, усилить влияние на клиентов, открыть доступ к управлению их собственностью через контроль над их ценными бумагами.

При этом вектором оптимального для будущего направления развития данных операций будет стремление поддержать ликвидность банка на необходимом уровне в случае внезапного, массового оттока депозитов.

Результативность будет определяться как соотношение результата к затратам на его достижение.

Колесовым П.Ф. была предложена следующая методика оценки эффективности инвестиционных операций коммерческих банков с ценными бумагами [2, с.393]:

1. Анализ привлеченных ресурсов с целью определения стабильных и нестабильных источников для активных операций и размер максимального оттока депозитов.

2. Определение прибыли от операций с ценными бумагами.

3. Определение расходов на каждый вид привлеченных ресурсов.

4. Определение результативности операций с ценными бумагами и кредитных операций и их сравнение.

5. Расчет коэффициента покрытия внезапного оттока депозитов в период максимального изъятия депозитов.

6. Расчет чистой результативности операций с ценными бумагами по каждому источнику формирования портфеля ценных бумаг.

7. Определение эффективности операций с ценными бумагами.

8. Дополнительный анализ структуры портфеля ценных бумаг коммерческого банка и его размеров в активах банка.

На основании полученного результата оценки эффективности инвестиционных операций с ценными бумагами делаются рекомендации по совершенствованию структуры портфеля ценных бумаг коммерческого банка и его размеров в активах банка.

Для формирования оптимального портфеля ценных бумаг коммерческого банка требуется соблюдение следующих принципов:

- 1 Принципа достаточной ликвидности, в соответствии с которым в портфеле будут присутствовать ценные бумаги высокой ликвидности.

- 2 Принципа обеспечения соответствия портфеля привлеченным ресурсам. Такое соответствие должно достигаться по объему, срочности и стоимости. Ожидаемая доходность портфеля должна с высокой вероятностью превосходить средневзвешенную стоимость ресурсов.

- 3 Принципа диверсификации. Диверсификация эффективно защищает коммерческий банк от катастрофических потерь, вызванных реализацией не систематических рисков, то есть негативными факторами, связанными с конкретным объектом инвестирования.

- 4 Принципа взаимной компенсации целей. Включение в портфель активов, снижающих его совокупный потенциал в отношении какой либо из основных, либо специфических целей, должно быть адекватно компенсировано.

Используя портфельную теорию инвестиций, банкам возможно добиваться оптимального сочетания доступных ему ценных бумаг с учетом собственных характеристик этих ценных бумаг, текущей и перспективной ситуации на фондовом рынке и финансовых возможностей.

Банковский сектор Тюменской области по состоянию на 1 июля 2013 года представлен 15 кредитными организациями, имеющими 33 филиала на территории области и 14 - за ее пределами; 46 филиалами кредитных организаций, головные офисы которых расположены на территориях других регионов, а так-

же Западно-Сибирским банком ОАО «Сбербанк России» с 14 отделениями, из которых 13 работает на территории области [1,с.99].

В таблице 1, приведем данные по ценным бумагам, приобретенным региональными банками Тюменской области за период с 01.01.2012 по 01.07.2013 годов.

Таблица 1

Динамика данных по ценным бумагам, приобретенным региональными банками Тюменской области за 01.01.2012-01.07.2013 годы [1,с.36]

Показатели	01.01.2012	01.07.2012	01.01.2013	01.07.2013
Вложения в долговые обязательства	45617	35032,2	39041	47751,3
Вложения в долевые ценные бумаги	5102,2	6130	3094	3052,4
Учтенные векселя	11028,5	6317,1	6326,9	10087,3
Портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах	715,2	716,2	0	0
Итого	63463,9	48195,5	48461,9	60890,9

Приведенные в таблице 1 показатели динамики по ценным бумагам, приобретенным региональными банками Тюменской области за период с 01.01.2012 по 01.07.2013 годы, представим графически на рисунке 1.

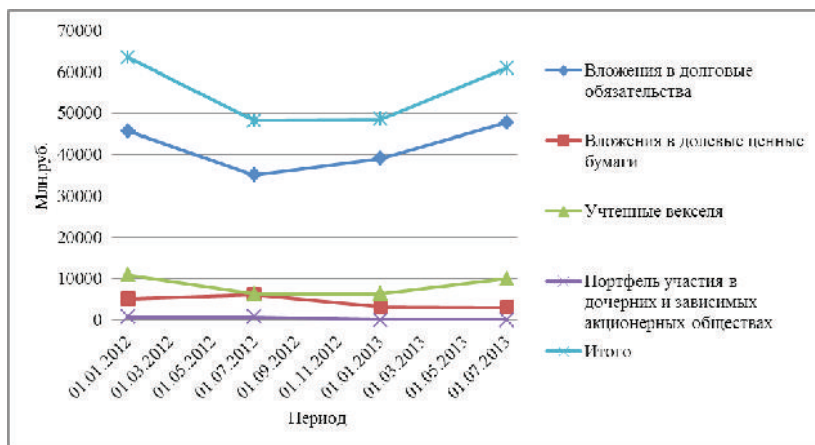


Рис. 1 Динамика вложений в ценные бумаги, приобретенные региональными банками Тюменской области за 01.01.2012-01.07.2013 годы

Как можно видеть на рисунке 1, наблюдается положительная динамика вложений региональных банков Тюменской области в ценные бумаги в группах вложений в долговые обязательства; учтенным векселям. Отрицательная динамика вложений в ценные бумаги, наблюдается в части вложений в долевые ценные бумаги.



В таблице 2, приведем данные по ценным бумагам, приобретенным банками, находящимися на территории Тюменской области за период с 01.01.2012 по 01.07.2013 годы.

Таблица 2

Динамика данных по ценным бумагам, приобретенным банками на территории Тюменской области за 01.01.2012-01.07.2013 годы [1,с.48]

Показатели	01.01.2012	01.07.2012	01.01.2013	01.07.2013
Вложения в долговые обязательства	45617	35032,2	39041	47751,3
Вложения в долевые ценные бумаги	6105,2	6133,2	3095,2	3054,4
Учтенные векселя	10822,1	6047,4	6170,1	9898,7
Портфель участия в дочерних и зависимых акционерных обществах	716,2	716,2	0	0
Итого	63260,5	47929,1	48306,3	60704,4

Приведенные в таблице 2 показатели динамики по ценным бумагам, приобретенным банками, находящимися на территории Тюменской области за период с 01.01.2012 по 01.07.2013 годы, представим графически на рисунке 2.

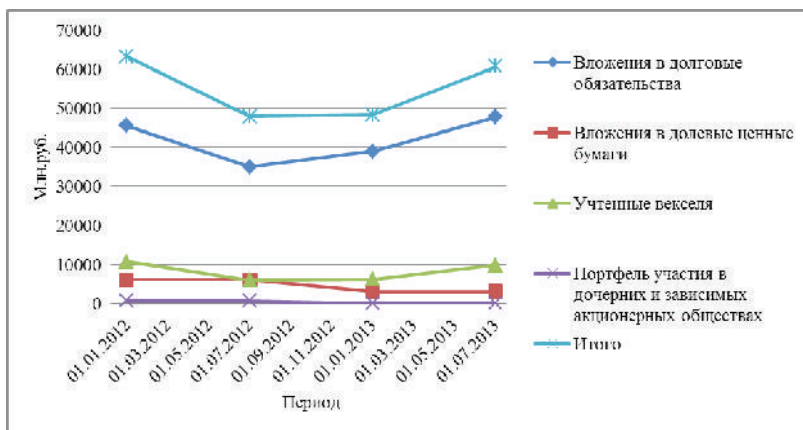


Рис. 2 Динамика вложений в ценные бумаги, приобретенные банками, находящимися на территории Тюменской области за период с 01.01.2012 по 01.07.2013 годы

Как можно видеть на рисунке 2, динамика по вложениям в ценные бумаги банками, находящимися на территории Тюменской области, только незначительно отличается от динамики вложений в ценные бумаги региональными банками Тюменской области.

Согласно разнице в статистических величинах, отобразим динамику вложений в ценные бумаги филиалами банков других регионов за период с 01.01.2012 по 01.07.2013 годы, на рисунке 3.

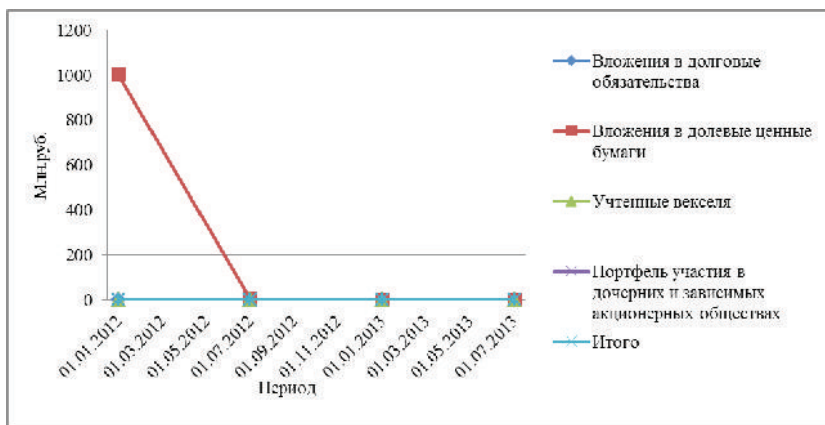


Рис. 3 Динамика вложений в ценные бумаги филиалами банков других регионов за период с 01.01.2012 по 01.07.2013 годы

Как можно видеть на рисунке 3, объем инвестиций в ценные бумаги филиалами банков других регионов, расположенными в Тюменской области весьма незначителен и в конце периода достигает только 2 млн.рублей.

Благодаря проведенному анализу, можно утверждать, что региональные банки Тюменской области осуществляют достаточно активные инвестиции в ценные бумаги по всем типам инвестиций за исключением участия в дочерних и зависимых акционерных обществах, инвестиции в которые в конце рассматриваемого периода равны нулю.

Некоторый спад инвестиционной активности региональных банков на рынке ценных бумаг, наблюдавшийся в середине и в конце 2012 года, фактически был преодолен, и к середине 2013 года инвестиции в финансовые инструменты ценных бумаг региональными банками, вышли на достаточно высокий уровень конца 2011 года.

Поддержание необходимых размеров портфеля ценных бумаг в активах банка и его ликвидной структуры, на основе анализа его деятельности в условиях нестабильности внешней среды, позволит избежать финансовых трудностей в будущем, что, в общем, по России повысит устойчивость банковской системы.

#### Список использованной литературы:

1. Бюллетень общеэкономической и банковской статистики. ГУ по Тюменской области ЦБ РФ (Банк России). Тюмень, 2013.
2. Колесов П.Ф. Новый концептуальный подход оценки эффективности инвестиционных операций коммерческих банков с ценными бумагами. Инженерный вестник дона. – Т.17 – 2011 - №3. С. 390-394.
3. Мезенцева Е.А. Риски банковских операций с ценными бумагами / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – № 7 – 2013. С. 199-204.

© Я.В. Казакова, 2013

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЦИАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ**

Социальная инфраструктура сельских территорий – это совокупность отраслей и видов деятельности, способствующих комплексному воспроизводству сельских жителей в процессе реализации их личных и общественных потребностей посредством предоставления различных услуг. Однако в Республике Башкортостан состояние и количество объектов социальной инфраструктуры не соответствуют современным потребностям сельских территорий.

Инвестиции являются необходимым условием, ключевым фактором развития социальной инфраструктуры сельских территорий. Источниками инвестиций могут быть как внутренние сбережения, так и внешние заимствования. Внутренние сбережения формируются личными подсобными, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, сельскохозяйственными предприятиями и государством.

Наиболее эффективным механизмом развития общественно значимой социальной инфраструктуры является инновационное государственно-частное партнерство (ГЧП), которое пока используется недостаточно.

Основой развития ГЧП в Республике Башкортостан являются:

1) Закон Республики Башкортостан от 30.05.2011 №398-з «Об участии Республики Башкортостан в государственно-частном партнерстве» (принят Государственным Собранием - Курултаем РБ 19.05.2011[1];

2) Постановление Правительства РБ от 09.11.2009 №414 «Об утверждении Положения о частно-государственном партнерстве в Республике»;

3) Постановление Правительства Республики Башкортостан от 22.08. 2008 г. № 292 (в ред. Постановления Правительства РБ от 25.12.2009 N 490) «О частно-государственном партнерстве» и др.

Привлечение частных инвестиций в крупные инфраструктурные инновационные проекты в сельской местности предполагает принятие или дополнение вышеуказанных нормативно-правовых актов регулирующих:

1. Инновационную деятельность и государственно-частный бизнес в сельской местности;

2. Формы совместного финансирования инвестиционных проектов за счет федерального (регионального, муниципального) бюджета, частных вложений, средств венчурного предпринимательства, прямого иностранного инвестирования, эмиссии инфраструктурных облигаций и др.

В республике создана эффективная инновационная инфраструктура, состоящая из центра кластерного развития, семи технопарков, двух центров трансфера технологий, трех бизнес-инкубаторов и двух центров коллективного пользования оборудованием. Однако вопрос о создании кластера развития сельских территорий остаётся открытым.

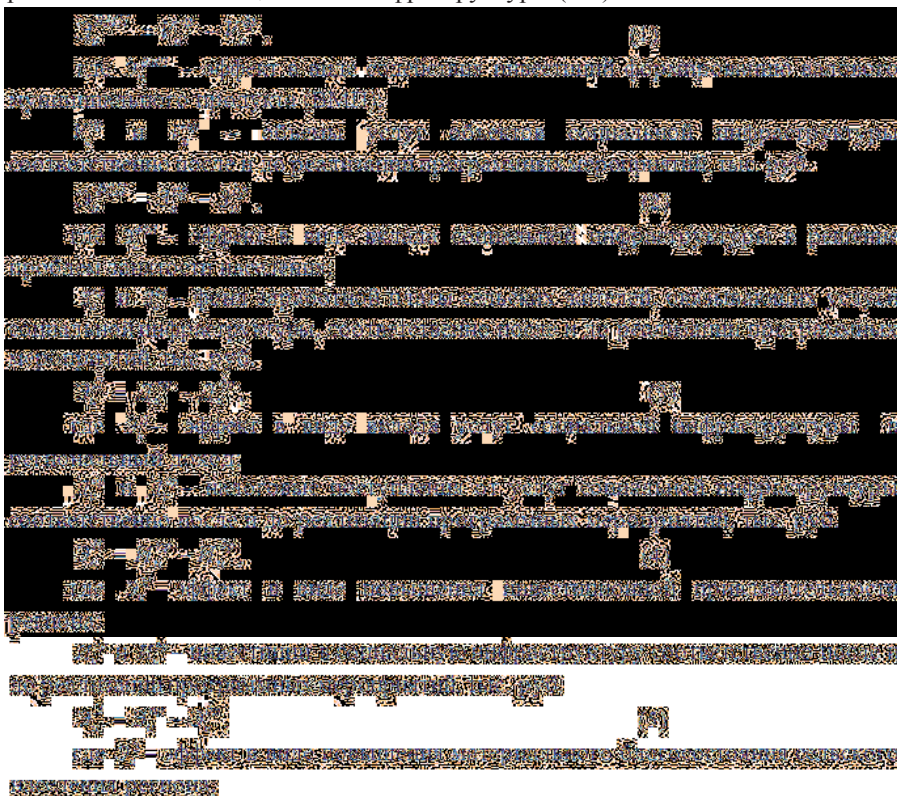
Управление процессом привлечения инвестиций в социальную инфраструктуру села, на наш взгляд, включает стандартные функции:

- анализ и прогнозирование;
- стратегическое, текущее и операционное планирование;
- мониторинг и регулирование деятельности инвесторов.

Инвестиции, осуществленные на основе целевых программ в социальную инфраструктуру, оказывают в целом влияние посредством реализации пяти экономических функций: 1. Производственной; 2. Содействия занятости населения; 3. Создания валового муниципального продукта; 4. Повышения инвестиционной привлекательности; 5. Повышения уровня жизни населения.

Сила этого влияния может быть выражена системой оценочных показателей, включающей, кроме обычных, пять видов специфических экономических эффектов (по числу экономических функций). Эти эффекты будут отражать результативность проводимых в регионе мероприятий и степень достижения программных целей и задач развития социальной инфраструктуры [2,3].

В качестве базисного показателя выбран стоимостный измеритель, максимально соответствующий принципам рыночного ведения хозяйства, и предложены формулы для определения экономических эффектов инвестирования в развитие сельской социальной инфраструктуры (1-5):





### Список литературы:

1. Об участии Республики Башкортостан в государственно-частном партнерстве: Закон Республики Башкортостан от 30.05.2011 №398-з (принят Государственным Собранием - Курултайем РБ 19.05.2011г.).
2. Кликич Л.М. Социальные предпосылки развития предприятий малых форм бизнеса в сельском хозяйстве / Л.М. Кликич, Э.Р. Кипчакбаева // Вестник Башкирского госагроуниверситета. Уфа: ФГО ВПО «Башкирский ГАУ», 2011. –№2(18). – 74-79.
3. Кликич Л.М. Организационно-экономический механизм привлечения инвестиций в развитие сельского туризма / Л.М. Кликич, И.И. Кукташев // Экономика и управление. – 2011. – №21. – С. 107-113.

© Л.К. Кашфуллин

УДК 33

**Н.Д. Кизка,  
А.В. Янгиров**  
аспирант 1 курса экономического факультета  
д.э.н, профессор  
Башкирский государственный университет  
г. Уфа, Российская Федерация

### ОЦЕНКА АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА В ПРОЦЕССЕ SWOT - АНАЛИЗА

В настоящее время, для того чтобы получить ясную оценку сил предприятия и ситуации на предприятии, проводят SWOT-анализ. Зачастую, после проведения определенных изменений в существующей на предприятии модели развития или иной другой модели, необходимо осуществлять повторное обследование уже измененной модели, с целью выявления глубины различий до и после изменений, а так же с целью определения эффективности предложенных

изменений для предприятия. Для такой оценки нами предлагается использование формул расчета абсолютных показателей качества, данными для которых служат значения матрицы SWOT – анализ предприятия, а так же в целях более наглядного определения различий между оптимальным соотношением модели развития и текущим ее состоянием нами предлагается использование графического инструмента, кривой ценностей – стратегической канвы.

Для примера оценки абсолютных показателей качества были взяты данные предприятия ОАО «Электрозавод», занимающего лидирующие позиции на рынке генерирующего оборудования.

Таким образом, первоначально определим основные данные таблицы SWOT – анализа (табл.1), которые понадобятся в дальнейших расчетах необходимых для оценки абсолютных показателей качества SWOT-анализа и графического построения кривой ценностей или стратегической канвы.

Таблица 1 – Матрица данных SWOT – анализ предприятия

Сильные стороны	Значимость (Z)	Оценка (N)	Взвешенная оценка в баллах $S=Z \times N$	Ранг (F=S/ΣS)	Возможности	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка в баллах	Ранг (V)
1	5	5	25	0,19	1	4	3	12	0,16
2	3	5	15	0,11	2	5	5	25	0,32
3	3	5	15	0,11	3	3	2	6	0,08
4	5	3	15	0,11	4	3	1	3	0,04
5	3	4	12	0,09	5	4	4	16	0,20
6	5	5	25	0,19	6	5	3	15	0,20
7	2	5	10	0,08					
8	4	4	16	0,12					
Итого:			133	1				77	1
Слабые стороны	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка в баллах	Ранг (G)	Угрозы	Значимость	Оценка	Взвешенная оценка в баллах	Ранг (U)
1	5	3	15	0,16	1	4	3	12	0,16
2	4	3	12	0,14	2	4	2	8	0,10
3	5	5	25	0,26	3	2	1	3	0,02
4	5	3	15	0,16	4	4	2	8	0,10
5	5	4	20	0,20	5	4	3	12	0,16
6	3	3	9	0,08	6	5	5	25	0,33
					7	3	3	9	0,13
Итого:			96	1				77	1

Для определения эффективности предложенных изменений в модели развития предприятия ОАО «Электрозавод» произведем оценку абсолютных по-

казателей качества экспортного потенциала исходя из формул (1) и (2) и их ключевых условий:

$$P_{SO} = \sum_{i=1}^k A_{soi} \times X_{soi} \quad optim \rightarrow \max \quad (1)$$

$$P_{WT} = \sum_{i=1}^k A_{wti} \times X_{wti} \quad optim \rightarrow \min \quad (2)$$

где: Pso – абсолютный показатель качества сильных сторон и возможностей; Pwt – абсолютный показатель качества слабых сторон и угроз; k – число показателей, входящих в интегральную оценку; Asoi – значение коэффициента значимости (Z) показателя сильной стороны; Xso<sub>i</sub> – числовое значение i-ой характеристики качества предпрития (N).

Используя таблицу №1, произведем расчет абсолютных показателей качества “Pso” и “Pwt” исходя из факторов внутренней и внешней среды предприятия до изменений: Pso = 133+77=210 и Pwt = 96+77=173.

Допустим, что под влиянием определенных факторов произошли некие изменения в таблице №1 по критериям оценок, таким образом, произведем в целях определения глубины изменений повторный расчет абсолютных показателей качества “Pso” и “Pwt” исходя из факторов внутренней и внешней среды предприятия после изменений: Pso = 258 и Pwt = 92.

Таким образом, в результате изменений в модели развития предприятия ОАО «Электрозавод» увеличилась ее оценка абсолютного показателя качества “Pso” с 210 до 258 единиц, т.е. рост составил 23%, и снизилась оценка “Pwt” с 172 до 92 единиц, т.е. снижение составило 47%, что демонстрирует эффективность вводимых изменений в модель развития предприятия ОАО «Электрозавод».

Для более наглядного определения текущего и оптимального состояния модели развития предприятия ОАО «Электрозавод» на международных рынках реализации оборудования генерирующих мощностей воспользуемся моделью «голубого океана» отраженную через кривую ценностей – стратегическую канву и таблицу №1 SWOT – анализа.

Оценка каждого фактора внешней и внутренней среды модели развития на предприятии ОАО «Электрозавод» производится по пятибалльной шкале (N) от 1 до 5. Для факторов сильных сторон и возможностей, F и V: 1 – показатель низкий, неудовлетворительно; 5 – удовлетворительный, показатель высокий. Для факторов слабых сторон и угроз, G и U: 1 – удовлетворительный, показатель низкий; 5 – показатель высокий, неудовлетворительно.

Из данных рисунка 1 видно, что кривая факторов модели развития предприятия ОАО «Электрозавод» отличается от соответствующей кривой факторов развития для оптимального состояния модели предприятия ОАО «Электрозавод». Если осуществить достижение текущим состоянием факторов модели оптимального уровня, то есть возможность открыть неохваченное конкурентное рыночное пространство и изменить политику предприятия в целом.

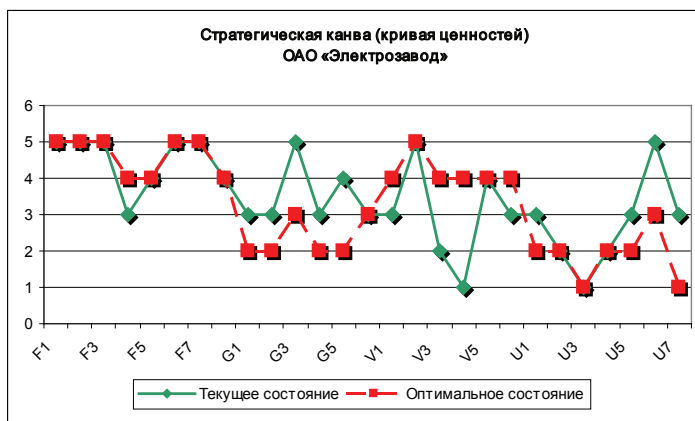


Рисунок 1 – Стратегическая канва модели развития ОАО «Электростанция»

### Список использованной литературы

1. Первушкина А.П. // Формирование механизма стратегического управления ВЭД предприятий нефтяной отрасли // Автореферат на соискание ученой степени к.э.н. – Нижний Новгород.: 2011, с. 21;
2. Козловская О.И. // SWOT-анализ в деятельности предприятий промышленности стройматериалов // Экономика и управление № 4, 2010;
3. Харитонов А.В. // Использование модифицированного алгоритма проведения SWOT-анализа для адаптивного управления на металлургическом предприятии // Электронный журнал «Вестник МГОУ» 2011 г.;
4. Янгиров А.В. // Анализ регионального продукта как предпосылка формирования стратегии развития предпринимательства // Уфа: РИО БашГУ, 2003. – 224с. – С.179 -199.

© Н.Д. Кизка, А.В. Янгиров, 2013

УДК 452

**Е.А. Коврякова**

аспирант кафедры экономического анализа  
Кубанский государственный аграрный университет

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА РИСА

Формирование рыночных отношений, связанное с преобразованием отношений собственности, не привело к стабилизации производства риса, улучшению снабжения населения продуктами его переработки, повышению благосостояния крестьян.



В этой связи разработка вопросов эффективного функционирования рисоводства в системе АПК имеет как теоретическое, так и практическое значение. Однако в условиях рынка меняются некоторые подходы к изысканию резервов для роста доходов.

Проведенные исследования показали, что в условиях рыночных отношений эффективность производства тесно взаимосвязана с проблемой ограниченности ресурсов, и ее можно рассматривать в качестве меры успешности выбора методов производства, и набора производимых товаров. Исходя из этого, под эффективностью сельскохозяйственного производства, том числе риса, следует понимать оптимальное распределение имеющихся ресурсов для удовлетворения потребностей общества в продуктах питания необходимого ассортимента и качества при сохранении благоприятных экологических условий.

В целях более углубленного понимания сущности эффективности сельскохозяйственного производства, в том числе риса, особое внимание следует уделить обоснованию методических подходов к ее определению, которые позволяют установить взаимосвязь между ее основными составляющими: эффективностью использования ограниченных производственных ресурсов, эффективностью развития межотраслевых связей, эффективностью основных экономических процессов и эффективностью конечных результатов хозяйствования. Каждая из них имеет количественное выражение через определенный набор экономических индикаторов, использование которых дает возможность определить и проанализировать эффективность в целом.

В качестве обобщающего показателя эффективности рисоводства выступает величина эффекта в форме чистого дохода, а ее интегральным показателем – уровень рентабельности. Именно эти категории, на наш взгляд, позволяют раскрыть фактически сложившуюся степень результативности производственной и иной деятельности.

Проведенные исследования свидетельствуют, что значительное ухудшение производственных и финансовых результатов деятельности рисоводов в условиях рыночных отношений связано, во-первых, с ранее сформировавшимся и сохраняющимся диспаритетом цен. Во-вторых, отрицательное влияние на эффективность производства риса оказывает и снижение уровня технической оснащенности сельскохозяйственных предприятий. В-третьих, сельское хозяйство, в том числе отрасль рисоводства, теряет и квалифицированные кадры, что приводит к снижению интенсификация производства.

Применение многофакторного корреляционно-регрессионного анализа позволило установить, что рентабельность производства риса на 85,7% определяется уровнем его интенсификации. Именно низкий уровень последней в сочетании с неоглаженностью системы кредитования, налогообложения, ресурсообеспеченности отрасли, являются сдерживающими факторами создания эффективного механизма функционирования, как сельскохозяйственных товаропроизводителей, так и их партнеров.

Преодоление негативных тенденций, сформировавшихся в рисоводстве, предрешает необходимость обоснования экономических условий повышения его эффективности. Среди них следует выделить рациональное использование производственного потенциала сельскохозяйственных производителей на основе внедрения современных технологий и оптимизация рисооборота, что позволит увеличить объемы и эффективность выращивания культуры.

Для решения проблемы повышения эффективности производства риса необходимо также развитие маркетинговой деятельности, которая выполняет организационно-технические, финансовые и коммерческие функции предприятия и управленческих структур, направленные на эффективное использование производственного потенциала и извлечение максимально возможного дохода на вложенную единицу капитала. Исследования показывают, что маркетинг позволяет проводить гибкую тактическую политику приспособления к требованиям потребителей, повышать экономическую эффективность производства, заготовок, транспортировки, переработки, хранения и реализации полученного продовольствия. Исходя из этого для повышения эффективности функционирования рисоводства необходимо формирование и развитие системы агромаркетинга. Для этого целесообразно объединение нескольких подсистем: покупателей (перерабатывающие предприятия, заготовительные организации, торговые оптовые фирмы), товаропроизводителей (сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства и их ассоциации) и инфраструктуры (оптовые рынки, торговые биржи, кредитно-финансовые организации, маркетинговые фирмы). Это позволит объединить интересы покупателей, товаропроизводителей и инфраструктуру и обеспечить повышение экономической эффективности рисоводческой отрасли за счет как организационных, так и социальных факторов.

В современных условиях одним из важных внутривладельческих резервов повышения экономической эффективности рисоводства является совершенствование экономических отношений между сферами производства и переработки. В этой связи одним из условий развития отрасли является интеграция, предусматривающая создание кооперативов различных видов, а также кооперативных союзов (ассоциаций) на хозяйственном и районном уровнях. Система экономических взаимоотношений в интегрированных структурах позволит обеспечить оптимальное сочетание интересов их участников, равноправные отношения между ними и будет способствовать росту эффективности рисоводства.

Повышение экономической эффективности производства риса невозможно без его существенной государственной поддержки. В этом направлении необходима реализация мер, включающих, прежде всего, совершенствование методов государственного регулирования АПК посредством установления паритета цен, применения мер оздоровления сфер переработки, торговли, банковского кредитования. Одновременно необходима разработка и осуществление комплекса организационных, координирующих и регулирующих мероприятий, как со стороны государства, так и региональных органов. Так, построение системы ценообразования целесообразно осуществлять через установление гарантированных закупочных и интервенционных цен, залоговых операций, таможенных компенсационных сборов, стимулирующих работу сельских товаропроизводителей. Объективной необходимостью становится образование в регионе обществ взаимного кредитования и кооперативных банков, учредителями которых выступали бы сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства и жители сельской местности. Это позволит создать необходимые условия для интенсификации производства, ведения хозяйства на расширенной основе, что имеет основополагающее значение для эффектив-

ного развития не только рисоводческой подотрасли, аграрного сектора, но и экономики в целом.

Таким образом, только системное решение вопросов производства риса позволит создать реальную основу для повышения его эффективности и как следствие обеспеченности населения рисосодержащими продуктами в достаточном объеме и ассортименте.

(с) Е.А. Коврякова, 2013

## УДК 338

**А.В. Кузнецова, М.С. Перцева**

студентки 1 курса факультета международных экономических отношений  
Институт международных связей  
Г. Екатеринбург, Российская Федерация

### **БУДЕТ ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ В 2014 ГОДУ?**

Еще несколько месяцев назад многие бы сказали, что нет причин для беспокойства и новой волны кризиса опасаться не стоит. Ведущие экономисты заявляли, что 2013 год имел все основания стать началом нового периода для российской экономики. Однако в 2013 году экономика России казалась несколько противоречивой: с одной стороны, наблюдался интенсивный рост потребления на внутреннем рынке страны, что сформировало около 50% ВВП России в 2013 году. С другой стороны, возобновившееся сокращение экономик Японии и США, замедление темпов экономического роста в странах Евросоюза послужили тормозящими факторами, поскольку из-за снижающегося спроса цены на нефть начали падать, и продолжал сокращаться экспорт российских товаров в эти регионы. По данным статистики экономический рост России в 2013 году замедлялся каждый месяц. Так можно ли с уверенностью сказать, что ожидает нашу экономику в следующем 2014 году?

Если верить прогнозам Минэкономразвития, в 2014 году экономику России ожидает следующее: экономический рост составит примерно 4,4%, а к 2015-му году процент возрастет до 4,7; существенный рост инвестиций в нашу экономику на 2014-2015 годы свыше 7%, но при условии позитивной динамики инвестирования со стороны государства, а не только частных инвесторов. Также, по данным Центрального Банка, официальный уровень инфляции снизится до 4-5%. Реальный курс укрепления рубля отсутствует: в 2014 году — валюта будет ослаблена на 4,4% вместо укрепления на 1,2%, как обещали. Нам дают оптимистичный прогноз на 2014 год, однако по свидетельствам ученых-экономистов из Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» и независимых экспертов, эти данные Минэкономразвития действительности не соответствуют, так что надо готовиться к худшему.

Из-за возможного проявления второй волны кризиса в 2014 году могут пострадать сырьевые рынки страны: чёрная металлургия, нефтедобывающая промышленность, горнодобывающая отрасль. Возможно, не многие знают, что около 50% бюджета России составляют доходы от продажи нефти и газа, а вторую половину — налоговые платежи и прочие отчисления в федеральный бюд-

жет. Очевидно, что мы очень сильно зависим от цен на нефть и газ. Однако, по неблагоприятным прогнозам экспертов, стоимость нефти в будущем году упадёт ниже 100 долларов за баррель, а в отдельные периоды 2014 года цена на нефть может упасть ниже отметки в 85 долларов за баррель. Есть опасения, что возможное падение цен на нефть приведет к обвалу рубля в 2014 году, однако, по словам экспертов, пока в России есть энергоресурсы и есть валютные запасы, ни обвала, ни резкого падения рубля быть не должно. Возможно, будет плавный обвал, если цена на нефть пойдет на спад. На фоне остальных валют это будет выглядеть как медленное “сползание”. Однако на фоне доллара изменение будет более заметным: 38 рублей за доллар к лету 2014 года – вполне достижимый прогноз.

Рост безработицы - это всегда плохая динамика, и поэтому самой неприятной ситуацией в 2014 году может стать реакция со стороны работодателей: некоторые из них из-за страха кризиса предпочитают сокращать рабочие места, чтобы фирме стало проще на рынке. По словам замминистра экономического развития РФ Андрея Клепача, в будущем 2014 году более 200 тысяч россиян могут стать безработными. Чиновник считает, что в конце 2013 года за счет того, что в ближайший месяц уволенными могут оказаться около 100 тысяч россиян, безработица достигнет отметки 5,8%. Признавая возможным факт, что в будущем году компании покинет еще примерно столько же работников, показатель безработицы может достигнуть отметки 5,9%. Циклическая безработица в стране служит проявлением макроэкономической нестабильности, а также свидетельствует о неполной занятости как трудовых, так капитальных и земельных ресурсов. Кроме того, уменьшается доля экономически активного населения, а уменьшение количества рабочих рук и потребителей не может обеспечить быстрого экономического роста в стране.

Помимо безработицы, «сползания» рубля и сомнительных прогнозов на 2014 год нельзя не отметить грядущую олимпиаду в Сочи, стоимость которой по оценкам на 2013 год превысила расходы на все прежние Олимпиады (табл. 1).

Таблица 1

**Затраты на Олимпийские игры за период 2000-2014 гг.**

Год	Олимпиада	Город	Страна	Олимпийские расходы, млрд.\$ (в ценах 2012 г.)		
				план	факт	перерасход
2002	XIX Зимние	Солт-Лейк-Сити	США	1,90	2,45	+29,0%
2006	XX Зимние	Турин	Италия	2,40	4,37	+82,0%
2010	XXI Зимние	Ванкувер	Канада	2,10	2,45	+17,0%
2014	XXII Зимние	Сочи	Россия	5,14	8,60	+67,5%
Итоговые олимпийские расходы (прогноз)				-	13,9	+171,0%
Справочно затраты на Олимпиаду в целом				13,10	50,9	+288,5%

Источник: [http://igpr.ru/articles/zatraty\\_na\\_olimpiadu\\_v\\_sochi](http://igpr.ru/articles/zatraty_na_olimpiadu_v_sochi)

Из таблицы видно, что общие затраты превысили плановую стоимость почти в 5 раз и поставили абсолютный олимпийский «рекорд». Стройка такого масштаба повлияет на экономику не только города, но и страны в целом. Бюджет Олимпийских игр в Сочи составил по официальным данным примерно 6,3 млрд. долларов, которые направлены не только на подготовку и проведение Игр, но и на развитие города. Это является довольно высоким бюджетом для зимней Олимпиады. Однако такой уровень бюджета еще не свидетельствует об успешности олимпиады и о положительном эффекте для страны и Сочи от проведения Олимпийских игр.

Динамика макропоказателей приведены в таблице 2.

Таблица 2

**Экономические показатели за 2010-2013 годы**

Макропоказатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Отклонение, 2013 г. / 2010 г., (+, -)	
					абс. ед.	%
ВВП, млрд. руб.	46308,50	55799,60	62599,10	31098,50	-15210,0	-32,80
Безработица, %	7,35	6,50	5,46	5,27	-	-2,08
Инфляция, %	8,78	6,10	6,58	5,91	-	-2,87
Курс рубля к доллару	30,37	29,7	29,35	32,23	+1,86	+6,12

Судя по данным таблицы 2, российская экономика откровенно валится под откос (сокращение ВВП за исследуемый период на 32,8%, падение курса рубля на 6,12%) и даже рекордно высокие цены на энергоносители и сравнительно неплохая ситуация в крупнейших экономиках мира не способны остановить процесс сползания России в рецессию. Уже сегодня с высокой долей вероятности можно говорить о том, что ни о каких запланированных правительством темпах роста экономики на 3,6%, а тем более на 4,5%, необходимых для финансирования майских указов президента, не может быть и речи.

Подводя итоги можно отметить, что экономика и экономический рост в России должны замедлиться в ближайшие годы, если страна не перейдет к новой модели развития. Мнения о том, почему это произойдет, разделились: кто-то считает, что остановка роста произойдет после падения цен на нефть, другие же предполагают, что замедление неизбежно и при дорогом сырье, для этого достаточно замедлиться внутреннему потребительскому спросу, и остановка экономики неизбежна...

© А.В.Кузнецова, М.С. Перцева, 2013

## **АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ**

Одной из главных составляющих государственной стратегии по созданию конкурентоспособного рынка и развитию экономики является антимонопольная политика. Монополист играет главенствующую роль, устанавливая свои цены и сокращая объемы производства, что сказывается на качестве продукции. Развитые страны ведут жесткую политику по регулированию подобных фирм, тем самым, создавая условия для конкуренции на рынке товаров. Конечно, это не является приоритетной целью, но эффективно сказывается на экономике. Конкуренция создает благоприятную среду для научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, уменьшению издержек, создания нового рода деятельности, новых товаров, методов производства и организации, а так же инноваций.

В Российской Федерации конкурентная и антимонопольная политика играют значимую роль в развитии экономики.

Среди экономических целей государственной антимонопольной политики можно выделить такие, как:

- оптимизация экономической структуры рынка, посредством поддержки малого предпринимательства, контроль за процессами концентрации и демонаполизации производства;
- воздействие на поведение экономических агентов, а именно предупреждение и пресечение горизонтальных и вертикальных соглашений, недобросовестной конкуренции и злоупотреблений доминирующим положением;
- обеспечение эффективности производства и распределения ресурсов в экономике устранением административных, межрегиональных, организационных барьеров, контролем за государственной и муниципальной собственностью [1, с. 45].

Реализует конкурентную политику Федеральная антимонопольная служба (ФАС) – исполнительный орган, который непосредственно осуществляет надзор за соблюдением антимонопольного законодательства в Российской Федерации. Кроме того, ФАС выполняет ряд следующих функций:

- выдача предписаний, обязательных для исполнения федеральными органами власти (их должностными лицами), в случаях, предусмотренных антимонопольным законодательством;
- контроль и надзор за соответствием антимонопольному законодательству ограничивающих конкуренцию соглашений и согласованных действий органов власти между собой, так и между ними и хозяйствующими субъектами;

- осуществление соответствующих согласований проектов решений органов власти по вопросам предоставления льгот и преимуществ отдельному хозяйствующему субъекту или нескольким хозяйствующим субъектам;
- проведение в установленном порядке проверки соблюдения антимонопольного законодательства на рынках хозяйствующими субъектами, органами власти, получения от них необходимых документов, информации, объяснений в письменной и в устной форме [2].

За нарушение антимонопольного законодательства предусмотрена уголовная, административная и гражданская ответственность. К нарушителям можно отнести индивидуальных предпринимателей, физических лиц, госслужащих, а так же управляющих коммерческими и некоммерческими фирмами.

На одной из конференций Саратовского УФАС была представлена статистика нарушений антимонопольного законодательства за три квартала 2013 года по сравнению с данными 2012 года (табл. №1) [3].

Таблица 1. Статистика нарушений антимонопольного законодательства (по данным Управления Федеральной антимонопольной службы по Саратовской области)

Период	Поступившие в управление жалобы	Включено в реестр недобросовестных поставщиков	Выдано постановлений о наложении штрафов
2012 год	552	31	173
три квартала 2013 года	498	23	125

Большая часть нарушений антимонопольного законодательства было совершено в порядке ценообразования на лекарственные препараты и в рекламе. Нарушения были допущены местными государственными органами. Также среди основных нарушителей — представители естественных монополий, а именно, участники рынков электроэнергии, тепло- и водоснабжения. Их нарушения чаще всего сводятся к требованиям от потребителей оплаты тепло- и энергопотерь и к требованиям оплаты не по приборам учёта.

С 23 июля 2013 года в ФЗ РФ № 194-ФЗ были введены поправки, где за незаконное использование товарного знака граждане вынуждены заплатить штраф в размере от одной тысячи пятисот до двух тысяч рублей с конфискацией имущества, которое содержит такие знаки. Должностные лица выплачат штраф от десяти тысяч до двадцати тысяч рублей и последующей конфискацией. Юридические лица - от тридцати тысяч до сорока тысяч рублей и взыскание соответствующего имущества. За нарушение соответствующего законодательства предприниматели, юридические лица и даже должностные лица органов власти могут быть дисквалифицированы. По мнению сотрудников ФАС, эти меры эффективно скажутся на соблюдении антимонопольного законодательства.

Ответственность за правонарушение «Ограничение конкуренции органами власти» установлена в виде штрафа от 15 до 30 тыс. руб. Кроме того, была внесена поправка в статью «Ограничение свободы торговли». Государственные служащие так же подчиняются данному закону.

За использование преимущественного положения на рынке и нарушение правил конкуренции был увеличен административный штраф. За добровольное заявление о совершении правонарушения определены основания для освобождения нарушителя.

ФАС контролирует условия конкуренции, исполнение антимонопольного законодательства в сфере иностранных финансовых вложений в различные отрасли и государственные контракты по закупке зарубежных товаров. В последнее время деятельность органа расширилась, служба активно принимает участие в экономике страны и унификации законодательства.

### **Список использованной литературы:**

1. Поморова, А.В. Реализация антимонопольной политики в Российской Федерации/ А.В. Поморова // Научное обозрение: Научный журнал, № 1, 2010, Москва. – С. 45-47.
2. Федеральная антимонопольная служба России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://forexaw.com/TERMs/Public\\_institutions/Public\\_institutions\\_in\\_Russia/1122](http://forexaw.com/TERMs/Public_institutions/Public_institutions_in_Russia/1122)
3. Управление Федеральной антимонопольной службы по Саратовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://saratov.fas.gov.ru/>

© Т.В.Федюнина, Р.Х. Кулахметов, 2013

УДК 656 (470.345)

**А.В. Куманейкин, С. Г. Рябова**  
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный  
университет им. Н.П. Огарева»

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ**

В современном обществе очень немногие потребности человека могут быть удовлетворены без помощи транспорта, который используется как для перевозки грузов к местам их использования, так и людей к местам потребления товаров и услуг. Транспорт является частью экономической деятельности, которая связана с увеличением степени удовлетворения потребностей людей при помощи изменения географического положения товаров и людей.

Транспорт, наряду с другими инфраструктурными отраслями, обеспечивает базовые условия жизнедеятельности общества, являясь важным инструментом достижения, в том числе социальных и экономических целей. Транспорт – не только отрасль, перемещающая грузы и людей, а в первую очередь, межотраслевая система, преобразующая условия жизнедеятельности и хозяйствования. Разумное сочетание различных видов транспорта, а также подвижного состава разной вместимости позволяет обеспечить наиболее полное и качественное удовлетворение потребности населения в перевозках. В новых условиях, когда необходимо добиться материальной сбалансированности экономики, ритмич-



ности работы всего народного хозяйства, роль транспортного звена, взаимосвязанного со всеми материальными отраслями и непроемкой сферой приобретает особую значимость.

Транспорт в Республике Мордовия представлен в основном железнодорожным и автомобильным, доля авиационного транспорта незначительна. Основным видом, преобладающим в таких сферах как промышленность, сельское хозяйство является автомобильный транспорт. Этому сопутствует ряд факторов: компактность территории, равнинный характер поверхности республики, и как следствие отсутствие преград и перепадов высот. На 1 января 2012 г. в Республике Мордовия было зарегистрировано 496 организаций и 2092 индивидуальных предпринимателя, оказывающих транспортные услуги. Основные показатели работы транспорта в республике представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели работы транспорта Республики Мордовия

Показатели	2008 г.	2010 г.	2012 г.
Эксплуатационная длина путей сообщения общего пользования (на конец года), км железнодорожные пути	546	544	544
Общая протяженность автомобильных дорог (включая ведомственные), км	6098	6206	13112
троллейбусные линии	149	149	149
Перевезено (отправлено) грузов транспортом общего пользования, тыс. т железнодорожным	3220	3585	3346
автомобильным <sup>1)</sup>	5219	4936	5385
Перевезено (отправлено) пассажиров транспортом общего пользования, тыс. чел.	2321	1420	1502
– железнодорожным			
– автобусным	34013	39068 <sup>2)</sup>	38168 <sup>2)</sup>
– троллейбусным	31273	24305	24350
– воздушным	17	21	8
Пассажиروоборот транспорта общего пользования, млн. пасс-км	122	95	95
– троллейбусного			
– автобусного	372	388 <sup>2)</sup>	372 <sup>2)</sup>

<sup>1)</sup> по полному кругу организаций автомобильного транспорта.

<sup>2)</sup> с учетом субъектов малого предпринимательства.

Данные таблицы 1 показывают, что за анализируемый период железнодорожным транспортом в республике было перевезено 16,1 млн. т. грузов и

8,478 млн. пассажиров, автомобильным (в т.ч. автобусным) транспортом – 27,4 млн. т. грузов и 182,5 млн. пассажиров. Объем перевозок грузов транспортом общего пользования в 2012 г. по сравнению с 2008 г. вырос почти в 2 раза [1, 2]. Рассматривая частоту пассажирского сообщения, следует отметить, что наибольшее количество пассажирских рейсов осуществляется из г. Саранска в г. Рузаевка (32 рейса в день). Между данными городами формируется крупный поток ежедневных маятниковых мигрантов, многие жители из г. Саранска ездят на работу в г. Рузаевку и наоборот. Значительные пассажиропотоки формируются между г. Саранском и населенными пунктами: Кемля, Чамзинка, Атяшево, Кочкурово и др., которые имеют наибольшую численность населения и являются административными центрами. На объем пассажирских потоков влияют многие факторы и, прежде всего, такие как: увеличение численности населения и особенно городского, рост материального благосостояния и культурного уровня трудящихся, изменение режима труда и отдыха, положение с жильем и жилищным строительством, уровень тарифов на пассажирские перевозки.

Значительно меньше рейсов осуществляется в наиболее отдаленные населенные пункты республики: Теньгушево, Явас, Атюрьево, Торбеево. Это связано с тем, что они имеют меньшую численность населения, удалены от республиканского центра, поездка в Саранск и обратно является «дорогим удовольствием» и отнимает много времени. Количество отправляемых рейсов из г. Саранска в города и села республики определяется потребностью людей в поездках с различными целями (трудовыми и культурно-бытовыми), а на это в свою очередь оказывает влияние численность населенных пунктов, удаленность от центра республики, уровень развития и благосостояния местного населения.

Междугородние перевозки пассажиров организуются по дорогам федерально-го и республиканского значения, между городами (населенными пунктами), удаленными на расстоянии более 50 км от черты города. Возросшая транспортная подвижность городского и сельского населения, особенно в районах, не имеющих достаточного развития других видов пассажирского транспорта, привела к необходимости ускоренного развития междугороднего автобусного сообщения. Основной их объем выполняется автобусами общего пользования согласно расписанию по постоянным или временным маршрутам. В настоящее время значительно возросли темпы развития перевозок пассажиров в междугороднем сообщении, чему в немалой степени способствовали оснащение автотранспортных предприятий специализированными автобусами и увеличение прочности дорог с твердым покрытием. Республика Мордовия автомобильными дорогами связана с Москвой, крупнейшими экономическими центрами Волго-Вятского, Поволжского и др. районов. Пассажирское сообщение осуществляется регулярно: ежедневно по два рейса производится в Москву, Ульяновск, Пензу, Б. Демьяновск, Ужовку. По одному рейсу в неделю – в Б.Болдино, Алатырь, Тольятти, Чебоксары, Саратов.

Вместе с тем стоит отметить, что развитие транспортного комплекса республики сдерживают ряд проблем, которые требуют скорейшего решения. Наиболее значимыми среди них являются: высокая степень износа основных фондов транспортного комплекса; несоответствие уровня развития сети автомобильных дорог уровню автомобилизации; недостаточное развитие пассажирского транспортного сообщения; железнодорожная сеть имеет многочисленные участки с низкой пропускной способностью, что сказывается на скорости перемещения

пассажиров и грузов по республике; кроме того воздушный транспорт не способен отвечать международным требованиям.

В сложившихся обстоятельствах, весьма знаковым событием стало принятие решения об утверждении «Республиканской целевой программы развития транспорта на 2013-2018 годы». Основное внимание в ходе ее реализации будет направлено на:

– повышение энергоэффективности автомобильного транспорта за счет обновления парка грузовых автомобилей и автобусов на основе введения с 2015 г. стандартов на наилучшие показатели выбросов CO<sup>2</sup> и (или) топливной экономичности на 100 км пробега, переоборудования автобусов, использующих в качестве моторного топлива бензин, на использование природного газа;

– приведение технических параметров автодорог в соответствие с существующей и прогнозируемой интенсивностью движения, замену аварийных мостов, изменение плана, профиля и расширение проезжей части на особо опасных и загруженных участках дорог; ликвидацию «узких мест» в сети железных дорог на территории республики, строительство новых железнодорожных соединений, удлинение приемоотправочных путей на станциях;

– создание системы скоростного сообщения Саранск–Самара; реконструкцию аэропортного комплекса, обновление парка воздушного транспорта, расширение маршрутной сети полетов за счет привлечения новых авиаперевозчиков и увеличение рейсов на собственном парке, развитие малой авиации;

– формирование системы логистических комплексов по переработке, складированию, таможенной очистке грузов и контейнеров, оказывающих полный спектр транспортных и дополнительных услуг; внедрение единых стандартов технологической и технической совместимости, оптимизирующих взаимодействие различных видов транспорта; формирование единой информационной среды для управления транспортным обслуживанием хозяйствующих субъектов и населения и др.

Учитывая региональный опыт решения подобных проблем особое внимание также должно быть уделено повышению качества пассажирского автотранспортного обслуживания, развитию мобильности и деловой активности населения за счет обеспечения межмуниципального транспортного сообщения, обновлению парка пассажирского подвижного состава автотранспортных предприятий, расширению маршрутной сети, строительству и реконструкции автовокзалов и других объектов инфраструктуры. В заключении хотелось бы отметить, что постепенный рост транспортной доступности населенных пунктов республики на основе развития местной транспортной сети, сопряженной с опорной транспортной сетью позволит повысить уровень инвестиционной привлекательности региона и сформировать основу для экономического возрождения муниципальных районов.

#### **Список использованной литературы:**

1. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Мордовия – Режим доступа : <http://mrd.gks.ru/default.aspx>.
2. Мордовия: Стат. ежегодник / Мордовиястат. – Саранск, 2013. – 465 с.

© А.В. Куманейкин, С. Г. Рябова, 2013

**Р.Ш. Шарипов, Л.Э. Куприянова**  
студенты 5 курса экономического отделения  
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ  
г. Набережные Челны, Российская Федерация  
Научный руководитель: **А.Г. Файзуллина**  
старший преподаватель  
Набережночелнинский институт (филиал) КФУ  
г. Набережные Челны, Российская Федерация

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВМЕСТНОГО АНАЛИЗА В МАРКЕТИНГОВОМ ИССЛЕДОВАНИИ НА ОСНОВЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРА**

Совместный анализ - один из наиболее интересных и продуктивных методов маркетинговых исследований, пришедший в начале 70-х гг. XX века, и с тех пор получивший серьезное развитие, как в масштабах своего применения, так и в разнообразии конкретных реализаций (алгоритмов).

В России совместный анализ редко используется, но так как метод адаптивен для запросов потребителей, имеется смысл в его применении. Данный анализ включает спецификацию продукта (услуг) и его технические данные. Чаще всего модель применяется для вычисления степени значимости, которую респонденты присваивают различным продуктам (услугам). Определение уровня значимости остается одной из важных задач, наравне с другими областями маркетинговых исследований.

Итак, под совместным анализом понимается специальная технология сбора и анализа данных, используемая, как правило, в маркетинговых исследованиях. При помощи совместного анализа маркетологи определяют наилучшую конфигурацию новых или уже существующих продуктов или услуг.[1, с. 1]

В сложившейся тенденции увеличения на рынке спроса фитнес-услуг (81% жителей России стремятся быть здоровыми [2]), имеет смысл исследовать спектр предоставляемых технических характеристик услуг фитнес-центра. После проведения анализа можно будет судить, на какие аспекты чаще всего обращают внимание клиенты, что в дальнейшем позволит улучшить качество обслуживания.

Продукты или, в нашем случае, услуги описываются как набор определенных атрибутов. Например, тренажерный зал будет первым атрибутом, аэробика вторым атрибутом, бассейн третьим и т.д. Задача исследования – выбор того профиля, который наиболее предпочтителен в определении влиятельных характеристик предоставляемых услуг фитнес-центра. Однако множество атрибутов увеличивает количество возможных комбинаций, к примеру, для двух атрибутов, с двумя значениями в каждом (с двумя уровнями), мы имеем  $2 \times 2 = 4$  возможных комбинации. Но в эксперименте с шестью атрибутами, каждый из которых принимает хотя бы два значения, будем иметь  $2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 \times 2 = 64$  возможностей и более, если уровней больше двух. Так, для наглядной демонстрации респондентам, необходимо уменьшить число профилей, для чего используется метод главных компонент. В данном случае при разработке ис-

следовательской анкеты имеет смысл удостовериться в том, чтобы индивидуальные значения характеристик для статистического анализа были достаточно полными и правдивыми. Профили для оценивания (или профильные карточки - карточки с описанием конкретного сочетания уровней по атрибутам товара или услуги [3]) выбраны таким образом, что по ним впоследствии можно смоделировать оценки остальных значений атрибутов, не вошедших в непосредственное тестирование. В этом и заключается основная сложность анализа для интервьюера.

Некоторые характеристики отвечают одним и тем же вопросам, например аэробика, йога, шейпинг и танцы проходят в одинаковых тренировочных залах, следовательно, объединим характеристики в один атрибут и сопоставим ему типичный набор технических данных:

- Тренировочный зал - зеркала, вентиляция, душ и оборудование (предметы для использования в упражнениях).

- Тренажерный зал – оборудование, вентиляция, душ.

- Бассейн - оборудование, водоочистные сооружения, качество воды.

Таким образом, получилось 3 атрибута с уровнями  $3 \times 3 \times 4 = 36$ .

Профили могут быть представлены в вербальной (текстовые описания) или графической (все изображено на картинке) форме, или комбинацией этих двух форм. Профили можно подать респонденту прямо в тексте анкеты, в виде карточек для сортировки с вербальным описанием атрибутов.

Задача респондента - рассмотреть все 36 концепций и расположить их в порядке предпочтения (ранжировать), или присвоить им баллы в соответствии с некоторой шкалой (рейтинги). В нашем случае из-за большого количества карточек (36), процедура ранжирования должна быть двухэтапным процессом, в котором респондент сначала классифицирует концепции в некоторое количество групп (3 или 5). Сделав это, респондент ранжирует все концепции в каждой из групп независимо, что дает нам общий ранг для всех профилей.

Мера сходства или различия представленных вариантов такова, чтобы потребитель мог достаточно легко сравнивать их и отдавать предпочтения тому или иному варианту. Каждый вариант составляет уникальный набор значений параметров. В разных типах исследований собираемые данные могут представлять собой индивидуальные рейтинги вариантов, порядки рядов или выборы из пар вариантов.[3]

Как правило, интервьюеры организывают серию сессий, где группы по 8-10 человек оценивают каждую карточку по метрической шкале (например, степень предпочтения, вероятность рекомендации услуги и т.д.) либо по номинальной шкале – обычно ответ на вопрос, воспользовался ли респондент предоставленной услугой. Для отбора участников опроса используется информация о характеристиках целевых потребителей – участники эксперимента должны быть действительными потенциальными пользователями исследуемой услуги.

Кроме реального физического предоставления анкеты интервьюером, данные для совместного анализа могут также быть собраны при помощи опроса респондентов в сети интернет и прочих заочных средств опроса. Необходимо отметить, что на основании опроса одного человека можно сделать вывод о важности атрибутов и их уровней для него, два человека дадут такие же результаты для выборки из двух человек и так далее.

В исследуемом опросе участвовало 25 мужчин и 22 женщины. В результате проведенного анализа были получены следующие данные. По уровню важности предоставляемых услуг бассейн набрал наибольшее количество симпатий среди респондентов (37,5%), на втором месте тренажерный зал (37,1%) и на последнем - тренировочный зал (25,4%). Следовательно, наиболее привлекательной услугой является бассейн. Наиболее важной для респондентов технической характеристикой услуги оказалось используемое ими оборудование (коэффициент полезности: 4,7 при стандартной ошибке 1,3); на втором месте - душ (коэффициент полезности: 1,8 при стандартной ошибке 1,4). Респонденты нейтрально относятся к следующим характеристикам: вентиляция в залах (коэффициент полезности: -3,4 при стандартной ошибке 1,2); качество воды в бассейне (коэффициент полезности: -2 при стандартной ошибке 1,5); зеркала в зале (коэффициент полезности: -1,15 при стандартной ошибке 1,2). Так же посетителей не сильно заботят водоочистные сооружения бассейна (коэффициент полезности: -5,9 при стандартной ошибке 1,5).

Так как количество посетителей фитнес-центра среди мужчин и женщин разное, имеется необходимость рассмотреть их отдельно, как две основные группы респондентов. В итоге получим: для мужчин наиболее важной технической характеристикой осталось используемое при упражнениях оборудование (коэффициент полезности: 4,3). Вторым важным атрибутом идет душ (коэффициент полезности: 2,1); вентиляция в залах (коэффициент полезности: -4,3); качество воды в бассейне (коэффициент полезности: -2,3); зеркала в зале (коэффициент полезности: -0,8); водоочистные сооружения бассейна (коэффициент полезности: -5,3). По значению важностей бассейн набрал 36,1%, тренажерный зал - 40,9% и тренировочный зал - 23%. Следовательно, наиболее привлекательной услугой для мужчин является тренажерный зал. Для женщин важной технической характеристикой тоже является используемое оборудование (коэффициент полезности: 5,7), на втором месте - душ (коэффициент полезности: 0,7); вентиляция в залах (коэффициент полезности: -3,1); качество воды в бассейне (коэффициент полезности: -3,1); зеркала в зале (коэффициент полезности: -2); водоочистные сооружения бассейна (коэффициент полезности: -7,3). По значению важностей бассейн набрал 41,7%, тренажерный зал - 26% и тренировочный зал - 32,3%. Следовательно, наиболее привлекательной услугой для женщин является бассейн.

Совместный анализ, как и любой метод, имеет ограничения. «Сложные» товары или услуги, то есть обладающие большим количеством значимых для принятия решений атрибутов, могут генерировать слишком большое количество альтернатив, и респондент оказывается не в состоянии их обработать. Существует несколько способов разрешения этой проблемы, в числе которых, например, ортогональный план, или метод ортогонального массива. При его использовании альтернативы отбираются так, чтобы сбалансировать независимый вклад каждого атрибута. Реакция потребителей на комбинации, не вошедшие в тестирование непосредственно, моделируются математически.

Достоинства анализа в том, что он делает прогнозы о предпочтениях потребителей на основании хорошо проработанной математической модели и вполне определенной методики эксперимента. Это позволяет разыгрывать в дальнейшем сценарии развития рыночной ситуации путем манипулирования

полученных результатов. В процессе исследования интервьюеру видны психологические компромиссы, на которые идет респондент, оценивая несколько атрибутов совместно. Анализ раскрывает реальные, порой скрытые мотивы, которые потребитель может не осознавать и измеряет предпочтения на уровне индивида.

#### **Список использованных источников**

1. Применение метода совместного анализа в маркетинговых исследованиях / Черенков А. // GfK MR Russia. - 16 с.
2. Готовь фигуру весной // Российская Бизнес - газета. – 2012. – № 840(11).
3. Конджойнт анализ [Электронный ресурс] // Маркетинговая компания «Альянс Мажор». – 02.12.2013. – Режим доступа: [www.allians.ru](http://www.allians.ru).

© Р.Ш. Шарипов, Л.Э. Куприянова, 2013.

**УДК 336**

**М.В.Ларионова**

студентка 3 курса института экономики  
Белгородский государственный университет  
г. Белгород, Российская Федерация

### **ПОСЛЕДСТВИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ДЛЯ РОССИИ**

Финансовый кризис-это опасное и трудно предсказуемое экономическое явление, которое появилось с зарождение финансовой системы. Первоначально он периодически охватывал отдельные страны или группы стран, ведущие между собой эффективные экономические отношения. Сегодня финансовый кризис приобрел глобальные масштабы, по причине экономической интеграции стран всего мира. В связи с этим, угроза кризиса для любой из стран возросла в разы.

Существует несколько мнений по поводу кризиса в России. Первое мнение связано с последними опросами социологов. Большинство российских предпринимателей и граждан, показали, что они склонны считать, что причины финансового кризиса кроются только в общемировых экономических процессах, а влияние внутренних российских факторов не столь значительно. При этом российская экономика устойчива и кризисные явления - дело краткосрочное и легко преодолимое.

Если обратится к данным платежного баланса РФ в этот период времени, то можно увидеть следующие.

Таблица 1.

Платежный баланс Российской Федерации за 2008 год ( млрд.долл. США)

<b>Квартал/показатель</b>	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>III</b>	<b>IV</b>	<b>Год (оценка)</b>
<b>Счет текущих операций</b>	<b>37,4</b>	<b>25,8</b>	<b>27,6</b>	<b>8,1</b>	<b>98,8</b>

<b>Счет операций с капиталом и финансовыми инструментами</b>	<b>-24,7</b>	<b>-35,4</b>	<b>-9,4</b>	<b>-129,7</b>	<b>-128,4</b>
<b>Финансовый счет (кроме резервных активов)</b>	<b>-24,6</b>	<b>-35,2</b>	<b>-9,6</b>	<b>-130,0</b>	<b>-129,0</b>
<b>Изменение валютных резервов</b>	<b>-6,4</b>	<b>-64,2</b>	<b>-15,0</b>	<b>131,0</b>	<b>45,3</b>
<b>Чистый ввод/ вывоз капитала частным сектором</b>	<b>-23,1</b>	<b>41,1</b>	<b>-17,4</b>	<b>-130,5</b>	<b>-129,9</b>

Источник:[1]

Данные таблицы свидетельствуют, о том, что снижение цен на нефть с мая 2008 года и ограничение заимствований на внешнем рынке вызвали существенное ослабление платежного баланса во втором полугодии 2008 г. Чистый приток частного капитала в размере 83 млрд. долл. США в 2007 г. превратился в его чистый отток в размере 130 млрд. долл. в 2008 г. В IV квартале прошлого года по сравнению с I кварталом счет текущих операций сократился в 4,5 раза – с 37 млрд. долл. США до 8 млрд. долл., а в целом за год он составил 99 млрд долл. США .В 2009 г. ожидается нулевое сальдо счета текущих операций.

По данным Росстата, в декабре 2008 года падение промышленного производства в России достигло 10,3 % по отношению к декабрю 2007 года (в ноябре — 8,7 %), что стало самым глубоким спадом производства за последнее десятилетие; в целом в 4-м квартале 2008 года падение промпроизводства составило 6,1 % по сравнению с аналогичным периодом 2007 года. Цены производителей промышленных товаров в декабре 2008 года продолжили снижение, упав по сравнению с ноябрем на 7,6 %, с декабрем 2007 года — на 7 %. Кроме этого, в феврале 2009 года индекс промышленного производства снизился на 13,2 % по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Объем производства в обрабатывающих отраслях промышленности в январе — феврале сократился на 21 %, добыча полезных ископаемых сократилась на 4,5 %, производство электроэнергии — на 7,2 %.

Таким образом можно сделать вывод, что 24 октября 2008 года произошло падение российского фондового рынка РФ: индекс РТС потерял 10,63 % и составил 568.87 пункта; российские акции достигли уровня 1997 года. По итогам октября 2008 года российский фондовый рынок продемонстрировал худшие результаты среди всех рынков мира. В январе 2009 года впервые в XXI веке была зафиксирована отрицательная динамика объема работ в строительстве. Строительство сократилось на 16,8 % (в декабре 2008 года рост составил 0,1 %). В конце октября 2008 сообщалось, что за неделю по 24 октября резервы Центробанка уменьшились на \$31 млрд до \$484,7 млрд; за четыре недели они упали на \$78,1 млрд, что было вызвано курсовой переоценкой резервов (за



счёт падения курса евро к доллару) и валютными интервенциями ЦБ. В феврале 2009 года индекс промышленного производства снизился на 13,2 % по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Объём производства в обрабатывающих отраслях промышленности в январе — феврале сократился на 21 %, добыча полезных ископаемых сократилась на 4,5 %, производство электроэнергии — на 7,2 %

#### **Список использованной литературы:**

1. Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: [www.gks.ru]. Дата обращения: (03.12.2013)

©М.В.Ларионова, 2013.

**УДК 339**

**А. Ю. Латышев,**  
аспирант кафедры «Экономики  
отраслей и рынков», ЧелГУ,  
Менеджер по проектам, ООО «Микросхем@»

### **«ПРИБЫЛЬ – ОСНОВНОЙ СТИМУЛ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ»**

#### **Аннотация:**

Актуальность темы статьи связана с тем, что прибыль – один из важнейших показателей деятельности любой коммерческой организации, собственно, основная цель всей коммерческой деятельности, стимул этой деятельности и источник ее обеспечения. Получаемая прибыль является основной для определения эффективности бизнеса, и если ее нет – бизнес не может считаться эффективным.

**Ключевые слова:** прибыль, выручка, издержки, доход, объем производства.

Основная часть

Сначала следует дать определение понятию «прибыль». Существуют разные подходы, определяющие данную категорию.

Так, с точки зрения экономической теории прибылью называется экономическая категория, которая характеризует в процессе расширенного воспроизводства конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности, получаемые как разница между доходом и произведенным расходами предпринимателя[4, с.214].

Марксистская теория подходит к пониманию данной категории как к превращенной форме прибавочной стоимости, с воплощённым безвозмездно присвоенным капиталистом неоплаченным труд наёмных рабочих. Такая «превращённость» формы прибыли связана с тем, что прибавочная стоимость может реально иметь место (когда цена превышает издержки производства) только после завершения оборота капитала. Являясь продуктом только переменного капитала, прибыль может быть представлена приро-

стом всего авансированного капитала – как постоянного, так и переменного[2, с. 43].

Так или иначе, прибыль представляется разницей между доходами и расходами, что и есть приращение капитала (авансированных затрат).

Важно, что имеются два подхода – бухгалтерский и экономический к категории прибыли:

– бухгалтерская прибыль представляет собою разницу между полученным доходом и осуществленными расходами (с точки зрения бухгалтерского учета, разумеется);

– экономическая прибыль представляет собой тоже разницу между полученными доходами и экономическими издержками (к последним кроме бухгалтерских расходов относятся и так называемые «альтернативные» издержки или издержки упущенных возможностей).

Так или иначе, формирование прибыли, как видно из приведенных определений, зависит от дохода и издержек.

Доходом предприятия с точки зрения экономики можно назвать его валовую выручку от продаж товаров, работ или услуг. Здесь имеется тоже неточность, что считать выручкой – фактическую продажу или поступление средств. С точки зрения бухгалтерского учета, конечно, выручка – это фактическая продажа товара, когда право на товар переходит другому лицу (покупателю), либо когда клиент принимает выполненную работу, оказанную услугу. Однако, бухгалтерский учет в доходы включает и так называемые «прочие доходы», не связанные с основной деятельностью предприятия, которые с позиции экономико-теоретического подхода даже не рассматриваются, т.к. их происхождение часто не имеет определенной закономерности, в отличие от происхождения доходов от реализации (продажи).

Формирование дохода производится по формуле:

$$TR = \sum (p_i * q_i),$$

Где  $p_i$  – это цена конкретного товара, работы, услуги;

$q_i$  – объем проданного товара, работы, услуги.

Ясно, что при суммировании продаж по каждой группе ( $TR_i$ ) получается общий объем дохода от продажи ( $TR$ ), в бухгалтерском учете именуемый как «выручка».

Затраты или издержки – это фактически произведенные предприятием расходы на производство, обращение, сбыт товаров, работ, услуг. В иностранной литературе затраты чаще называют издержками производства и издержками обращения. В целом, выделяются виды затрат по элементам: материальные, трудовые, связанные с основными средствами, дополнительные (прочие)[4, с.110].

«Альтернативные издержки», рассматриваемые в экономической теории – это упущенная выгода, то есть те расходы, которые связаны с неосуществленными возможностями получения доходов в связи с неудачным выбором образа или способа действий[3, с.74.]. При расчете «экономической» прибыли их также суммируют с фактическими расходами, которые описаны выше.

В экономической теории обычно не учитываются такие нюансы как момент возникновения расходов, но с точки зрения бухгалтерского учета затраты осуществлены в тот момент, когда фактически использованы полученные товарно-материальные ценности, а также когда фактически получены услуги, приняты работы (если речь не идет о капитальных вложениях). Капитальные

же вложения, из которых сформированы основные средства, списываются на затраты посредством амортизации – постепенного переноса по установленным нормам стоимости этих основных средств на затраты. Аналогичный порядок принят и для нематериальных активов.

Экономическая теория в краткосрочном периоде делит все затраты на постоянные и переменные. Они же называются «условно-постоянными» и «условно-переменными», поскольку их постоянство или переменность зачастую очень условно, и может быть выявлено только на коротком отрезке времени.

Постоянные затраты не зависят от объема производства, притом они имеются и тогда, когда производства (продаж) нет вообще. Так, к постоянным затратам относят:

- расходы на амортизацию (они рассчитываются по имеющимся основным средствам и нематериальным активам, которые работают не один год, а потому не могут быть списаны на затраты сразу);

- расходы на несдельную оплату труда и социальные отчисления с этой оплаты труда (поскольку производятся по утвержденным окладам, и не зависят от фактических результатов деятельности предприятия; хотя тут вопрос неоднозначный – персонал может получать и премии, связанные с результатами работы, но связь может быть не всегда прямой);

- материальные расходы, которые не связаны непосредственно с осуществлением производственной деятельности, либо связаны с обслуживанием производства (торговли), коммунальными и иными расходами – они также осуществляются часто вне зависимости от того, ведется деятельность или нет, и насколько успешно она ведется (каков объем продаж), и относятся сюда и списываемые товарно-материальные ценности, и получаемые услуги, работы;

- прочие расходы, которые также не связаны с объемами производства (продаж) и не являются материальными (имущественные, транспортные налоги, банковские комиссии, страховые платежи и т.п.).

То есть, каков бы ни был объем производства или продаж, каков бы ни был объем дохода предприятия – эти расходы в краткосрочном периоде всегда остаются на одном уровне, не повышаются и не снижаются (хотя, в принципе, их колебания вполне возможны за счет снижения или роста тарифов, увеличения объема основных средств или нематериальных активов, численности персонала, объема банковских операций и т.п.). Именно из-за таких колебаний их и называют «условно-постоянными».

Переменные, точнее «условно-переменные» затраты связаны непосредственно с объемом производства (продаж), и чем выше этот объем – тем выше данные затраты. К ним относят:

- затраты на сырье, материалы, а в торговле – покупную стоимость товаров; сюда можно отнести и расходы на топливо и энергию, связанные непосредственно с объемом производства или продаж;

- сдельную оплату труда (за фактический результат) и социальные отчисления с этой оплаты;

- оплату за транспортные, производственные, посреднические, иные услуги, если они зависят от объема производства, перевозок, продаж – то есть непосредственно «привязаны» к объему.

В чисто теоретических условиях переменные расходы могут быть заданы формулой:

$$TVC = \sum (q_i * \sum (n_{ji} * r_{ji})) = \sum (q_i * v_i),$$

Где TVC – совокупные переменные расходы;

$q_i$  – объем производства (продажи)  $i$ -го вида продукции (товара);

$n_{ji}$  – норма расхода  $j$ -го ресурса на производство (продажу)  $i$ -го вида продукции (товара);

$r_{ji}$  – стоимость  $j$ -го ресурса на производство (продажу)  $i$ -го вида продукции (товара);

$v_i$  – совокупные переменные затраты на производство (продажу)  $i$ -го вида продукции (товара).

В результате, зная как формируются доходы и затраты, можно вывести формулу прибыли предприятия:

$$Pr = TR - TVC - TFC = \sum (p_i * q_i) - \sum (q_i * v_i) - TFC$$

Где Pr – совокупная прибыль от продаж;

TVC – совокупные переменные расходы;

TFC – совокупные постоянные расходы.

Либо эта формула может быть преобразована как:

$$Pr = \sum (q_i * (p_i - v_i)) - TFC$$

При этом, разница  $(p_i - v_i)$ , то есть, между ценой и переменными издержками называется обычно «маржинальный доход» на единицу товара (тот доход, который не учитывает постоянных издержек).

В монопродуктовой модели (когда продается один продукт, эта модель тоже, конечно, в основном, теоретическая) прибыль предприятия в краткосрочном периоде формируется следующим образом:

Из рисунка 1 видно, что в точке А общие затраты равны доходу (выручке) от продаж, а объем, соответствующий этой точке  $Q^*$  является так называемым «безубыточным» объемом или «точкой безубыточности» – то есть той точкой, где фирма не несет убытков, но и не получает прибыли. В соответствии с ней, определяется и точка на второй оси –  $R^*$ , которая называется «безубыточная выручка» – то есть та сумма выручки, которая обеспечивает отсутствие убытков, но и не связана с получением прибыли.

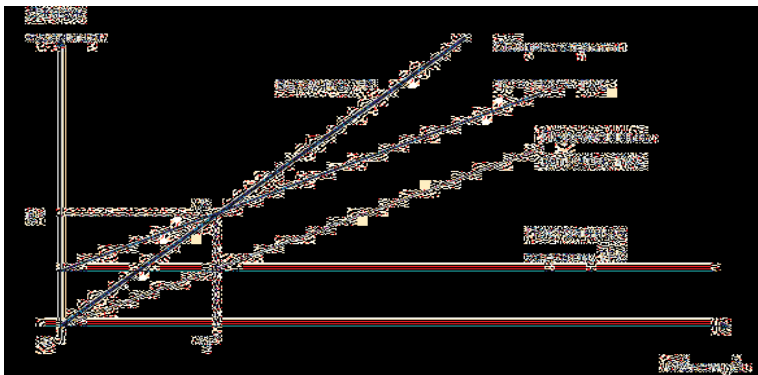


Рисунок 1 – Формирование прибыли и безубыточность в краткосрочном периоде

Точка безубыточности в монопродуктовой модели рассчитывается следующим образом:



Где TFC – общие постоянные затраты;  
ATR – средний доход (равный цене единицы);  
AVC – средние переменные издержки (на единицу)[5, с.61].  
Соответственно, безубыточная выручка будет рассчитана как:

$$R^* = Q^* \times ATR,$$

Где  $R^*$  – безубыточная выручка;  
 $Q^*$  – безубыточный объем;  
ATR – средний доход (равный цене единицы).

Данная модель является основной для так называемого «маржинального анализа», когда определяется такая величина как «маржинальный доход» – разница между выручкой и переменными затратами. Маржинальный доход является и в бухгалтерском учете основной системы «директ-костинг» (или учет по усеченной себестоимости), когда для расчета прибыли используют именно разницу между выручкой и переменными затратами, а весь объем постоянных расходов не распределяют на стоимость выпущенной продукции, а списывают в совокупности текущим периодом.

Однако, данная модель справедлива, как уже было отмечено, только для монопродуктовой системы (когда продается один продукт). Когда их продается много – построить подобный график крайне затруднительно, поскольку распределение тех же постоянных затрат между разной по видам продукции – дело само по себе условное и сомнительное (поскольку баз для распределения может быть множество, даже в бухгалтерском учете эти базы распределения целиком зависят от «произвола» предпринимателя – то есть от принятой учетной политики). Действительно, постоянные расходы могут возникать в разных цехах, потому распределяться на разные виды продукции (в торговле – в разных точках продажи), а управленческие затраты, которые непосредственно с производством не связаны, и вовсе затруднительно распределить без принятия за основу какого-то метода.

Именно поэтому в маржинальном анализе используется такой подход для определения безубыточной выручки, который не привязан к какому-либо физическому объему и не связан с монопродуктовой моделью:



Где  $R^{**}$  - точка безубыточности в денежном выражении;  
TR – выручка от продаж за период;  
TFC – совокупные постоянные затраты за период;  
TVC – совокупные переменные затраты за период[5, с.62].

Так или иначе, если объем маржинального дохода покрывает объем постоянных затрат – фирма работает без убытка. Если маржинальный доход не покрывает постоянные затраты – фирма убыточна, ее деятельность неэффективна.

Как уже было выяснено, доход предприятия зависит от объема продаж и от цены. Разумеется, чем выше будет объем или цена, тем выше будет доход

предпринимательской структуры. Но повышение цены и объема небезгранично, оно имеет существенные ограничения, определяемые спросом и предложением на рынке. Если фирма устанавливает цену выше среднерыночной – она не может рассчитывать на большой объем продаж, если ниже – уже может, но тогда актуальным становится вопрос, окупятся ли издержки, и сможет ли фирма предложить столько товара (имеются ли у нее производственные или иные возможности). В условиях конкурентного рынка первый вопрос даже намного важнее – неудовлетворенный спрос потребителя просто будет перенесен к конкурентам, а перед предприятием встает первоочередным вопросом достижения безубыточности и прибыльности.

В монопродуктовой модели можно представить максимизацию прибыли в краткосрочном периоде следующим образом. Существует правило равенства предельного дохода и предельных издержек. Предельным доходом (MR) называется доход, который фирма получает при реализации каждой последующей (дополнительной) единицы продукции:

$$MR = TR_n - TR_{n-1}$$

Предельными издержками (MC) же называются дополнительные общие издержки на производство (реализацию) каждой дополнительной единицы продукции:

$$MC = TC_n - TC_{n-1}$$

В условиях совершенной рыночной конкуренции предельный доход равен рыночной цене:

$$MR = TR_n - TR_{n-1} = P \cdot Q_n - P \cdot Q_{n-1} = P(Q_n - Q_{n-1});$$

но поскольку  $Q_n - Q_{n-1} = 1$ , тогда  $MR = P$ .

Фирма будет максимизировать прибыль, производя такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам:

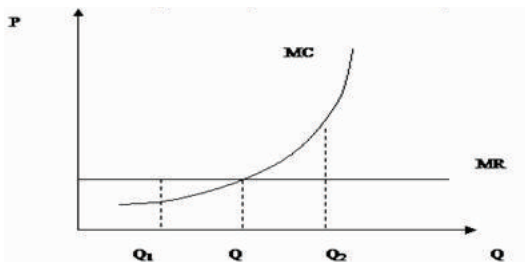


Рисунок 2 – Максимизация прибыли в краткосрочном периоде[1, с.109.]

Как видно из рисунка 2, при объеме  $Q_1$  (когда цена выше предельных издержек  $P > MC$ ) фирма недополучит доход. При объеме  $Q_2$  (когда предельные издержки выше цены  $MC > P$ ) доходы фирмы будут сокращаться, поскольку от дохода, полученного при объеме  $Q$ , следует вычесть убытки, полученные при увеличении объема (от  $Q$  до  $Q_2$ ), так как  $MC > P$ .

Имеются три отличительные черты этого правила:

- во-первых, фирма предпочтет производить, а не закрываться при равенстве предельного дохода и предельных издержек ( $MR = MC$ ), но при том что предельный доход выше средних переменных издержек ( $MR > AVC$ );

– правило равенства  $MR=MC$  действует на всех рынках для любых фирм (и чисто конкурентных, и монополистических);

– правило равенства  $MC=MR$  формулируется и в несколько другом виде, если применять его к чистой конкуренции, поскольку при чистой конкуренции  $MR=P$  (предельный доход равен цене), то  $MC=P$  (предельные издержки равны цене), чтобы максимизировать прибыль надо производить такой объем производства, при котором цена равна предельным издержкам ( $P=MC$ ).



Рисунок 3 – Максимизация прибыли в краткосрочном периоде[1, с.109.]

Поскольку совокупная (валовая) прибыль определяется как разница между валовым доходом и валовыми издержками, то прибыль на единицу продукции рассчитывается как разница между ценой и средними валовыми издержками (АТС). Поэтому, предприятие получит прибыль, если цена выше средних валовых издержек ( $P>АТС$ ). Пользуясь правилом  $MR = MC$  можно найти объём  $Q$  (показан на графике на рисунке 3).

Но все рассмотренное выше справедливо, конечно, для краткосрочного периода. Совсем иное дело – восприятие данных явлений в долгосрочном периоде. Долгосрочный период, в отличие от краткосрочного, уже не подразделяет издержки фирмы на постоянные и переменные. Действительно:

– чтобы увеличивать объемы производства и продаж, нужно увеличивать производственные мощности, то есть, наращивать инвестиции в основной капитал, и если в краткосрочном периоде рассматривалась только амортизация основного капитала как постоянный расход, то в долгосрочном – переменными расходами будут сами эти инвестиции в полном объеме (поскольку за долгосрочный период их требуется делать неоднократно, обновляя и старые основные средства, и добавляя новые для наращивания объемов);

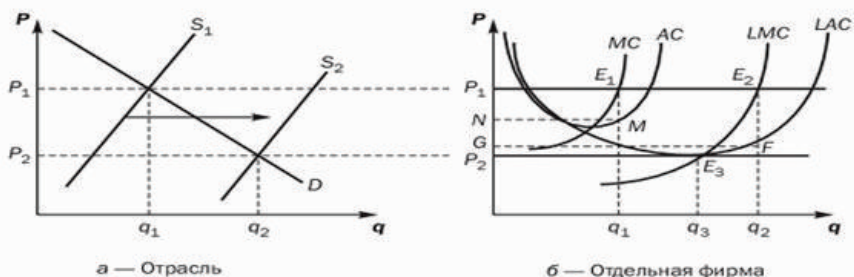
– также для наращивания объемов требуется увеличение и численности персонала, в том числе и работающего не по сдельной системе, а на «окладе»;

– при наращивании объема требуется применение больших размеров управленческих и иных расходов, которые в краткосрочном периоде были отнесены к постоянным.

То есть, в долгосрочном периоде все производственные ресурсы – переменные. При этом, фирма имеет большую, по сравнению с краткосрочным периодом,

возможность изменять уровень выпуска. Однако, в долгосрочном периоде может изменяться и число фирм в отрасли. Оба фактора влияют на достижение долгосрочного равновесия в условиях совершенно-конкурентного рынка.

Можно предположить, что в отрасли действует очень большое количество фирм с одинаковыми функциями предельных и средних издержек. Отдельная конкурентная фирма, выбирая свой уровень выпуска, ориентируется на рыночную цену, что представлено на рисунке 4:



MC — кривая краткосрочных предельных затрат фирмы; AC — кривая краткосрочных средних затрат фирмы; LMC — кривая долгосрочных предельных затрат фирмы; LAC — кривая долгосрочных средних затрат фирмы

Рисунок 4 – Долгосрочное равновесие фирмы и отрасли[5, с.64.]

В модели краткосрочного периода при рыночной цене  $P_1$  (график под буквой «а») фирма выбирает выпуск ( $q_1$ ), который соответствует точке пересечения линии цены и кривой краткосрочных предельных затрат (MC – на графике «б»). При этом она получает экономическую прибыль, равную площади  $P_1E_1MN^1$ . В модели же долгосрочного периода фирма может увеличить производство. А для максимизации прибыли при той же цене ( $P_1$ ) она выбирает выпуск ( $q_2$ ), при цене равной долгосрочным предельным затратам (LMC). Тогда при выбранной цене  $P_1$  фирма увеличивает экономическую прибыль, соответствующую теперь площади прямоугольника  $P_1E_2FG$ .

Но следует учесть, что и все остальные фирмы тоже увеличивают производство, и это ведет к росту предложения на рынке (сдвигу кривой предложения вправо на графике «а») и снижению цены. В отрасль вторгаются новые фирмы, привлекаемые экономической прибылью, и это способствует дальнейшему росту предложения. Рост предложения продолжается, пока кривая предложения не перейдет из положения  $S_1$  в положение  $S_2$  (на графике «а»). В таких условиях цена падает до уровня  $P_2$  (до уровня минимальных долгосрочных средних затрат отдельной фирмы), что уже видно на графике «б»). Теперь выпуск фирмы равен  $Q_3$ , долгосрочные средние затраты с таким выпуском минимальны, экономическая же прибыль у фирмы исчезает. Тогда и новые фирмы прекращают входить в отрасль, действующие же теряют стимул сокращать либо расширять производство – то есть достигнуто долгосрочное равновесие.

Из приведенного рисунка 4 также видно, что в условиях долгосрочного равновесия в условиях совершенной конкуренции достигаются равенство:

$$P = LMC = LAC$$



То есть, рыночная цена, по которой фирма продает товары, равна долгосрочным предельным затратам фирмы и минимальным долгосрочным средним затратам.

Далее следует остановиться на вопросах использования прибыли. Как уже было отмечено, прибыль – не только результат функционирования предприятия, но и основа для его развития, поскольку за счет прибыли осуществляется следующее:

- осуществляются инвестиции в основной и оборотный капитал (в основной капитал как непосредственно, за счет полученных средств, так и с помощью погашения ранее полученных кредитов и займов, которые использовались на инвестиции; даже прирост оборотных средств в виде запасов или дебиторской задолженности может иметь источником и заемный капитал, и собственным, важной составляющей из которого является нераспределенная прибыль);

- формируются стимулы для инвесторов в бизнес предприятия (в частности, продажа акций предприятия предполагает, что по акциям будут начисляться дивиденды, которые будут выплачиваться их владельцам, аналогично – и по долям в уставном капитале обществ с ограниченной ответственностью, это делает стимул вкладывать инвесторов в капитал предприятий, чтобы дальше получать часть их дохода);

- формируются социальные расходы предприятия, не связанные с бизнесом, но важные для социального развития коллективов (корпоративные мероприятия, подарки, вложения в объекты социальной инфраструктуры и поддержка и финансирование этих объектов);

- прибыль может распределяться частично в качестве бонусов и топ-менеджерам предприятия (а потому являться стимулом их эффективной работы).

Помимо этого, прибыль важна и для государства, поскольку изъятие части получаемой прибыли посредством налогообложения составляет основу налоговых доходов бюджета. В России в настоящее время большая часть налога на прибыль зачисляется в региональные бюджеты (18% от 20%), тем самым формируя их основу, поскольку это один из крупнейших налоговых доходов бюджетов субъектов Российской Федерации.

То есть, направления использования прибыли представлены на следующем рисунке:



Рисунок 5 – Направления использования прибыли

Таким образом, переоценить роль прибыли и ее использования и распределения невозможно.

Подводя итоги, можно сказать, что прибыль предприятия – это разница между доходами и издержками, определяемыми как с экономической, так и с бухгалтерской точки зрения примерно одинаково. В краткосрочном периоде формирование прибыли происходит в зависимости от цены, имеющих условно-постоянных и условно-переменных издержек, и безубыточный объем продаж достигается при покрытии маржинальным доходом (разницей между выручкой и переменными издержками) объема постоянных издержек, далее предприятие уже получает прибыль. При этом, в краткосрочном периоде максимум прибыли фирма получает, когда предельные доходы равны предельным издержкам. В долгосрочном периоде все расходы являются переменными, а максимум прибыли в условиях конкуренции фирма получает, когда цена долгосрочным предельным затратам фирмы и минимальным долгосрочным средним затратам. Прибыль используется для инвестиций в основной и оборотный капитал, для стимулирования инвесторов для вложений, для премирования топ-менеджеров, для развития социальной инфраструктуры и осуществления расходов, а изъятая в виде налога на прибыль часть прибыли составляет основу налоговых доходов региональных бюджетов нашей страны.

### Список используемой литературы

1. Дзюбик С.Д., Ривак О.С. Основы экономической теории. – Киев: Эльга, 2010.
2. Маркс К. и Энгельс Ф., Соч., 2 изд., т. 25. ч. 1– М.: Политиздат, 1986.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2006.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.. Современный экономический словарь. — 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М., 1999.
5. Серяков С.Г. Микроэкономика: курс лекций – М.: Магистр, 2011.

### «Profit – the main incentive of commercial activity of the enterprise»

#### Summary:

Relevance of a subject of article is connected with that profit – one of the most important indicators of activity of any commercial organization, actually, a main objective of all commercial activity, incentive of this activity and a source of its providing. The got profit is the main for determination of efficiency of business and if it isn't present – business can't be considered as the effective.

**Keywords:** profit, revenue, expenses, income, output.

## ВРАЖДЕБНОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ КОМПАНИЙ И СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ОТ НЕГО

Рост компаний может происходить через собственное органическое развитие или через осуществление сделок по слиянию и поглощению (M&A – mergers and acquisitions) с другими компаниями. Основными мотивами слияний и поглощений компаний обычно являются:

- Стремление к росту компаний;
- Получение синергетического эффекта;
- Необходимость диверсификации бизнеса;
- Выявленная недооценка поглощаемой компании на финансовом рынке;
- Личные мотивы менеджеров;
- Повышения качества управления и др.

Слияния и поглощения могут осуществляться путем:

- Покупки акций – объединение компаний, при котором компания – покупатель, проводя скупку акций компании – эмитента, устанавливает контроль над приобретаемым акционерным обществом, при этом поглощенная компания сохраняется как отдельное юридическое лицо;
- Покупки активов – объединение компаний, при котором компания – покупатель покупает основные активы компании – цели, которая хотя и сохраняется как юридическое лицо, но лишается большей части или всех своих активов.

Основными выгодами от проведения сделок M&A для ее участников являются обеспечение расширения производства, получения доступа к технологиям, выход на новые рынки, установление связей с новыми поставщиками и потребителями и достижение экономии от масштаба деятельности. Как правило, в случае объявления о возможном поглощении (а порой получения сведений об этом при использовании конфиденциальной информации) на рынке начинают активно возрастать спекулятивные операции.

Сделки слияний и поглощений бывают дружественными и враждебными. При дружественных сделках объединение компаний происходит при согласии менеджмента обеих компаний. В мировой практике при дружественном поглощении компания размещает тендерное предложение на выкуп контрольного пакета акций, которое менеджмент компании – покупателя делает менеджменту компании – цели. Совет директоров компании – цели обязан представить акционерам свои рекомендации касающиеся целесообразности заключения сделки. Если рекомендации совета директоров положительные, то поглощение является дружественным, если отрицательные, то такое поглощение рассматривается как враждебное.

Различия в способах поглощения заключается в отношении менеджеров компании – цели к намерению компании – покупателя. При законной

процедуре враждебного поглощения, как правило, отсутствуют негативные последствия для функционирования предприятия. Однако, в России процесс недружественного поглощения может начаться, когда менеджмент приобретаемой компании, особенно на подготовительных к сделке этапах, даже не осведомлен о планах враждебных действий со стороны потенциальных «захватчиков», и поглощение может осуществляться в форме насильственного присвоения активов или банкротства предприятий вне зависимости от их реального экономического положения.

При враждебных поглощениях потенциальным объектом может стать компания, активы которой рассредоточены среди большого количества акционеров, а контролирующая группа имеет относительно небольшой пакет. Не исключено, что если поглощение может явиться враждебным для контролирующей группы акционеров, то для остальных акционеров оно может оказаться достаточно выгодным, так как вследствие принимаемых директорами компаний мер, направленных на противодействие поглощению компании, курсовая стоимость ее акций может возрастать.

В условиях быстрорастущего российского фондового рынка именно рост числа сделок M&A является значимым фактором обеспечения инвесторам возможности для получения более высокой нормы прибыли на вложенный капитал. В экономике страны в последнее десятилетие рынок слияний и поглощений в стране стал играть весьма заметную роль, о чем свидетельствует возрастание отношения объема рынка слияний и поглощений к важнейшим макроэкономическим показателям.

Если еще совсем недавно недружественными поглощениями занимались преимущественно финансово-промышленные группы, скупающие крупные активы, то в последнее время недружественные поглощения все чаще применяются к предприятиям среднего и малого бизнеса. При этом данному процессу подвергаются абсолютно все предприятия – и малые и большие независимо от организационно-правовой формы и рода деятельности. Если у компании есть стоящий актив: недвижимость, оборудование, выгодный контракт, стабильная прибыль, то такая компания может стать потенциальным объектом недружественного поглощения.

Зачастую возможность осуществления недружественных поглощений связана с недостаточной правовой и финансовой грамотностью собственников. Акционеры или руководители компаний порою оказываются не готовыми ни к жесткой конкуренции, ни к возникающим нестандартным правовым ситуациям, а процесс недружественного поглощения, как правило, протекает в силу причин, когда предприятия сами создают условия для их враждебных поглощений.

Процесс поглощения компаний предполагает установление над ними юридического и экономического контроля. Под юридическим контролем понимается факт принадлежности заинтересованному лицу значительной доли участия в уставном капитале компании или актива на праве собственности на контрольный пакет акций, либо право собственности на некоторый актив. Как правило, простого приобретения контрольного пакета акций общества бывает недостаточно, т.к. помимо этого требуется переизбрать органы управления и обеспечить физический контроль над предприятием. Под экономическим

контролем понимается полноценное участие нового собственника в присвоение результатов экономической деятельности компании, а также участие в управлении компанией.

«Классическое» недружественное поглощение может быть осуществлено когда:

- Менеджмент компании-покупателя более эффективно осуществляет хозяйственную деятельность по сравнению с действующим менеджментом компании-цели. Поглощая компанию-цель, менеджеры компании-покупателя планируют повысить эффективность ее деятельности и, как следствие, получить прибыль, которая компенсирует средства, уплаченные за акции компании-цели;

- Агрессор скупает пакет обыкновенных акций с целью получения выгоды, например от последующей ликвидации компании, и перепродажи части или всех ее активов, увеличения своей доли на рынке, установления контроля над поставщиками и покупателями и т.п.

Цели компаний-агрессоров, действующих на отечественном рынке недружественных поглощений, могут существенно отличаться от целей, которые преследуют компании-покупатели, проводящие аналогичные операции на западных рынках. В отечественной экономике нередко нападению подвергаются именно те компании, которые работают более эффективно, чем аналогичные компании данной отрасли, и у которых на балансе есть активы, способные заинтересовать компанию-агрессора. При этом стратегию приобретения недооцененных компаний как правило используют финансовые компании, банки, а также иные предприятия специализирующиеся на захватах, которые не ставят задачи дальнейшего развития хозяйственной деятельности, поскольку для этого необходимо будет привлечение дополнительного капитала, а также готовность окупить затраты лишь в долгосрочной перспективе.

При недружественном поглощении целями компании – агрессора могут являться:

- Перепродажа заинтересованным экономическим субъектам компании-цели целиком;

- Дробление компании-цели или вывод активов и распродажа их по частям. При этом, с одной стороны, рыночная стоимость активов при распродаже по частям может оказаться более высокой, чем при продаже активов, включенных в единый пакет, а с другой – не всегда покупатели готовы приобретать имущественный комплекс, т.к. одних покупателей может интересовать недвижимость, других средства производства и т.д. Распродажа активов по частям не редко используется при недружественных поглощениях малых и средних предприятий, на балансе которых находятся имущественные комплексы, высоколиквидные объекты недвижимости;

- Захват компании цели под заказчика, который осуществляет финансирование операции поглощения.

В настоящее время среди основных причин недружественного поглощения и активизации рейдерских захватов особое место занимает то, что значительное количество предприятий в стране стали частными путем распределения части уставного капитала среди работников в процессе приватизации

Главной экономической причиной недружественных поглощений предприятием и критерием отбора предприятий рейдером является недооцененность актива, которая возникает в результате:

- Неэффективного использования актива собственниками предприятия;
- Когда рыночная стоимость долей в уставном капитале общества ниже стоимости активов, принадлежащих данному обществу.

Достаточно одной из приведенных причин для того, чтобы предприятие стало объектом нападки рейдеров.

Безусловно, экономические причины поглощений компаний являются определяющими, однако есть существенные проблемы в правовом и организационном обеспечении деятельности организации, в силу которых она становится привлекательной мишенью для поглощения, но практика показывает, что далеко не все собственники еще осознали необходимость выстраивания серьезной системы правовой и организационной защиты своего бизнеса.

Среди правовых проблем, которые могут явиться поводом к недружественному поглощению компаний, следует отнести:

- Противоречие внутренних документов общества действующему законодательству;
- Нарушения при приобретении активов или долей компании;
- Недостатки в юридическом оформлении владения активами или их долями;

Наиболее часто встречающимися недостатками в организации хозяйственной деятельности и корпоративного управления, наличие которых может явиться поводом для недружественного поглощения являются:

- Недостаточная защита информации, несоблюдение режима конфиденциальности, в результате которого важная конфиденциальная информация об обществе может быть получена компанией агрессором без особых усилий;
- Нарушения при работе с приемом и отправкой корреспонденции;
- Отсутствие правильно функционирующей службы безопасности и др.

Для оказания противодействия недружественному поглощению могут использоваться различные приемы и средства. Применяемые для этих целей набор защитительных мер зависит от общего состояния фондовых рынков, положения объединяющихся компаний и ряда других факторов. В практике защиты от недружественного поглощения широко применяются следующие средства

- Установление особого порядка отчуждения активов в учредительных документах компании;
- Формирование подконтрольной кредиторской задолженности;
- Наличие в уставе компании положения о том, что решение о поглощении должно приниматься квалифицированным большинством голосов;
- Передача акций в доверительное управление управляющей компании либо номинальному держателю;
- Обременение имущества (зalog, аренда и т.д.);
- Создание системы перекрестного владения акциями;
- Вывод активов на юридическое лицо, не ведущее активной хозяйственной деятельности.

Необходимо отметить, что выбор способов защиты от поглощения и методов противодействия, когда поглощение переросло в активную стадию должен выстраиваться в соответствии с направлениями атаки компании-агрессора.

Несмотря на тенденции к спаду рейдерской активности, тема рейдерства остается актуальной в отечественной бизнес среде. Следовательно, не следует пренебрегать вопросами, связанными с разработкой и внедрением механизмов защиты, тем более, что на данный момент бизнес практика выработала множество подобных механизмов. И хотя универсальной панацеи не существует, имплементация комплекса основных защитных мер существенно снижает вероятность успешного осуществления враждебного поглощения. В этом контексте подразумеваются превентивные меры. Без их применения не стоит возлагать большие надежды на успешную защиту с применением оперативных мер, когда атака уже началась.

© А.В. Левин, 2013

**УДК 658**

**Е.В. Леканова**

старший преподаватель кафедры «Экономика и управление в химической и нефтехимической промышленности»  
Политехнический институт имени В.С.Черномырдина в составе  
Московского государственного машиностроительного университета  
(МАМИ),  
Г. Москва, Российская Федерация

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Понятие менеджмента пришло к нам с запада. Но, в отличие от западного мира, российский опыт управления в условиях рыночной экономики достаточно короток. Поскольку экономические законы, в отличие от законов природы, зависят от человеческой воли, от выбора, вследствие неопределенных будущих ожиданий, развития социума, особенно в условиях современного кризиса, то проблемы управления и принятия правильных решений имеют особенную роль для российских предприятий. Российские успехи и проблемы в социально-экономическом развитии последних 20 лет связаны не только с мировым кризисом, а так же ценой на нефть на мировом рынке, но и с оценкой самого менеджмента в организациях. В настоящее время важно не просто повторение зарубежного опыта, а творческое переосмысление, переработка и учет специфики современной России, т.е. особенностей российской истории предпринимательства. Это особенно важно для анализа современного состояния и проблем развития менеджмента. В настоящее время не выработаны ни теоретические, ни методологические позиции по использованию менеджмента в практической деятельности вывода экономики из кризиса.

Так же, на современном этапе развития менеджмента, все более признанным становится приоритет общественных интересов над индивидуальными. По этой причине происходит отказ от приоритета классических принципов школ менеджмента, согласно которым успех предприятия определяется, прежде всего, рациональной организацией производства продукции, снижением издер-

жек, развитием специализации, т.е. воздействием управления на внутренние факторы производства. Вместо этого первостепенной становится проблема гибкости организации к постоянным изменениям внешней среды. Следовательно, необходимо применение ситуационного подхода в управлении, согласно которому функционирование предприятия обуславливается реакциями на различные по своей природе воздействия извне.

По истине, глобальной проблемой современного менеджмента является качество выпускаемой продукции. В России большая часть предприятий нацелена, в первую очередь, на получение прибыли. В связи с чем, все больше становится востребованной импортная продукция.

Еще одна серьезная проблема на пути распространения принципов современного менеджмента качества - это компетентность руководителей предприятий в вопросах управления.

Одним из важных моментов можно считать ориентацию на возросшую роль человека, его профессионализм и личностные качества, а, соответственно, всей системы взаимоотношений людей в организациях. Это, в первую очередь относится к управленцам. С одной стороны, необходимы теоретические знания, с другой же - опыт. Ведь, по большей части, многие управляющие действуют в основном методом проб и ошибок, полагаясь на собственное понимание и опыт, и, как следствие, происходит существенный разброс получаемых результатов. Зачастую получается так: повезло, если попался понимающий толковый руководитель, знающий и опытный менеджер качества, сплоченный и вдохновленный коллектив, тогда система создана и работает. Если же отсутствует один из перечисленных компонентов, то работающей системы уже нет.

Из-за невостребованности квалифицированных кадров в большинстве секторов экономики, отсутствия конкурсных условий занятия должностей и несответствия вузовской подготовки кадров спросу на рынке труда ухудшается и качество человеческого капитала.

Важным моментом являются и частые конфликты между владельцами компаний и топ-менеджерами, что приводит к замене последних. Результат - владелец теряет ценного специалиста, что отражается на эффективности работы компании. Суть разногласий заключается в том, что собственник хочет получения прибыли на каждом этапе, а менеджер высокой квалификации настроен на стратегические цели. Управленец в компании работает по принципу: появилась проблема - решили. В этих условиях менеджер должен быть предпринимателем, т.е., в каждый момент приспосабливаться к внешним условиям, а не строить стратегических планов.

В западных странах компании существуют по-другому. Есть разработанная стратегия, учтены основные параметры - возможные риски, динамика цен и т.д.

Здесь важно помнить, что «метание» из стороны в сторону в поисках «быстрых денег», не является причиной делать «резкие повороты», так как коммерческая выгода компании основывается на стратегическом поведении для достижения заранее выставленных параметров. Иными словами, в классическом понимании менеджмента управление бизнесом построено на следовании стратегии. Предпринимательский же подход - это, чисто, российская специфика, которая естественным образом сформировалась в 90-е годы и по инерции



продолжает существовать. Именно тогда, умение ориентироваться на обширном бизнес-пространстве, принимать смелые и быстрые решения было главным в экономике страны и в процветании бизнесмена.

В России при этом существует дефицит на рынке топ-менеджеров, спрос превышает предложение. Это в первую очередь административный директор, директор по информационным системам, по продажам, по развитию бизнеса, главный бухгалтер, региональный менеджер по продажам. Поговорка о том, что незаменимых людей не бывает, в настоящее время перестает работать.

Вот основные и, далеко, не все проблемы современного менеджмента.

© Е.В. Леканова, 2013

УДК 332.1

**Л.Б. Лучицкая,**  
доцент, к.э.н., доцент кафедры управления  
ГБОУ ВПО Московской области  
«Финансово-технологическая академия»

### **ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПОДГОТОВКУ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ**

В условиях трансформации российской экономики, продолжающихся общественных преобразований на фоне ограниченности трудовых ресурсов, уязвимости экосистемы и других особенностей (глобализация экономики, формирование многополярного мирового порядка, взаимопроникновения культур и изменения в духовно-нравственной ориентации населения), повышается значимость факторов и резервов дальнейшего развития государства.

Ключевым среди комплекса факторов и резервов является, безусловно, человеческий фактор. Современный управленец кардинальным образом отличается от управленца дорыночной экономики и необходимость его совершенствования — это веление времени.

В системе региональных, государственных образовательных учреждений, как и в системе государственного профессионального образования в целом, продолжают множественные преобразования. В их числе изменение структуры и состава системы профессиональной подготовки, зарождение и развитие негосударственного сектора образования, «болонизация»<sup>1</sup> программы профессиональной подготовки, внедрение новой отраслевой системы оплаты и стимулирования труда в сфере образования и др.

С переходом ВУЗов на уровневую систему образования, появилась новая модель - «бакалавриат + магистратура», внедрены и реализуются федеральные образовательные стандарты третьего поколения, формируются компетентностные модели выпускника (КМВ), обновляется программно-методическая база.

Учебный процесс основан на широком использовании новейших образова-

<sup>1</sup> Имеется ввиду переход на Болонскую систему образования

тельных программ. Подготовка студентов направлена на формирование умения работать в быстроизменяющейся экономической обстановке. Как и все новое, внедрение двухступенчатого образования в России, вызывает широкие дискуссии и не однозначные оценки новаций.

По мнению автора, «болонизация» российской образовательной системы принесет тогда желаемые результаты, когда будет учтен богатый отечественный опыт образования<sup>2</sup>, особенности и специфика, а также накопленный за рубежом опыт профессионального образования в передовых высокоразвитых государствах (Япония, США, Великобритания, Швеция и др.).

Развитие и внедрение инновационных разработок, информационный взрыв и современные темпы прироста научной информации мотивируют преподавателей искать новые методы и приемы преподавания. Одним из таких приемов является интенсификация учебной деятельности как передача большего объема учебной информации обучаемым при неизменной продолжительности обучения без снижения требований к качеству знаний. Для успешной интенсификации учебного процесса следует разрабатывать и внедрять научно обоснованные методы руководства познавательным процессом, мобилизующие творческий потенциал личности обучающегося. Следовательно, педагог сегодня – это не только отличный преподаватель, но и исследователь, способный оригинально формулировать и решать стоящие перед педагогической практикой задачи на технологическом уровне [3, с.4].

В связи с этим необходимо выработать систематический подход к применению информационных и коммуникативных технологий (ИКТ) с целью повышения эффективности и качества учебного процесса и его результатов на всех уровнях образования на основе интеграции ИКТ и педагогики, что позволит оправдать все ожидания современного общества, движущегося по пути к своей новой стадии развития – Глобальному обществу знаний [6, с.19].

Необходимо планировать и организовывать работу со студентами таким образом, чтобы встречи были немонотонными, не утомляющими, а наоборот - интересными и увлекательными, на занятиях обсуждались актуальные и интересные вопросы.

Многие студенты после окончания средних образовательных учреждений приходят в высшие учебные заведения и сталкиваются с проблемами нехарактерными их возрасту, а именно замкнутость, закрытость, неумение выражать свои мысли, боязнь быть высмеянным однокурсниками, что провоцирует еще большую закрытость и замкнутость.

По мнению автора нужно помочь таким ребятам, проводя семинарские и практические занятия с использованием ролевых и деловых игр, вовлекая их постепенно в диалог, дискуссию, прививая им смелость, ораторские навыки и умение излагать суть.

Особенности и значимость деловой игры как формы контекстного обучения подробно представил Вербицкий А. А., рассмотрим их вкратце.

Деловая игра (ДИ) — форма воссоздания в образовательном процессе предметного и социального содержания профессиональной деятельности, модели-

<sup>2</sup> Представляется интересным опыт 60-70-х годов прошлого века, когда наша страна первой открыла космос, обеспечила полномасштабное среднее образование всему населению, а также доступное бесплатное среднее и высшее профессиональное образование желающим, а также развитие навыков творчества молодежи (НТТМ, ВОИР и др.).

рования систем отношений, характерного для данного вида труда. ДИ представляет собой две «наложенные» друг на друга модели — имитационную и игровую

В имитационной модели на научном языке представлена технология целостной профессиональной деятельности либо ее крупных фрагментов, условия и пространственно-временная динамика производственного процесса в той или иной сфере труда (предметный контекст).

В игровой модели отражены отношения людей, имеющие место на реальном производстве (социальный контекст):

- комплект ролей согласно штатному расписанию, должностные функции, обязанности и права специалистов;
- сценарий взаимодействия участников с указанием временных параметров действий каждого, их профессиональные интересы и ответственность [2, с.17].

Согласно ст. 10 главы 2 ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» устанавливаются следующие уровни профессионального образования [1]:

- 1) среднее профессиональное образование;
- 2) высшее образование - бакалавриат;
- 3) высшее образование - специалитет, магистратура;
- 4) высшее образование - подготовка кадров высшей квалификации.

Статья 13 гласит «Основные профессиональные образовательные программы предусматривают проведение практики обучающихся. Организация проведения практики, предусмотренной образовательной программой, осуществляется организациями, осуществляющими образовательную деятельность, на основе договоров с организациями, осуществляющими деятельность по образовательной программе соответствующего профиля. Практика может быть проведена непосредственно в организации, осуществляющей образовательную деятельность».

Вспомним, как было раньше, при обучении сроком 5 лет, студент по итогам обучения становился специалистом. За период обучения он проходил три, а то и четыре<sup>3</sup> вида практики – ознакомительную, производственную и преддипломную. С введением уровневой системы обучения – мы имеем два вида практики – учебную (после 2 курса) и производственную (после 3 курса).

В этой связи возникает вопрос: как студенты будут выполнять выпускные квалификационные работы, не имея информации для анализа, ведь после производственной практики пройдет год? Думается, что такая новация не пойдет на пользу дипломникам.

Что касается качества образования, то, по мнению автора, до настоящего времени не разработаны и не апробированы на практике в достаточной степени критерии оценки, конкретные показатели, а также уровни качества подготавливаемых специалистов.

<sup>3</sup> на механических отделениях техникумов было в советский период четыре практики: после первого курса - слесарная в течение месяца, где обретались навыки слесарного дела; после второго курса - тоже месячная - механическая, предусматривающая освоение механической обработки металла; на третьем курсе - производственная продолжительностью свыше полугода, где после первой половины присваивался квалификационный разряд и практиканты становились на рабочие места - механиков на конвейерные линии, как будущие специалисты; а на четвертом году обучения за 3 месяца до защиты дипломных работ - преддипломная практика сроком 40 дней для сбора материалов по дипломному проекту. Это была действительно практика, а не то, что зачастую сегодня - формализм для галочки о выполнении программы.

Хоть и делается в последнее время акцент на необходимость участия работодателей в разработке программ профессионального образования, формировании заказов на подготовку тех или иных специалистов, а также осуществление оценки выпускников вузов, тем не менее, в конкретные технологии и алгоритмы эти предложения пока не облечены.

Представляется не вполне решенным вопрос поствысшего профессионального образования, имеется в виду подготовка научных кадров на уровне сегодняшних аспирантуры и докторантуры. Мы выросли в системе, где существует два уровня ученых степеней – кандидат и доктор соответствующих наук, а за рубежом применяется совершенно другая система, основанная на Болонском подходе. Формальное копирование западных стандартов поствысшего образования без учета нашей отечественной специфики и достижений в этой области, представляется не дальновидной.

Еще одним серьезным фактором, оказывающим определяющее влияние на формирование у приобретающих профессию студентов и слушателей – является надежность связи в процессе обретения знаний по конкретной профессии с действующим производством, другими словами – обретение и накопление практического опыта и навыков. Сегодня ознакомительная, производственная и преддипломная практики в большинстве своем проходят на низком уровне, не всегда студент проходит их на конкретном рабочем месте. Этому есть много объективных (коммерциализация, закрытие информации, отсутствие договоров, определяющих условия прохождения практик студентами), а также субъективных (использование «двойной бухгалтерии», нежелание работодателей заниматься со студентами, формальный подход вузов к обеспечению студентов местами прохождения практики и др.) причин и неурегулированных обстоятельств и разногласий.

Перейдем от общего к частному, а точнее к формируемой двухуровневой «блонизированной» системе образования. В условиях двухуровневости наличие широкого набора профилей подготовки и возможность их вариации при продолжении обучения на второй ступени образования в магистратуре позволят значительно снизить долю неверных решений, которые принимает абитуриент при выборе направления своей будущей профессиональной деятельности. Как следствие, уменьшится процент выпускников, работающих не по специальности после окончания вуза.

Более того, одной из проблем является то, что многие выпускники ВУЗов, получившие хорошую теоретическую основу в своем учебном заведении, не в состоянии применить их на практике. Это не вопрос только какой-то отдельной специальности или же ВУЗа, а общая проблема. Данный факт подтверждается материалами интернет-конференции: «... более 50 % руководителей-работодателей считают уровень подготовки выпускников филиала и других российских ВУЗов примерно одинаковым. Среди качеств, которых не хватает выпускникам, руководители выделили, прежде всего, профессиональные знания. Данное противоречие можно, скорее всего, объяснить тем, что под нехваткой профессиональных знаний руководители подразумевают недостаток практических навыков, т.е. опыта работы» [5].

Для решения проблемы, связанной с трудоустройством выпускников после ВУЗов, можно и даже следует обратить особое внимание на опыт россий-

ской столицы — города Москвы. Как известно, количество столичных ВУЗов огромно, а, следовательно, каждый год различные службы, в том числе и государственные, сталкиваются с проблемой большого количества заявок по трудоустройству. Руководитель столичного департамента труда и занятости населения Олег Нетеребский прокомментировал данный вопрос и рассказал, что власти Москвы в ближайшем будущем намереваются разработать особую программу. Согласно ей «...выпускник столичного вуза сможет получить работу там, где он в период студенчества проходил стажировку» [4].

Тем самым будут налаживаться взаимосвязи между системой профессионального образования и рынком труда. Если формируемые компетенции выпускников вузов будут носить системный завершённый характер, включая серьёзную практику после бакалавриата и позволяя сделать осознанный выбор при поступлении в магистратуру, то двухуровневую модель, несомненно, можно считать адекватной внутренним потребностям отечественного профессионального образования.

Рассмотрим основные факторы, обуславливающие изменения в системе образования.

1 фактор — как уже упоминалось — появились «бакалавриат» и «магистратура». Студенты обучаются 4 года и по окончании получают диплом со степенью «бакалавр», далее при желании — ещё 2 года, и как итог — степень «магистр».

2 фактор — практика. При обучении сроком 5 лет, студент по итогам обучения становится специалистом. За период обучения он проходил три вида практики — ознакомительную, производственную и преддипломную. С введением уровневой системы обучения — будет два вида практики — учебная (после 2 курса) и производственная (после 3 курса) — правильно ли это??? Время покажет!

На данном этапе возникает вопрос: какое будет качество выпускных квалификационных работ, если информация для анализа отсутствует либо данные только за прошедший период, ведь после производственной практики пройдет год? Думается, что такая новация не пойдет на пользу дипломникам.

Представляется целесообразным максимально приблизить программы практики и согласовать их с теми профессиональными функциями, которые молодому работнику предстоит реализовать в конкретной организации.

Более того, производственная практика должна позволить студенту пройти первый в жизни квалификационный экзамен на замещение конкретной должности по получаемой специальности. Как выход можно разработать программы взаимодействия работодателей и вузов.

3-ий фактор — служба в армии. В настоящее время, обучаясь в вузе, студент имеет право на отсрочку от службы в армии. И не секрет, что многие поступают на дневное обучение именно «косят от армии», чтоб остаться на работе. Здесь клубок проблем: с одной стороны, государство закрепило в ст. 59 Конституции РФ священный долг и обязанность каждого по защите Отечества, а с другой — не гарантирует возврат на прежнее место работы ребятам, отслужившим срочную службу по призыву. Остаются не защищенными действующим законодательством и аспиранты, а также слушатели консерватории и иных образовательных учреждений, а также студенты вузом, где нет военных кафедр и которым не гарантируется законодательством отсрочка до окончания получения профессионального образования.

Четко ясно пока одно: в рамках совершенствования действующей системы профессионального образования по болонскому сценарию нельзя допустить снижения качества обучения, а также необходимо обеспечивать деловое взаимовыгодное и непрерывное сотрудничество вузов с работодателями – потребителями высококвалифицированных специалистов по профилю вуза.

#### **Список использованных источников:**

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 07.05.2013 N 99-ФЗ, от 23.07.2013N 203-ФЗ), <http://base.consultant.ru>.
2. Бровка Н. В. Инновационные процессы подготовки дизайнеров в системе университетского образования / Проблемы современного высшего профессионального образования в области строительства, архитектуры и дизайна. – с. 645, <http://conference.osu.ru>
3. М. Ю. Олешков. Современные образовательные технологии: учебное пособие / автор-составитель М. Ю. Олешков. – Нижний Тагил: НТГСПА, 2011. – с. 144.
4. Огилько И. Работа как подарок // Российская газета. Федеральный выпуск № 5616 (240), от 26.10.2011 г. – Режим доступа. – URL: <http://www.rg.ru/2011/10/26/rabota.html>
5. Рязанцева Л. В. Анализ сфер занятости выпускников ВУЗов и проблемы их трудоустройства // Международная научно-практическая заочная интернет-конференция. — Москва, 2011 г. [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.conf.muh.ru/archive/11-2011>.
6. Информационные и коммуникационные технологии в образовании: монография / Под. редакцией: Бадарча Дендева – М.: ИИТО ЮНЕСКО, 2013. – с. 320

© Лучицкая Л.Б., 2013

**УДК 330**

**П.Н.Лютов**

аспирант кафедры экономики отраслей и рынков,  
Институт экономики отраслей, бизнеса и администрирования,  
Челябинский государственный университет  
Г.Челябинск, Российская Федерация

### **ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И КОНЦЕНТРАЦИИ КАПИТАЛА В СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В современных условиях роста глобализации и информатизации экономики, развития глобальных сетевых структур, охватывающих либо разные отрасли, разные страны, в которых их подразделения присутствуют, вопросы концентрации производства и капитала имеют все более возрастающее по важности значение. Действительно, если для сервисной или торговой сетевой компании вложения зачастую не так сложны и достаточно типичны для любого региона, любой

страны, то для производства они определяются в местах разным характером и разными факторами, оттого и влияние на концентрацию производства и капитала компаний в условиях сетевой экономики такие факторы будут иметь разное.

Основные термины, используемыми в данной статье: «сетевые структуры», «сетевая экономика», «концентрация производства» и «концентрация капитала».

Термины «концентрация капитала» и «концентрация производства» тесно связаны с понятием «рыночная концентрация». Данное понятие характеризует относительную величину предприятий одной направленности на одном рынке (в регионе, стране, отрасли).

Отсюда следует определение понятия «концентрация производства», которую, к примеру, Т.Добровольская определяет как процесс, при котором производство в стране или регионе сосредоточено на наиболее крупных предприятиях [4, с.1]. Она также отмечает, что концентрация производства является важнейшей формой общественной организации, характерной для любого предприятия, отражающей экономические законы развития, даже несмотря на то, что такое развитие не имеет линейного характера и на разных стадиях экономического развития может и повышаться, и снижаться. Данный процесс по ее же мнению можно представить как двусторонний: во-первых, происходит неуклонный рост удельной доли крупных предприятий в производстве определенной отрасли, а, во-вторых, имеется постоянный рост самих размеров самих таких крупных предприятий.

БСЭ, основываясь на трудах В.Ленина, К.Маркса и Ф.Энгельса, так же определяет концентрацию производства как рост числа крупных предприятий, сосредоточение там большей части имеющихся в обществе ресурсов: рабочей силы, средств производства, продукции [2, с.78].

В целом же, концентрация производства по марксистско-ленинской теории, есть закон капитализма, и зависит она от концентрации капитала как необходимого инструмента расширения бизнеса. С той же позиции советскими авторами указывалось, что крупные предприятия имеют много преимуществ перед мелкими, и в сфере производства, и в сфере обращения (за счет той концентрации ресурсов), потому и норма прибыли у владельцев крупных компаний всегда выше, чем у мелких, и конкурентоспособность их тоже выше [5, с.94].

Учитывая современные подходы, излагаемые в экономической литературе или публикациях, можно сказать, что концентрацией производства называют процесс сосредоточения основных ресурсов: средств производства, работников, научных исследований, а также и информационных систем на крупных предприятиях для целей роста производительности труда, конкурентоспособности, возможности применения новых технологий, более высокого роста. Именно это заставляет бизнес капитализировать часть полученной прибыли (вкладывать ее в развитие), что в условиях растущей национальной и международной конкуренции как раз и обуславливает рост масштаба предприятий, а также объемов концентрации производства [1, с.31].

Нужно сказать, что сам процесс концентрации характерен для разных сфер и отраслей, поскольку он направлен на получение предприятием возможных экономических преимуществ. При этом, деятельность малого и среднего бизнеса способствует развитию конкурентной среды, однако, многие из малых и средних предприятий не имеют возможностей выстоять в условиях растущей конкуренции на рынке. А такая возможность как раз и имеется у крупных предприятий,

поскольку они более рационально используют ресурсы, имеют больше возможностей снижения издержек, в частности, за счет транзакционных затрат [10, с.64].

В целом, можно отметить, что имеется два основных подхода к обоснованию концентрации производства. Первый подход – тот, который приведен выше, который связан с оптимизацией привлечения и управления ресурсами компанией, обеспечения роста конкурентоспособности компании. Другой же подход связан с тем, что процесс этот связан с процессами развития специализации, кооперации, разделения труда, а также ростом уровня обобществления производства [1, с.32].

Кооперация труда как основа концентрации производства обнаруживает себя в первую очередь через существование определенной агломерации, скопления многих работников, выполнения ими разных функций, которые могут быть соединены. При этом сам процесс труда – только часть производительных сил общества, а средства и предметы труда – необходимый вещественный момент процесса труда. То есть, важной предпосылкой кооперации труда, материальным условием ее существования является определенная концентрация средств производства, и от ее степени как раз зависят размеры кооперации или масштаб производства. Поэтому можно сделать утверждение, что процесс концентрации факторов производства (средств производства и рабочей силы) – основа кооперации.

Концентрация в средства производства и рабочей силы дает возможность проявиться преимуществам коллективного труда перед индивидуальным, поскольку:

- во-первых, индивидуальный труд каждого работника – это частичка совокупного труда, средний общественный труд;
- во-вторых, общественный контакт между работниками в процессе производства вызывает между ними своеобразное соревнование, увеличивающее производительную силу труда;
- в-третьих, возникает значительная экономия на средствах производства, поскольку они совместно применяются в процессе труда.

То есть, в процессе кооперации создается новая производительная сила, которая является общественной, массовой силой, то есть новая производительная сила общественного труда, которая способствует увеличению производства определенного продукта, а также концентрации его производства в рамках данной кооперации труда.

На рисунке 1 как раз и показаны причины концентрации производства:

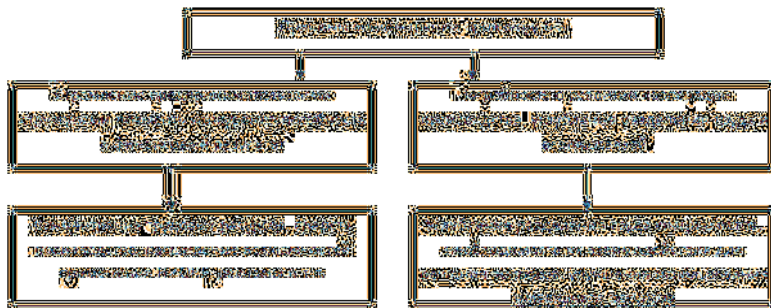


Рисунок 1 – Причины концентрации производства

Таким образом, в представленной схеме отражены два основных подхода к причинам концентрации производства, которые связаны и с тем, что крупное



предприятие максимизирует эффективность использования ресурсов, а также подход, основанный на углублении разделения труда и кооперации, что требует крупных размеров предприятия для эффективности использования имеющихся ресурсов.

В целом же, первичным и важнейшим существенным элементом, материальной основой концентрации выступает сосредоточение вещественных и личного факторов производства в рамках основного производственного звена (кооперации труда). Кроме того, концентрация производства – следствие развития материально-технических условий производства, но она находится в определенной зависимости от социально-экономической формы хозяйствования. Развитие концентрации производства до определенных историческими эпохами пределов ведет к повышению эффективности производства. Концентрация выражает существенные изменения в организации производительных сил, в обобществлении производства, в отношениях собственности, а через последние и во всей совокупности производственных отношений.

Очевидно, что концентрация производства связана с другим понятием – «концентрация капитала». Это процесс представляет собою укрупнение индивидуальных капиталов за счёт капитализации части прибавочной стоимости (с точки зрения марксистской теории). Концентрация капитала приводит к росту доли крупнейших по размеру капиталов в совокупном общественном капитале. В отличие от централизации капитала, концентрация капитала вовсе не обязательно связана с увеличением капитала в руках одного капиталиста или группы за счет поглощения или присоединения капиталов других, поскольку основа концентрации капитала – прибавочная стоимость, а централизации – уже существующие капиталы.

Причины концентрации капитала в следующем:

- при данном уровне технологического развития и существующей норме прибыли (прибавочной стоимости) масса прибавочной стоимости зависит от числа одновременно эксплуатируемых рабочих, а это число зависит от величины капитала. Потому можно увеличивать массу присваиваемой прибавочной стоимости только увеличивая размер самого капитала;
- с развитием техники и экономики возрастает минимальный размер индивидуального капитала, необходимый для ведения бизнеса;
- конкуренция и изменение (в основном, сокращение) нормы прибыли заставляют предпринимателя наращивать свой капитал, с которого будет получаться прибыль (чтобы не снижался ее размер).

На рисунке 2 представлены особенности концентрации капитала:

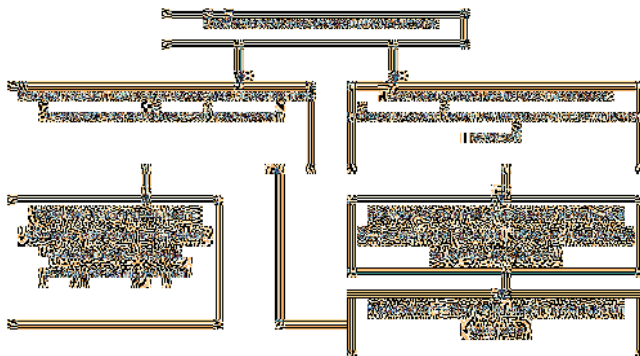


Рисунок 2 – Особенности концентрации капитала

Таким образом, концентрация капитала является основой централизации, притяжения капиталов. А централизация капитала ускоряет процесс накопления капитала, при этом крупный капитал, сформировавшийся путём поглощения или слияния более мелких капиталов, имеет более высокую норму прибыли и норму накопления, по сравнению с теми, который они имели до объединения. То есть, можно сказать, что централизация и концентрация капитала – вещи связанные между собой и взаимовлияющие.

Между концентрацией капитала и концентрацией производства существует тесная взаимосвязь, что и понятно, поскольку более крупный капитал позволяет создать более крупный бизнес, что показано на рисунке 3.

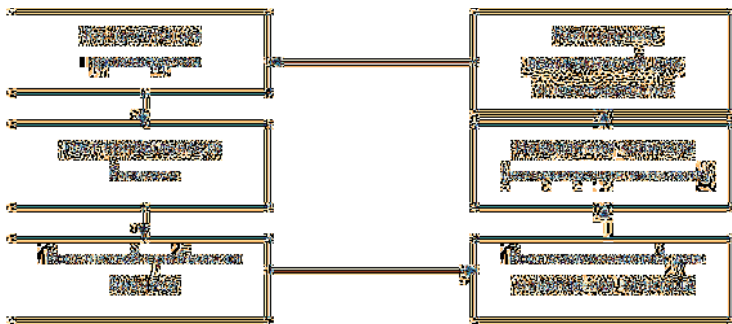


Рисунок 3 – Взаимосвязь между концентрацией производства и капитала

Таким образом, наращивая концентрацию производства, можно достичь роста прибыльности и увеличения собственно чистой прибыли компании, что ведет к росту возможностей накопления данной прибыли и собственно концентрации капитала в руках собственника бизнеса. Это дает собственнику капитала возможности для дополнительного инвестирования в бизнес и еще больше увеличивает концентрацию капитала. То есть, данная модель – классическая модель расширенного воспроизводства, которая не учитывает многих нюансов, связанных с ограничениями концентрации и т.п. Однако же, в XIX-XX века именно концентрация производства и капитала привели сначала к формированию крупных монополистических компаний, к формированию финансового капитала (где банковский и промышленный капитал уже срослись и один дополнял другой). Примерами в нашей стране такой концентрации являются компания «Газпром» (ее концентрация в отрасли максимальна, она имеет собственный банк, крупнейший в стране), «Роснефть» (также имеет высокую концентрацию в нефтедобыче, имеет собственные финансовые структуры), «ЛукОйл» (значительная концентрация в нефтепереработке, наличие финансовых структур).

Современная экономика существенно отличается от той, которая существовала в XIX-XX веке. Она характеризуется глобализацией и формированием в ее рамках так называемой «сетевой экономики», понятие которой и рассмотрим далее.

Сетевую экономику как современное явление рассматривают многие авторы, в частности, И.А.Стрелец, В.Н. Бугорский, Ж.В. Игнатенко и Е.В. Барыжикова.

Как правило, в этих трудах развитие сетевой экономики рассматривается как производное от развития информационного общества, компьютерных и коммуникационных технологий. И.А. Стрелец дает определение сетевой экономики как «экономики, связанная с производством и распределением сетевых благ» [11, с.12], под которыми он понимает блага, обладающие свойствами комплементарности, совместимости и стандартности; существенной экономии на масштабе производства, а также сетевыми внешними эффектами и эффектами ловушки. Достаточно объемно будет для статьи описание всех этих понятий, достаточно будет описать наиболее важные в рамках данного исследования понятия как совместимость, стандартность и существенная экономия на масштабе производства, что важно в раскрытии вопроса концентрации производства и капитала в условиях сетевой экономики.

Эффект масштаба – это эффект снижения затрат на единицу продукции, достигаемый благодаря росту масштаба (размера) производства. То есть эффект масштаба – это как раз та основа, на которой часто и строится концентрация производства, рассмотренная ранее. Эффект масштаба может быть положительным и отрицательным, а сама формула себестоимости при его определении может быть записана так:



где  $s$  — себестоимость единицы продукции;  
 $TFC$  — общая величина постоянных издержек;  
 $Q$  — количество выпускаемой продукции;  
 $VC$  — переменные издержки на единицу продукции

Из формулы видно, что чем больше будет объем, тем ниже будет значение части формулы  $TFC/Q$  – то есть средних постоянных издержек. Однако, эффект масштаба может быть и отрицательным, когда средние издержки растут вместе с объемом, и связано это с частичной потерей управляемости, снижением гибкости реакции на изменения на рынке, внешней среде, нарастанием противоречий между подразделениями организации. В результате, могут нарастать постоянные расходы, связанные с потерями в связи с этими негативными явлениями.

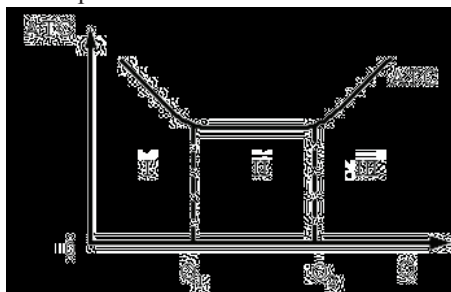


Рисунок 4 – Эффект масштаба (стадии)

Как видно из рисунка 4, на этапе I обеспечивается положительный эффект масштаба, снижаются издержки, на этапе II эффект масштаба уже не приносит

снижения издержек, отсюда уже следует, что укрупнение производства не дает снижения издержек. На третьем этапе – издержки и вовсе нарастают. Так вот именно в рамках сетевой экономики и предполагается достигать такой эффект масштаба, при котором отрицательной динамики (нарастание общих издержек при росте производства или его концентрации) уже не будет [9, с.181].

Другие авторы, в частности В.Н. Бугорский, Ж.В. Игнатенко и Е.В. Барыжикова подходят к определению сетевой экономики как к среде, в которой любая организация или физическое лицо, находящееся в экономической системе, могут контактировать с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, торговли, обмена идеями [3, с.19]. Это определение не содержит понятия «сетевые блага», но подразумевает их, исходя из сущности общения участников рынка между собой посредством коммуникационных сетей.

Разумеется, все авторы в качестве основы сетевой экономики приводят в качестве основы ее развитие сетей и сетевых технологий: корпоративных сетей, сетей делового партнерства, а также глобальных сетей (Интернет, в первую очередь). Кроме того, они выделяют свойства этой экономики: а именно то, что в ее рамках обесценивается монотонный труд и растет стоимость креативности, снимается зависимость потребителя от конкретных производителей (например, работающих на данной территории), а производителей – от конкретных поставщиков ресурсов, да и потребителей с данной территории тоже. Кроме того, в рамках сетевой экономики обеспечивается простая доступность информации в любое время, наличие информационных посредников, рост автоматизации бизнес-процессов, изменение структуры компаний в связи с данными глобальными процессами.

Исследователи из США Р. Каштан и Д. Нортон выдвинули несколько допущений, на базе которых необходимо строить деятельность и управление фирмой в условиях информационного общества (то есть той самой сетевой экономики, о которой речь:

- во-первых, это некоторое размывание функциональных границ внутри организаций (если для индустриального общества было свойственно наращивать прибыль путем специализации функциональных навыков, то информационное общество выдвигает требования к высокой гибкости бизнес-процессов, и это достигается как раз изменение структуры – созданием более гибких и адаптивных структур, более тесно общающихся между собой);

- прямое общение с клиентами и поставщиками;

- рост сегментации потребителей;

- глобальный масштаб в смысле отсутствия границ (это особенно достижимо в условиях вхождения многих стран в ВТО, иные таможенные союзы, что снимает значительные таможенные барьеры);

- сокращение жизненного цикла товаров в результате постоянных инноваций [12, с.4].

На сегодняшний день в условиях сетевой экономики появляются новые возможности концентрации производства, которая будет уже меньше связана с той классической моделью, когда увеличение производства (или иного бизнеса) связана с ростом капиталовложений (то есть следует из концентрации капитала). Это основано на положениях:

– рост интернационализации экономики в связи со стандартизацией бизнес-процессов в разных странах по примерно одинаковым моделям, а также возможностью свободного перемещения людей, относительно свободного или свободного перемещения товаров между странами;

– рост возможностей пространственных (междугородных, международных) коммуникаций посредством Интернет и средств телефонной связи, при достаточно высокой экономии времени и средств на осуществлении коммуникаций (низкая стоимость Интернет, мобильной связи, снижение цен на роуминг, появление операторов связи, обеспечивающих дешевую IP-телефонию).

В результате таких возможностей, уже сейчас формируются организации, которые либо прямо связаны с концентрацией производства не в одном конкретном месте (например, в каком-то городе или стране), а в разных странах, в разных регионах и континентах, но управляемые из одного центра. Такие компании являются сетевыми структурами, принадлежащими одному собственнику, их развитие все-таки связано с концентрацией капитала, поскольку для открытия бизнеса в другом регионе или другой стране требуются дополнительные инвестиции. Как пример можно привести промышленные компании Toyota, Renault-Nissan, Ford, VolksWagen и некоторые иные, торговые компании типа «Ашан», «Metro Cash and Carry». В России это, например, «Группа ЧТПЗ», «ОМК», торговые компании «Х5 Ритейл-групп», «Дикси», «Магнит». Это компании горизонтальной интеграции, которые в разных странах или регионах выпускают примерно одну и ту же продукцию, предоставляют услуги. Разумеется, по единой технологии и стандартам, разумеется, с управлением в головном офисе. Есть и примеры вертикальной интеграции, когда коцентрация происходит для сокращения трансакционных издержек, включает приобретение или открытие нескольких дополняющих друг друга бизнесов (например, у группы «Мечел» - от добычи угля и руды до производства металлопроката). Но такие развитые сетевые структуры, несмотря на влияние на их развитие фактора глобализации и роста управляемости благодаря тем же сетевым благам, не являются настоящими сетевыми структурами сетевой экономики.

К «настоящим» сетевым структурам сетевой экономики можно отнести компании другого типа, которые, прежде всего, используют модели аутсорсинга и франчайзинга, что позволяет наращивать объемы производства товаров, работ, услуг – то есть концентрировать производство – без существенных собственных капиталовложений.

Под аутсорсингом понимается использование внешнего источника или ресурса, то есть передача организацией определенных своих функций по договору другой организации, притом под функциями могут пониматься и производственные функции, и функции по сервисному обслуживанию. Например, крупный автопроизводитель на основе анализа продукции производителей определенных поставщиков комплектующих может выбрать нужного себе производителя, закупать комплектующие только у него. При этом, бывает и так, что производитель комплектующих имеет несколько потребителей. Такой производственный аутсорсинг особенно сильно распространен именно в автобизнесе. Хотя, в бизнесе, связанном с производством оргтехники,

одежды, такой аутсорсинг используется также достаточно широко, когда одна компания осуществляет заказ пошива одежды или производства оргтехники на предприятиях, например, другой страны (часто это страны Юго-Восточной Азии, и используется это для сокращения издержек), по своей технологии (стандартам) и своим лейблом. То есть, фактически оно не открывает собственного производства, но осуществляет концентрацию производства за счет аутсорсинга, за счет увеличения произведенной под данным лейблом продукции.

В нем же распространен и аутсорсинг сервиса, когда производитель дает право часто даже некрупным компаниям называться «авторизованными сервисными центрами», поручает им работу с покупателями своей продукции, в том числе гарантийную, обеспечивает информацией, запасными частями и т.п. как это показано на рисунке 5:

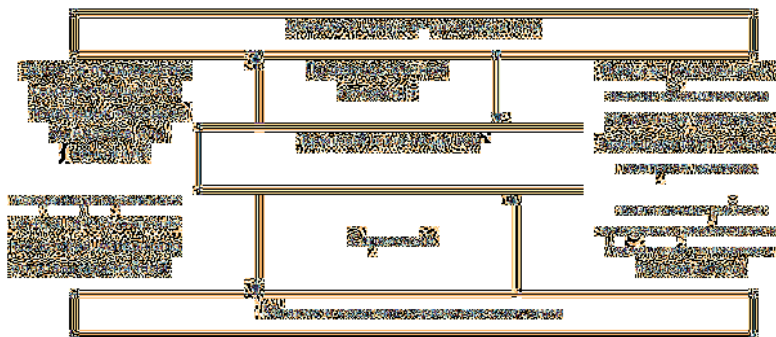


Рисунок 5 – Производственный и сервисный аутсорсинг

Конечно, рисунок 5 можно еще дополнить продажами продукции (например, автомобилей) в фирменных авторизованных салонах.

Сервисный аутсорсинг в настоящее время развивается достаточно быстро, имеются примеры такого аутсорсинга как:

- платежный аутсорсинг (когда компании предлагают посредникам принимать в их интересах платежи, тем самым упрощая возможности получения услуг покупателям);

- колл-центры (когда компания поручает другой структуре работать со всеми звонками и обращениями клиента, для ответа на текущие вопросы или перевода к нужному специалисту);

- консалтинговые компании (которые по заданию клиента решают определенные вопросы, например, связанные с построением отдельных бизнес-процессов или систем);

- IT-компании (обслуживающие все IT-потребности клиентов).

В той или иной мере данные процессы аутсорсинга основаны на следующих положениях сетевой экономики:

- углубляется специализация разных участников рынка на разных функциях, потому для роста крупного бизнеса зачастую нет необходимости самому специализироваться на тех функциях, которые другие сделают лучше, и, возможно, дешевле;

– сокращаются издержки производителя на содержание «лишних» штатов, площадей; проще увеличивать свою непосредственно основную деятельность и производство, поручив второстепенные, но нужные для развития функции, другим; к тому же, такая структура становится более адаптивной и гибкой (не исключается и смена партнера на более качественного или дешевого);

– концентрация производства связана не с ростом конкретного предприятия, а с ростом конкурентоспособности определенного бренда, который в сетевой структуре и при высокой распространенности действительно более конкурентоспособен.

Франчайзинг – еще одно направление концентрации бизнеса в условиях сетевой экономики. В отличие от аутсорсинга, франчайзинг предполагает отношения франчайзера и франчайзи, в которых первый передает второму определенный бренд (возможность производства продукции, оказания услуг) на условиях выполнения франчайзи определенных требований и стандартов (качества, прежде всего) и выплаты франчайзеру роялти (фиксированного или пропорционального выручке платежа – вознаграждения). В отличие от аутсорсинга здесь сбыт не замыкается на самом производителе, да и производителем является владелец марки, бренда. Отношения имеют такой вид:

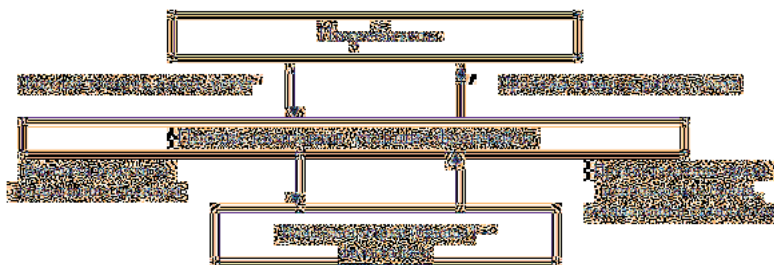


Рисунок 6 – Франчайзинг

В современных условиях именно франчайзинг помогает многим компаниям сделать узнаваемым свой бренд, капитализировать его, увеличив таким образом, конкурентоспособность бренда, заложив основы дальнейшего успешного развития его. Притом, некачественных франчайзи всегда довольно легко отстранить от данного бренда. Франчайзинг чаще встречается в сфере услуг и в торговле. В качестве примера - сеть магазинов «Пятерочка», бренд который изначально принадлежал «Х5 Ритейл-групп», частично бизнес компания развивала сама, а в регионах – по системе франчайзинга. Далее, капитализировав бренд, компания в ряд регионов пришла сама, закрыв возможности многим франчайзи использовать бренд «Пятерочка», правда, и повысив при этом качество услуг.

Итак, и в случае с аутсорсингом, и в случае с франчайзингом концентрация проявляется именно как увеличение капитализации (стоимости) нематериального актива – бренда. В первом случае – за счет роста возможностей конечного производства продукции с брендом и расширения возможностей сервиса этой продукции. Во втором – за счет роста проникновения бренда на рынке, его «узнаваемости». Рост стоимости бренда и является концентрацией производства

без непосредственных прямых инвестиций, то есть не так сильно связанный с концентрацией капитала, как в классической модели. Разумеется, в условиях сетевой экономики тенденция формирования таких брендов будет расти, что связано с рассмотренными особенностями развития экономики на современном этапе.

#### **Список использованной литературы:**

1. Басов С.В., Илюхина И.Б. Концентрация производства: политэкономический аспект анализа / С.В. Басов, И.Б. Илюхина // Вестник ОрелГИЭТ. – 2010. – №2 (12).
2. Большая Советская Энциклопедия: в 30 т. Т. 13 / Под. ред. А.М. Прохоров. - 3-е изд. - М.: Советская Энциклопедия, 1973.
3. Бугорский В.Н. Сетевая экономика. - М.: Финансы и статистика, 2008.
4. Добровольская Т. Концентрация производства / Т.Добровольская [Электронный ресурс]: <http://fb.ru/article/45463/kontsentratsiya-proizvodstva> (дата обращения 30.10.2013)
5. Драгилев М.С., Мохов Н. И., Ленинский анализ монополистического капитализма и современность / М.С.Драгилев. – М., 1970.
6. Игнатенко Ж. В., Барыжикова Е. В. Сетевая экономика: Учебное пособие.- М.: Эксмо, 2006.
7. Ленин В. И., Империализм, как высшая стадия капитализма, Полн. собр. соч., 5 изд., т. 27
8. Маркс К. и Энгельс Ф., Соч., 2 изд., т. 23
9. Менеджмент организации / Под ред. В.Е. Ланкина. - Таганрог: ТРТУ, 2006.
10. Пивень М.В. Концентрация производства в лесной промышленности региона (на примере Приморского края) / М.В. Пивень // Российское предпринимательство. – 2011. – № 9 Вып. 2 (192).
11. Стрелец И.А. Сетевая экономика. М.: Эксмо, 2006.
12. Kaplan R.S. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action / R.S. Kaplan, D.P. Norton. — Boston, Mass.: Harvard Business Scholl Press, 1996.

© П.Н.Лютов, 2013

**УДК 378.091.12:005.963:005.336.2**

**С.В. Малета**

адвокат, Тульская областная адвокатская контора  
г. Тула, Российская Федерация

### **ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕСС ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА**

В условиях процесса модернизации российской системы высшего образования задачи профессионально-педагогической деятельности-повышения качества профессионального образования реализуются через организацию



учебной, научно-исследовательской, учебно-производственной деятельности студентов как единого процесса, в котором формируются, развиваются и находят свое приложение знания, умения, навыки, способности к выполнению гностической, проектировочной, конструктивной, коммуникативной и других функций, к решению задач с производственным содержанием.

Смысл повышения квалификации научно-педагогических кадров заключается не столько в насыщении слушателей неким количеством информации, сколько в развитии у них таких навыков, как умение оперировать предметным содержанием знаний, проектировать и моделировать свою деятельность. Современная система повышения квалификации представляет собой гибкую, динамичную систему, адекватную требованиям конкретных образовательных учреждений и учитывающую сложившуюся профессионально-педагогическую компетентность преподавателей. Переподготовка и повышение квалификации преподавателей должны осуществляться на основе общенаучных принципов и системы некоторых, основных принципов: *принципа динамичности, который* предусматривает возможность внесения изменений и дополнений в содержание образовательных программ; *принципа осознанной перспективы, который предполагает* понимания студентами и преподавателями системы близких, средних и отдаленных перспектив обучения; *принципа разносторонности методического консультирования*, который заключается в наличии заинтересованности от студентов и компетентности от преподавателя; *принципа паритетности*, основанного на субъект - субъектном взаимодействии преподавателей и студентов.

Для системы повышения квалификации, ориентированной прежде всего на личностно-профессиональное развитие *преподавателя, ценностно-смысловая направленность процесса постдипломного обучения является определяющей.*

В основе содержания повышения квалификации преподавателей российских вузов заключена идея интеграции различных областей знания, входящих в поле их профессиональной деятельности. Это позволяет обеспечивать усвоение междисциплинарных знаний, развитие системного мышления при экономии времени на подготовку.

Главным методологическим принципом, лежащим в основе функционирования и развития системы профессионально-педагогической подготовки и повышения квалификации преподавателей является *принцип соответствия системы тем изменениям*, которые происходят в науке, технике, технологиях и, соответственно, в профессиональной и профессионально-педагогической деятельности преподавателя. В современных условиях необходима устойчивая компетентность преподавателя, готовность к профессиональной деятельности в условиях инновационной образовательной деятельности вуза, развиваемая им в процессе повышения квалификации и самообразования.

*Готовность к инновационной деятельности* есть комплексное отражение уровня сформированности инновационного компонента профессионально-педагогической деятельности преподавателя, *определяющего систему ключевых профессионально-педагогических компетенций.*

При значительном разнообразии реализуемых вузами программ переподготовки, подготовки и повышения квалификации научно-педагогических кадров существуют общие требования к их разработке и реализации: соответствие

структуры и содержания программ Государственным требованиям к минимуму содержания и уровню подготовки для получения дополнительной квалификации «Преподаватель высшей школы»; единство теоретической и практической подготовки, взаимосвязь профессиональных знаний и практических навыков преподавателя; освоение современных форм, методов, средств и технологий обучения. При этом содержание программ должно основываться на функциональной структуре профессионально-педагогической деятельности, на требованиях к профессиональным и личностным качествам преподавателя, соответствовать действующим нормативным документам, учитывать специфику научно-педагогических школ конкретного вуза.

Инновационные программы переподготовки и повышения квалификации научно-педагогических кадров должны опираться на современные достижения науки и техники, мировой и отечественный опыт, новые образовательные концепции, инновационные формы, методы, средства и технологии обучения, учитывать общие аспекты и особенности различных категорий преподавателей, определяющих основные требования к их профессиональным и личностным качествам.

При разработке инновационных образовательных программ необходимо руководствоваться рекомендациями — принципами, отражающими приоритеты в отборе учебного материала и способы их реализации заявленным целям обучения. Среди таких принципов можно выделить:

*принцип междисциплинарности и интеграции*, ориентирующий отбор и структурирование учебного материала на синтез знаний из широкого спектра наук, связанных с профессионально-педагогической деятельностью преподавателя определенного вуза (технических, психологических, педагогических, гуманитарных и др.); *принцип динамичности*, которым определяется возможность периодического обновления содержания программ и приведения их в соответствие с инновационными образовательными процессами и изменениями в научно-техническом, экономическом и социокультурном развитии общества; *принцип гуманитаризации*, проявляющийся в усилении социокультурных компонентов в процессе подготовки преподавателя современного вуза; *принцип соответствия форм организации учебного процесса целям практической подготовки* к решению образовательно-воспитательных задач; *принцип индивидуализации и дифференциации*, учитывающий потребности, интересы и способности слушателя, опыт его педагогической деятельности и базовое профессиональное образование. Указанные принципы определяют подходы к разработке инновационных программ переподготовки и повышения научно-педагогических кадров, раскрывают способы достижения поставленных целей обучения.

Важнейшей составляющей системы переподготовки и повышения квалификации преподавателей в Тульском государственном университете являются инновационные образовательные программы. Они разрабатываются кафедрой «Теория и методика профессионального образования» ТулГУ и представляют собой совокупность учебных планов, программ дисциплин и иных учебно-методических материалов и определяют цели и задачи, структуру и содержание, методы и технологии инновационного образовательного процесса, направленного на повышение уровня профессионально-педагогической

квалификации преподавателя современного вуза. Это позволяет осуществить процесс реализации компетентностной модели преподавателя вуза в процессе повышения его квалификации.

Модель компетенций представляет собой по возможности полный ранжированный набор компетенций, описывающих ключевые качества, поведение, знания, умения и другие характеристики, необходимые для достижения стандартов качества и эффективности трудовой деятельности.

Исследователи отмечают, что в целом можно выделить два полярных направления в создании моделей компетенций: *индивидуализированный подход*, сфокусированный на поведении индивида, и *коллективный (организационный) подход*, направленный на разработку модели компетенций для конкретной организации, увязывающей цели, миссии, ценности, организационную культуру с программами подготовки и развития персонала.

В свою очередь в коллективном подходе рассматриваются две аналитические модели – практико-ориентированная модель, построенная на исследовании поведенческих индикаторов достижения высокой или низкой эффективности, и стратегически-ориентированная, направленная на достижение перспективных целей организации, которая и реализуется в процессе повышения квалификации преподавателей кафедрой ТиМПО ТуЛГУ по программе «Преподаватель высшей школы». Такая стратегически-ориентированная модель позволяет выстраивать стратегию развития университета на долгосрочную перспективу, максимально задействуя потенциал нового поколения студентов и выпускников.

Поэтому очень важно с самого начала работы по созданию модели компетенций определить цели, под которые модель разрабатывается и которые определяются самим вузом. Модель компетенций позволяет руководству вуза довести до сведения преподавателей и другого персонала вуза необходимые и желательные компетенции; создать инструмент для более объективного отбора претендентов на должность преподавателя. Установление уровня притязаний по основным компетенциям, имеющим высокий ранг, позволяет повысить качество отбора кандидатов на должности и уменьшить вероятность ошибок; совершенствовать систему вознаграждения; повысить имидж университета.

Университет получает инструмент, позволяющий наглядно демонстрировать работодателям и обществу в целом, какие компетенции выпускников вуз стремится обеспечить и какие соответствующие требования вуз предъявляет к своему преподавательскому составу.

Образование, ориентированное на компетенции, более широкое понятие, чем обучение. В этом случае внимание акцентируется на том, что происходит в самом человеке в процессе учебы, на том, что позволяет или не позволяет развивать те или иные компетенции. *Именно философия компетенций определяет сегодня модернизацию образования на его различных ступенях.*

В зависимости от конкретных целей структура и степень детализации моделей компетенций будет различаться. Внедрение компетентностного подхода и связанных с ним гуманитарных технологий в образовательную практику российских вузов происходит постепенно. Внедрение нового компонента обучения в образовательный процесс может быть произведено следующим образом: методом /полезных/ вкладов, который заключается в том, что в процесс обуче-

ния добавляются новые учебные курсы, где моделируются события, связанные с решением конкретных проблем, обрабатывающих те или иные компетенции; методом трансформации, внедрения модульных, кейсовых методов обучения, в результате чего студенты получают возможность рассматривать проблемы, концепции и темы в перспективе, действенным методом — изменяется образовательная программа в целом (процесс обучения и оценка достижений, рост опыта приобретения компетенций в различных областях профессионально-познавательной и профессионально-социальной деятельности).

#### **Список использованной литературы:**

1. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высш. образование сегодня. – 2003. – № 5. – С. 34–42. Высшее тех. образ.: мировые тренды. развития, образов.программы, качество подготовки спец-това / В.М. Приходько, В.Ф. Мануйлов,– М., 2000. – 304 с.
2. Матушанский Г.У. Проектирование модели профессионально значимых качеств преподавателей высшей школы / Г. У. Матушанский, А.Г. Фролов, Ю.В. Цвенгер // Педагогическая информатика. – 2011. –
3. Томилин О.Б. Компетенции академического и административного персонала университета и инновационная деятельность / О. Б. Томилин, П. Н. Кочугаев, Л.А.Сухарев, // Универс. управление. – 2007. – № 1. – С. 53—61.
4. Фролов Ю.В. Компетентностная модель как основа качества подготовки специалистов / Ю.В. Фролов, Д.А. Махотин // Высш. образование сегодня. – 2010. – № 12. – С. 34–41.

© С.В. Малета, 2013

**УДК 338**

**А. Н. Медведев**

Студент 5-го курса, кафедра менеджмента,  
Институт бизнеса и права, Череповецкий филиал,  
г. Череповец, Российская Федерация

### **РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА**

Реализация практически всех функций управления рекламой тесно связана с проблемой финансирования, разработкой и исполнением рекламного бюджета. Формирование бюджета способствует более четкому определению целей рекламной деятельности и разработке программ по их достижению.

Расходы на рекламу в отечественной экономической теории формально рассматриваются как текущие затраты, или издержки. В то же время, данный вид затрат является одним из главных факторов роста объема сбыта товаров и рентабельности рекламодателя. Иногда значительные суммы, расходуемые на рекламу товара на первых этапах его жизненного цикла, могут способствовать получению прибыли рекламируемого товара через достаточно большой промежуток времени. Исходя из этого, можно говорить о рекламе, как об одном

из форм инвестиционных расходов, которые, подобно капиталовложениям в основные средства, окупаются иногда многие годы [2, с.71].

Как показывает практика, при недостаточном объеме рекламных затрат их эффект, выражающийся в увеличении объема продаж, близок к нулю (так называемый закон Мерфи). Вместе с тем, существует определенный максимальный предел количественного воздействия рекламоносителей на получателей рекламы, после которого ее эффективность снижается. Непосредственным образом это связано и с увеличением затрат на рекламу.

Процесс разработки рекламного бюджета, как и вся рекламная деятельность, в значительной степени содержат субъективный, творческий элемент и во многом зависит от интуиции, «чутья», имеющегося опыта, индивидуальных характеристик ответственных за этот процесс специалистов.

Весь комплекс решений по разработке рекламного бюджета можно условно разделить на два больших блока:

- А. Определение общего объема средств, ассигнуемых на рекламу;
- Б. Распределение средств рекламного бюджета по статьям его расхода.

Основными факторами, определяющими объем рекламных затрат, являются:

1. Объем и географические размеры рынка; размеры и мощь рекламодателя.
2. Специфика рекламируемого товара и этап жизненного цикла, на котором он находится.
3. Роль рекламы в маркетинговой стратегии рекламодателя.
4. Объем рекламных затрат его главных конкурентов.

Одной из наиболее трудных проблем, стоящих перед фирмой, является принятие решения о размере ассигнований на рекламу. Нет ничего удивительного в том, что разные отрасли промышленности и разные фирмы тратят на рекламу суммы, в значительной мере отличающиеся друг от друга своими размерами. Можно отметить восемь основных методов:

1) Метод исчисления «от наличных средств». Подобный метод определения размеров бюджета целиком и полностью игнорирует влияние рекламы на объем сбыта. В результате величина бюджета из года в год остается неопределенной.

2) Метод исчисления «в процентах к сумме продаж». Многие фирмы исчисляют бюджет стимулирования в определенном процентном отношении либо к сумме продаж (текущих или ожидаемых), либо к продажной цене товара.

3) Метод конкурентного паритета. У этого метода есть два довода. Один из них заключается в том, что уровень затрат конкурентов олицетворяет собой коллективную мудрость отрасли. Второй гласит, что поддержание конкурентного паритета помогает избежать острой борьбы в сфере стимулирования. На самом деле ни один из этих доводов не имеет подлинной силы, так как нет оснований считать, что у конкурентов более здравые взгляды на то, сколько именно следует тратить на рекламу. Плюс к этому нет никаких доказательств в пользу второго довода о свертывании острой конкурентной борьбы.

4) Метод исчисления «исходя из целей и задач». Этот метод требует, чтобы деятели рынка формировали свои бюджеты рекламы на основе: выработки конкретных целей; определения задач; оценки затрат на их решение. Сумма всех этих издержек дает ориентировочную цифру бюджетных ассигнований.

5) Метод Шроера. Метод используется для разработки стратегии рекламных бюджетов устоявшихся марок, продаваемых в нескольких регионах.

6) Метод прогнозирования объема рекламного бюджета на основе экспертных оценок. Приглашается группа экспертов в количестве 5-10 человек, которые независимо друг от друга разрабатывают свои проекты объема рекламного бюджета. Данные проектов усредняются. К достоинствам метода следует отнести минимальные затраты. В то же время экспертные оценки не могут быть признаны достаточно точными.

7) Использование различных математических моделей взаимосвязи расходов на рекламу и изменения объема сбыта. Существует множество подобных моделей. Одной из наиболее известных является модель М. Вайделя – Х. Вольфа. Существенным недостатком метода является сложность, трудоемкость.

8) Разработка рекламного бюджета на основе планирования затрат. Данный метод непосредственно связан со вторым большим блоком проблем разработки рекламного бюджета – распределением рекламных ассигнований, которые, в свою очередь осуществляются по следующим направлениям: по функциям рекламной деятельности, по сбытовым территориям, по средствам рекламы, по рекламируемому товарам.

Основными статьями рекламного бюджета в зависимости от функционального назначения являются: административные расходы, расходы на приобретение рекламного пространства, материальные затраты на производство рекламных носителей; гонорары рекламным агентствам и прочие.

Таким образом, разработанный бюджет позволяет более эффективно распределять ресурсы в процессе практической реализации планов, четко определить основных исполнителей. Он же помогает обеспечить контроль не только за расходованием средств на рекламу, но и за эффективностью рекламной деятельности в целом.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гольман И.А. Рекламное планирование. Рекламные технологии. Организация рекламной деятельности. - М., 2012. – 195 с.
2. Реклама в бизнесе / Сост. Т.К. Серегина, Л.М. Титкова / Под общей ред. д-ра экон. Наук Л.П. Дашкова.- М.: Маркетинг, 2011. – 359 с.
3. Ритейл-аудит торговых точек 2012 года. Маркетинговое агентство «Дрим Медиа»// Череповец. – 2012. – 27 с.

© А.Н. Медведев, 2013

**УДК 332.1**

**Е. А. Мекшун** студент 3 курса экономического факультета  
Тольяттинский государственный университет  
г. Тольятти, Российская Федерация

### **РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ПОВОЛЖСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА**

В условиях перехода к высокоразвитой социально-ориентированной рыночной экономике особую значимость приобретают вопросы, связанные с раз-

витием малого предпринимательства, как одной из форм деловой активности населения. Крупные предприятия особенно заинтересованы в существовании благоприятного делового климата для малого предпринимательства. Так как законы рыночной экономики вынуждают крупные компании четко определять свои основные виды деятельности и выводить все остальные в самостоятельное плавание в качестве средних и малых предприятий. Последние становятся поставщиками основной компании, однако могут расширить свой рынок путем привлечения других потребителей.

В 2011г. значение малого бизнеса подчеркнул на заседании Госсовета РФ Президент РФ В. В. Путин: «Малый бизнес - это большое государственное дело. Чем больше людей, включенных в малый бизнес, тем устойчивее и здоровее экономика России. По количеству малых предприятий в том или ином регионе страны можно смело судить о качестве работы государственных органов» [3].

Сегодня в России ведется активная государственная поддержка малого предпринимательства, которое является неотъемлемым сектором рыночной экономики и имеет отчетливо выраженную региональную ориентацию. Субъекты малого предпринимательства строят свою деятельность, исходя из потребностей местных рынков, объемов и структуры локального спроса, а также играют решающую роль в активизации процессов социально-экономического развития, являясь символом динамичности, открытости, гибкости, выравнивания возможностей всех социальных групп и слоев населения в борьбе за благополучие и процветание. Однако для развития малого бизнеса необходимо также создание дополнительных условий для стимулирования его развития со стороны государства. На это нацеливает и принятая в 2008 г. Концепция долгосрочного социально-экономического развития до 2020 г., которая предусматривает двукратное увеличение доли малого бизнеса, занятого в сфере услуг, пятикратное - в инновационной сфере.

Становится все более очевидным, что принятый Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», который является системным документом, должен дополняться конкретными программами поддержки бизнеса субъектами Федерации, муниципальными образованиями. Необходимо реальное воплощение в жизнь обозначенных в законе инвестиционных фондов и технопарков, проведение регулярной и четкой аналитической работы по результатам их взаимодействия в рамках кластерных проектов [1].

Таким образом, малый бизнес способствует проявлению инициативности и деловой активности населения по обеспечению нормальных условий жизни, укреплению финансовой базы экономики регионов, решению социальных и экономических проблем кризисных ситуаций переходного процесса, снижению отрицательных последствий безработицы, смещению центров прибыльности реального экономического роста валового внутреннего продукта на федеральном и региональном уровнях.

В подтверждение вышесказанного рассмотрим статистические данные, свидетельствующие о достаточно значимом вкладе малых предприятий в экономику регионов и страны в целом. Так, в России насчитывается около 2 млн. субъектов малого предпринимательства, из которых 39,6% принадлежит оптовой и розничной торговле, ремонту автотранспортных средств, мотоциклов,

бытовых изделий и предметов личного пользования. Лидирующие позиции по вкладу в экономику занимают малые предприятия Центрального и Приволжского федеральных округов. Так, доля малых предприятий в общем объеме платных услуг в Центральном федеральном округе достигает 27,7%, в Приволжском федеральном округе 17,6%. Доля малых предприятий в общем числе действующих организаций в России составляет 22,9%, на них трудится около 11,1% от общего числа работников, занятых в экономике. При этом следует учитывать тот факт, что 55% малых предприятий имеют не более пяти работников, и только 10% малых предприятий имеют более 25 работников [8].

Однако, несмотря на активную поддержку малого бизнеса, его роль в российской экономике по-прежнему остается весьма незначительной. Рассмотрим долю ВВП и занятость населения в малом бизнесе в России и экономически развитых странах (Таблица 1).

Таблица 1 – Доля ВВП и занятого населения в малом бизнесе в России и в экономически развитых странах

Страна	Доля ВВП	Доля занятого населения
Россия	~10%	~11%
США	~15%	~15%
Япония	~10%	~10%
Германия	~10%	~10%

Таким образом, малое предпринимательство эффективно функционирует как в развитых рыночных экономиках США и Японии, активно вовлекает в оборот «дремлющие» материальные и трудовые ресурсы и за счет этого резко снижает, например, капиталовложения на создание рабочего места (в десять и более раз меньше по сравнению с рабочим местом «нормального» промышленного производства).

В основу изучения вопросов управления, развития и проблем малого предпринимательства, положены труды отечественных и зарубежных ученых: Хизрич Р., Питере М., Бейли Дж., Штернберг А., Т. А. Гусева, Ю.К., Коршак А.А., В.Т., И. С. Леташова, А.Чепуренко, Бугуров В.А., Наумов Е.И. В. А Строков, Л. П. Павлова, Л. А. Леонова Шарп У.Ф. и т.д.

Целью статьи является изучение роли малого предпринимательства в развитии Поволжского автомобильного кластера, как перспективного направления экономического развития региона для повышения его конкурентоспособности, инвестиционной привлекательности и занятости населения.

Значение малого предпринимательства можно рассматривать с различных точек зрения в зависимости от его влияния и степени этого влияния на экономическое развитие отрасли, региона и государства в целом. Значение малого предпринимательства предлагается рассматривать с управленческой, экономической, социальной, экологической и стратегической точек зрения.

Отличительная черта управленческой трактовки заключается в том, что малые формы предпринимательства рассматриваются с позиции степени заинтересованности общества в функциях, которые они выполняют в экономике, а



сама категория «малое предпринимательство» рассматривается в основном с экономико-правовой точки зрения.

С экономической точки зрения «малое предпринимательство» можно охарактеризовать как группу хозяйствующих субъектов, которые играют важную роль в решении определенных экономических задач и выполняют в экономике существенные функции, и поэтому их деятельность поощряется целой системой мер государственной поддержки.

Социальный подход к понятию характеризует его как: малые предприятия, которые выполняют в обществе и экономике определенные функции, которые признаются особо существенными с социальной точки зрения, и играют очень важную роль в решении определенных социальных проблем государства.

Значение малого бизнеса с экологической точки зрения определяется используемыми источниками местного сырья, его близостью к потребителю, влиянием малого предпринимательства на свое непосредственное окружение, небольшими финансовыми возможностями платить штрафы за несоблюдение экологических норм. С экологической точки зрения малые предприятия можно охарактеризовать как предприятия, использующие инновационные технологии, которые позволяют не загрязнять окружающую среду, перерабатывать отходы или внедрять безотходные технологии [5].

Значение малого предпринимательства с точки зрения формирования стратегии развития, заключается в том, что именно формирование «класса» малых предприятий является фундаментом экономического развития государства, как это показывает опыт развития ведущих стран мира – США и Западной Европы.

Таким образом, сегодняшний день существует различные точки зрения в вопросе об отнесении предприятий и соответствующего вида предпринимательства к малому бизнесу. В связи с этим предлагается раскрывать сущность малого предпринимательства, как экономическую необходимость связующего звена между крупными и средними предприятиями и потребителями. Критериями отнесения предприятия к малому бизнесу могут стать не только численность работников и величина доходов, в соответствии с законодательством РФ, но и показатели социальной, экологической и стратегической значимости. Итак, малое предпринимательство – это целенаправленная предпринимательская деятельность физического или юридического лица, связанная с повышенным риском, основанная на использовании инновационной идеи, основной целью которой является максимизация прибыли за счет производства и продажи товаров и услуг, учитывающую экономическую, социальную, экологическую и стратегическую составляющие данной хозяйственной деятельности физического или юридического лица, с обязательным соблюдением норм законодательства.

Как и любой бизнес, малое предпринимательство имеет свои преимущества и недостатки, но именно малый бизнес может заполнить те ниши (услуги бытовые, образовательные, в сфере отдыха и т. д.) и бизнес-услуги (консалтинг, маркетинг, инжириринг и др.), которые пустовали в плановой экономике страны и которые зачастую не готов взять на себя крупный и средний бизнес [2]. SWOT-анализ малого предпринимательства приведен в Таблице 2.

Таблица 2 – SWOT-анализ малого предпринимательства

<p><b>S (сильные стороны)</b>          Небольшой стартовый капитал для создания;          Высокая эффективность;          Гибкость и адаптивность;          Мобилизация материальных, финансовых и природных ресурсов, которые иначе остались бы невостребованными, а также более эффективное их использование;          Снижение фондовооруженности и капиталоемкости при выпуске более трудоемкой продукции, быстрая окупаемость вложений;          Улучшение взаимосвязи между различными секторами экономики;          Самостоятельность.</p>	<p><b>W(слабые стороны)</b>          Отсутствие финансирования НИОКР;          Ограниченные перспективы роста;          Слабая компетентность руководителей;          Высокая зависимость от конъюнктуры рынка;          Трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов;          Неуверенность и осторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров;          Высокая концентрация власти;          Отсутствие влиятельной поддержки.</p>
<p><b>О (возможности)</b>          Возможность роста до крупного предпринимательства;          Сбалансированное развитие;          Прочная ниша на рынке;          Творческая самореализация.</p>	<p><b>T (угрозы)</b>          Ограниченный рынок;          Быстрота полного разорения;          Легкость проникновения конкурента на рынок;          Уязвимость к попыткам силового давления.</p>

Анализ свидетельствует, что малый бизнес – это богатое поле возможностей, но и огромное количество трудностей, поэтому именно здесь с одной стороны высока гибкость и адаптивность, а с другой стороны степень неустойчивости предприятий.

В настоящее время малое предпринимательство в Самарской области, как неотъемлемая часть современного рыночного хозяйства, по уровню развития превышает средние показатели по Российской Федерации, а в Приволжском Федеральном округе занимает первые позиции. В 2010 г. по итогам работы федеральной выставки «Дни малого и среднего бизнеса России 2010» Самарская область получила диплом «Лучший регион по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства». Все это стало возможным благодаря тому, что Президентом РФ и Правительством РФ, в качестве приоритетного направления развития Самарской области было выделено развитие малого и среднего бизнеса в производственном секторе экономики, инновационного бизнеса и молодежного предпринимательства. Несомненно, государственная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства Самарской области осуществляется в рамках Областной целевой программы «Развитие малого и среднего предпринимательства в Самарской области» на 2009-2015 годы, утвержденной постановлением Правительства Самарской области от 27.03.2009 года № 184, направленная на обеспечение благоприятных условий для развития и повышения конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства на территории Самарской области.

Основной группой собственников на малых предприятиях Самарской области являются субъекты малого предпринимательства, которым принадлежит 52% уставного капитала. Второй по значимости группой собственников явля-

ются физические лица, которым принадлежит 46% уставного капитала малых предприятий. Это распределение прав собственности существенно отличается от ситуации в целом по России, где доминируют физические лица (70% уставного капитала), а на долю других малых предприятий приходится собственности в два раза меньше (25% уставного капитала). Отраслевая сегментация малого и среднего бизнеса в Самарской области в последние несколько лет достаточно устойчива. Наибольшая доля малого бизнеса принадлежит сфера оптовой и розничной торговли, ремонту автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования и составляет 40%, а менее востребованной сферой оказалось рыболовство и рыбоводство 0,1% (Рисунок 1) [7].

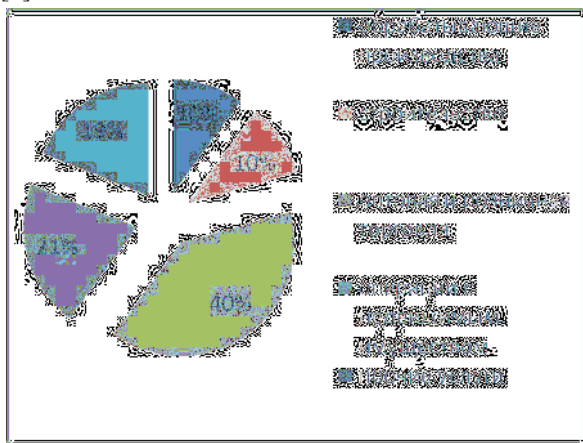


Рисунок 1 – Распределение числа малых предприятий по видам экономической деятельности на 2012г.

Несмотря на всестороннюю поддержку, популярность малого предпринимательства в Самарской области снижается (Рисунок 2).

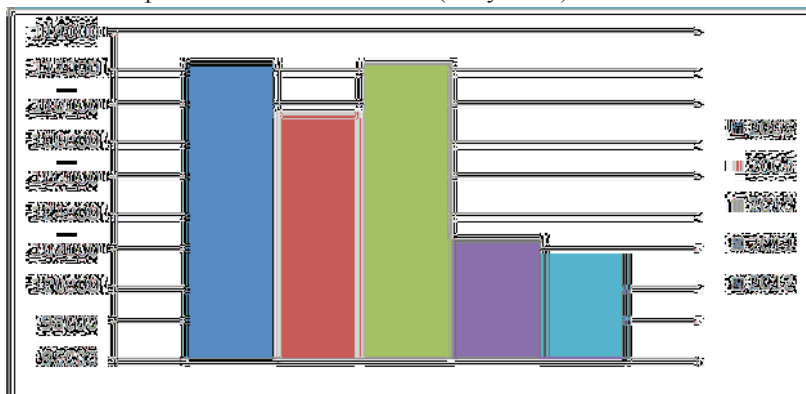


Рисунок 2 – Динамика малых предприятий с 2008-2012г.

Основные проблемы, характеризующие снижение показателей динамики представлены на Рисунке 3. Наибольшие трудности возникают с поисками источников финансирования (29,1%). Предприниматели не могут рассчитывать на получение стартового капитала от институциональных инвесторов, и вынуждены находить необходимые для этого средства самостоятельно. Актуальными так же являются проблемы: доступ к нежилым помещениям и отвод земель для строительства, проблема аренды помещений (29%). С одной стороны, право на текущую аренду обычно не является юридическим, т.е. отношения аренды могут быть прекращены в любой момент. С другой, к официальной сумме аренды, с которой выплачиваются налоги, субарендатор всегда осуществляет ещё и дополнительные платежи в наличной валюте. Проблема отсутствия квалифицированного персонала занимает третье место среди трудностей, возникающих в процессе организации и функционирования бизнеса (27,7%). Еще одной не менее важной проблемой является налогообложение. Высокий процент налогов на прибыль и страховых взносов, неподъемные для новичков на рынке, плохая организация деятельности налоговых ведомств создает трудности для малого бизнеса (24,8%). Сложности возникают во взаимоотношениях между предпринимателями и региональными властями. Органы местного самоуправления, преследуя свои интересы, создают трудности для предпринимателей (7,8%). Схожие проблемы возникают между предпринимателями и местной бюрократией, поскольку государство для бизнеса выступает не как партнер, а как контролирующий орган (18,7%).

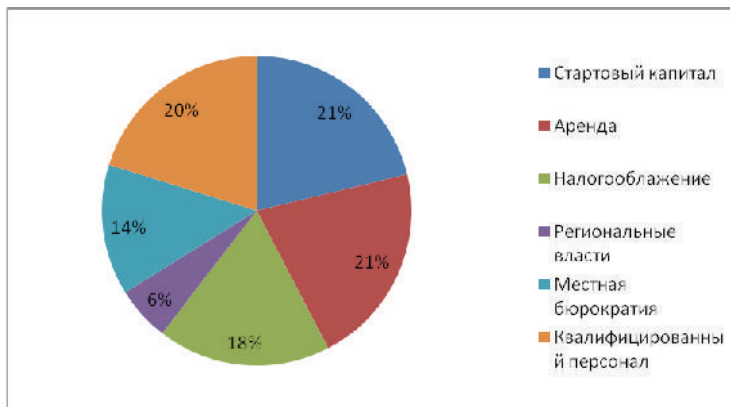


Рисунок 3 – Проблемы развития малого и среднего бизнеса

Таким образом, для решения вышесказанных проблем необходимо создание атмосферы бескомпромиссной конкуренции, которая создаст благоприятные условия для оздоровления экономики региона и активного функционирования предприятий малого и среднего бизнеса. Все это возможно благодаря созданию кластерных инициатив. Кластер не может существовать без наличия разветвленных сетевых связей между различными по масштабу деятельности предприятиями. Кластерная система создает исключительно благоприятные условия для развития специализированных производств (вспомогательного, обслуживающе-

го и поддерживающего характера) с инновационной направленностью, обладающих высоким уровнем конкурентоспособности, таким образом, создается емкий рынок для небольших компаний, которые в будущем и станут генераторами конкурентных преимуществ. В настоящее время на территории Европы действует около 30 автомобильных кластеров. Если до недавнего времени промышленные территориально-производственные объединения были феноменом наиболее развитых экономик, то в последние годы наблюдается зарождение автомобильных кластеров в развивающихся странах - от Восточной Европы и до Китая [4].

Одним из примеров процесса создания кластеров может служить опыт японской экономики, первоначально основанный на создании системы субподрядных и субконтрактных связей между рядом крупных и сетью средних и малых предприятий. Так, автопромышленный кластер фирмы «Тойота» имеет многоступенчатую сеть из 122 прямых поставщиков и почти 36 тысяч субподрядных малых и средних предприятий. Субподрядчики всех звеньев образуют своего рода клуб с высокими рыночными барьерами для новичков и иностранных конкурентов. Это в значительной мере исключают потенциальную конкуренцию, свойственную свободному рынку, однако чисто ценовые соображения при закупке компонентов способствуют оптимизации производства.

Высокая концентрация малых предприятий-поставщиков автокомпонентов и их разнопрофильных смежников на ограниченной территории Самарской области (сосредоточено около девяноста процентов отечественного автомобилестроения) инициировала формирование Поволжского автомобильного кластера. В результате складывается ситуация, когда благополучие региона всецело зависит от успеха расположенных в нем автомобилестроительных компаний. С одной стороны, это накладывает на заводы дополнительные социальные обязательства, а с другой компактное размещение сотен предприятий позволяет сделать их взаимодействие максимально эффективным [6].

Таким образом, в результате исследования выявлены преимущества участия малого бизнеса в кластерных образованиях:

- во-первых, формирование устойчивой системы распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу;

- во-вторых, возможность осуществлять внутреннюю стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций, повышение возможности к привлечению инвестиций и грантов;

- в-третьих, высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши;

- в-четвертых, доступ к капиталу промышленного предприятия;

- в-пятых, активный обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям;

- в-шестых, расширение доступа к информации о потребностях рынка и продвижение продукции и услуг малого бизнеса на рынок крупных предприятий.

Малый бизнес создает необходимую мобильность на рынке, ведя конкурентную борьбу, он вынужден постоянно развиваться и адаптироваться к текущим условиям рынка. Успех существования на рынке обеспечивается не только увеличением количества производимой продукции, но и улучшением ее качества. Малые и средние предприятия создают опору для крупного бизнеса, и явля-

ются предпосылками формирования кластеров, благодаря которым возможно успешное функционирование социально-экономического развития региона.

В статье обобщены научные исследования отечественных и зарубежных ученых по вопросам функционирования малого предпринимательства, выявлены основные тенденции и проблемы его развития. Оценены способы и уровень государственной поддержки, направления регулирования отношений между малым предпринимательством и органами государственной власти. Уточнена сущность предпринимательства с позиции многофункционального подхода. Рассмотрены кластерные образования в России и зарубежом, и определены перспективные направления развития малого предпринимательства в кластерах.

### **Список использованной литературы:**

1. Статья 4 Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Боргардт, Е.А. Стратегическое управление устойчивым развитием предприятия// Актуальные проблемы экономики и права. - 2013. - № 1 (25). - С. 55-61.
3. Малый бизнес – это большое государственное дело [Текст] : Комерсантъ / Путин, В. В. – 2001, №233, с.3.
4. Совершенствование методики выбора целевого рынка Вишнякова М.В., Боргардт Е.А. Приоритетные научные направления: от теории к практике. 2013. № 7. С. 134-142.
5. Сярдова, О.М. Управление логистической системой промышленного предприятия// Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. - 2011. - №24. – С.59.
6. Чернова Д.В., Степина С.Е. Методика анализа логистических процессов автосервисного предприятия в рамках концепции бережливого производства// Вестн. Самар. гос. экон. ун-та. Самара.- 2011. - № 7 (81). - С. 118-130.
7. Территориальный орган службы государственной статистики по самарской области – [Электронный ресурс] - <http://samarastat.gks.ru/>.
8. Федеральная служба государственной статистики – [Электронный ресурс] - <http://www.gks.ru/>.

© Е. А. Мекшун, 2013

**УДК 332**

**Р.А. Мукатова**

магистрант 1-курса экономического факультета  
Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева  
г.Астана, Республика Казахстан

## **РОЛЬ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В ФОРМИРОВАНИИ НАУКИ КАЗАХСТАНА НОВОГО ВРЕМЕНИ**

В настоящее время термин «зеленая экономика» стал очень популярен. Его можно встретить в новостях, на страницах газет и журналов. На самом деле,

это понятие актуально и рассматривается с нескольких сторон. С одной стороны, это новая отрасль экономики, которая улучшает природу страны, с другой стороны это создание экологически чистых продуктов, новая веха развития Казахстана.

Если быть более точнее, то можно дать следующее определение : «зеленая экономика» - это экономика, направленная на сохранение благополучия общества, которая повышает благосостояние людей за счет эффективного использования природных ресурсов и обеспечивает социальную справедливость [1, с. 18]. Это направление в экономической науке сформировалось относительно не так давно, в последние два десятилетия, но результаты «зеленой экономики» в Казахстане довольно существенны.

Казахстанская инициатива «Зеленый мост» была официально заявлена на VI Министерской конференции «Окружающая среда и развитие» стран Азиатско-Тихоокеанского региона, которая проводилась в Астане 27 сентября – 2 октября 2010года [2].

Значение направления «зеленый мост» можно охарактеризовать как мост между Азиатско-Тихоокеанским и Европейскими регионами, то есть цель этого проекта – переход вышеназванных регионов к зеленой экономике, устойчивое развитие. В рамках этой Программы Министерство охраны окружающей среды РК создало офис «Зеленого моста».

В ходе Астанинской конференции были выделены приоритетные направления развития сотрудничества в сфере торговли, транспорта, водных и энергетических ресурсов. Ниже приведены ключевые направления развития «зеленой экономики» (рисунок 1).

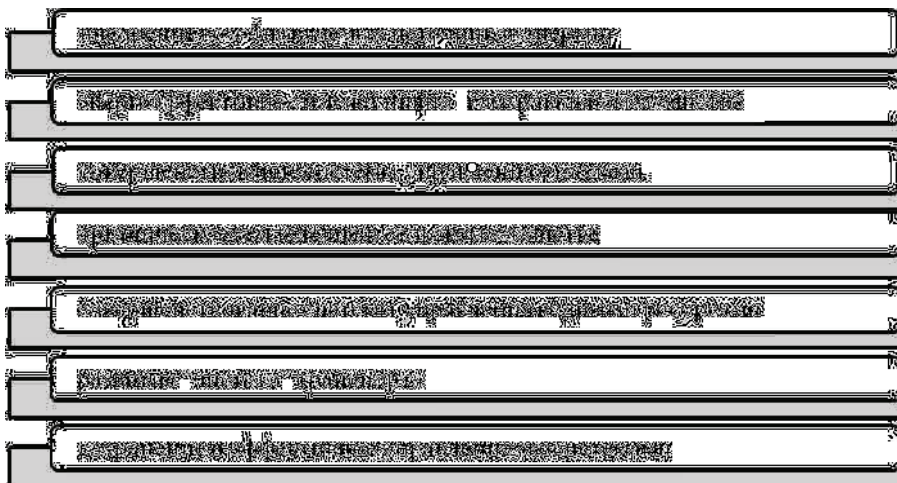


Рисунок 1. Ключевые направления развития «зеленой экономики»

В настоящее время Казахстан готовится к выставке Астана «EXPO-2017», которая будет посвящена теме «Энергия будущего». Можно заметить, что задачи «зеленой экономики» и задачи проведения выставки преследуют одну цель. В настоящее время наша страна пытается найти альтернативные источники

энергии, которые подвержены возобновлению и могут использоваться без вреда для окружающей среды. К тому же, сегодняшнее использование энергии и природных ресурсов не экономное, поэтому благодаря программе «зеленая экономика» можно будет обучить население бережно относиться к природе и дорожить тем, что у нас есть для всеобщего процветания и нашего будущего.

В Астане началась работа по внедрению «чистого» транспорта, также его можно назвать зеленым транспортом. Зеленый транспорт — это любой способ или организационная форма передвижения, позволяющие снизить уровень воздействия на окружающую среду [3].

С 1 декабря 2013 года начала работать служба «Астана Эко Такси». Цель службы – использование экологического топлива, развитие городской транспортной инфраструктуры, обеспечение безопасности пассажиров. «Эко Такси» Астаны послужило первым шагом подготовки города к выставке «EXPO 2017».

Таксопарк экологического такси состоит из автомобилей южнокорейского бренда SsangYong, которые в настоящий момент собираются в Костанае. Все автомобили работают на сжиженном газе, благодаря этому виду альтернативного топлива не наносится вред окружающей среде. К тому же, цены «экологического такси» конкурентоспособны за счет более низкой цены топлива.

На пути к развитию «зеленой экономики» в Евразийском национальном университете им. Л.Н. Гумилева в Астане начали использовать солнечные батареи.

Развивая «зеленую» экономику, Казахстан развивает науку, экологию, инфраструктуру, туризм. В стране открываются новые рабочие места, повышается качество жизни, развивается экологическая грамотность.

#### **Список использованной литературы:**

1. Molly Scott Cato. Green economics. Published by Earthsean in the UK and USA, 2009, 240.
2. Официальный сайт Шестой Конференции Министров по окружающей среде и развитию, Азиатско-Тихоокеанского Региона [Электронный ресурс]. – Порядок входа: <http://www.mced6.org/>
3. Официальный сайт города Астаны [Электронный ресурс]. – Порядок входа: <http://www.astana.gov.kz>

© Р.А. Мукатова, 2013

**УДК 65**

**А.Ф.Мусина**

студент 3 курса факультета информационных технологий и управления  
Башкирский государственный аграрный университет  
Г.Уфа, Российская Федерация

### **СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Стратегия - это детальный, комплексный план, разрабатываемый высшим руководством и реализуемый всеми уровнями управления.



Разрабатывается стратегия организации с точки зрения развития всей организации на основе исследований и фактических данных.

Существуют такие классификации стратегии развития организации, как:

1) **Стратегия минимизации издержек.** Данная модель организационного поведения в стратегии развития организации подразумевает, что стратегия развития должна фокусировать свое внимание на максимально возможном сокращении любых издержек, которые могут создать конкурентное преимущество. В качестве примера можно рассмотреть: наращивание выпуска с целью максимальной загрузки станков или перенос производственных мощностей в страны с менее требовательной и влиятельной рабочей силой.

2) **Стратегия дифференциации.** Данная разновидность стратегии развития организации подразумевает, что предприятие должно увеличить или создать новую потребительскую ценность своего предложения на товары в организации. Способы исполнения стратегии развития предприятия значения не имеют. В большинстве случаев стратегия дифференциации имеет большие затраты для организации. Ярким примером стратегии дифференциации развития являются организации, которые имеют высокие уровни сервисного обслуживания своих клиентов, потребителей.

3) **Стратегия фокусирования.** «Укол рапирой вместо удара молотом» – это главный принцип стратегии фокусирования. Организация, избегая участки на рынке, где она слаба, либо конкурентов слишком много, фокусирует свое внимание на том, что она действительно умеет делать. Данная стратегия развития организации, как правило, подразумевает намеренное сокращение потенциальной доли рынка и представляет собой сочетание из стратегии минимизации издержек и стратегии дифференциации.

Эти распространенные виды стратегий развития организаций в свое время рассмотрел и выделил знаменитый профессор М.Ю. Портер [1, с.200].

В центре каждой стратегии развития организации находятся следующие вопросы:

- Какое управленческое решение верно?
- Как победить конкурентов и отгородиться от них?
- Где искать прибыль?

Разработка стратегии развития организации – это многоэтапный процесс, индивидуальный для каждой отдельной организации. Стратегия развития включает такие работы, как, к примеру:

- осуществление маркетинговых исследований отрасли;
- аналитика закупочной деятельности организации;
- прогноз социально-экономического развития регионов присутствия организация;
- разработка стратегии развития организация на заданный период времени;
- разработка плана работ в рамках горизонта планирования деятельности организации;
- разработка КРІ (ключевые показатели эффективности) организации для стратегии развития.

**Стратегию развития организации нельзя скопировать или просто «перенять» у другой организации,** также как и нельзя просто взять один про-

цесс из одной, «успешной», системы и вставить его, к примеру, в свою систему управления организацией. Стратегию развития в каждой организации можно лишь разработать индивидуально, максимально задействовав при этом особенности и недостатки каждой организации и усилия каждого сотрудника организации [2, с.324].

Итак, для организации любой формы собственности и любых масштабов хозяйственной деятельности является существенной управление хозяйственной деятельностью, определение стратегии, планирование. Основные составляющие управления развитием той или организации - это формирование видения, выявления целей и задач, определение стратегии, разработка планов развития, установление соответствующего лидерства.

Предприятие без эффективной стратегии развития – это не бизнес, а набор активов, отягощенных обязательствами. Для того чтобы выжить и усилить конкурентные позиции на рынке, необходимо заниматься стратегическим развитием организации на профессиональном уровне.

#### **Список использованной литературы:**

1. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст]: учебное пособие/И. Ансофф – М.: Экономика, 2009.- 351с.

2. Баранников, А.Ф. Теория организации [Текст]: учебник для студ. вузов / А.Ф. Баранников. - М.: ЮНИТИ, 2010.-456с.

© А.Ф. Мусина, 2013

#### **УДК 336**

**Г.М. Мустафина**, студентка 2-го курса  
Экономического факультета,  
СФ БашГУ, г.Стерлитамак.

**Ю.З. Насретдинова**, студентка 2-го курса  
Экономического факультета,  
СФ БашГУ, г.Стерлитамак  
Науч.руководитель: зав.кафедрой  
экономики и управления  
к.э.н **А.М.Акчурина**  
СФ БашГУ, г.Стерлитамак,РФ.

#### **РОЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Тема предпринимательства интересна и очень важна для настоящего времени. Все цивилизованные страны обязаны своим благополучием не командно-административной, а рыночной системе хозяйства, мощным двигателем экономического и социального развития которой является предпринимательство.

Предпринимательство – это особый вид экономической активности, направленный на извлечение прибыли и основанный на самостоятельной инициативе, ответственности и инновационной предпринимательской идее.

Как показывает мировой опыт, без свободы рыночной экономики, без самостоятельного производителя, без предпринимательской активности никакое процветание невозможно.

Индивидуальные предприниматели — это физические лица, зарегистрированные в установленном порядке и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, а также частные нотариусы, адвокаты, учредившие адвокатские кабинеты, частные охранники, частные детективы.

Индивидуальным предпринимателем может стать любой дееспособный человек, совершеннолетний. Зарегистрироваться в качестве ИП могут также подростки, которым исполнилось 16 лет и которые объявлены полностью дееспособными решением органов опеки и попечительства или суда, и даже подростки с 14 лет при условии согласия родителей.

Существование предпринимателей и предпринимательства – это неотъемлемая часть нашей сегодняшней жизни. Безусловно, предпринимательство является одной из форм общественных отношений. Благодаря существованию малого бизнеса, каждый желающий может реализовать свои таланты, идеи, возможности в интересующей его сфере.

При этом, предприниматель, чтобы удержаться «на плаву» и достичь желаемых результатов, должен обладать такими качествами как коммуникабельность, самоорганизация, целеустремленность, некая доля авантюризма, прагматизм и другие. Так как индивидуальным предпринимателем признается физическое лицо, которое лично ведет дело от своего имени и самостоятельно принимает решения, то, конечно, существует и личная ответственность за результаты своей деятельности. Поэтому желающий начать свое дело обязан знать, что в случае образования долга, предприниматель расплачивается всем своим имуществом.

Малое предпринимательство нуждается в государственной поддержке.

В 2013 году в России действуют различные программы государственной поддержки малого бизнеса (малого предпринимательства). Поддержка может предоставляться в форме:

- денежных субсидий;
- обучения (на безвозмездной основе, либо с частичным, обычно символическим, покрытием расходов);
- стажировок;
- льготного лизинга;
- бизнес-инкубаторов (возможность снять хороший офис за символическую плату);
- льготного/бесплатного аутсорсинга (внешнее бухгалтерское и/или юридическое обслуживание);
- льготного/бесплатного участия в выставках и ярмарках;
- грантов.

На наш взгляд, малый бизнес достоин уважения не только потому, что он имеет свое конкретное значение в экономике, но и потому что он позволяет нам комфортно жить, а также малое предпринимательство, в отличие от крупных предприятий, старается в последнюю очередь расстаться со своими подчиненными и до последнего сохранить коллектив. Люди, имеющие свое дело, являются экономически активными, стараются изменить жизнь вокруг себя.

Преимущества и недостатки единоличного предприятия

Преимущества	Недостатки
<p>1. Единоличное влияние легко учредить, так как юридическая процедура оформления весьма легка и регистрация фирмы такого рода обычно не требует больших затрат.</p> <p>2. Владелец сам себе хозяин и располагает значительной свободой действий для принятия решений о том, что и как производить. Не надо ждать решений никаких собраний, партнеров или директоров.</p> <p>3. Владелец может предоставлять клиенту персональные услуги.</p> <p>4. Стимулы эффективной работы - владелец получает все в случае успеха и теряет все в случае неудачи.</p>	<p>1. Финансовые ресурсы единоличного предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупное предприятие.</p> <p>2. Коммерческие банки не очень охотно предоставляют им большие кредиты.</p> <p>3. Осуществляя полный контроль над деятельностью предприятия, владелец должен выполнять все основные решения.</p> <p>4. Наиболее важный недостаток заключается в том, что единоличный владелец является субъектом неограниченной ответственности - предприниматели рискуют не только активами фирмы, но и своими личными активами.</p>

По состоянию на 01.01.2013 число ИП составляет 4030309 по состоянию на 01.02.2013 — 3912158. То есть можно увидеть, что разница за январь минус 118 151, а по состоянию на 01.12.2012 — 4119177 Разница за два месяца 207 019.

Такое массовое сокращение малых предпринимателей вызвано увеличением с 1 января 2013 года фиксированных страховых взносов более чем в два раза. Теперь в Пенсионный фонд придётся уплачивать более 35 тыс. руб. в год.

Причина – федеральный закон, внесённый правительством, принятый Госдумой в конце прошлого года и подписанный президентом РФ.

Таким образом, можно сделать вывод, что Индивидуальное предпринимательство займет свое действительно достойное место в экономической жизни России в том случае, если: во-первых, будут развиваться законодательство об индивидуальных предпринимателях, наука и правоприменительная практика; во-вторых, повысится динамичность российской экономики, активизируется спрос, произойдет насыщение рынка товаров и услуг на качественно новом уровне.

© Г.М. Мустафина , Ю.З. Насретдинова , А.М. Акчурина 2013

УДК 332.12:339.138(470.41)

**А.Р. Нагимов**

аспирант кафедры экономической теории и экономической политики

Набережночелнинский институт

Казанского (Приволжского) федерального университета

Г. Набережные Челны, Российская Федерация

**ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БРЕНДИНГА ТЕРРИТОРИИ,  
БЛАГОПРИЯТНО ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНДА  
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

В современной теории маркетинга территории брендинг территории рассматривается как один из факторов создания благоприятного инвестиционно-

го климата региона. В данной статье будут рассмотрены основные элементы брендинга территории, благоприятно влияющие на бренд Республики Татарстан.

Соответствие современным требованиям формирования брендинга территории определяет, что брендинг территории не может быть сфокусирован лишь на одном аспекте, например, на туризме. По теории Саймона Анхольта существует шесть элементов современного бренда территории: туризм, экспортные бренды, политика, бизнес инвестиции, культура, люди [1]. Согласно этой теории сформированы основные элементы, благоприятно влияющие на бренд Республики Татарстан (см. табл. 1).

Таблица 1

**Основные элементы, благоприятно влияющие  
на бренд Республики Татарстан**

Элементы бренда	Подэлементы
1. Туризм	Казанский Кремль
	Городище Булгар
	Остров-град Свияжск
	Биляр
	Достопримечательности г.Елабуга
	Раифский Богородицкий мужской монастырь
2. Экспортные бренды	«Татнефть»
	«Нижнекамскнефтехим»
	«ТАИФ-НК»
	«АК БАРС» Банк
3. Политика	заинтересованность руководства республики в улучшении инвестиционного климата
	поддержание стабильной политической ситуации
	увеличение общественных институтов в развитии региона
	поддержание и улучшение отношений с другими государствами и регионами
4. Бизнес инвестиции	формирование благоприятного инвестиционного климата
	увеличение объема инвестиций
	развитие предпринимательства
	реализация крупных региональных проектов
5. Культура	формирование этики культурных ценностей
	наличие социальной толерантности
	повышение уровня образованности населения и повышения качества образования
	создание образовательного центра
	создание крупнейшего центра спортивной подготовки
	снижение количества преступлений и правонарушений
6. Люди	повышение человеческого капитала
	воспитание патриотизма
	обеспечение чувства гордости за свой регион

Остановимся подробнее на представленных элементах.

Туристическая сфера. Республика Татарстан богата разнообразными достопримечательностями. Имеются следующие туристические зоны с огромным потенциалом для развития российского и иностранного туризма: Казанский Кремль, Городище Булгар, Остров – град Свияжск, Биляр, многочисленные достопримечательности города Елабуга, Раифский Богородицкий мужской монастырь и другие места. Более миллиона туристов ежегодно посещают республику, принося Татарстану около 1,8 миллиардов дохода за туристско - экскурсионные и санаторно - курортные услуги. При этом можно наблюдать непрерывный рост объема туристического потока, увеличение которого составляет примерно 9-12% в год. Региональные власти придают внимание развитию туризма. Последовательным считаем разработку Программы развития сферы туризма Спасского муниципального района и города Болгар на 2011-2016 гг. объёмом финансирования 4,6 млрд. рублей. Для иностранцев, прежде всего, интересны национальные традиции, особенности местного быта и культуры, и в этом направлении у Татарстана потенциал развития в достаточной степени высок [2].

Экспортные бренды. Экспорт у республики ориентирован на нефтехимическую, машиностроительную продукцию, продукцию топливно-энергетического комплекса. К основным экспортным брендам относим: «Татнефть», «Нижекамскнефтехим», «ТАИФ-НК», «АК БАРС» Банк, «КАМАЗ». Выделим предприятие ОАО «КАМАЗ», которое является крупнейшим потребительским брендом Республики Татарстан. Но, известно, что со вступлением во Всемирную Торговую Организацию многие отрасли национальной экономики понесли финансовые потери, в том числе и ОАО «КАМАЗ». Спрогнозировать дальнейшее состояние этого предприятия и других региональных экспортных брендов представляется затруднительным, поэтому считаем необходимым и в дальнейшем, диверсифицировать отраслевую экономику.

Политика. Политическая ситуация в республике остаётся стабильной и соблюдается преемственность курса развития региона. Стабильная политическая ситуация является неотъемлемым важнейшим фактором для формирования благоприятного инвестиционного климата. Несомненную роль здесь играет фигура руководителя субъекта Российской Федерации и личная заинтересованность в улучшении инвестиционного климата региона. Зачастую в странах и регионах руководитель символизирует бренд региона. Современная ситуация требует увеличения общественных институтов в концепции развития региона и улучшение отношений с другими государствами и регионами.

Бизнес инвестиции. Развитию инвестиций в регион содействуют функционирующей уполномоченный государственный орган - специализированная организация «Агентство инвестиционного развития Республики Татарстан» и ГНО «Инвестиционно - венчурный фонд Республики Татарстан», а также инвестициям и развитию бизнес площадок в Республике Татарстан способствует сеть технопарков, бизнес инкубаторов, особая экономическая зона «Алабуга» и другие инфраструктурные объекты. Реализация крупных региональных проектов поддерживает развитие экономики региона. Приток инвестиций даёт импульс её дальнейшему развитию. Необходимо сформировать благоприятный инвестиционный климат для притока инвестиций из других субъектов Российской Федерации и иностранных

инвестиций. Доля малого предпринимательства остаётся низкой с по сравнению с развитыми странами. Развитие малого и среднего предпринимательства должно быть приоритетным в экономическом развитии региона.

Культура. При подготовке к реализации крупного регионального проекта «Универсиада 2013 года» было построено и реконструировано 64 спортивных объекта. Данные объекты предоставляют возможность создать крупнейший центр спортивной подготовки для талантливой молодёжи, выдающихся спортсменов, и кроме того, повысить численность занимающихся спортом среди населения. Развитие массового спорта является неотъемлемым показателем развития культуры региона. Стоит отметить объединение крупнейшего ВУЗа республики Казанского (Приволжского) Федерального университета с другими ВУЗами республики. Объединение Казанского (Приволжского) Федерального университета будет содействовать решению задач социально - экономического развития Республики Татарстан и Приволжского федерального округа. Следовательно наследие Универсиады и укрупнение Казанского (Приволжского) Федерального университета предоставляет прекрасную возможность для создания спортивного и образовательного центра в стране.

Показатель развития культуры многоаспектный. Рекомендуем заострить внимание на следующих основополагающих аспектах: повышение уровня образованности и повышения качества образования, формирование этики культурных ценностей, наличие социальной толерантности, снижение количества преступлений и правонарушений. Уровень развития культуры региона является важнейшим фактором при формировании бренда региона.

Люди. Население Республики Татарстан является многонациональным. Выше 115 национальностей в регионе проживают толерантно друг к другу.

Известен национальный характер коренного населения - татар. Согласно Е. Хабенской [3], если попробовать обобщить всё многообразие мнений в единый «портрет», то «типичный» татарин предстанет перед нами как человек открытый, весёлый, жизнерадостный, гостеприимный, религиозный и бережливый. В целом, можем описать население региона как дружелюбное, готовое с уважением относиться к людям с разных регионов и стран. Невозможно заниматься брендингом региона, если у населения отсутствует чувства гордости за свой регион и не развит патриотизм. Работа в этом направлении должна вестись постоянно. Также отметим, что для повышения эффективности экономики необходимо развивать человеческий капитал.

Таким образом, Республике Татарстан необходимо найти свою нишу, определить приоритетные элементы развития бренда. Пока же наблюдаем поиск таких приоритетов и позиционирования республики. Стоит отметить, что заблуждением будет являться формирование брендинга территории с пристальным и заострённым вниманием только на внешнем облике - разработке логотипа или слогана. Анализируемый регион отличается разносторонним потенциалом. Основное здесь – не растерять его или не растворить в общей массе конкуренции среди регионов. Добавление уникальности – основное направление к достижению формирования бренда территории. Поэтому элемент, формирующий бренд региона, должен обладать уникальностью, индивидуальностью. К положительному моменту относим наличие у элемента нескольких уникальностей. Элементы, формирующие бренд региона, не могут развивать-

ся разрозненно, для достижения конечной цели - формирования благоприятного инвестиционного климата региона их необходимо кооперировать. У Республики Татарстан имеются все предпосылки для формирования благоприятного инвестиционного климата. Необходимо использовать имеющийся потенциал в развитии территориального брендинга. Все шесть рассматриваемых элементов необходимо подразделить таким образом, чтобы работа по развитию бренда региона шла во всех уголках республики.

Брендинг региона необходим для формирования благоприятного инвестиционного климата. Основным преимуществом брендинга региона по отношению к другим методам улучшения инвестиционного климата является то, что всё население региона заинтересовано в развитии бренда территории, где оно проживает. Население территории понимает, что развитый регион поможет им жить благополучно. Таким образом, не только органы власти, политическая элита, а каждый житель так или иначе будет заниматься брендингом территории. Это поможет в реализации мер по узнаваемости региона.

### **Список использованной литературы:**

1. Как брендируют города URL: [http://www.adme.ru/kreativnyj-obzor/kak-brendiruyut-goroda-69951/?single\\_article\\_previous\\_discussions](http://www.adme.ru/kreativnyj-obzor/kak-brendiruyut-goroda-69951/?single_article_previous_discussions) (дата обращения: 28.06.2013)

2. Государственная поддержка спорта и туризма в Республике Татарстан URL: <http://www.tatminmolsport.ru/> (дата обращения: 29.06.2013)

3. Jevstafjeviene Olga. Брендинг территорий как стратегия повышения конкурентоспособности малых городов / О. Jevstafjeviene // Социально-экономические аспекты развития малых городов. Материалы международной заочной научно - практической конференция. [Электронный ресурс]. URL: [http://fostu.ucoz.ru/publ/socialno\\_ekonomicheskie\\_aspekty\\_razvitija\\_gorodov/5\\_povyshenie\\_kachestva\\_zhizni\\_v\\_sisteme\\_ekonomicheskogo\\_razvitija\\_malykh\\_gorodov/brending\\_territorij\\_kak\\_strategija\\_povyshenija\\_konkurentosobnosti\\_malykh\\_gorodov/16-1-0-116](http://fostu.ucoz.ru/publ/socialno_ekonomicheskie_aspekty_razvitija_gorodov/5_povyshenie_kachestva_zhizni_v_sisteme_ekonomicheskogo_razvitija_malykh_gorodov/brending_territorij_kak_strategija_povyshenija_konkurentosobnosti_malykh_gorodov/16-1-0-116) (дата обращения 17.10.2013)

© А.Р. Нагимов, 2013

**УДК 338**

**И.В. Недоспасова**

Преподаватель Тюменского государственного  
нефтегазового университета  
г. Тюмень, Российская Федерация

## **2014 ГОД – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ КРИЗИС**

Экономический подъем начинается только тогда, когда хозяйствующие субъекты определяют планы своего развития и начинают их реализацию.

Особенность сегодняшних экономических реалий в том, что во всех современных странах государство (в лице правительства, центрального банка, госу-



дарственных компаний) – крупный экономический игрок. Поэтому оно должно четко понимать, что именно собирается делать, и это необходимое условие выхода из кризиса.

Реализуя антикризисную программу 2008 года (девальвация, спасение предприятий, меры по прямому стимулированию спроса), правительство уже тогда уничтожила «точки роста» экономики, а с 2011 года вообще перестало пытаться системно влиять на экономику (в отличие от других экономик, которые поэтому растут быстрее). Статистика 2013 года говорит о том, что экономический рост каждый месяц замедляется и в настоящий момент по сравнению с прошлым годом находится на уровне около 1 %. Это очень близко к уровню статистической погрешности.

3 декабря 2013г. Минэкономразвития ухудшило прогноз по росту ВВП в 2013г. до 1,4% и в 2014г. - до 2,5%. В октябре 2013г., по оценке Минэкономразвития страны, рост ВВП России составил 0,3%. Это можно назвать легкой рецессией или стагнацией. Но точно нельзя назвать хорошей базой для оптимистичных прогнозов на 2014 год.

Экономика России вступила в 2013 год на фоне двух противоречивых тенденций. С одной стороны, интенсивный рост потребления на внутреннем рынке страны, который формировал почти 50% российского ВВП в 2013 г., продолжал стимулировать экономический рост. С другой, продолжающаяся рецессия в странах Еврозоны, а также возобновившееся сокращение экономик США и Японии, выступали в роли тормозящего фактора, поскольку цены на нефть начали снижаться из-за падения спроса, и экспорт товаров России в эти регионы также продолжал сокращаться. В макроэкономическом плане 2013 год стал знаменателен тем, что по паритету покупательской способности объём экономики России опередил ВВП Германии, выйдя, таким образом, на 5-е место в мире по итогам 2012 года и поднявшись, за пять лет, на три позиции вверх. Однако в России есть все предпосылки для кризиса. Экономика прекратила расти естественными методами.

Стоимость нефти и газа больше не растёт. Объём добычи этих полезных ископаемых Россия больше наращивать не может. Этот сегмент больше не может служить драйвером экономического роста. Уменьшается доля экономически активного населения. Стареющее население с уменьшающимся количеством рабочих рук и потребителей структурно не может обеспечивать быстрого экономического роста в стране.

Один из результатов старения населения - постоянные попытки пересмотреть пенсионное законодательство. Предпринимательское сообщество за 2013 год сократилось на пол миллиона человек из-за двукратного повышения пенсионных взносов.

Инвестиции в экономику страны – это наше будущее. Однако объёмы инвестиций в России до сих пор не восстановлены до предкризисного уровня. Не последнюю роль в этом играют банки. Банк России с конца 2012 года начал проводить фактически рестрикционную денежную политику, опустив темпы роста денежной массы ниже ожидаемых темпов роста номинального ВВП.

Надо отметить, что у банковского сектора до сих пор слабая заинтересованность в финансировании инвестиционных проектов. Главным источником инвестиций выступают собственные средства предприятий, тогда как на кредиты приходится не более 10% общего объёма финансирования.

Причин несколько. Отсутствие надежных заемщиков, высокие инвестиционные риски, недостаточная ресурсная база самих частных банков. Большинство банков не хотят принимать на себя риски вложения в основные фонды. По-прежнему сохраняются проблемы в залоговом законодательстве и правоприменительной практике. Существуют юридические трудности при истребовании и реализации залогов.

Низкая заинтересованность частных банков в финансировании инвестиционных проектов ограничивает потенциал роста клиентов банков, бизнеса самих кредитных организаций. Для активного вовлечения банков в реализацию инвестиционной политики государство должно способствовать расширению системы предоставления государственных гарантий и поручительств. Эффективным инструментом в этом случае выступают гарантийные фонды.

В России дорогие и короткие деньги. Как следствие этого – отсутствие конкуренции в сегменте долгосрочного кредитования, менее выгодные условия для самих заемщиков, высокая стоимость кредитных ресурсов, что в свою очередь ведет к замедлению темпов роста банковских активов, вызывает рост разрыва между потребностями реального сектора экономики и возможностями банков.

В 2012 году портфель корпоративных кредитов сроком свыше 3 лет составил 5,6 трлн. рублей, тогда как объем привлеченных на аналогичный срок средств предприятий и населения (депозитов) составил только 2,25 трлн. руб., т.е. в два раза меньше. В результате банки вынуждены формировать ресурсы за счет пассивов меньшей срочности и потенциальных рисков потери ликвидности. В настоящий момент положительных сдвигов в этой сфере не наблюдается.

В 2014 году в России токсичные активы охватят больше 10% банковской системы. Большая доля потребительских кредитов в активах банков и реальная угроза невозвратных кредитов – все это ставит под угрозу устойчивость банковской системы. Кредитные организации будут постепенно лишаться лицензий, что делает вложения крайне рискованными. Отток капитала продолжится. Надежность финансовой системы снизится и подготовит условия для кризиса в 2014 году.

Замедлению экономического роста способствует и падение конкуренции в России. Укрупнение розничной торговли до уровня гипермаркетов привело к исчезновению конкуренции и падению качества продукции. Консолидация намечалась во всех сферах экономики. Исчезла конкуренция за потребителя. Продукции низкого качества стало так много, что это сбивало общий уровень инфляции, но подстёгивало подорожание наиболее качественной части товаров и услуг. В этой ситуации бессмысленно пытаться дать людям денег, поскольку они не будут работать на увеличение валового внутреннего продукта. Рациональное поведение — перевод денег за рубеж для оплаты покупок более высокого качества. За первые девять месяцев отток капитала составил 48,3 миллиарда долларов.

Однако есть шанс, что экономика начнёт расти за счёт качественного развития. Прогнозы экономического развития России противоречивы. Одни считают, что Россия находится в шаге от красивого пика с неизвестным концом, другие, что страна в шаге от новой волны экономического роста. Время покажет.

Доцент кафедры экономики и управления (по отраслям) Выборгского филиала Санкт – Петербургского Государственного экономического университета г. Выборг, Ленинградская область, Российская Федерация

## ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМАТИКА В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Рассуждая о тенденциях формирования науки нового времени, на ум невольно приходят слова классика:

...Слова у нас до важного самого  
в привычку входят,  
ветшают, как платье.  
Хочу сиять заставить заново  
величественнейшее слово ...

В. Маяковский

Вопрос о терминах и терминологии никогда не теряет своего значения. В существующем научном сообществе общепринято, что при теоретических рассуждениях недопустимо истолковывать термины, пользуясь бытовыми значениями слова, либо значениями иноязычных корней, от которых оно могло быть образовано.

«Правильно называть - правильно понимать», - мудро определяли еще в Древней Эллад. Античность, развивая это направление словами Цицерона, резонно отмечала - «Беглость в словах, значение которых малоизвестно, бессмысленна и глупа».

Представляется обоснованным, что при выборе новой концепции могут потребоваться новые определения даже для традиционных терминов. На данное обстоятельство прямо указывал Ф. Энгельс : «Каждая новая точка зрения в любой науке вызывает революцию в ее технических терминах».

Философский энциклопедический словарь издания 2010 г. определяет значение слова термин (от лат. terminus – граница, предел) - слово, выражающее понятие; в логике – составной элемент суждения (субъект и предикат) или силлогизма. Вместе с тем термин всегда обозначает понятие, но не раскрывает его.

Возможно, был по-своему прав Л. Б. Паскаль, который для устранения разного понимания терминов при обсуждении сложных проблем рекомендовал заменять термины соответствующими им развернутыми определениями понятий.

Представляется безусловным, когда в технике, юриспруденции, медицине профессионал совершенно точен в использовании терминов. Очевидная небрежность в их применении однозначно приводит не только к недоразумению, но и к роковым ошибкам, авариям, экономическим потерям.

Общеизвестно, что подмена понятий, их неоправданное расширение или сужение являются одним из нечестных приемов ведения полемики. Советский и российский психолог, специалист в области психологии труда, педагогической и дифференциальной психологии, автор теории системогенеза деятельности и теории способностей В.Д. Шадриков отмечал: «Слова используются как фаль-

шивая монета, для употребления в совершенно измененном смысле при сохранении связанных с ними чувств - свобода, отчужденность, демократия, народ. В использованном пропагандистской софистикой языке, в конце концов, вообще перестаешь понимать значение слов. Речь превращается в хаос неопределенностей».

Фактически подобные пустые термины приводят к правдоподобным рассуждениям в пользу субъекта, искажающего понятия. Не секрет, что этот прием используется и для того, чтобы уйти от конкретности декларируемых результатов или создать видимость научного обоснования.

В полной мере все сказанное выше можно отнести к термину, который претендует на инновацию. Речь идет о таком понятии как «туристская анимация».

Туристический терминологический словарь 1999 года определяет это понятие как комплекс мероприятий по разработке и предоставлению специальных программ проведения свободного времени, организации развлечений и спортивного проведения досуга. Что называется, не больше и не меньше !

По утверждению И. Зорина, анимация в туризме – это деятельность по разработке и представлению специальных программ проведения свободного времени. Анимационные программы включают спортивные игры и состязания, танцевальные вечера, карнавалы, игры, хобби и т.п. [1, с. 408]

Подобный, сомнительный в научном отношении, подход привел к внедрению этого термина в теорию, связанную с туризмом и гостиничным хозяйством. Однако насколько обоснован подобный вариант, и в какой степени термин соответствует тому явлению, которое он стремится описать ?

События последних 20 лет внесли массу заимствованных слов и определений, которые далеки от представляемых понятий. Наиболее приснопамятное для представителей старшего поколения - приватизационный чек, который совершенно необоснованно получил название – ваучер. Нет необходимости повторять к каким экономическим последствиям привела подобная путаница и буквально подмена понятий !

Можно бесконечно множить примеры подобных наукообразных терминов, которые не только размывают понятие явления или предмета, но и полностью исключают возможность их разумного восприятия.

Возвращаясь к существующим определениям, следует отметить, что Большой энциклопедический словарь издательство «Астрель» 2008 г. указывает, что анимация – это создание иллюзии движения в результате киносъемки рисунков или кукол, изображающих отдельные фазы движения (мультипликация) или посредством компьютерных технологий [2, с. 33].

Толковый словарь общенаучных терминов Н.Е. Яценко. 1999, так же понимает под этим термином - одушевление, «оживление» неодушевленного, неживого. [3, с. 42]

Словарь новейших иностранных слов Шагаловой Е.Н. издательство «Астрель» 2010 г. однозначно отмечает : анимация от латинского animatus – живой, одушевленный. [4, с 35]

Для иллюстрации некорректности применяемого термина достаточно привести выдержку текста с небольшой редакцией, которая автором выделена курсивом: «Анимация (*оживление*) является одним из направлений культурно-досуговой деятельности. Оно имеет определенную рекреационную функцию

— это повышение удовлетворенности отдыхом, более скорое и полное восстановление моральных и физических сил. Под культурно - досуговой деятельностью понимается специфическая активность людей, проявляемая ими во время досуга.

Социально-культурная анимация (*оживление*) служит не только снятию накопившегося психологического и физического напряжения, но и должна способствовать раскрытию способностей человека, его творческого потенциала, обогатить его новыми знаниями и навыками, помочь преодолеть имеющиеся у человека комплексы и включить его в реальное действие.

Туристская анимация (*оживление*) — это туристская услуга, при оказании которой турист вовлекается в активное действие, способствующее его рекреации. Туристская анимация (*оживление*) основана на личных контактах аниматора (менеджера туристской анимации) и туриста, на человеческой близости, совместном участии аниматора и туриста в развлечениях, предлагаемых анимационной программой туристского комплекса.

Анимация (*оживление*) как туристская услуга преследует цель активного продвижения туристического продукта и роста доходности туристического бизнеса за счет повышения качества обслуживания туристов и расширения количества предоставляемых услуг. Кроме этого, положительные эмоции, полученные туристом в ходе анимационных (*оживляющих*) программ, побуждают его к повторному посещению туристского комплекса (отеля, круизного теплохода и т. д.)»[5, с. 123-125]

Из раздела экономики все вышесказанное перемещается в сферу медицины и психиатрии, при этом существуя совершенно отдельно от определяемого понятия. Действительно, если только речь не идет о туристах – зомби, то использовать понятие оживление или одушевление в аспекте организации тематической или досуговой активной программы для отдыхающих довольно сложно.

Стремление в переломные 90-ые года избавиться от понятийного аппарата, идеологически связанного с Советским Союзом, привели к таким явным перегибам, в результате которых «массовика – затейника», по примеру взятого из турецких гостиниц, стали называть на иностранный манер – аниматор! Соответственно, бездумный технический перенос чужеземного термина и особенность отечественного словообразования породили такую понятийную химеру, как «туристская анимация». Исходя из приведенных выше переводов и определений выходит сложный идиоматический оборот, если конечно речь не идет о мультфильме на тему туризма !

Казалось бы, к чему ломать копыя и посвящать свое драгоценное время на такую безделицу. Представляется, что данная тема напрямую имеет отношение к тенденциям формирования науки нового времени. Необходимость адекватной теоретической проработки именно перспективных направлений в сфере туризма и гостиничного хозяйства требует соответствующего понятийного аппарата и надлежащей терминологии. Без надежного теоретического фундамента любые изыскания будут подобны дому, построенному на песке.

Действительно, организация программ для туристов в самых различных направлениях становится устойчивым трендом и заметным направлением в развитии сферы туризма и гостеприимства. Невероятная популярность

подобного рода программ приводит к необходимости теоретического осмысления данного явления, разработки методического арсенала для возможности перспективной подготовки кадров на основе переработанного мирового опыта и новейших туристических тенденций. Все это требует самого тщательного и взвешенного подхода к терминам, которые смогут дать надлежащее определение столь многогранного явления.



Все вышеприведенное имеет особую значимость и в практическом преломлении. В течение десяти лет осуществляя экспериментальную деятельность в усадьбе эпохи викингов «Сваргас» (СВАРМАР.РФ), разработано значительное количество авторских тематических программ для туристов, которые включают в себя непосредственное участие гостей при активной игровой составляющей, в ходе которой достигаются как познавательная, так и развлекательная цели.

Нестандартность в подходах, многовариантность, включение тематических мастер – классов позволило сделать качественный рывок вперед и создать уникальный продукт как для отечественного, так и для иностранного туриста. Для сохранения заданного темпа и обеспечения прироста необходим квалифицированный кадровый состав, способный не только к шаблонным действиям, но и к творческой импровизации. Накопленный эмпирический опыт и многолетние наблюдения позволяют систематизировать имеющийся рабочий материал для анализа и поэтапной разработки учебно – методического комплекса, направленного на обучение персонала и достижения перспективных задач по теоретическому обоснованию перспективных направлений туризма в указанном выше направлении.

В данном процессе активно задействована и уже дает положительный результат созданная в декабре 2012 года на базе Историко – культурного центра Варяжский двор инновационная лаборатория туристского продукта «Странник». Осуществляется совместная целенаправленная деятельность с Выборгским филиалом Санкт – Петербургского Государственного экономического университета (С-ПбГЭУ) на основе двухсторонних соглашений о сотрудничестве. Студенты обретают возможность не только получения качественных теоретических знаний, но и практического участия в подготовке и проведения тематических программ для туристов как в усадьбе эпохи викингов Сваргас, так и в период проведения традиционного масштабного культурно – массового события «Фестиваль



средневековой культуры «Выборгский гром» <http://vk.com/club49973554> (г. Выборг Аннинские укрепления).

В заключении следует отметить, что терминологическая проблематика «туристской анимации» стала актуальной в силу роста ее популярности и однозначной перспективности. Подмена понятий и путаница в определениях может стать серьезным препятствием по надлежащему теоретическому осмыслению и возможности ее последующего успешного практического применения. На основании существующих научных методов выработка необходимых теоретических основ и проработка понятийного аппарата - одно из генеральных направлений инновационной лаборатории туристского продукта «Странник» в среднесрочной перспективе.

Используя синергию культуры, истории и богатого жизненного опыта, возможно создание предпосылок для успешного решения данной задачи, выхода на новые качественные высоты и создание инновационных туристских продуктов, а значит решения государственно важных вопросов не только местного, но и регионального уровня.

#### **Список использованной литературы :**

1. И.Зорин И., Квартальнов В. Толковый словарь туристских терминов. Туризм. Туристская индустрия. Туристский бизнес. – Москва – Афины: INFO-GROUP, 1994. – 408с.
2. Шагалова Е.Н. Большой энциклопедический словарь. – Москва - «Астрель»: 2008 г. – 33с.
3. Н.Е. Яценко, Толковый словарь обществоведческих терминов. 1999 г.
4. Шагалова Е.Н. Словарь новейших иностранных слов. – Москва - «Астрель» 2010 г. – 35с
5. Агеева И. С. Возможности использования анимационных программ в туризме [Текст] / И. С. Агеева // Молодой ученый. — 2012. — № 6. — С. 123-125.

© А.С. Николаев 2013

**УДК 332.64:69.059.4 (075.8)**

**А.В. Носенко**

магистрант 2 курса факультета «Агроинженерный»

Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова

**А.В. Поморова**

доцент, к.э.н.

Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова

г. Саратов, Российская Федерация

#### **ПРИМЕР ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО УСТАРЕВАНИЯ**

На протяжении жизнедеятельности человечества в различные периоды существовали разные правила проектирования, действовали разные нормы строительного производства, применялись различные технологии, исповедовались

различные подходы к дизайну и общей эстетике, менялись вкусы и т.д. В связи с этим, существующие объекты недвижимости, в большинстве своем, имеют определенное функциональное (моральное) устаревание, вызванное несоответствием основных эксплуатационно-технических характеристик объекта современным требованиям и стандартам потребления. Проанализировав основные качественные и количественные характеристики зданий/сооружений, обобщим и сгруппируем их для определения функциональной долговечности (табл.1).

Таблица 1 – Функциональная долговечность здания

<b>Критерии</b>	<b>Показатели</b>
Соответствие современным стандартам	Тепловой, влажностный и аэрационный режим, энергоэффективность, санитарно-гигиенические требования, инсоляция и шумозащита зданий.
Эстетика и дизайн	Экстерьер и интерьер здания, отделочные материалы, материалы
Объемно-планировочные решения	Площади помещений, их функциональная взаимосвязь, соотношение площадей, эргономика использования внутреннего пространства здания.
Архитектура	Конструктивные решения зданий, строительные конструкции, архитектурные детали
Техническое оснащение	Коммуникации, инженерное оборудование,

Несмотря на актуальность проблемы, методология оценки функционального устаревания зданий и сооружений в настоящее время недостаточно проработана. Представим расчет по определению величины функционального устаревания (непосредственно тип устаревания – модернизация и замена [2, с.88]), используя совокупность сметного расчета и алгоритма расчета Александра В.А. [1, с.35].

Нежилое здание 1989 г. постройки полезной площадью 310 м<sup>2</sup> имеет 8 световых проемов заполненных деревянными окнами устаревшей конструкции ОС18-24 ГОСТ 11214-86 с двойным остеклением. Общая площадь проемов 33,4 м<sup>2</sup>.

На фоне постоянного научно-технического прогресса становится все более проблематично при проектировании зданий и сооружений основываться на устаревшие технические нормы и правила. Например, значительно возросшие за последние годы требования к энергоэффективности повлекли за собой масштабные изменения требований СНиП по теплозащите зданий. Так, в соответствии с изменения в 1995-98 гг. к СНиП II-3-79 требования о теплопроводности для окон изменились в среднем примерно в 1,5раза. Это характеризует степень несоответствия деревянных окон старой конструкции современным требованиям. Тепловые потери в них происходит из-за неплотного прилегания коробки к оконному проему, мостиков холода и неплотностей рамы, потерь за счет теплопроводности воздуха и конвективных потоков между стеклами и т.д.

Установлено, что в зимний период теплотери через окна составляют порядка 22...30 % общих потерь тепла зданием.



В современных светопрозрачных конструкциях теплозащитных окон используются одно- или двухкамерные стеклопакеты, а для выполнения оконных створок и коробок - деревянные, алюминиевые, стеклопластиковые, пластмассовые (ПВХ) профили или их комбинации. Для сокращения теплопередачи применяют следующие технологии: технологии двухстадийной герметизации; технология с применением ленты Swiggle Strip; технология TPS (Thermo Plastic Spacer); технология Heat Mirror («тепловое зеркало»); стеклопакеты с электронагревом; вакуумированные стеклопакеты.

Данное несоответствие стандартам негативно сказывается на спросе ведущее к снижению привлекательности объекта недвижимости с точки зрения потенциального инвестора.

Полная стоимость воспроизводства существующих окон определяем согласно сметному расчету (табл.2).

Таблица 2 — Заполнение проемов деревянными окнами

Наименование работы	Технология	Используемые материалы	Прямые затраты, руб.	В том числе, руб.		
				Оплата труда	Эксплуатация машин и механизмов	Материалы
Установка в жилых и общественных зданиях блоков оконных с переплетами раздельными (раздельно-спаренными) в каменных стенах площадью более 2 м <sup>2</sup>	Установка блоков. Осмолка и обивка толем коробок. Копатка коробок. Установка накладных приборов.	Гвозди толевые круглые 3.0x40 мм. Гипсовые вяжущие Г-3. Шурупы с полукруглой головкой 5x70 мм. Смола каменноугольная для дорожного строительства. Памяля пропитанная Толь с крупнозернистой посыпкой гидроизоляционный. Гвозди строительные. Скобяные изделия. Блоки оконные с двойным остеклением. Раствор готовый отделочный тяжелый, известковый.	14513,38	568,95	29,19	13690,56
		Скобяные изделия для оконных блоков с раздельными двойными переплетами общественных зданий двусторонних высотой до 2.1 м	570,64			570,64
Накладные расходы 118% ФОТ (от 568,95)			671,36			
Сметная прибыль 63% ФОТ (от 568,95)			358,44			
<b>Итого</b>			<b>16113,82</b>			

Физический износ заполнения существующих окон составляет 50 % - 8056,91 руб. Допустим, что прирост арендной ставки минимален – 120 руб./м<sup>2</sup> в год. Коэффициент капитализации с учетом безрисковой (номинальная кредитная ставка – 8,9 % информация о ставках по рублевым депозитам (<http://expert.ru/data/public/>) и рисков составляющих (9,1 % - сумма премии за риск вложения в данный актив, премии за низкую ликвидность объекта, премии за инвестиционный менеджмент) – 18 %. Коэффициент операционных расходов – 0,25. Затраты на модернизацию, с учетом данных (табл.3) и (табл.4) включают в себя величину демонтажа существующих деревянных заполнений окон, затраты на заполнение проемов современными окнами из ПВХ профиля – устанавливаем трехкамерную систему «Deceuninck Bautec Gealan 8000» шириной 71 мм, стоимость возвратных материалов в размере 15 % стоимости демонтажа и составляют 70552,7 руб.

Таблица 3 — Демонтаж деревянных оконных коробок устаревшей конструкции

Наименование работы	Технология	Используемые материалы	Прямые затраты, руб. (ПЗ)	В том числе, руб.		
				Оплата труда (ОТ)	Эксплуатация машин и механизмов (ЭМ)	Материалы (М)
Снятие оконных переплетов: остекленных.	Снятие оконных переплетов со снятием петель.	-	129,71	126,79	6,21	-
Снятие подоконных досок деревянных в зданиях: каменных.	Снятие старых подоконных досок.	-	57,73	57,73	-	-
Демонтаж оконных коробок в каменных стенах с: отбивкой штукатурки откосов.	Отбивка штукатурки в откосах. Снятие оконных коробок.	-	100,66	85,9	16,58	-
Очистка помещений от строительного мусора.	Сгребание мусора в кучи и отвозка его на расстояние до 20 м. Спуск мусора по желобам с откидкой его от желоба в сторону (при необходимости). Подметание пола со смачиванием, соскабливанием раствора (при необходимости).	-	35,74	35,74	-	-
Накладные расходы			249,62			
Сметная прибыль			185,53			
Итого			<b>758,99</b>			

Таблица 4 — Заполнение проемов современными окнами из ПВХ профиля

Наименование работы	Технология	Используемые материалы	ПЗ, руб.	В том числе, руб.		
				ОТ	ЭМ	М
Установка в жилых и общественных зданиях оконных блоков из ПВХ профилей глухих с площадью проема более 2 м <sup>2</sup>	Подготовка рамы к предварительной установке в проем. Установка рамы на технологические клинья в проем и выставление в горизонтальной плоскости. Устройство на раме отметок для сверления отверстий под дюбель. Извлечение рамы. Сверление отверстий под дюбеля (снаружи внутрь рамы). Установка рамы в проем с выставлением по уровню в горизонтальной и вертикальной плоскости и закреплением в проеме клиньями, Сверление стены под дюбеля по имеющимся отверстиям. Установка дюбелей. Заполнение зазора между рамой и стеной монтажной пеной. Установка стеклопакетов. Устройство наружного водоизоляционного паропроницаемого слоя. Устройство внутреннего пароизоляционного слоя. Установка фурнитуры.	Герметик пенополиуретановый (пена монтажная) типа Makroflex, Soudal в баллонах по 750 мл. Дюбели монтажные 10x130 (10x132, 10x150) мм. Клинья пластиковые монтажные. Лента бутиловая. Лента бутиловая диффузионная. Лента бутиловая ПСУЛ. Блоки оконные пластиковые.	40374,12	404,05	109,11	39863,83
Накладные расходы 118% ФОТ (от 404,05)			476,78			
Сметная прибыль 63% ФОТ (от 404,05)			254,55			
<b>Итого</b>			<b>41105,45</b>			

Чистый прирост дохода определен в размере 155000 руб., что больше величины затрат на замену существующих деревянных окон в размере 70552,7 руб. Это позволяет сделать вывод – моральное устаревание рассматриваемого объекта нежилой недвижимости устранимое на основании с экономической целесообразности (155000 руб.) его устранения.

В расчетах используются коэффициенты: демонтажа  $K_d=0,92$  (на базе данных (табл. 2) и (табл.3) без учета стоимости материалов), монтажа  $K_m=1,48$  (на базе данных (табл.3) и (табл. 4) без учета стоимости материалов), перехода от полной стоимости воспроизводства деревянных окон к окнам из ПВХ профиля (на базе данных (табл.4) и (табл.2))  $K_c=2,43$ .

Непосредственно величина устранимого морального устаревания рассматриваемого элемента рассчитана на базе стоимости воспроизводства [1, с.136] – 39453 руб. Остаточная стоимость окон – 31396 руб.

Аналогичным способом можно сделать расчет по всем элементам объекта недвижимости, которые не отвечают основным эксплуатационно-техническим характеристикам, современным требованиям и стандартам потребления для определения итоговой величины функционального устаревания.

#### **Список использованной литературы:**

1. Александров, В.Т. Оценка устаревания и наиболее эффективного использования недвижимости / В.Т. Александров: учебно-практическое пособие. – СПб.: СтройИздат СЗ, 2010. – 330 с.

2. Носенко, А.В. Причины потери стоимости объекта коммерческой недвижимости/ А.В. Носенко, А.В. Поморова: Молодежные идеи России (МИР – 2012): Материалы I регионального научного форума молодежи. – Саратов: Изд-во «КУБиК», 2012. – 157 с.

© А.В. Носенко, А.В. Поморова, 2013

**УДК 338**

**О. Р. Окрестина**

Преподаватель кафедры «Менеджмент на транспорте»  
Сибирский государственный университет путей сообщения  
г. Новосибирск, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА РОССИИ**

Изменения, происходящие в экономической политике государства, не только вносят определённые коррективы в долгосрочные ориентиры развития отраслей, но и накладывают отпечаток на выработанные ими механизмы, обеспечивающие достижение поставленных целей. В связи с этим, организационные структуры предприятий вместе с аппаратом управления претерпевают соответствующие изменения.

Любое предприятие, осуществляющее свою деятельность в условиях рыночной экономики, подвержено законам рынка и обязано учитывать влияние внешних факторов. Динамичные изменения условий бизнеса в стране, требуют внесения изменений в традиционные методы управления. В частности, изменяющиеся внешние условия диктуют необходимость корректировки стратегии предприятий и, как следствие, пересмотра некоторых производственных задач и методов их осуществления.

В связи с этим предъявляются принципиально новые требования, как к организации работы железнодорожного транспорта, так и транспортной системы в целом. В настоящее время реструктуризация транспортной отрасли продолжается. Её организационная система, включая организационную структуру, систему управления, информационную систему, технологии принятия решений, производственную систему, находится в постоянном процессе развития и претерпевает серьёзные изменения. Если принять во внимание тот факт, что экономическая ситуация на предприятии может быстро изменяться и в управ-

лении приходится использовать такие формы, в основе которых лежит принцип самоорганизации, обеспечивающей стратегический эффект, отражающий упорядоченность и целенаправленность поведения сложной системы, то возникает вопрос о качестве функционирования формируемой системы в целом. Причём, анализ качества функционирования предполагает оценку эффективности работы системы с позиции проявления вполне определённого эффекта от взаимодействия структурных элементов системы.

Таким образом, прослеживается прямая связь между эффективностью и качеством. Именно качество элементов, составляющих систему, определяет и ограничивает её функциональные возможности. Максимальное соответствие качества системы качеству составляющих её элементов в своём взаимодействии обуславливают достижение синергетического эффекта, когда суммарный эффект превосходит частные. Сама возможность изменить эффективность системы зависит от изменения структуры и качества её элементов.

Поскольку выполнение стратегических и тактических целей отрасли требует от организационной системы заданных параметров функционирования и должно быть обеспечено соответствующим качеством, то проблема качества в управлении должна рассматриваться в единстве с проблемой целостности, устойчивости, эффективности и надёжности анализируемого объекта.

Проблема устойчивости приобретает значимость, когда возникает вопрос о способности объектов сопротивляться внешним воздействиям, сохраняя при этом целостность и свои качественные характеристики. Всё это обеспечивает надёжность работы системы.

Именно поэтому особую роль играют исследования надёжности экономических систем управления. Если, в общем понятие надёжность можно охарактеризовать, как комплексное свойство систем удовлетворительно выполнять необходимые функции в течение конкретного временного интервала, количественной характеристикой которого является вероятность выполнения требуемых функций, безотказность, долговечность, устойчивость и т.п., то надёжность функционирования экономических систем можно интерпретировать, как свойство экономических систем сохранять устойчивость процесса, заключающуюся в отсутствии вынужденных остановок, прерываний и неправильных действий. Совокупная надёжность экономической системы должна обеспечиваться: надёжностью формирующих её элементов, способных качественно выполнять свои функции; прогрессивной структурой организации, позволяющей обеспечить максимально возможное достижение поставленной цели при минимально допустимых совокупных затратах.

Показателем количественной оценки для экономической надёжности может служить потенциальная вероятность выполнения решения по тому или иному параметру в рассматриваемый интервал времени. Опираясь на современное представление об организации, как объекте и субъекте управления, следует учесть, что для системы должен существовать предел сложности, связанный с уровнем надёжности составляющих ее элементов. Усложнение конструкции элементов снижает их надёжность и как следствие понижает надёжность функционирования всей системы.

Наряду с обеспечением надёжности одними из главных условий долгосрочного развития компаний в ситуации рыночных отношений становится эффек-

тивность, конкурентоспособность. Одним из главных источников повышения эффективности деятельности (помимо применяемых современных технологий и техники, а также прогрессивных методов управления) является персонал предприятий. Внедрение современных методов и инструментов работы с персоналом, разработка новых стандартов позволяет полноценно использовать данный источник повышения эффективности. Безусловно, к таким современным методам работы с персоналом и относится эффективно выстроенная система внутренних коммуникаций.

Работа в соответствии с новыми стандартами и мониторинг их выполнения с оперативным внесением изменений – это непрерывный процесс, но организованный дискретным образом, так как требует дополнительной регулярной работы сотрудников подразделений по управлению человеческими ресурсами в ходе выполнения процедур внутренних коммуникаций. Суть дополнительной работы заключается в периодическом мониторинге эффективности инструментов системы внутренних коммуникаций, своевременном выявлении фактов невыполнения процессов и технологий, заложенных в стандартах, и их оперативном устранении. Результатом мониторинга являются выявленные проблемы в системе внутренних коммуникаций, и предложения по способам их решения.

Снижение надежности так же возможно в результате потери устойчивости установившегося режима из-за нарастания самоподдерживающихся колебаний. К потере устойчивости приводит отсутствие обратной связи и регулятора управления, основной функцией которого является – обеспечение слаженной работы всех подсистем за счет координации их деятельности.

Принцип обратной связи в управлении может реализовываться самыми разными механизмами. Что касается выполнения роли регулятора управления, то применительно к структурным преобразованиям, происходящим в ОАО «РЖД», таким координатором процесса должен стать Региональный центр корпоративного управления.

Ранее концепция развития отрасли нацеливала на создание многоуровневой жесткой иерархической соподчинительной структуры. Необходимо заметить, что сегодня крупные западные компании отказываются от сложных иерархических структур в пользу систем управления с развитыми горизонтальными координационными связями.

Рассмотрим плюсы и минусы иерархичности системы. Структура, формируемая подобным образом, позволяет организации работать по ранее установленным правилам, обеспечивает точность выполнения работы. Но при часто изменяющихся внешних факторах и в условиях значительных колебаний рынка это не всегда выгодно. Конечно, работа по правилам и инструкциям увеличивает коэффициент управляемости организации, обеспечивает способность системы работать вне зависимости от кадровых перестановок, обеспечивает её целенаправленное развитие. В то же время, именно иерархичность системы управления снижает её адаптивность к изменяющимся внешним условиям в связи со слабой эффективностью взаимодействия с внешней средой. Таким образом, страдает структурная надёжность, что может отразиться на работоспособности системы. Следовательно, нельзя недооценивать важность горизонтальных связей (свойственных «плоским иерархиям») в деятельности организации. Формирование таковых поможет обеспечить предприятию высокую конкурентоспособность в динамично разви-

вающемся окружении. Необходимо заметить, что подобный принцип выработки управленческого решения требует высокой степени квалификации сотрудника. Иначе неизбежны сбои и ошибки в принятии управленческого решения. Они, в свою очередь, повлекут снижение функциональной надежности системы.

Для компании ОАО «РЖД» это означает необходимость повышения роли системы мотивации, усиления социальной поддержки сотрудников, необходимость разработки и совершенствования механизмов, позволяющих удержать имеющихся и привлечь новых высококвалифицированных сотрудников. Подобная селекция кадрового потенциала обеспечит своевременность и качество вырабатываемых решений, позволит повысить производительность труда и качество оказываемых услуг.

Говоря об иерархичности системы управления, формируемой в настоящее время на железнодорожном транспорте, предполагается введение новой модели, отличной от той, что была унаследована от Министерства путей сообщения. В общем и целом в результате структурных преобразований, проводимых в рамках реформирования отрасли, предполагается выделение звеньев, которое будет осуществляться не по территориальному принципу, а путём разграничения компетенций, чёткого распределения обязанностей и установления вертикальных соподчинительных связей, сформированных по видам бизнеса. Деятельность будет осуществляться бизнес-единицами. Для каждой из них будут проработаны границы ответственности за результат деятельности по соответствующему направлению. Положительный момент данного преобразования заключается в том, что объединение всех ресурсов по каждому виду деятельности под единым руководством, повысит качество работы звена, обеспечит эффективное администрирование, позволит учитывать изменения, происходящие в производственном комплексе, что приведёт к оптимизации использования ресурсов и повысит точность и результативность деятельности всей компании. Формирование подобного управления поможет обеспечить предпрятию некоторое повышение конкурентоспособности в динамично развивающемся окружении. Например, грамотная организация производственных процессов в путевом комплексе приводит к значительному повышению результирующих показателей работы. И напротив, недостаточно высокое качество управления и планирования может стать причиной множества проблем, что повлечёт за собой снижение производительности. Таким образом, возникает вопрос о настройке и оптимизации системы управления организацией, путем исключения одних элементов (снижающих степень управляемости) и переформирования и комплектация других в согласовании со всеми изменениями в хозяйственном механизме транспортной отрасли.

Высокая степень конкурентной борьбы, более жесткие условия рынка требуют повышения эффективности функционирования организационной структуры ОАО «Российские железные дороги», стабильности работы, точности в достижении цели при условии адекватного реагирования на все внешние и внутренние изменения. Между перевозчиками грузов необходимо стимулировать развитие конкуренции, потенциал которой, к сожалению, в настоящий момент не велик. Это показывают проводимые исследования. Развитие здоровой конкуренции возможно только при наличии хорошо развитой транспортной сети, обеспечивающей возможность формирования различных маршрутов доставки груза.

Исходя из этого, можно заключить, что возникает острая необходимость формирования транспортной решетки на территории России. Именно эта целевая

установка требует глубокой проработки и немедленной реализации. Именно она для ОАО «РЖД» должна стать первоочередной задачей. Здоровая конкуренция возможна только при наличии хорошо развитой транспортной сети, обеспечивающей возможность формирования различных маршрутов доставки груза. Развитие транспортной сети повысит конкурентность, эффективность и надежность всей отрасли, оказывая общее стимулирующее действие на экономику России, а проводимые мероприятия по реорганизации организационной структуры, начало которым положено в рамках реформы железнодорожного транспорта, позволят улучшить управляемость компанией, наладить согласованность действий всего управленческого механизма, обеспечат и выработку качественных решений.

В результате исследования выявлена необходимость:

1. активного строительства новых железнодорожных веток;
2. модернизации существующих;
3. оптимизации экономических процессов на транспорте путем выработки соответствующего управленческого механизма.

Это позволит повысить уровень надежности и конкурентоспособность компании ОАО «РЖД».

© О. Р. Окрестина, 2013

УДК 550.8.053:631.14:637.1(470.44)

**Т.В. Пахомова**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова»  
г. Саратов, Российская Федерация

## **ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФИЧЕСКОГО МЕТОДА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ГРАНИЦ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА**

В современных условиях подъем сельского хозяйства невозможен без активизации инновационной деятельности, которая является главной в системе факторов, обеспечивающих развитие и повышение эффективности производства. Стратегия формирования и развития инновационной системы направлена на то, чтобы создать и осваивать новшества, которые позволяют перейти к новой технологической структуре производства и обеспечить конкурентоспособность предприятий. [3 с. 497]

Целью любого предприятия и главным критерием измерения экономической эффективности его функционирования является прибыль. Прибыль большинства сельскохозяйственных предприятий Саратовской области формируется как разница между выручкой от реализации животноводческой и растениеводческой продукции и затратами на ее производство и реализацию. Таким образом, общая прибыль предприятия складывается из доходов, полученных от реализации отдельных видов продукции (молока, зерна и т.д.).

К числу таких основополагающих показателей, аккумулирующих воздействие всех факторов и, в конечном счете, влияющих на эффективность сельскохозяйственного производства, следует отнести: затраты в расчете на 1 голову (на 1 га), выход



продукции (продуктивность животных и урожайность культур), цену реализации единицы продукции. Цены на сырое молоко в России, по словам Шибайкина В.А самые высокие в Европе, что связано как с уровнем технологического развития отрасли, так и природно-климатическими условиями. [4 с. 455]

Уровень затрат отражает воздействие как внешних экономических условий (стоимость производственных ресурсов), так и внутренних: технология, уровень специализации производства и т.д. Показатели продуктивности и урожайности в сельскохозяйственных предприятиях формируются не только под влиянием природно-климатических, но и технологических факторов. [1 с. 25]

По нашему мнению, в условиях реального производства необходимо исходить из того, что, в первую очередь, размеры производственных затрат определяют уровень продуктивности или урожайности культур. При неизменном уровне цен на ресурсы, производственные затраты определяются организационно-технологическими факторами: совершенные технологии и прогрессивные формы организации труда и производства требуют дополнительных вложений, которые должны окупаться приростом продуктивности или урожайности.

Наличие зависимости продуктивности от уровня производственных затрат подтверждается результатами корреляционно-регрессионного анализа.

Таблица 1 – Корреляционно-регрессионный анализ продуктивности коров в сельскохозяйственных предприятиях Саратовской области.

Показатели	Коэффициенты			
	корреляции	регрессии	эластичности	$\beta$
Среднегодовой удой молока, ц, у	1,0	-	-	-
Материально-денежные затраты на 1 голову, тыс. руб, х1	0,60	0,07	0,352	0,163

При уровне значимости  $\alpha=0,05$  и  $n=36$  критическое значение F- критерия Фишера составляет 2,42, фактическое значение F-критерия Фишера составляет 15,49.  $F_{фак} > F_{крит}$ , т.о. отобранный для модели фактор оказывает существенное влияние на результативный признак.

Коэффициент парной корреляции подтверждает наличие тесной связи между данными факторами (равен 0,60, т.е. продуктивность животных на 60% зависит от уровня производственных затрат). Это позволяет установить функциональную зависимость между рассматриваемыми показателями и моделировать оптимальные затраты на производство молока.

Для определения дальнейшей стратегии деятельности предприятий необходимо проанализировать запас финансовой устойчивости (зону безубыточности). Предприятие имеет выручку, которая необходима для того, чтобы начать получать прибыль. Безубыточность можно выразить в количестве единиц продукции, которую необходимо продать, чтобы покрыть затраты, после чего каждая дополнительная единица проданной продукции будет приносить прибыль. Чем больше зона безопасности, тем прочнее

финансовое состояние предприятия. Безубыточный объем продаж и зона безопасности являются основополагающими показателями при разработке бизнес – планов, обосновании управленческих решений, оценки деятельности предприятий. Расчет данных показателей основывается на взаимодействии «затраты – объем продаж – прибыль». Для определения их уровней можно использовать графический и аналитический методы. В последнее десятилетие за рубежом графическое определение эффективности нашло достаточно широкое распространение.

Предлагаемый подход к определению эффективных объемов производства молока, основан на сравнении предельной выручки, предельных и средних издержек (предельный метод). Перед каждым сельскохозяйственным товаропроизводителем возникает вопрос о целесообразности дальнейшего наращивания производства за счет дополнительного привлечения ресурсов. Если предельная выручка от реализации дополнительной единицы продукции превышает предельные издержки, то эту продукцию следует производить. Анализ предельных издержек позволяет установить, при каком объеме производства молока товаропроизводитель может получить максимальную прибыль. Обычно предельный доход превышает предельные издержки, и прибыль в этом случае растет по мере наращивания объема производства. Но как только предельные издержки превысят предельный доход, сразу начинает падать прибыль. Предельные издержки приобретают смысл только при сравнении их со средними издержками. Применение графического метода для определения границ эффективного производства продукции рассмотрен автором на примере хозяйства ЗАО «Агрофирма «Волга» Марковского района Саратовской области (рис. 1).[2 с. 115]

Рассмотрим показатели, характеризующие эффективность работы предлагаемого метода.

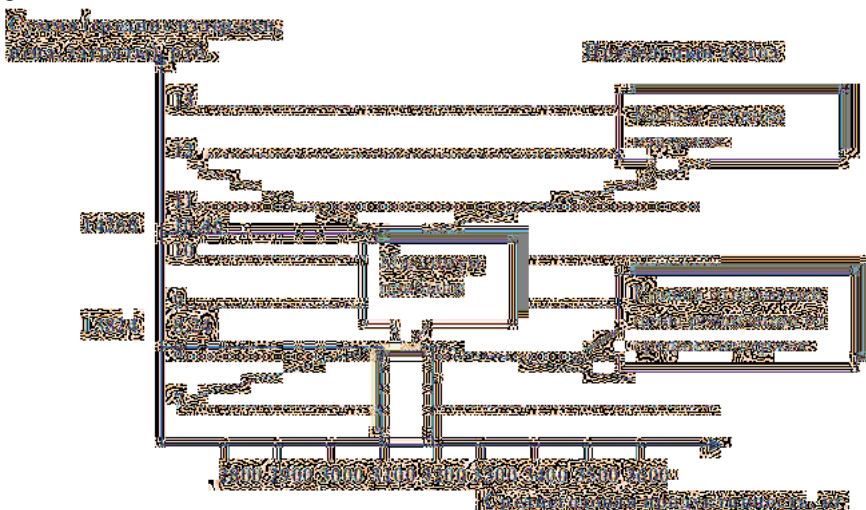


Рис. 1. Определение оптимальных производственных затрат в ЗАО «Агрофирма Волга» Марковского района Саратовской области

В нашем случае предельным объемом производства молока, обеспечивающим его максимальную эффективность, является продуктивность 3100 – 3200 кг при соответствующих значениях затрат на 1 гол. – 13824 и 14268 руб. (средняя продуктивность коров в хозяйстве составляет 3526 кг). Прибыль от реализации продукции при заданных условиях составит соответственно 6946 и 7172 руб./гол. (при цене реализации 12 руб. 70 коп. за 1кг).

Данный методический подход обеспечивает также учет динамики рыночной конъюнктуры через уровень цен реализации молока.

#### **Список использованной литературы:**

1. Васильева, О.С., Медведева, Т.Н. Оценка эффективности функционирования сельскохозяйственных предприятий Курганской области / О.С. Васильева, Т.Н. Медведева // Экономика с.-х. и перерабатывающих предприятий. – 2013. – № 1.

2. Пахомова, Т. В. Повышение эффективности функционирования предприятий молочнопродуктового подкомплекса на основе совершенствования межотраслевых взаимодействий : на примере Саратовской области : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05. - Саратов, 2007. - 219 с.

3. Ткачев, С.И., Желунецына, А.С. Теоретические основы организации инновационной деятельности в АПК. / С.И. Ткачев, А.С. Желунецына // Состояние и перспективы инновационного развития АПК. Сборник научных статей по материалам международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию ФГБОУ ВПО «Саратовский ГАУ им. Н.И. Вавилова», 2013.

4. Шибайкин, В.А., Долбилова, Е.А. Индикативные цены на молоко: механизм определения и использования. / В.А. Шибайкин, Е.А. Долбилова // Экономика сельского хозяйства / учредитель Балканская научная ассоциация экономистов аграрников, Институт сельскохозяйственной экономики

© Т.В. Пахомова, 2013

**УДК 338**

**А.Ю. Платко**, д.э.н., доц.  
доцент кафедры «Экономическая теория» Университет машиностроения  
Москва, Российская Федерация

**К.А. Афонасьева**, студентка 2 курса факультета Автоматизация  
и информационных технологий Университет машиностроения  
Москва, Российская Федерация

#### **АНАЛИЗ ОПЫТА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ**

*Работа выполнена при поддержке РГНФ. Соглашение № 12-02-00378. Тема проекта «Формирование экономического потенциала устойчивого развития промышленных комплексов на базе эколого-экономической оценки инноваций».*

Автомобилестроение является ведущей отраслью, оказывающей большое влияние на характер развития практически всех отраслей промышленности, и, несмотря на это, российские автопроизводители занимают последнее место в рейтинге промышленно-развитых стран. Причин этому множество: это и низкое качество производимых машин, и несовершенная система организации производства, и слабая техническая база. Многолетнее усугубление этих вопросов вылилось в насущную проблему, которая сводится к значительному отставанию отечественного автомобилестроения от мировых лидеров – производителей автомобильной техники. В этой связи чрезвычайно важным оказывается проведение анализа зарубежного опыта длительного, успешного и непрерывного развития автомобильных корпораций.

Автомобильные корпорации европейских стран, США, Японии уже давно преодолели границы национальных государств и разместили свои производства за их пределами. Всего десять автомобильных концернов – лидеров определяют 80% производства современной автоиндустрии, потребляя при этом до 30% мировой среднетехнологичной продукции [1, с. 30-39]. Подобные показатели заставляют произвести оценку факторов, определяющих столь успешную реализацию стратегий долгосрочного развития. Их условно можно подразделить на четыре категории.

**Первая категория факторов** сводится к особенностям географического размещения промышленных производств, которые в большинстве случаев расположены в непосредственной близости от морских и речных портов.

Кроме того, все мировые автопроизводители ведут активную трансграничную политику и размещают свои сборочные производства в развивающихся странах. Подобного рода изменения вызваны рядом объективных причин, в частности: наличием в развивающихся странах более дешевых ресурсов, ориентацией на менее жесткие экологические нормы и стандарты, а также укреплением позиций в рамках активно растущих потребительских секторов.

**Вторая категория факторов** включает в себя организационные мероприятия, усиливающие конкурентные преимущества и предполагает использование различных многомерных форм объединения, например создание концернов, конгломератов, стратегических альянсов и союзов в сочетании с быстрым внедрением достижений научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ [2].

**Третья категория факторов** охватывает технологические и инфраструктурные изменения и указывает на неразрывную связь технологических преобразований с реализацией идей экологизации и снижения техногенной нагрузки на окружающую среду.

Так, например, в Германии принята программа развития экологического транспорта. Она предполагает создание компонентной базы и подготовку инфраструктуры для введения в эксплуатацию к 2020 году 1 миллиона электромобилей [3, с.57], [4, с.52-55]. В Китае производственные мощности уже доведены до производства 500 тысяч электромобилей в год, а к 2020 году планируется обеспечить выпуск 5 миллионов электромобилей и автомобилей с гибридными установками [3, с. 57].

Для российских производителей в этой ситуации наибольшую актуальность приобретают вопросы соответствия технических характеристик автомобиля международным требованиям, которые разрабатываются Комитетом по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии ООН, Международной организацией производителей автомобилей (OISA) и Международной организацией по стандартизации (ISO) [5, с. 6-9].

Требования, правила и нормы, которым подчиняются зарубежные автопроизводители, формируют **четвертую категорию факторов**, обуславливающих пролонгированный успех автомобильных корпораций. Данную категорию можно охарактеризовать как институциональные факторы.

Во-первых, зарубежные национальные инженерные объединения США, Германии и других стран, входящих в систему ISO активно участвуют в разработке международных технических требований и регламентов, оказывая решающее влияние на показатели сертификации.

Во-вторых, непосредственно государством создаются налоговые преференции, стимулирующие производителей к разработке и освоению современных экотехнологий.

Эконометрический анализ, проведенный в работе С.Н. Бобылева [6] показал, что налоги явились основным стимулом, который побудил автопроизводителей к технологическим инновациям, нашедшим отражение в количестве зарегистрированных патентов, направленных на сокращение вредных выбросов и экономию топлива.

Таким образом, итоги проведенного исследования по оценке зарубежного опыта устойчивого развития мировых автопроизводителей сводится к:

- использованию технических и технологических преимуществ, предоставляемых партнерами в рамках объединения и создания альянсов;
- усилению внутренних интеграционных процессов с научно-исследовательскими институтами и профильными образовательными учреждениями;
- переориентации выпускаемой продукции на западно-европейские технические и экологические стандарты, прежде всего, для выравнивания технологического уровня с целью предотвращения полного слияния и поглощения национальной автомобильной промышленности как наиболее слабого партнера, а также создания условий для развития новых сфер бизнеса;
- формированию стимулирующего налогового законодательства для технологически совершенных производств.

В целом, результаты анализа свидетельствуют о необходимости формирования новых концептуальных подходов к управлению и интеграции российского автомобилестроения, которые должны отвечать мировым тенденциям и подталкивать к переходу от микро и макроуправления к глобальному управлению и осуществлению диффузии инноваций в экономических, технологических и экологических процессах в автомобильной промышленности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Смирнов Е.Н. Автомобильные корпорации Германии: современные стратегии развития. – М.: Компания Спутник +, 2004. -141 с.

2. Дворцова О.В., Наянов Е.А. Исследование корреляционной зависимости объема выпуска транспортных средств и оборудования от используемых факторов производства в сфере машиностроения. Известия МГТУ «МАМИ» т. 5. № 2, 2013

3. Шмелев Е.Н. Экологический транспорт в России – зачем? // Журнал Автомобильных Инженеров, № 1 (72), 2012, с. 54 – 57.

4. Шмелев Е.Н. Экологический транспорт в России – зачем? (Окончание) // Журнал Автомобильных Инженеров, № 2 (73), 2012, с. 52 – 55.

5. Гусаров А.П., Коровкин И.А. Международные требования – отражение перспектив развития конструкции автомобиля. // Журнал Автомобильных инженеров, № 4 (75), 2012, с. 6 - 9.

6. Бобылев С.Н. Модернизация экономики и устойчивое развитие / С.Н. Бобылев, В.М. Захаров. – М.: Экономика, 2011, - 295 с.

© А.Ю. Платко, К.А. Афонасьева, 2013

**УДК 65.011.8**

**С.О. Попов**

доктор технических наук, профессор  
ГВУЗ «Криворожский национальный университет»  
г. Кривой Рог, Украина

**Е.О. Попржук**

аспирант факультета информационных технологий  
ГВУЗ «Криворожский национальный университет»  
г. Кривой Рог, Украина

## **РЕСУРСНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ РЕМОНТОВ И МОДЕРНИЗАЦИИ СЛОЖНОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ОПЕРАЦИОННООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА**

Уникальность каждого проекта ремонта и модернизации сложного технологического оборудования предполагает значительный объем мероприятий по нормированию количества необходимых ресурсов. Наиболее эффективно решить эту задачу можно на основе операционноориентированного метода. Использование такого подхода к ресурсному планированию предполагает определение затрат на каждую возможную операцию вместо определения затрат на каждый вид изготавливаемой продукции. Данный подход позволит упростить процесс расчета объемов необходимого ресурсного обеспечения, поскольку количество операций, которые возможно выполнить в условиях определенного производства ограничено его технологическими возможностями, а количество возможных ремонтов, модернизаций и изготовления запасных частей, комплектующих и целых узлов в условиях машиностроительного предприятия является чрезвычайно большим.

На сегодняшний день опубликовано значительное количество научных работ, посвященных наукоемким производствам. К ним относятся исследования А.И. Анчишкина, А.Е. Варшавского, К.А. Багриновского, М.А. Бендикова, Л.С. Бляхмана, И.И. Ицковича, Ю.В. Ласточкина, Д. Львова, И.Е. Фролова, Е.Ю. Хрусталёва и т.д. Перечисленные работы посвящены исследованию научно-технического развития производств, проблемам финансирования научно-технических программ, формирования организационно-экономического механизма управления предприятиями, вопросам конкурентоспособности предприятий, выпускающих высокотехнологическую продукцию.

Этими исследователями решено много задач из указанной области, однако на ряду с этим ряд вопросов, которые еще не решены. Поэтому, анализируя опубликованные работы и существующую практику ресурсного планирования, можно утверждать, что в них недостаточно прослеживаются специфические аспекты, обусловленные отраслевыми особенностями функционирования машиностроительных предприятий как объекта исследования. Существующая на сегодняшний день методика ресурсного планирования ориентируется в основном на ручные методы обработки информации в то время, как рыночная экономика требует быстрого и своевременного управления затратами – моделирования затрат. Кроме того, современный уровень развития производства требует исследования и применения новых методов ресурсного планирования. Одним из таких направлений дальнейшего развития является пооперационный метод расчета затрат производства.

Актуальность исследования вопроса ресурсного планирования в научном, практическом и методическом аспектах обуславливается еще и тем, что в настоящее время отсутствуют систематические исследования проблемы ресурсного планирования на основе операционноориентированного подхода на предприятиях машиностроительной отрасли в рыночных условиях хозяйствования в нашей стране.

Цель исследования заключается в том, чтобы на основании изучения результатов научных исследований по данной проблеме и анализа существующей практики ресурсного планирования на машиностроительном предприятии, определить существующие недостатки планирования и разработать рекомендации для усовершенствования этого процесса при реализации проектов ремонтов и модернизации сложного технологического оборудования, а также исследовать метод пооперационного учета затрат как один из наиболее перспективных вариантов улучшения системы ресурсного планирования ремонтной деятельности машиностроительных предприятий и доказать целесообразность его использования в существующих условиях.

В конце 1980-х годов в США была опубликована книга профессоров Джона и Каплана «Потеря актуальности – взлет и падение управленческого учета» [3]. Основная идея этой книги заключается в том, что традиционным системам учета, особенно учета поглощенных затрат, нет больше места в мире современных технологий. В этой книге впервые был предложен термин «пооперационный учет».

Пооперационный учет основан на идее о том, что продукция является не причиной возникновения затрат, а причиной необходимости выполнения опе-

раций или работ, в результате осуществления которых и возникают затраты. Сущность пооперационного метода, в котором затраты следуют за продуктом, заключается в том, что во время завершения любой операции накапливаются затраты, которые путем математических расчетов переходят в затраты на единицу продукции.

Преимущества пооперационного метода ресурсного планирования заключаются в том, что, как правило, определение объема затрат в данном случае требует меньших усилий и является более экономным, чем другие. Тот факт, что затраты при их пооперационном учете собираются за период, а не относятся на определенный заказ, дает возможность иметь определенный запас времени в деятельности работников, осуществляющих учет, и предоставляет промежуточные базы для учета затрат. Кроме того, при использовании метода пооперационного ресурсного планирования потоки затрат можно легко отследить. Это дает возможность четко определить грани ответственности. Значительным преимуществом пооперационного метода ресурсного планирования проектов ремонтов и модернизации сложного технологического оборудования является его непосредственная связь с технологическим процессом производства машиностроительного предприятия.

К недостаткам данного подхода относится то, что усреднение затрат, принятое при пооперационном методе планирования ресурсов, может привести к неточности в расчетах. Кроме того, данный метод предполагает то, что запасы незавершенного производства, которые являются неотъемлемой частью реализации проектов ремонтов и модернизации сложного технологического оборудования как одного из наиболее длительных и трудоемких видов деятельности машиностроительных предприятий, должны оцениваться по степени их завершенности. Эта оценка влечет за собой неточности, которые переходят через отдельные операции на суммарный показатель количества необходимых затрат ресурсов, общую стоимость проекта и показатель чистой прибыли предприятия.

Таким образом, пооперационный учет позволяет не только спланировать необходимый уровень ресурсного обеспечения, а и позволяет определить пути его уменьшения. Использование этого подхода на предприятиях машиностроительной отрасли даст возможность не только определить общий объем необходимого ресурсного обеспечения проектов ремонтов, но и определить в течении каких именно операций наблюдаются самые значительные их расходы и каким образом можно сократить эти расходы.

#### **Список использованной литературы:**

1. Аткинсон Э.А. Управленческий учет/ Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С. – 3-е изд. – М.: Вильямс, 2005. – 878с.
2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений/ Друри К.; Пер. с англ. Егорова В.Н. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 645 с.
3. Каплан, Р. Потеря актуальности - взлет и падение управленческого учета / Р. Каплан, М. Джонсон. - М.: Гарвардский университет, 1989. - 185 с.



## ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА

Инвестиционная привлекательность региона, определяется соотношением инвестиционного потенциала и инвестиционного риска. Чем выше первый показатель и ниже второй, тем привлекательнее регион для инвестиций.

Для определения инвестиционной привлекательности и рационального использования инвестиций, необходимо, определить понятие «инвестиционного климата». Это крайне необходимо для достижения устойчивого экономического роста в регионе.

Инвестиционная активность является функцией инвестиционной привлекательности, которая, в свою очередь, описывается соотношением двух обобщающих характеристик – инвестиционного потенциала и регионального некоммерческого риска инвестиционной деятельности. Уровень инвестиционной привлекательности региона выступает при этом как интегральный показатель, суммирующий разнонаправленное влияние показателей инвестиционного потенциала и некоммерческого регионального инвестиционного риска. Все они формируют в совокупности уровень инвестиционного потенциала региона, а также – уровень регионального некоммерческого риска инвестиционной деятельности [1, с. 55].

Эффективность методики определения уровня инвестиционного климата и достоверность получаемых с ее помощью результатов должен обеспечивать коэффициент корреляции, который показывает степень корреляционной связи между инвестиционной привлекательностью регионов и инвестиционной активностью в них.

При этом метод оценки инвестиционного климата позволяет оценить инвестиционный климат регионов с точки зрения развития отдельных отраслей хозяйства и в соответствии с интересами реальных инвесторов. Данная методика после необходимой корректировки применима и для сопоставления инвестиционного климата городов и районов областей. Поэтому задача мониторинга инвестиционного климата на разных уровнях экономики актуальна как никогда ранее.

В мировой практике наиболее распространены три варианта подобного мониторинга.

*Первый* отслеживает состояние инвестиционного климата страны без выделения отдельных хозяйственных систем (экономических зон, регионов, отраслей). Такой мониторинг проводит большинство зарубежных консалтинговых фирм.

*Второй* вариант (двухуровневый) предусматривает осуществление мониторинга как для страны в целом, так и для отдельных регионов.

*Третий* предполагает проведение мониторинга по укрупненным межрегиональным экономическим зонам, регионам, районам, городам и отраслям (трехуровневый или четырехуровневый мониторинг) [2, с. 128].

Для России оптимально эффективным представляется третий вариант, позволяющий:

- учесть схожесть и различия инвестиционных условий в пределах межрегиональных образований;
- выявить синергетические эффекты инвестиционного климата страны, не сводящегося к простой сумме инвестиционных климатов отраслей и регионов;
- облегчить развитие системы мониторинга (поскольку он учитывает возрастающую роль субъектов Федерации в инвестиционной политике страны);
- уменьшить субъективизм при анализе инвестиционного климата в хозяйственных системах разного уровня;
- упростить управление системой мониторинга, сбор, обработку и передачу информации, и подготовить конкретные рекомендации по улучшению инвестиционного климата на всех уровнях экономики России.

Наиболее обоснованный вариант механизма организации и функционирования системы мониторинга предложен экономистами ИЭ РАН но его, на наш взгляд, необходимо дополнить включением федерального и внутриобластных уровней.

Выявляются факты, оказывающие непосредственное влияние на формирование инвестиционного климата, которые можно разбить на две группы:

1 группа – *имеющиеся* (отраслевая специализация региона, ресурсный потенциал (минерально-сырьевой, производственный, кадровый, финансовый и т.д.), географическое местонахождение, инфраструктурный потенциал и т.д.);

2 группа – *формируемые* (программа инвестиционной деятельности региона, система инвестиционных приоритетов, инновационный потенциал субъектов, региональное законодательство по защите интересов инвесторов, программа мер по стимулированию привлечения инвесторов, коммуникационное обеспечение).

Рассматривая вышеперечисленные факторы, можно сделать вывод о том, что «имеющиеся» факторы (например, отраслевая специализация региона), уже сложились, а «формируемые» нуждается в управлении и регулировании со стороны государственной власти. Все факторы взаимосвязаны между собой и под их воздействием складываются благоприятные или неблагоприятные условия в регионах.

Среди факторов, непосредственно влияющих на приток инвестиций, регулируемых органами государственной власти на федеральном уровне, можно выделить следующие:

- политическая ситуация – рейтинг страны по риску, надежности и «прозрачности» государственных решений;
- законодательство в области экономических стимулов;
- общеэкономическая политика, макроэкономические показатели (инфляция, ставка рефинансирования, величина денежной массы);
- состояние производственной базы (технология, человеческий капитал, инфраструктура);
- состояние управления предприятиями;
- инфраструктура для привлечения инвестиций и развития регионов.

Среди вышеперечисленных факторов первостепенное значение приобретает создание нормативно-законодательной базы инвестиционной сферы, которая должна быть направлена на обеспечение стандартных международных условий для инвесторов, обеспечение гарантии стабильности их прав.

Нормативно-законодательные акты могут быть представлены следующими группами:

- по общим вопросам инвестиционной деятельности;
- по иностранным инвестициям;
- по налогообложению в инвестиционной сфере;
- по финансово-кредитной системе;
- по развитию лизинга;
- по вопросам фондового рынка;
- по конкурсному размещению централизованных инвестиционных

ресурсов.

Реализация названных законопроектов будет способствовать созданию в стране благоприятного инвестиционного климата, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

#### **Список использованной литературы:**

1. Инвестиции в инновации: Учебное пособие. / Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. – М.: Дашков и К, 2012 г. – 238 с.
2. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник. / Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. – М.: Юнити-Дана, 2011 г., – 311 с.

© Е.А.Редькина, 2013

**УДК 004.4:005**

**З.И.Сабитова**

студент 5 курса факультета экономики и управления  
Тихоокеанский Государственный Университет  
Г.Хабаровск, Российская Федерация

### **РАЗРАБОТКА МЕТОДОЛОГИИ ЕДИНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ**

В настоящее время невозможно представить ни одно крупное предприятие без наличия корпоративной информационной системы.

Корпоративные информационные системы (КИС) – информационные системы, ориентированные на решение задач управления в рамках организации (холдинга, корпорации, предприятия и т.д.) [1].

Корпоративные информационные системы часто классифицируют на простой, средний и высший класс. Простые КИС, как правило, охватывают небольшое количество операций. Такой тип используют небольшие предприятия для бухгалтерского или складского учета. Системы среднего класса учитывают

несколько хозяйственных процессов. Системы высшего класса – это высокоинтеллектуальные системы, которые автоматизируют все процессы, происходящие на предприятии. Такие системы называются ERP-системы. Эти системы требуют больших затрат при их настройке и отладке, а также обучение персонала при работе с ERP-системами является необходимым условием для эффективного использования КИС.

Актуальность исследования заключается в том, что применение эффективных корпоративных информационных систем является обязательным и необходимым условием успешного функционирования предприятий в современных условиях экономики. Современные условия экономики обуславливают циркуляцию потоков большого объема информации и усиление конкуренции в различных сферах рынка.

Поэтому можно смело утверждать, что в конкурентной борьбе выигрывает предприятие, в управлении которого используются современные корпоративные информационные системы.

В настоящее среди российских продуктов наиболее популярную позицию приобрела корпоративная информационная система 1С:Предприятие. Начиная с 2013 года компания «1С» во главе с директором Борисом Нуралиевым провозгласила свой продукт как ERP-систему, и эта информация была опубликована в «Computerworld Россия», № 17, 2013 [2]. Что касается российского рынка в целом, то, согласно данным по 2010 году, опубликованными аналитической фирмой IDS [3], лидируют система SAP — 50,5 %, 1С — 26 %, Oracle — 8,2 %, Microsoft — 7,4 %, Галактика — 2,4 %.

Однако новейшие корпоративные информационные системы довольно затратные, и не всегда малые предприятия могут позволить себе покупку КИС, охватывающих детально все сферы бизнес-процессов предприятия. Данные, опубликованные на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики, по затратам на информационные и коммуникационные технологии в 2011 г. в Дальневосточном регионе [4] представлены в таблице 1.

Таблица 1

	Затраты (в млн.руб.)			
	на приобретение вычислительной техники	на приобретение программных средств	на обучение сотрудников, связанное с использованием ИКТ	прочие затраты
Дальневосточный федеральный округ	5310,0	4689,4	185,6	19851,8
Хабаровский край	1800,7	1139,7	28,3	3349,2

К прочим затратам относятся затраты на оплату услуг сторонних организаций и специалистов по информационным и коммуникационным технологиям, затраты на оплату доступа к Интернету и др. Если не брать во внимание прочие

затраты, то наблюдается тенденция, что приобретение вычислительной техники составляет большую часть средств предприятий, выделенных на коммуникационные и информационные технологии. На рисунке 1 и 2 представлены структуры затрат на коммуникационные и информационные технологии по Дальневосточному федеральному округу и Хабаровскому краю соответственно.

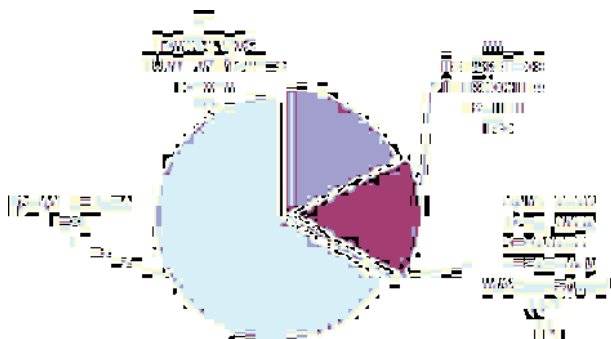


Рисунок 1 - Структура затрат на коммуникационные и информационные технологии по Дальневосточному федеральному округу (за 2011 г.)

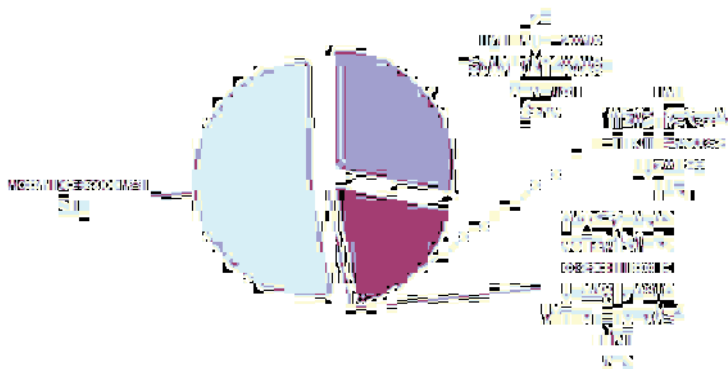


Рисунок 2 - Структура затрат на коммуникационные и информационные технологии по Хабаровскому краю (за 2011 г.)

Причиной данного явления является высокая стоимость технических средств. К сожалению, в Дальневосточном федеральном округе на обучение сотрудников выделяется наименьшее количество средств, в 34 раза меньше, чем затраты на покупку вычислительной техники и программных средств. В Хабаровском крае затраты на покупку превышают в 47 раз затрат на обучение. Дальний Восток является ярким примером того, что в структуре затрат на коммуникационные и информационные технологии значительно преобладают затраты на вычислительную технику над затратами на обучение персонала.

Сложные КИС довольно дорогостоящие, и появляется новый вопрос: есть ли смысл автоматизировать предприятие? Будет ли эффект от дорогой ERP-системы, и не будет ли результат менее ожидаемый, чем вложенные средства организации?

Главная цель внедрения КИС - повышение эффективности компании. Однако как оценить эту эффективность? Есть ли какие-то коэффициенты оценки? Каждое предприятие оценивает ее по-своему, и не существует какого-то универсального подхода для расчета эффективности предприятия от внедрения КИС. Предприятие определяет ключевые сферы, влияющие на ее эффективность.

Новизна работы заключается в предложении единого коэффициента оценки эффективности корпоративных информационных систем, который может быть использован для крупных и средних компаний.

Определяем важные критерии коэффициента. Предлагаем взять в качестве пороговых значений среднестатистические значения из «Среднестатистических мировых показателей эффекта от внедрения ИТ-систем»[5]. Критерии и их пороговое значение эффекта будет выглядеть следующим образом:

1) Сокращение общего времени работы всех автоматизируемых хозяйственных операций. Пороговое значение эффекта составляет 10%.

2) Повышение оборачиваемости запасов. Пороговое значение эффекта – 20%.

3) Повышение оборачиваемости средств в области реализации готовой продукции и услуг. Значение эффекта от внедрения – 12%.

4) Снижение издержек при поставках продукции и услуг. Пороговое значение эффекта составит 90%.

На основе метода экспертных оценок установим веса для выбранных показателей:

Повышение оборачиваемости средств в области реализации готовой продукции и услуг – 0,4;

Снижение издержек при поставках продукции и услуг – 0,3;

Повышение оборачиваемости запасов – 0,2;

Сокращение общего времени работы всех автоматизируемых хозяйственных операций – 0,1.

Используя в совокупности пороговые значения эффекта от внедрения ИТ-систем и метода экспертных оценок предлагаем считать, что при внедрении корпоративных информационных систем наибольший эффект дает снижение издержек, затем повышение оборачиваемости средств в области реализации готовой продукции и услуг, повышение оборачиваемости запасов, и самый минимальный эффект исходя из ранга и эффективности при внедрении приносит сокращение общего времени работы всех автоматизируемых хозяйственных операций.

Сумма проектов по внедрению корпоративных информационных систем всегда очень внушительная. И встает следующий вопрос при рассмотрении эффективности внедрения корпоративных систем: какова целесообразность внедрения проекта? Эффект от внедрения данной системы, помимо основных вышеперечисленных показателей, можно оценить, отталкиваясь также от срока окупаемости системы.

### **Список использованной литературы:**

[1] - Корпоративные информационные системы управления: Учебник / Под науч. ред. Н.М. Абдикеева, О.В. Китовой. - М.: ИНФРА-М, 2010. - 464 с. (Высшее образование) (дата обращения: 05.11.13)

[2] - Издательство «Открытые системы», «Computerworld Россия», № 17, 2013 <http://www.osp.ru/cw/2013/17/13036445/> (дата обращения: 13.11.13)

[3] - International Data Corporation (IDC) — аналитическая фирма, специализирующаяся на исследованиях рынка информационных технологий. [idc.com](http://www.idc.com) (дата обращения: 25.10.13)

[4] – Статистика взята из Федеральной службы государственной статистики, <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 25.10.13)

[5] – Галкин Глеб, Методы определения экономического эффекта от ИТ-проекта. Часть 1. Финансовые методы. Опубликовано в журнале «Intelligent enterprise» №22, 2005. [http://www.iemag.ru/master-class/detail.php?ID=15720&sphrase\\_id=1373498](http://www.iemag.ru/master-class/detail.php?ID=15720&sphrase_id=1373498) (дата обращения: 13.11.13)

© З.И.Сабитова, 2013

**УДК 657 (075.8)**

**Н.Г. Сапожникова**

д.э.н., профессор,

**Эльвия Бурхан Кхухур Мохаммед Али**

аспирант экономического факультета

Воронежский государственный университет

г. Воронеж, Российская Федерация

## **ФОРМИРОВАНИЕ И РАСКРЫТИЕ В КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИННОВАЦИЯХ И МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА**

Современная экономика характеризуется уровнем инновационного потенциала, определяемого созданием и эффективным внедрением высоких технологий, новой техники, использованием информационных ресурсов. Для развития материально-технической и интеллектуальной базы корпораций инновации имеют решающее значение. Инновации – это важнейшие нововведения в области техники, технологии, организации труда и управления, основанные на использовании достижений науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в самых разных областях и сферах деятельности [14]. Концепцией социально – экономического развития России до 2020 года отмечается, что основным фактором для экономического подъема технологической независимости России, обеспечения конкурентоспособности отечественной научно – технической продукции и роста качества жизни россиян является создание экономики базирующейся на передовых технологиях [1].

Формирование в корпоративном учете и отчетности информации о расходах, связанных с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, организациями осуществляется в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические рабо-

ты») (ПБУ 17/02). Расходы отражаются в бухгалтерском учете в качестве вложений во внеоборотные активы и систематизируются на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» [7]. Признание расходов в учете осуществляется при выполнении ряда условий: сумма расхода может быть определена и подтверждена; имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и др.); использование результатов работ для производственных или управленческих нужд обеспечит экономические выгоды и может быть продемонстрировано.

Расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, результаты которых подлежат применению в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) либо для управленческих нужд организации, списываются с кредита счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет 8 «Выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ» в дебет счета 04 «Нематериальные активы» на котором отражаются в фактических суммах и учитываются обособленно. При невыполнении хотя бы одного из условий, произведенные расходы признаются прочими расходами отчетного периода. В качестве прочих также признаются расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам, не обеспечившие положительного результата. В последующем, расходы признанные в качестве прочих, не могут быть признаны внеоборотными активами. Исключением являются случаи, когда организация допустила ошибку, определяемую и подлежащую исправлению в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010) [9].

В состав расходов при выполнении научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ включаются: стоимость материально-производственных запасов и услуг сторонних организаций и лиц, используемых при выполнении указанных работ; затраты на заработную плату и другие выплаты работникам, непосредственно занятым при выполнении указанных работ по трудовому договору; отчисления на социальные нужды (в том числе единый социальный налог); стоимость спецоборудования и специальной оснастки, предназначенных для использования в качестве объектов испытаний и исследований; амортизация объектов основных средств и нематериальных активов, используемых при выполнении указанных работ; затраты на содержание и эксплуатацию научно-исследовательского оборудования, установок и сооружений, других объектов основных средств и иного имущества; общехозяйственные расходы, в случае если они непосредственно связаны с выполнением данных работ; прочие расходы, непосредственно связанные с выполнением научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, включая расходы по проведению испытаний. Расходы по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам подлежат списанию на расходы по обычным видам деятельности с 1-го числа месяца следующего за месяцем, в котором было начато фактическое применение полученных результатов от выполнения указанных работ в производство продукции (выполнении работ, оказании услуг), либо для управленческих нужд организации. Списание расходов по каждой, выполненной научно-



исследовательской, опытно-конструкторской и технологической работе производится ежемесячно, линейным способом, либо пропорционально объему продукции (работ, услуг). Организация самостоятельно определяет способ списания расходов, исходя из ожидаемого срока использования полученных результатов работ, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход), но не более 5 лет. Срок полезного использования не может превышать срок деятельности организации. списание расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам линейным способом осуществляется равномерно в течение принятого срока.

Метод погашения расходов пропорционально объему продукции (работ, услуг) предполагает определение количества продукции (работ, услуг) на весь срок полезного использования научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ. Сумма погашения в отчетном периоде определяется исходя из количественного показателя объема продукции (работ, услуг) в соответствующем отчетном периоде, а также соотношения общей суммы расходов по конкретной научно-исследовательской, опытно-конструкторской, технологической работе и всего предполагаемого объема продукции (работ, услуг) за весь срок применения результатов конкретной работы.

В течение отчетного периода списание расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам на расходы по обычным видам деятельности осуществляется равномерно в размере 1/12 годовой суммы, независимо от применяемого способа списания расходов. В течение срока применения результатов конкретной работы изменение принятого способа списания расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам не производится. При списании данных расходов дебетуются счета 20 «Основное производство», 26 «Общепроизводственные расходы» и кредитуется счет 04 «Нематериальные активы».

При прекращении использования результатов конкретных работ в производстве продукции (работ, услуг), либо для управленческих нужд организации, а также при очевидном неполучении экономических выгод от работ в будущем, сумма расходов, не отнесенная на расходы по обычным видам деятельности, подлежит списанию на прочие расходы отчетного периода на дату принятия решения о прекращении использования результатов конкретной работы. В бухгалтерском учете списание отражается по дебету счета 91 «Прочие доходы и расходы» и кредиту счета 04 «Нематериальные активы». Аналитический учет по счету 04 «Нематериальные активы» ведется по отдельным объектам нематериальных активов, а также по видам расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. При ведении аналитического учета необходимо обеспечить сведения о наличии и движении нематериальных активов, а также суммах расходов по научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам.

Организация бухгалтерского учета нематериальных активов регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) [5]. При принятии к бухгалтерскому учету активов в качестве нематериальных необходимо единовременное выполнение следующих условий: объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем, в

частности, объект предназначен для использования в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг, для управленческих нужд организации либо для использования в деятельности, направленной на достижение целей создания некоммерческой организации (в том числе в предпринимательской деятельности, осуществляемой в соответствии с законодательством Российской Федерации); организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем (в том числе организация имеет надлежаще оформленные документы, подтверждающие существование самого актива и права данной организации на результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации – патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или, на средство индивидуализации, документы, подтверждающие переход исключительного права без договора и т.п.), а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам; возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов; объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев; фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена; отсутствие у объекта материально-вещественной формы;

В состав нематериальных активов включаются произведения науки, литературы и искусства, программы для электронных вычислительных машин; изобретения; полезные модели; селекционные достижения; секреты производства (ноу-хау); товарные знаки и знаки обслуживания. В составе нематериальных активов учитываются также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части). Нематериальными активами не являются расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы); интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификации и способности к труду.

Инвентарным объектом нематериальных активов признается совокупность прав, возникающих из одного патента, свидетельства, договора об отчуждении исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации, либо в ином установленном законом порядке, предназначенных для выполнения определенных самостоятельных функций. В качестве инвентарного объекта также может быть признан сложный объект, включающий несколько охраняемых результатов интеллектуальной деятельности (кинофильм, иное аудиовизуальное произведение, театральное зрелищное представление, мультимедийный продукт, единая технология).

К бухгалтерскому учету нематериальные активы принимаются по фактической (первоначальной) стоимости, определенной по состоянию на дату признания его к бухгалтерскому учету.

ПБУ 17/02 и ПБУ 14/2007 не определяют момент начала признания затрат, формирующих стоимость актива, являющегося результатом научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (результаты исследований и разработок) или нематериальных активов. На основании

международных стандартов финансовой отчетности, в частности МСБУ (IAS) 38 «Нематериальные активы», понесенные организацией расходы на получение новых знаний, поиск, оценку и окончательный отбор областей применения результатов исследований или иных знаний, в частности, на поиск альтернативных материалов, устройств, продуктов, процессов, систем или услуг, на формулирование, проектирование, оценку и окончательный отбор возможных альтернатив новым или улучшенным материалам, устройствам, продуктам, процессам, системам или услугам целесообразно признавать в момент их осуществления и не включать в стоимость актива. Для определения момента начала включения затрат в стоимость актива корпорация руководствуется признаками, свидетельствующими о вероятности получения экономической выгоды от результатов работы. Такими признаками, в частности, могут быть: техническая осуществимость и намерение завершения создания актива; возможность использовать результаты работ для производственных и (или) управленческих нужд организации или продажи актива; возможность продемонстрировать наличие рынка для продукции, создаваемой с помощью результатов исследований и разработок и нематериального актива, либо полезность этих активов для внутренних целей; наличие достаточных технических, финансовых и прочих ресурсов для завершения разработки и использования актива; возможность надежно измерить затраты, относящиеся к активу в процессе его разработки [13].

Фактическая (первоначальная) стоимость нематериальных активов, по которой они приняты к бухгалтерскому учету, изменению не подлежит, кроме случаев, установленных законодательством Российской Федерации и ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». Допускается изменение фактической (первоначальной) стоимости нематериальных активов в случаях переоценки и обесценения.

Корпорацией группы однородных нематериальных активов не чаще одного раза в год (на конец отчетного года) могут переоцениваться по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно на основании сведений активного рынка. В последующем, для поддержания в корпоративной отчетности текущей рыночной стоимости, данные группы активов подлежат регулярной переоценке. Сумма дооценки нематериальных активов зачисляется в добавочный капитал организации, а сумма уценки уменьшает добавочный капитал, сформированный ранее, в результате дооценки. При уменьшении первоначальной стоимости нематериальных активов, сумма уценки относится на счет учета прочих доходов и расходов. Сумма дооценки нематериального актива, равная сумме его уценки, проведенной в предыдущие отчетные годы и отнесенной на счет учета прочих доходов и расходов, зачисляется на счет прочих доходов и расходов. При выбытии нематериального актива суммы его дооценки переносятся с добавочного капитала организации на счет учета нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) организации. Проблема отражения в корпоративном учете и отчетности сумм дооценки исследовалась нами в ряде работ [15,16]. При формировании учетной политики корпорации, целесообразно использовать методику, предлагаемую МСФО (IAS) 16 «Основные средства» и осуществлять регулярный перенос сумм дооценки в состав нераспределенной прибыли в течение срока полезного использования объекта корпорацией, что обеспечит достоверность финансового результата

отчетного периода. Нематериальные активы могут проверяться на обесценение в порядке, определенном МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» [13].

Необходимо отметить, следующие различия в учете активов, признанных в качестве результатов исследований и разработок или как нематериальные активы:

в части определения сроков полезного использования. ПБУ 14/2007, не установлены временные ограничения при определении организацией срока полезного использования нематериального актива (при возможности его установления). ПБУ 17/02 установлено, что определяемый организацией ожидаемый срок использования полученных результатов, в течение которого организация может получать экономические выгоды (доход), не может превышать 5 лет;

в способах начисления амортизации. ПБУ 14/2007, предусматривает начисление амортизации одним из трех способов (линейный способ; способ уменьшаемого остатка; способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)). ПБУ 17/02 установлено списание стоимости по каждой выполненной научно-исследовательской, опытно-конструкторской, технологической работе одним из следующих способов: линейный способ; способ списания расходов пропорционально объему продукции (работ, услуг). ПБУ 17/2002 не регулирует некоторые вопросы учета результатов исследований и разработок, а именно: последующая оценка, обесценение и пересмотр сроков полезного использования.

Минфином России отмечается, что при формировании учетной политики по учету результатов исследований и разработок при решении вопросов последующей оценки их, обесценения и пересмотра сроков полезного использования вправе руководствоваться аналогичными нормами ПБУ 14/2007 [12].

Правила формирования в корпоративном учете информации об основных средствах организации установлены Положением по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету основных средств [2, 11]. Объекты, связанные с инновациями, которые впоследствии будут приняты к бухгалтерскому учету в качестве основных средств, корпорация учитывает их на счете 08 «Вложения во внеоборотные активы» обособленно. При осуществлении модернизации и реконструкции объектов основных средств, затраты капитализируются при улучшении нормативных показателей функционирования (срок полезного использования, мощность, качество применения и т.п.) объектов. При анализе изменения указанных показателей при восстановлении объектов основных средств необходимо уточнять увеличение оставшегося срока полезного использования объектов.

Выбор корпорацией способа амортизации основных средств в соответствии с ПБУ 6/01 должен отражать ожидаемую схему потребления экономических выгод от использования актива, так как начисленная сумма амортизации является, как правило, основой для расчета большинства показателей, характеризующих степень устаревания основных средств, сокращение производственного потенциала организации и ряда других.

Финансирование инноваций и модернизации производства может осуществляться из различных источников. При направлении средств нераспределенной прибыли на инновации и модернизацию производства, информация об

использовании таких средств может формироваться в аналитическом учете к счету 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)». Вопросы систематизации в корпоративном учете и отчетности информации о направлении использования собственного капитала корпорации ранее исследовались нами [15,16]. В целях систематизации информации об источниках финансирования инноваций и модернизации производства корпорации целесообразно ввести в рабочий план счетов дополнительные субсчета, предназначенные для обобщения информации по направлениям использования средств и обеспечивающие разделение капитализированной и не использованной прибыли. Правила признания затрат, связанных с инновациями и модернизацией производства, применяются вне зависимости от решений собственников корпорации о выделении определенных средств на эти цели.

Систематизация учетной информации о получении и использовании государственной помощи на инновации и модернизацию производства, предоставляемой организациям по законодательству Российской Федерации, регулируется Положением по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» (ПБУ 13/2000) [4]. Дополнительная информация о видах государственной помощи, полученной на инновации и модернизацию производства систематизируется на счетах 86 «Целевое финансирование», 98 «Доходы будущих периодов» и других.

Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы, связанные с получением организацией бюджетного и внебюджетного финансирования на инновации и модернизацию производства, учитываются в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные активы» (ПБУ 8/2010) [3].

При привлечении на инновации и модернизацию производства займов и кредитов аналитический учет по счетам бухгалтерского учета по расчетам по краткосрочным кредитам и займам и по долгосрочным кредитам и займам организуется обособленно по видам кредитов и займов. В составе информации о расходах, связанных с выполнением обязательств по полученным займам (включая привлечение заемных средств путем выдачи векселей, выпуска и продажи облигаций) и кредитам, раскрываемой в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» (ПБУ 15/2008), дополнительно раскрывается информация о займах и кредитах, полученных на инновации и модернизацию производства. Проценты, причитающиеся к оплате заимодавцу (кредитору), непосредственно связанные с приобретением, сооружением и (или) изготовлением инвестиционного актива, включаются в стоимость инвестиционного актива при выполнении условий, установленных ПБУ 15/2008 [6].

В корпоративной отчетности, в том числе в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, при раскрытии информации о сумме затрат по незаконченным и неоформленным научно-исследовательским, опытно-конструкторским и технологическим работам систематизируется информация о затратах, связанных с инновациями и модернизацией производства, в частности, с нанотехнологиями, с повышением энергоэффективности производства, с экологическими новациями и др.

При раскрытии в корпоративной отчетности информации: о нематериальных активах отдельно раскрывается информация о нематериальных активах,

созданных самой организацией, а также приобретенных организацией новых технологиях (технических достижений, прав на патенты, лицензий на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей); о сумме затрат, отнесенных в отчетном периоде на расходы по обычным видам деятельности, обособленно раскрывается информация о расходах, связанных с совершенствованием технологии и организации производства, с улучшением качества продукции, изменением дизайна продукции и других эксплуатационных свойств, осуществляемых в ходе производственного (технологического) процесса.

В корпоративной отчетности, в том числе в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, при раскрытии информации:

о движении основных средств в течение отчетного года по основным группам дополнительно раскрывается информация о движении основных средств, связанных с инновациями (машин и оборудования, в том числе специального, например, для нанотехнологий);

об изменениях стоимости основных средств, в которой они приняты к бухгалтерскому учету в результате достройки, дооборудования, реконструкции дополнительно раскрывается информация о модернизации основных средств для совершенствования технологии и организации производства, улучшения качества продукции в ходе модернизации производственного (технологического) процесса, внедрения и освоения новых технологий производства.

При раскрытии в корпоративной отчетности информации о суммах процентов, причитающихся к оплате заимодавцу (кредитору), подлежащих включению в стоимость инвестиционных активов, дополнительно раскрывается информация об указанных расходах, связанных с получением займов и кредитов на приобретение (создание) инвестиционных активов в рамках проектов, связанных с инновациями и модернизацией производства.

В отчете о движении денежных средств направление денежных средств на инновации и модернизацию производства раскрывается как движение денежных средств по инвестиционной деятельности или текущей деятельности в зависимости от того, приводит ли это к созданию внеоборотного актива.

Наряду с приведенным выше показателями, характеризующими инновации и модернизацию производства организации, в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках в случае существенности раскрывается информация о полученных и/или оказанных услугах, связанных с инновациями (предоставление технической помощи, консультаций, инжиниринговые услуги, обучение персонала, услуги по внедрению новых методов управления, маркетинговые услуги по исследованию потенциального рынка сбыта инновационной продукции и т.п.), об исключительных (особых) условиях продажи инновационной продукции и т.д. Подлежат систематизации и описанию факторы, препятствующие осуществлению инноваций и модернизации производства, а именно: недостаток собственных денежных средств, невозможность привлечь кредиты или займы, высокая стоимость инновационных проектов, отсутствие потенциальных и реальных рынков сбыта, неопределенность получения экономических выгод, отсутствие квалифицированного персонала и т.п. В корпоративной отчетности раскрытию подлежит также иная существенная информация об инновациях и модернизации производства, необходимая

для формирования достоверного и полного представления о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в финансовом положении. При этом раскрываемая информация может являться существенной не только с точки зрения величины характеризующих ее стоимостных показателей, но и ее характера, в том числе взаимосвязи с другими показателями, раскрываемыми в корпоративной отчетности.

### Список использованной литературы

1. Концепция социально – экономического развития России до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г., № 1662 р. // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 30 марта 2001г. № 26н. // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» ПБУ 8/2010 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 ноября 2001г. № 96н. // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет государственной помощи» ПБУ 13/2000 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 16 октября 2000г. № 92н. // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 27 декабря 2007 г. №153н // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
6. Положение по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат на их обслуживание» ПБУ 15/2008 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 октября 2008 г. № 107н // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
7. Положение по бухгалтерскому учету «Учет займов и кредитов и затрат на их обслуживание» ПБУ 17/02 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19 ноября 2002 г. № 115н // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
8. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 19 ноября 2002г. № 114н. // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
9. Положение по бухгалтерскому учету «исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности » ПБУ 22/2010 : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28 июня 2010г. № 63н. // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
10. Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) : утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 2 февраля 2011г. № 11н. // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
11. Методические указания по бухгалтерскому учету основных средств: утв. Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 13 октября 2003 г. № 91н // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
12. О формировании бухгалтерском учете и раскрытии в бухгалтерской отчетности организации информации об инновациях и модернизации производства : Письмо Министерства финансов Российской Федерации № ПЗ-8/2011 // [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
13. Международные стандарты финансовой отчетности - [www.mifin.ru](http://www.mifin.ru).
14. Райзберг Б.А. Лозовский Л.Ш. Стародубцева Е.Б. Современный

экономический словарь. 5-е изд. перераб и доп. М.: ИНФРА-М, 2007.

15. Сапожникова Н.Г. Корпоративный учет и отчетность: методология и практика / Н.Г. Сапожникова ; Воронеж, гос. Ун-т. – Воронеж : Изд-во Воронеж. Гос. Ун-та, 2008.

16. Сапожникова Н.Г. Проблемы формирования корпоративной отчетности // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2008. - №2(11). – С.4-8.

© Н.Г. Сапожникова 2013, Эльвия Бурхан Кхудхур Мохаммед Али 2013.

**УДК 328:316.442**

**Ю.В. Саушина**

студентка 5 курса экономического факультета  
ФГБОУ ВПО «Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарёва», г. Саранск, Российская Федерация

## **ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ**

На сегодняшний день глобальные тенденции развития общества характеризуются все большим ростом масштабов применения новейших информационных технологий. Широкое внедрение информационно-коммуникационных технологий, характерное для современной России, переход к информационному обществу оказывают существенное влияние на все стороны жизни государства. Центральным элементом процесса перехода любого государства к информационному обществу является создание национальной информационной инфраструктуры. Информационные ресурсы как государства, так и частных компаний становятся одним из экономических активов, а эффективность деятельности отдельных должностных лиц государственного управления в значительной мере определяет и качество функционирования всего государства.

Ранее применяемая традиционная модель государственного управления разрабатывалась для индустриального общества, которое основывалось в целом на единстве потребностей суверенного государства и его населения в обеспечении собственного существования на определенном этапе исторического развития. Основными особенностями этой модели является отсутствие необходимости эффективного горизонтального взаимодействия органов власти друг с другом, существование разнородных сетей обмена информацией с низкой степенью интеграции различных систем и служб [1]. Такая модель не может отвечать новым требованиям и запросам формируемого информационного общества. При переходе на новую ступень развития государственный аппарат, основанный на принципах жесткой информационной вертикальной иерархии, не может эффективно функционировать. Именно поэтому неотъемлемым условием для развития экономической системы России становится трансформация и модернизация современной модели взаимодействия обще-



ства и государства. В новой модели все управленческие процессы в органах государственной власти всех уровней должны быть полностью информатизированы, должна быть сформирована система разветвленных горизонтальных информационных процессов межведомственных взаимодействий на базе интегрированных компьютерных систем, способных поддерживать все функции взаимодействия органов власти с населением и экономическими структурами государства. При этом на высшем уровне управления все функции органов государственной власти могут реализовываться в автоматизированном режиме только тогда, когда на всех нижестоящих уровнях иерархии государственного управления, то есть на региональном и муниципальном, будут выстроены соответствующие системы более низкого уровня, а также когда будет обеспечена интероперабельность на всех уровнях этой системы. Работа по формированию нового порядка взаимодействия государства и общества началась в России еще в 2000-х гг., когда были приняты такие документы, как Федеральная целевая программа «Электронная Россия» (2002 – 2010 гг.), Концепция формирования в Российской Федерации электронного правительства до 2010 года. И, хотя нормативно-правовая база создается с 1995 года, когда был принят первый, так называемый «трехглавый» федеральный закон «Об информации, информатизации и информационных ресурсах», в котором впервые были определены основные направления деятельности государства в сфере информатизации и права субъектов в информационной сфере, новейшая модель информационно-общества в нашей стране формировалась очень медленными темпами.

Однако уже сейчас можно сказать, что наша страна сделала большой шаг в этом направлении. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 20.10.2010 №1815-р утверждена государственная программа РФ «Информационное общество», рассчитанная на период с 2011 по 2020 гг., предполагает охват всех сфер жизнедеятельности страны. Программа предусматривает получение гражданами и организациями преимуществ от применения информационных и телекоммуникационных технологий за счет обеспечения равного доступа к информационным ресурсам, развития цифрового контента, применения инновационных технологий, радикального повышения эффективности государственного управления при обеспечении безопасности в информационном обществе [4]. Министерством экономического развития России был разработан и введен в опытную эксплуатацию прообраз информационной системы «Сводный реестр услуг», на базе которой Минкомсвязь России реализовала промышленное решение «Федеральный реестр услуг», ставшее основой для работы Единого портала государственных услуг – gosuslugi.ru. Выстраивание всей системы для предоставления государственных услуг в электронном виде стало одним из факторов, который позволил Российской Федерации сделать рывок в рейтинге ООН по развитию электронного правительства. Всего за два года Россия поднялась сразу на 32 позиции – с 59 на 27 место, а из стран, население которых превышает 100 миллионов человек, Россия заняла третье место в рейтинге – после США (310 миллионов, пятое место рейтинга ООН) и Японии (127 миллионов, восемнадцатое место рейтинга ООН) [2].

В конечном итоге процесс создания информационного общества будет главным фактором формирования у граждан новой ментальности, соответствующей новому состоянию гражданского общества, будет способствовать совер-

шенствованию государственного и муниципального управления, и, соответственно, повышению эффективности функционирования всего государства.

В муниципальных органах власти существуют свои специфические проблемы информатизации. Несмотря на постоянно вносимые поправки в законодательство о местном самоуправлении, потенциал существующей системы нормативных актов исчерпан и постепенно назревает необходимость замены бюрократической модели органов местного самоуправления, на модель, отвечающую последним запросам руководства страны и новым потребностям ее граждан. Вследствие этого требуется инновационное решение, которое позволило бы местным сообществам развиваться поступательно, не ломая существующую на сегодняшний день в местном самоуправлении бюрократическую модель. Таким решением станет именно та модель информационного общества, которая формируется сейчас российским правительством. Однако в России на муниципальном уровне практически отсутствуют модели широкого применения информационно-коммуникационных технологий в целях повышения качества жизни населения. Столь часто упоминаемое средствами массовой информации словосочетание «электронный муниципалитет» на федеральном и региональном уровне на самом деле не имеет теоретико-методологической основы, и вся деятельность по информатизации сводится лишь к компьютеризации муниципальных органов власти. Подобный подход несет в себе ошибку, поскольку он не ориентирован на увеличение благосостояния населения местного сообщества и рост доходов муниципального бюджета, необходимого для развития территорий.

Преимущества электронного правительства очевидны: упрощение бюрократических процедур, значительное сокращение сроков при оформлении документов, обеспечение легко верифицируемой, строгой налоговой подотчетности юридических и физических лиц посредством введения унифицированной системы электронного учета, повышение уровня бюджетных поступлений, сокращение масштабов коррупции и, соответственно, рост доверия граждан к институтам власти. Большая открытость и прозрачность деятельности органов власти, достигаемая за счет использования последних информационно-коммуникационных технологий, способствует упрощению взаимодействия населения и органов управления, открывает возможности более полного доступа граждан к необходимой им государственной информации. Тем не менее простым российским гражданам сегодня приходится объяснять суть и значение электронного правительства. По данным Фонда общественного мнения, на практике к получению государственных и муниципальных услуг через Интернет прибегают лишь около 6 % населения, причем наиболее распространёнными услугами являются вызов врача или запись на приём в поликлинику. Главными причинами такой невостребованности электронных услуг зачастую являются недостаток навыков или возможности работы с компьютером и сетью Интернет, а также отсутствие такой необходимости. Поэтому следует предпринять некоторые меры для повышения востребованности электронных государственных и муниципальных услуг, оказать своеобразную помощь в преодолении барьера привычки к старому порядку вещей, так свойственному населению нашей страны. Необходима очень тщательная и выверенная стратегия работы с целевой аудиторией, а также приложения всевозможных усилий к

ее расширению. Следует формировать доверие к техническим аспектам новой системы, акцентировать внимание на простоте и удобстве электронных услуг.

Очевидно, что повсеместное использование информационных технологий является требованием времени, но для государства соответствовать современным тенденциям – не главная цель. Все проводимые в органах исполнительной власти преобразования направлены на достижение такой ситуации, когда каждый гражданин будет не только знать, но и иметь возможность реально требовать тот уровень и то качество услуг, которые ему обязаны предоставить конкретные органы власти.

В 2000 г. была подписана «Окинавская хартия глобального информационного общества», где лидеры государств, входящих в «Группу Восьми» (G8), обозначили готовность к реализации в своих странах программ, направленных на развитие информационного общества и ликвидацию информационного неравенства. Именно после подписания Окинавской хартии в Российской Федерации начались работы по созданию электронного правительства.

В последние десятилетия многие аспекты реформирования государственного и муниципального управления во многом опираются на концепцию «Нового государственного менеджмента» (New Public Management). Феномен нового государственного менеджмента возник в рамках более широкого движения за «перестраивающееся правительство», которое началось в конце 1970-х годов в экономически развитых странах. По оценкам многих специалистов, это движение является одним из наиболее серьезных изменений в философии и парадигме государственного управления, произошедшее за последнее столетие. Ключевые принципы концепции «Нового государственного менеджмента» излагаются следующим образом:

- государство рассматривается не как неизбежное зло, а как способ коллективной деятельности и решения общественных проблем;
- эффективное государство должно соответствовать требованиям информационного общества и экономики знаний — большая, централизованная и стандартизованная бюрократия должны остаться в прошлом;
- проблемой государственного управления являются не люди (бюрократы), а сама бюрократическая система;
- традиционная демократия (автор говорит о республиканской и демократической идеологии в США) не сможет решить сегодняшние проблемы государства путем перераспределения средств
- эффективность решений зависит от «переизобретения» правительства;
- необходимо основываться на принципах обеспечения равенства возможностей для всех граждан [1, с 102].

Как показывает мировой опыт, главной стратегической целью внедрения системы электронного правительства является повышение качества государственного управления. Однако такие преобразования не подразумевают под собой простое дублирование в электронном виде «бумажной» деятельности органов власти или информатизации лишь отдельных процессов и функций, речь идет о качественных изменениях отношений государства и общества, о трансформации всей совокупности способов государственного и муниципального управления. Очевидно, что не следует автоматизировать уже существующие неэффективные процедуры,

системе органов власти сегодня необходим реинжиниринг основных процессов их функционирования. На современном этапе развития государство должно позиционироваться как сервисная система, как основной поставщик услуг его гражданам и экономическим субъектам. При использовании такого подхода государство уподобляется огромной корпорации, где аналогом граждан являются клиенты или заказчики, аналогом бизнес-структур – сотрудники компании, функциональные и территориальные подразделения, а аналогом правительства – руководство компании [1, с 103]. Таким образом, образуется система, в которой наиболее полно удовлетворяются общие интересы и общества, и государственных органов, при этом у властных структур появляется постоянный стимул повышать эффективность своей деятельности и минимизировать издержки.

Вышеописанные процессы можно охарактеризовать как становление новой парадигмы государственного управления, переход на модель клиентоориентированного государства. На сегодняшний день в России Федеральный закон от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» закрепляет нормативно-правовые основы перехода на клиентоориентированную модель взаимодействия органов власти и общества. Закон устанавливает особенности организации предоставления государственных и муниципальных услуг в многофункциональных центрах, осуществляющихся по принципу “одного окна”, в соответствии с которым предоставление государственной или муниципальной услуги осуществляется после однократного обращения заявителя с соответствующим запросом, а взаимодействие с органами, предоставляющими государственные услуги, или органами, предоставляющими муниципальные услуги, осуществляется многофункциональным центром без участия заявителя в соответствии с нормативными правовыми актами и соглашениями о взаимодействии [3].

Можно выделить следующие преимущества, которые получает система исполнительных органов власти от внедрения новейших информационно-коммуникационных технологий в форме электронного правительства:

- централизованное и эффективное управление всеми видами правительственной информации;
- возможность совершенствования планирования и принятия управленческих решений на всех уровнях;
- налаживание эффективной системы обратной связи с населением;
- обработка и администрирование данных об общественном мнении;
- рост доверия граждан к властным структурам.

Для населения и экономических субъектов также можно выделить ряд позитивных аспектов информатизации государственного и муниципального управления:

- простота и удобство использования государственных и муниципальных услуг, ускорение процесса их получения;
- ощущение причастности к принятию правительственных решений и проектов;
- возможность непосредственного взаимодействия с органами власти на равных, партнерских основаниях;
- повышение степени общественного контроля за работой правительства.

Итак, главной целью формирования электронного правительства является повышение качества предоставления государственных услуг гражданам, организациям и представителям бизнеса, а также повышение качества исполнения государственных функций. Используемые в электронном правительстве технологии в значительной мере видоизменяют политический процесс и работу должностных лиц органов власти, способствуя реинжинирингу основных процедур функционирования властных структур. Главное преимущество электронного правительства состоит в том, что оно является своеобразным катализатором перемен, нацеленных на повышение эффективности деятельности государственных структур, в некотором роде инновационным «лекарством» от назревших в бюрократической системе проблем. Целенаправленное и скоординированное применение новых информационно-коммуникативных технологий для реализации функций государства приведет к совершенствованию государственного и муниципального управления, его качественно новому уровню развития, что особенно важно в эпоху происходящих в постиндустриальном обществе глобальных информационных изменений.

#### **Список использованной литературы:**

- 1 Панин И. Н. Информационные технологии в государственном управлении / И.Н. Панин. – М.: Гелиос АРВ, 2011. – 400 с.
- 2 Совершенствование государственного управления. Портал административной реформы [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://ar.gov.ru/>
- 3 Федеральный закон Российской Федерации № 210-ФЗ от 27.07.2010 (ред. от 23.07.2013) «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_148997/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_148997/)
- 4 ФЦП: Государственная программа «Информационное общество (2011 - 2020 годы)» [Электронный ресурс]: – Режим доступа: <http://fcp.economy.gov.ru/cgi-bin/cis/fcp.cgi/Fcp/ViewFcp/View/2013/369>

© Ю.В. Саушина, 2013

**УДК 332**

**А.А. Сафина**, магистрант 1 курса Института экономики  
**М.М. Гайфуллина**, Кандидат экономических наук, доцент  
Уфимский государственный нефтяной технический университет  
г. Уфа, Российская Федерация

### **НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В настоящее время при разработке новой инновационной и стратегической политики России представляется актуальным применение кластерного подхода, основу которого составляют методы формирования конкурентного преимущества, разработанные Майклом Портером. Кластерный подход заключается

в создании вертикально-интегрированной схемы, состоящий из предприятий, выполняющих разные функции и объединенных одним технологическим процессом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников.

В России процесс кластеризации реализуется на муниципальном, региональном и федеральном уровнях. Стратегически, как правило, кластеры формируются на федеральном уровне, а фактически реализуются на региональном и муниципальном уровнях. Соответственно, необходимо увязать, скоординировать, сделать однонаправленными цели и действия кластерной политики на всех уровнях управления.

Основой формирования кластеров является нормативно-правовая база. Можно выделить несколько этапов становления нормативно-правовой базы формирования кластеров в российской экономике (табл. 1).

Таблица 1 - Этапы становления нормативно-правовой базы формирования кластеров в России [2]

Этап	Период	Характеристика
1 этап	1999-2005 гг.	зарождение
2 этап	2005-2006 гг.	становление
3 этап	2006 – 2008 гг.	развитие
4 этап	2008 - по настоящее время	совершенствование

В настоящее время в российской экономике в целом основу нормативно-правового регулирования кластеров составляют следующие нормативные документы (таблица 2).

Таблица 2 – Нормативно-правовая база регулирования кластерного законодательства России

Наименование документа	Область регулирования
Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 г. № 2227-р)	Формирование научно-производственных связей
Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г. (утв. Межведомственной комиссией по научно-инновационной политике, протокол от 15 февраля 2006 г. № 1)	Создание институциональных структур современного постиндустриального общества
Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. (Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р)	Поддержка кластерных инициатив
Концепция совершенствования региональной политики в РФ 2009 г. (от 15 июля 2009 года, протокол № 44/2) (уточнить статус действия – действует документ или нет)	Формирование кластеров высокотехнологичной направленности
Концепция кластерной политики в Российской Федерации 2008 г. (26 декабря 2008 г. N 20615-ак/Д19.)	Снижение административных барьеров
Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации, Москва, 2008 г. (от 26.12.2008 г. № 20636-АК/Д19).	Оптимальное распределение рисков

Производственная кооперация крупного и малого бизнеса. Рекомендации по созданию промышленных кластеров, Москва, 2006 г. (от 5 декабря 2006 г. N 943-ПП)	Предоставление налоговых льгот
Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий» (Распоряжение Правительства Российской Федерации от 10 марта 2006 г. № 328-р)	Осуществление целевых инвестиций
Энергетическая стратегия России на период до 2030 г., утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р	Поддержка кластерных инициатив
Федеральный закон «Об особых экономических зонах» от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ	Развитие обрабатывающего сектора экономики
Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ	Поддержка конкурентных отношений
Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ	Регулирование отношений в сфере бизнеса

Проведенный анализ позволяет сделать вывод о значительном развитии в России системы законодательного обеспечения процесса кластеризации. Вместе с тем следует отметить, что имеются и ряд недочетов и недостатков. Особое внимание следовало бы уделить вопросам оптимизации государственного регулирования и поддержки кластерных единиц. К основным направлениям государственного содействия создания и функционирования кластеров относятся: 1) бюджетные дотации на развитие; 2) налоговые преференции для участников кластерных объединений; 3) помощь экономически депрессивным регионам, в которых появление и развитие кластеров будет иметь не только экономический, но и значительный социальный эффект; 4) стабильность законодательства.

Учитывая меняющийся экономический контекст российской жизни, важным условием работоспособности кластеров могла бы стать застрахованность его субъектов от возможного изменения условий кластерного функционирования. И в первую очередь – от резких налоговых изменений, которые могут превратить участников промышленных кластеров в убыточные производства. Для этого необходимо предусмотреть условия, при которых законодательство о налогах и сборах, ухудшающие положение налогоплательщиков, не могли бы применяться в отношении субъектов кластера в течение срока действия соглашения о хозяйственной деятельности в рамках кластера.

Основными недостатками существующей нормативно-правовой базы формирования и развития кластеров в российской экономике являются:

1) недостаточная методическая, информационно-консультационная и образовательная поддержка развития кластеров; 2) отсутствие необходимой координации деятельности разных уровней власти Российской Федерации, объединений предпринимателей по реализации кластерной политики; 3) ограниченный набор инструментов финансовой поддержки кластерных проектов, в том числе из бюджетных источников.

На основе анализа существующей нормативно-правовой базы можно предложить следующие направления развития кластерного законодательства (рис. 1).

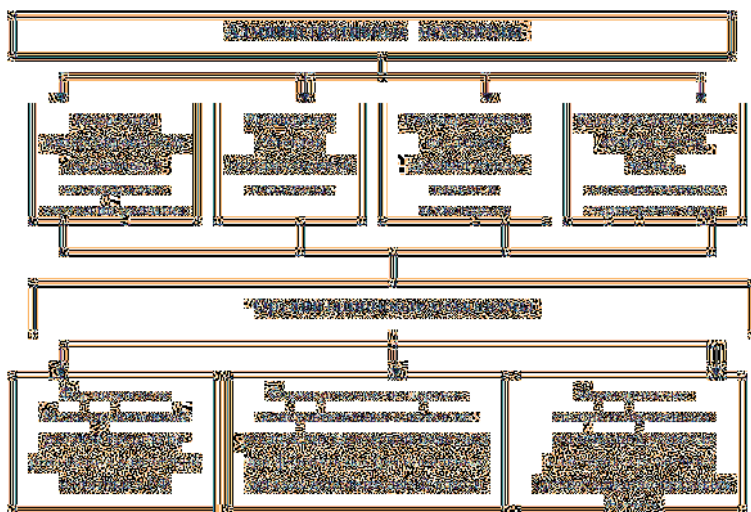


Рис. 1. Государственные механизмы развития кластеров в России

Необходимо повысить эффективность использования потенциала развития территориальных производственных кластеров в России как одного из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности и диверсификации экономики. Реализация предлагаемых механизмов создаст необходимые условия для развития кластеров в России.

#### Список использованной литературы:

1. Адамова К.З. Кластерная политика как инструмент повышения конкурентоспособности национальной экономики / Вестник Саратовского государственного технического университета №38 - 2011. С. 172-177

© А.А. Сафина, М.М. Гайфуллина, 2013

УДК 332

М.И. Сахапова , студентка 5 курса  
А.А Рабцевич

Башкирский Государственный Университет,  
г.Уфа, Республика Башкортостан, Россия

### ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В СЕЛЬСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Устойчивое социально-экономическое развитие сельских муниципальных образований, решение социальных проблем населения является условием со-



хранения сельских поселений. Особое значение в управлении местными территориями придается развитию социальной сферы, которая является базой формирования условий для воспроизводства населения, на основе удовлетворения потребностей жителей.

Объективной необходимостью для современной России является создание социально ориентированной рыночной экономики. Экономическое развитие страны всегда оказывает влияние на социальную составляющую, так как любые экономические процессы в той или иной степени имеют социальную окраску. Социальная ориентация означает подчинение производства потребителю, удовлетворение массовых потребностей населения. « Труд является необходимым условием человеческого существования. Процесс труда нуждается в правильной организации, которая необходима не только для получения экономического эффекта, но и для развития человека. В современных условиях рациональная организация труда необходима не только на предприятиях со сложной технологией и большим количеством персонала, но и в сравнительно небольших организациях ».[ 1, с. 107 - 110 ]

Решение проблем стабильного развития экономики и повышения благосостояния населения в России во многом определяется развитием сельской местности. В нашей стране на протяжении многих десятилетий основным путем развития сельских территорий являлся узкоотраслевой аграрный подход, в том числе на территориях с ограниченными аграрными потенциалами. Это привело к однобокому аграрному развитию сельских территорий, зачастую нерациональному размещению на них производительных сил, неразвитости социально-бытовой инфраструктуры и другим серьезным проблемам.

Если условия хозяйствования важны для развития экономики, то решающую роль в социальном развитии поселений играет уровень развития местного самоуправления. Изучая причинно-следственные связи в области развития экономики территорий, мы пришли к выводу о наличии двух взаимосвязанных цепочек развития:

1. Демократизация государственного управления → развитие местного самоуправления → укрепление экономической базы муниципальных сельских поселений → рост созидательной активности населения → формирование гражданского общества → развитие муниципальных сельских территорий.

2. Демократизация государственного управления → формирование многоукладной экономики в сельской местности → формирование приемлемых условий хозяйствования → развитие экономики → развитие сельских территорий.

Социальной сферой сельской местности не создаются материальные блага, но без её развития невозможно эффективное развитие сельскохозяйственного производства. К социальной сфере относят, прежде всего, сферу услуг (образование, культуру, здравоохранение, социальное обеспечение, физическую культуру, общественное питание, коммунальное обслуживание, пассажирский транспорт, связь).

В сельской местности районные и муниципальные администрации, как правило, не имеют возможности решения всех важных вопросов социально-экономического развития. Это связано с их большой загруженностью текущими вопросами, негибкой структурой управления и, зачастую, с недостаточной профессиональной подготовкой кадров. Перспектива развития сельских территорий во многом зависит от

того, будет ли там жить и работать молодежь. Исследования по стране показали, что только 17% выпускников сельских школ намерены связать свою судьбу с работой и жизнью в сельском хозяйстве. После завершения обучения в село собираются поехать только 10% выпускников аграрных вузов; 26% - лишь при условии предоставления им комфортабельного жилья; 45% - не намерены связывать свою жизнь с сельским хозяйством. Жилищная проблема является исключительно важной для закрепления молодежи в сельской местности.

Развитие муниципальных образований в современных условиях зависит не столько от объемов имеющихся ресурсов, сколько от способности управленческих кадров муниципалитета организовать их эффективное использование. Это связано с тем, что происходящие в стране с начала 90-х гг. принципиальные изменения в управлении муниципальным хозяйством были направлены на повышение роли и усиление самостоятельности местной власти при значительном снижении влияния органов государственной власти на социально-экономические процессы на территориях. В работе определены взаимосвязи основных элементов социально - экономического развития сельских муниципальных образований.[2, с. 203 ]

Необходимо отметить, что в России влияние малых городов на развитие сельских территорий в значительной мере обусловлено колоссальными различиями в уровнях их социально-экономической развитости и степени интегрированности в национальную экономику. Условно можно разделить сельские районы на урбанизированные (то есть включенные в сферу влияния мегаполисов, их агломерации, где характер и структура занятости, сформированная социальная инфраструктура и уровень благосостояния приближаются к городским стандартам) и периферийные - со слабым развитием несельскохозяйственных видов деятельности и преимущественной занятостью в аграрном производстве (до 85 %). Именно здесь сосредоточены все «болевые точки» сельской местности: бедность, безработица, низкий уровень продуктивной занятости, крайне неудовлетворительное состояние социальной инфраструктуры, резкое снижение качества рабочей силы, инвестиционная непривлекательность, отсутствие рынка сбыта сельхозпродукции и др.

Рост экономики страны, профицит бюджета дают основания для перехода от борьбы за выживание к стратегии устойчивого развития. Это в полной мере относится и к развитию сельских территорий.

Основная цель развития сельских муниципальных образований - стабилизация социально-экономического развития сельских территорий, снижение сельской бедности, повышение уровня и улучшение условий жизни сельского населения. Для этого в ближайшие годы необходимо осуществить следующие меры:

создание в сельском хозяйстве равных с другими отраслями экономики условий получения денежных доходов;

развитие в сельской местности несельскохозяйственной занятости, обеспечивающей повышение доходов населения, ускорение высвобождения из сельскохозяйственных предприятий излишней рабочей силы и повышение производительности труда; [ 3, с. 14-17 ]

Наличие противоречия между необходимостью совершенствования управления устойчивым социально - экономическим развитием сельских

муниципальных образований и отсутствием достаточной для этого научно - методической базы свидетельствует об актуальности темы исследования.

### **Список использованной литературы**

1. Мухаметлатыпов Ф.У., Организация трудового процесса современной аудиторской фирмы., Сборник конференций НИЦ социосфера.,2013.107-110.
2. Бондаренко, Е.Ю. Региональная стратегия частного - государственного партнерства: мировой опыт и российская практика: [монография] / Е.Ю. Бондаренко. - М.: Научная книга, 2008. - 203 с.:
3. Мокрый В.С. Социально-экономическое развитие муниципальных образований в условиях реформы местного самоуправления // Государственная власть и местное самоуправление. - 2006. - № 4. - С. 14-17.

©М.И.Сахапова, 2013

**УДК 655.155.012.7**

**Н.В. Седова**

д.э.н., профессор кафедры национальной и  
региональной экономики ФГБОУ ВПО

«Российский экономический университет им.Г.В. Плеханова»

### **УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ИНТЕГРИРОВАННОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В последние годы в системе управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятий все большую актуальность приобретают вопросы организации денежных потоков, поскольку только эффективно организованные денежные потоки могут обеспечить реализацию целей финансового развития предприятия, а любой значительный сбой в осуществлении платежей нарушает ритмичность работы хозяйствующего субъекта [1, с.48].

Раньше наличие у предприятия денежных средств нередко напрямую связывали с тем, прибыльна или нет его деятельность. Однако такая связь теперь неочевидна. Само по себе наличие у фирмы на отчетную дату прибыли далеко не всегда является подтверждением ее финансового благополучия. Причиной этого во многом выступает игнорирование того факта, что денежные потоки чаще всего не отражают хозяйственного кругооборота предприятий зеркально, их последовательность часто не совпадает с его стадиями. В результате для многих предприятий отрыв хозяйственного кругооборота от движения денег превращается в реальную проблему, от которой ни в коем случае нельзя абстрагироваться

Прочность финансов предприятия предопределяется состоянием денежных потоков. Практика показывает, что сложный комплекс денежных отношений требует не просто их определенного сочетания, но постоянного регулирования через финансовый механизм, обеспечивающий постоянное поддержание устойчивости положения экономического субъекта.

Денежные потоки в свою очередь имеют неоспоримое преимущество как инструмент воздействия на финансы, которое состоит в их оперативности. Они по своей природе носят активный характер, постоянно воздействуют на эффективность бизнеса, целесообразность и возможность осуществления хозяйственных решений, способствуют вовлечению в оборот внутрихозяйственных резервов. Преимущество денежных потоков как инструментов финансового регулирования состоит также и в том, что в отличие от прибыли моменты получения денежных средств являются четко определяемыми событиями, вследствие чего ситуация после получения денег кардинальным образом отличается от ситуации до их поступления. Разумеется, это вовсе не означает, что методы управления денежными потоками являются единственно необходимыми методами финансового воздействия, так как только с их помощью невозможно решить все проблемы, стоящие перед организацией. Управление денежными потоками должно выступать в органическом единстве со всеми аспектами управления его деятельностью.

Следует отметить, что задача грамотной организации денежных потоков стала острой проблемой для российских предприятий, и особенно для сельскохозяйственных организаций в связи с тем, что ее решение осложняется необходимостью учета в процессе построения системы управления денежными потоками множества специфических особенностей, объективно присущих денежному обороту предприятий сельского хозяйства. Ключевыми из них являются:

- сложность предсказуемости денежных потоков вследствие высокого уровня риска финансово-хозяйственной деятельности;
- значительная амплитуда колебаний денежных потоков аграрных формирований внутри производственно-коммерческого цикла;
- длительные временные лаги в расходах и поступлениях денежных средств.

Проанализировав денежные потоки любого хозяйства в течение года, можно наблюдать крайнюю асинхронность поступлений и расходов денежных средств, их высокую концентрированность по отдельным временным интервалам. Подобные «приливы» и «отливы» денежных ресурсов на предприятиях отраслей с более высокой интенсивностью оборота средств компенсируются путем наложения друг на друга двух и более производственно-коммерческих циклов, в результате чего стадии авансирования денежных ресурсов естественно совпадают со стадиями их высвобождения. В сельском хозяйстве возможности такого сближения притоков и оттоков денежных средств весьма ограничены и определяются естественно-биологическими условиями выращивания растений и животных.

Проблемы длительных платежных разрывов создают дополнительные финансовые затруднения, связанные с тем, что в условиях инфляции сельскохозяйственные предприятия должны постоянно возмещать потери, возникающие вследствие повышения стоимости потребленных ресурсов. Производственные предприятия отраслей с более коротким по сравнению с сельскохозяйственными организациями операционным циклом менее чувствительны к подобным изъятиям средств (в зависимости от интенсивности оборота и уровня рентабельности), так как возмещают подобные финансовые потери в рамках нескольких циклов оборота средств. В сельском хозяйстве

возможность устранения таких диспропорций сейчас даже на уровне Правительства России ставится в прямую зависимость от финансовой помощи государства: в федеральном бюджете, в частности, предусмотрена компенсация части затрат сельскохозяйственных товаропроизводителей, вызванных ростом цен на нефтепродукты. Такое решение еще более подчеркивает актуальность проблем неэквивалентных ценовых пропорций формирования денежных потоков в сельском хозяйстве.

Анализ показал, что большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей в настоящее время продолжают испытывать на себе (в большей или меньшей степени) негативные последствия нерациональной политики управления денежными потоками. Среди них необходимо отметить общую несбалансированность денежных потоков организаций, отсутствие возможностей у большинства аграрных формирований самостоятельно обеспечивать себя необходимыми денежными средствами вследствие низкого уровня эффективности их использования предприятиями отрасли, хронический дефицит инвестиционных ресурсов и т.д.

Эффективное финансовое управление интегрированным формированием холдингового типа должно осуществляться на основании объективных данных о состоянии совокупных активов системы, их структуре, источниках финансирования, обязательствах, текущих затратах. Такая информация может быть получена только из консолидированной финансовой отчетности, на основе которой проводится финансовый анализ, позволяющий определить финансовое состояние и результаты деятельности группы, а также выявить наметившиеся тенденции и спрогнозировать дальнейшую деятельность интегрированного формирования [2, с.58].

Большинство оценок объектов бухгалтерского учета основываются на данных о движении денежных средств в прошлом и настоящем, прогнозах на будущее. Доходы обычно определяются как прирост денежных средств, ожидаемый от продажи товаров или услуг; расходы - как денежные средства, выплаченные или предполагаемые к выплате за товары и услуги, используемые фирмой. Начисления представляют собой распределение на текущий период предполагаемых будущих денежных поступлений или выплаченных денежных средств. Расходы и доходы будущих периодов - распределение между текущим и будущими периодами поступлений и выплат денежных сумм за товары и услуги.

Прибыль и статья баланса определяются методом начислений обычно потому, что такая оценка позволяет получить представление об эффективности фирмы и релевантную информацию для прогнозирования ее дальнейшей деятельности и выплат дивидендов. Вследствие преднамеренной или имманентной пристрастности, обусловленной использованием принятых методов учета и исторических цен сделок, возникает некоторое сомнение в том, что традиционные методы учета позволяют получить адекватное представление об экономической деятельности хозяйствующего субъекта. Избежать этого можно, акцентируя содержание отчетности на данных о движении денежных средств, дополненных другой, соответствующим образом классифицированной информацией, что даст возможность пользователям финансовой отчетности делать прогнозы самостоятельно.

Эффективное финансовое управление интегрированным агро-формированием невозможно без четкого определения финансовой структуры агрохолдинга и центров финансовой ответственности. Выделение центров финансовой ответственности производится с целью придания финансовому управлению новых структурных форм. Центр финансовой ответственности (ЦФО) - это функциональное подразделение агрохолдинга, специализация которого обусловлена целями корпорации. Для решения поставленных задач ЦФО наделяется финансовыми ресурсами и для него устанавливаются направления финансовых потоков.

Внутренние финансовые потоки формируются под воздействием централизованной системы финансирования, руководящим звеном в которой выступает координирующая компания. Необходимо подчеркнуть, что внутригрупповое движение денежных средств не влияет на финансовое положение холдинга. Чистый приток (отток) денежных средств консолидированной группы предприятий определяют финансовые операции с внешними контрагентами.

Методика составления консолидированного ОДДС агрохолдинга основывается на централизованном финансировании всех предприятий интегрированного формирования и включает в себя ряд основных этапов.

На подготовительном этапе определяется структура отчета о движении денежных средств исходя из моделей внутренних и внешних финансовых потоков агрохолдинга. Разрабатывается и утверждается единая учетная политика для всех участников интеграции в части организации аналитического учета движения денежных средств. Аналитические счета должны быть представлены в том же разрезе, что и линейные статьи отчета о движении денежных средств, и иметь ту же кодировку. Организация единой системы группировки учетных данных по бухгалтерским счетам первого, второго и третьего порядка позволяет не только облегчить процесс консолидации денежных средств, но и осуществлять бюджетирование в холдинге. На данном этапе должна быть решена еще одна существенная задача - открытие отдельных субсчетов к синтетическим счетам по учету денежных средств для отражения движения финансовых потоков между предприятиями холдинга и перемещение денежных ресурсов по расчетным счетам одного и того же участника консолидированной группы.

На втором этапе каждое предприятие холдинга составляет отчет о движении денежных средств за отчетный период по единой установленной форме. Данные отчеты поступают в финансовую службу материнской компании, и путем построчного суммирования всех линейных показателей составляется сводный отчет о движении денежных средств.

Завершающим этапом консолидации денежных средств является элиминирование внутренних денежных оборотов из сводных показателей отчета о движении денежных средств и формирование статей консолидированного отчета о движении денежных средств агрохолдинга. Показатели чистых денежных средств сводного и консолидированного отчетов идентичны.

Одним из инструментов управленческого учета, позволяющих реализовать информационно-контрольную и планово-контрольную его функции, является бюджетирование. Бюджетные системы позволяют рассмотреть в перспективе результаты отдельных управленческих действий, проанализировать их

эффективность, совершенствовать систему контроля за расходом всех видов ресурсов сельскохозяйственного предприятия.<sup>1</sup>

В современных условиях внедрение системы бюджетирования в учетную практику сельскохозяйственной организации является объективной необходимостью, поскольку позволяет планировать деятельность структурных подразделений и управлять ею с помощью смет и экономических показателей, соизмерять вклад каждого структурного подразделения в достижение целевой функции менеджмента.

Для каждого центра бюджетирования затрат должна выполняться оценка эффективности осуществленных исполнителями производственных операций посредством сопоставления фактических затрат и достигнутых результатов с выданным производственным заданием -бюджетом.

В повышении эффективности деятельности интегрированных инновационных структур важнейшую роль должна занимать система бюджетного управления. Консолидированное бюджетное управление запускает интеграционные процессы в масштабах всего объединения. Все ресурсы, весь потенциал направляются на достижение стратегических целей интегрированных инновационных структур. Подобная целевая ориентация приводит к улучшению экономического состояния каждого из участников структуры, активизации работы по улучшению инвестиционного климата для обеспечения роста предпринимательской и инновационной активности и тем самым для повышения устойчивости российской экономической системы и повышения уровня жизни населения.

#### **Список использованной литературы**

1. Горшкова Н.В., Величко А.В. Учетное обеспечение консолидации финансовых потоков агрохолдинга // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2009, №6, с. 47-50.
2. Коновалова Т.В., Часовских О.С. Денежные потоки в системе управления финансами сельскохозяйственных организаций // Финансы и кредит, 2007, №39, с. 57-62.

**УДК 331.45**

**Т.А. Семенюк**

Студентка 5 курса Института экономики, финансов и бизнеса  
Башкирский Государственный Университет  
г. Уфа, Российская Федерация

### **ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Труд является необходимым условием человеческого существования. Процесс труда нуждается в правильной организации, которая необходима не только для получения экономического эффекта, но и для развития человека.

<sup>1</sup> Горбачева А.С., Чернованова Н.В. Бюджетирование в системе производственного менеджмента в сельскохозяйственной организации // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2009, №1, с. 46-49.

В современных условиях рациональная организация труда необходима не только на предприятиях со сложной технологией и большим количеством персонала, но и в сравнительно небольших организациях.[1, с.107]

На всех предприятиях должны быть созданы здоровые и безопасные условия труда, установлены правовые основы регулирования отношений в области охраны труда между работодателями и работниками. А также условия труда должны соответствовать требованиям сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности.

Закрепленные в законодательстве обязанности работодателей по обеспечению безопасных условий труда по общему правилу корреспондируют в соответствующие им права работников. В соответствии с ч. 1 ст. 212 ТК РФ обязанности по обеспечению безопасных условий и охраны труда в организации возлагаются на представителя работодателя.[2] Администрация обязана внедрять современные средства техники безопасности, предупреждающие производственный травматизм, и обеспечивать санитарно-гигиенические условия, предотвращающие возникновение профессиональных заболеваний работников.

Целью охраны труда является научный анализ условий труда, технологических процессов, аппаратуры и оборудования с точки зрения возможности возникновения появления опасных факторов, выделение вредных производственных веществ. На основе такого анализа определяются опасные участки производства, возможные аварийные ситуации и разрабатываются мероприятия по их устранению или ограничению последствий.

В настоящее время в России продолжается сокращение числа промышленных предприятий, что влечет за собой множество негативных последствий. За последние 4 года в России прекратили работу более 30 гигантов бывшей «советской промышленности». Одной из причин происходящего является недостаточное внимание, уделяемое охране труда.

Каждое четвертое предприятие России относится к категории «опасных» для здоровья работающих. По данным Федеральной службы государственной статистики за 2012 год, среднесписочная численность работающих по РФ составила 21 227 522 чел. Из них 47 722 чел. пострадали при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более или со смертельным исходом, в том числе со смертельным исходом – 2004 чел. 2 191 764 чел.-дней нетрудоспособности зафиксировано у работников, пострадавших с утратой трудоспособности на 1 рабочий день и более. Численность пострадавших, частично утративших трудоспособность и переведенных с основной работы на другую на 1 рабочий день и более, в соответствии с медицинским заключением, составила 2277 человек. Численность лиц с впервые установленным профессиональным заболеванием в 2012 году составила 6017 человек. [3]

Статистика неутешительная. И с каждым годом ситуация не улучшается, хотя охрана труда работников регламентирована законодательством. В соответствии с п.1 ст.209 ТК РФ «Охрана труда – система сохранения жизни и здоровья работников в процессе трудовой деятельности, включающая в себя правовые, социально-экономические, организационно-технические, санитарно-



гигиенические, лечебно-профилактические, реабилитационные и иные мероприятия». [4]

Но, к сожалению, государство пока недостаточно жестко и эффективно контролирует эту сферу, а работодатели пока недостаточно заинтересованы в решении данной проблемы. В этой связи был бы интересен и полезен опыт зарубежных стран, заимствование которого позволило бы сократить количество несчастных случаев на производстве, уменьшить риск профессиональных заболеваний.

В ведущих зарубежных промышленно развитых странах трудовая инспекция является государственным органом, контролирующим деятельность предприятий всех видов собственности. При этом она тесно сотрудничает как с работодателями, так и работниками. Такое сотрудничество выражается в следующих формах:

- совместная работа трудовой инспекции с правительством, работодателями, профсоюзами, работниками над формированием законодательства по охране труда;
- проведение анализа и выработка предложений по улучшению безопасных условий и гигиены труда;
- обеспечение заинтересованных сторон необходимой информацией.

В высокоразвитых странах к правилам охраны труда относятся очень щепетильно, поскольку соблюдение инструкций – это залог здоровья. Развитие современных технологий оказывает весьма негативное влияние на организм человека. А потому нормы по охране труда с каждым годом ужесточаются. России как член МОТ также обязана их придерживаться.

### **Библиографический список**

1. Мухаметлатыпов Ф.У., Емельянова К.Ю. Организация трудового процесса в современной аудиторской фирме // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2013. - №18.
2. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ, п.1 ст. 212
3. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/working\\_conditions/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/working_conditions/)
4. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ, п.1 ст.209

**УДК 338.433**

**Е.Ю. Симакова**

доцент кафедры экономики  
Тверская государственная сельскохозяйственная академия  
г. Тверь, Российская Федерация

### **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА КАРТОФЕЛЯ**

Рынок является обязательным компонентом товарного хозяйства. Развитие общественного разделения труда и экономическое обособление субъектов

рыночных отношений вызвали появление товарного производства, а впоследствии и рынка, что стало следствием развития взаимодействия производства и сбыта продукции.

В современной экономической литературе встречаются различные трактовки понятия «рынок». В. Гончаров предлагает следующую формулировку продовольственного рынка: понятие **продовольственный рынок** предусматривает организационные формы и механизм (регуляторы) формирования и функционирования рынка продовольствия [1]. **Продовольственный рынок** – это одна из подсистем рыночной системы страны, участвующая в товарно-денежном обмене специфическим товаром (продуктами питания) путём применения рыночных и государственных рычагов.

И. Беляева и В. Шайкин выделяют такое понятие, как **сельскохозяйственные рынки**, – это система экономических отношений между субъектами рынка в сфере обращения сельскохозяйственной и продовольственной продукции, факторов сельскохозяйственного производства, услуг. Могут обособленно рассматриваться сельскохозяйственные и продовольственные рынки. Границы продовольственного рынка шире границ сельскохозяйственного рынка, поскольку некоторая часть продовольственной продукции имеет несельскохозяйственное происхождение, например продукция рыбного хозяйства [2].

Проведённые исследования показали отсутствие единства во взглядах учёных на содержание категории «рынок». Причина этого – многообразие мнений, которые варьируют от простейших определений, практически отождествляющих общее понятие рынка с продовольственным рынком, до очень конкретного микроэкономического понятия. Но тем не менее, в каждом определении существуют такие ключевые понятия, как продавец (предложение), покупатель (спрос) и цена.

Рынок картофеля по своему функционированию имеет сходство с другими рынками сельскохозяйственной продукции, но его развитие напрямую зависит от особенностей производства данного продукта.

Таким образом, если объединить все вышеприведённые определения, можно получить следующую формулировку: **рынок картофеля** – это один из элементов российского продовольственного рынка, который отражает специфику производства (предложения), потребления (спроса) картофеля как незаменимого продукта питания и систему ценообразования на него в каждом конкретном регионе.

Следовательно, *развитие рынка картофеля* – это необратимое, поступательное движение к формированию отношений между производителями и потребителями картофеля в течение определённого периода времени. *Регулирование рынка картофеля* основано на выявлении и предотвращении неблагоприятных тенденций, возникающих по мере его развития.

На основе мнений авторов на классификацию рынка выделим свою классификацию, ориентированную на рынок картофеля (рис.1).

Рынок картофеля, как и любой другой рынок, формируется сегментами (рис.2). Картофелеводческий подкомплекс Тверской области состоит из трёх сегментов, каждый из которых представляет собой сферы производства.



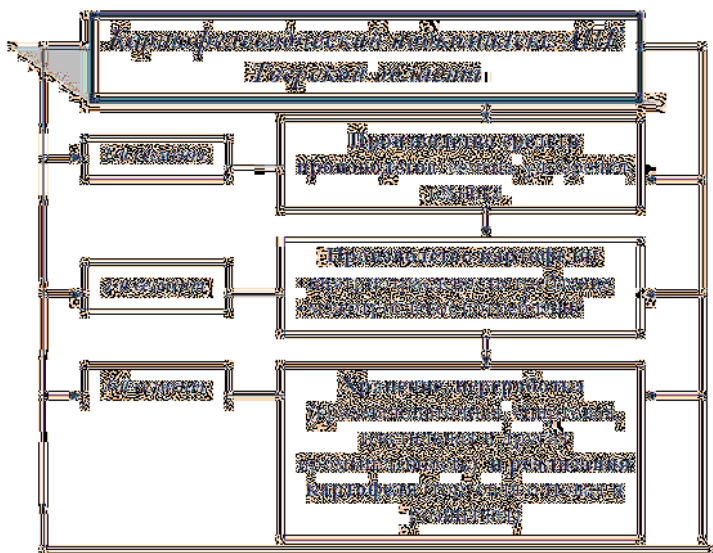
*Рисунок 1 – Классификация рынка картофеля*

*Первый сегмент* – производство средств производства (семян, удобрений, техники), т.е. без чего не могло бы осуществляться непосредственно производство картофеля.

В настоящее время в Тверской области существуют восемь семеноводческих хозяйств, которые занимаются поставками семенного картофеля различных сортов, и две организации, занимающиеся производством техники, но не для выращивания картофеля (поэтому вся техника для производства картофеля приобретается на межрегиональном, российском и международном рынках).

*Второй сегмент* – это непосредственно производство картофеля, а именно весь цикл производства, начиная с подготовки семян, посадки картофеля, ухода за посевами и заканчивая сбором урожая.

*Третий сегмент* – хранение (сортировка и закладка картофеля в картофелехранилища: картофель мелкой фракции хозяйства оставляют на корм скоту, средней фракции – на семена, крупной – на внутривозвратное потребление и на реализацию), переработка (Рамешковский и Бежецкий крахмальные заводы) и реализация картофеля (предпродажная подготовка и распределение картофеля по каналам реализации).

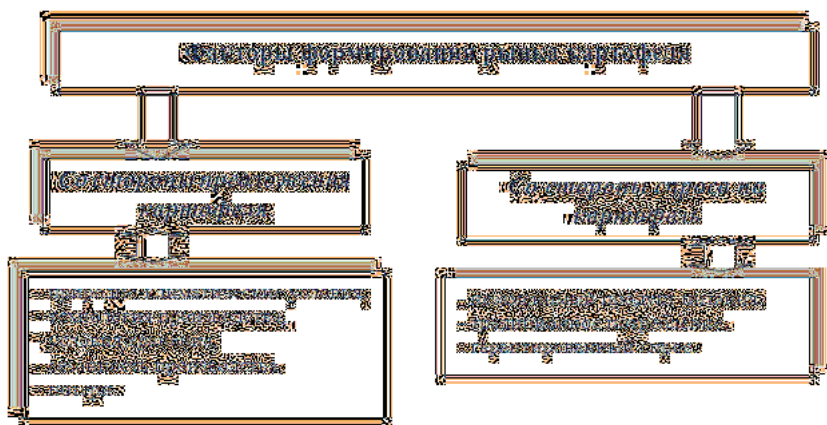


*Рисунок 2 – Сегментация рынка картофеля*

*Второй и третий сегменты* данной схемы являются ключевыми и вызывают наибольший интерес, так как они отражают состояние рынка картофеля за определённый промежуток времени.

В свою очередь, состояние рынка картофеля, как и любого другого рынка, определяется соотношением величины спроса и предложения на данный товар. Предложение в данном случае представлено количеством произведённого картофеля, спрос – количеством реализованного.

В связи с этим существует ряд **факторов**, оказывающих влияние на уровень обеспечения населения картофелем (рис. 3).



*Рисунок 3 – Факторы формирования рынка картофеля*

Предложение картофеля подвержено влиянию факторов, напрямую зависящих от правильности организации его производства при наименьших затратах и потерях (2-й сегмент рынка). Со стороны спроса в основном действуют факторы, обусловленные традиционным потреблением и предпочтением населением картофеля (3-й сегмент рынка). Поэтому, если не учитывать факторы формирования рынка картофеля и не принимать необходимых мер для дальнейшего производства отечественного картофеля, то возможно в скором будущем рынок постепенно заполнится исключительно импортной продукцией. А это, конечно ослабит продовольственную безопасность, как регионов, так и страны в целом.

### **Список использованной литературы:**

1. Гончаров В. Формирование продовольственного рынка // АПК: экономика, управление. 1996. №3. С.47.
2. Сельскохозяйственные рынки / В.В. Шайкин, Р.Г. Ахметов, Н.Я. Коваленко и др. М.: Колос, 2001. 264 с.

© Е.Ю. Симакова, 2013

**УДК 65.01**

**К.А.Солдатова**  
студентка 4 курса факультета «Природообустройство  
и лесное хозяйство»  
Саратовский государственный аграрный университет  
им.Н.И.Вавилова  
**А.В.Поморова,**  
Доцент, к.э.н.  
Саратовский государственный аграрный университет  
им. Н.И. Вавилова  
г. Саратов, Российская Федерация

### **РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Организация считается добившейся успеха, если она достигла поставленной цели. В основе достижения цели лежат стратегия и тактика организации. Деловой успех зависит от умения менеджера выявлять главные факторы, определяющие выживаемость организации. В результате внешних изменений необходимы изменения и внутри организации, то есть приспособление организации к внешней среде.[1, с. 56]

Достижение стратегических целей организации, то есть ее делового успеха, в большой степени зависит от деловых, предпринимательских качеств менеджера. В странах рыночной экономики предпринимателями ежегодно становятся сотни тысяч людей. Это так называемый малый бизнес, который играет важнейшую роль в экономике страны. [1, с. 56]

Предприниматели осуществляют управление своими организациями и формируют цели их деятельности. Эффективность этой деятельности, достижение высоких результатов зависят от обладания предпринимателем-менеджером рядом профессиональных качеств, таких как сила воли, мобильность, коммуникабельность, предпринимательский менталитет, новаторство и др.

Одним из важных качеств, присущих успешному предпринимателю, является предпринимательский менталитет. Предпринимательский менталитет – это своеобразный склад ума, различных психологических свойств и качеств предпринимателя, проявляющихся в умении генерировать новые идеи, в совершенствовании ранее созданных идей, способных повысить эффективность деятельности организации.

Однако наличие этих качеств у предпринимателя не является гарантией успешного управления организацией. Не каждый предприниматель может оказаться хорошим управленцем. В таких условиях для достижения успеха необходимо привлечение предприимчивых руководителей, умеющих рисковать. Черты предприимчивости должны быть присущи менеджерам всех уровней. Воздействуя на производственный организм посредством управления, менеджер обеспечивает его функционирование. Только комплексный подход к решению производственных проблем обеспечивает успех всей деятельности организации.

За последние годы малое предпринимательство стало неотъемлемой частью рыночной системы экономики Саратовской области. Малое предпринимательство способствует социальной стабильности в обществе, увеличению налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, обеспечению занятости населения путем создания новых рабочих мест.

По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области в регионе по итогам 2012 года осуществляют деятельность 27,7 тыс. малых предприятия (118,4% к 2011 году), 294 средних предприятия (85,5% к 2011 году), 64,7 тыс. индивидуальных предпринимателей (95,1% к 2011 году). [2]

В регионе работает 7,7% малых предприятий от общего количества малых предприятий в Приволжском Федеральном округе (358,5 тыс. предприятий), наибольшее их количество - в Самарской области (14,5%), Республике Татарстан (13,4%), Республике Башкортостан (10,8%). [2]

Количество малых предприятий на 1 января 2013 года по регионам ПФО представлено на рисунке 1.

По итогам 2012 года структура малых и средних предприятий по видам экономической деятельности сложилась следующим образом:

- 36,0% составляют предприятия оптовой и розничной торговли;
- 19,7% – предприятия, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг;
- 11,5% – строительные предприятия;
- 11,2% – в сфере обрабатывающих производств;
- 5,5% – предприятия транспорта и связи. [2]

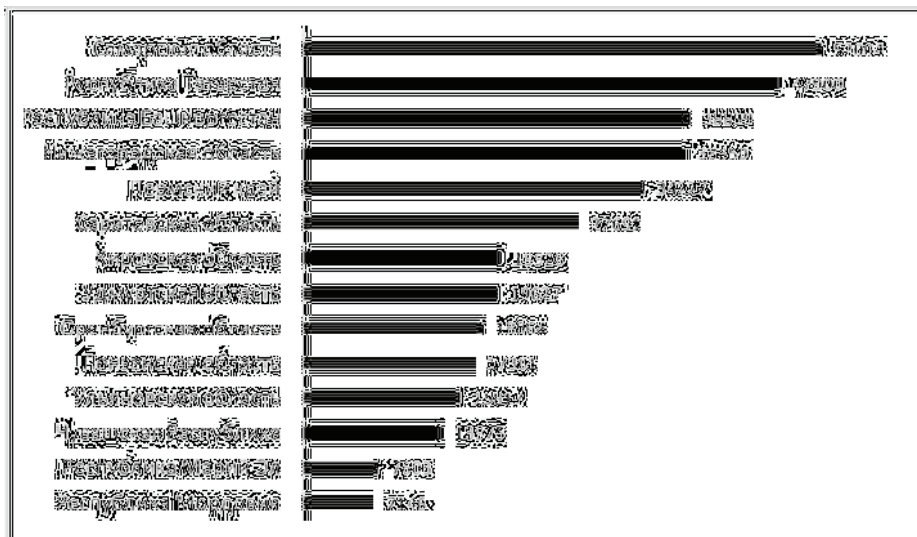


Рисунок 1 - Количество малых предприятий на 1 января 2013 года по регионам ПФО, ед.

В 2012 году среднесписочная численность работников малых и средних предприятий области составила 157,5 тыс. человек, что составляет 84,7% к уровню 2011 года и 85,7% к уровню 2010 года.

Всего на малых и средних предприятиях области занято 13,1% от общей численности занятых в экономике Саратовской области (по итогам 2011 года - 15,4%).

Оборот малых и средних предприятий за 2012 год составил 254,2 млрд. рублей, что на 9,5% превышает аналогичный показатель 2011 года и на 14,6% - показатель 2010 года. [2]

Оборот в расчете на одно малое предприятие в 2012 году составил в среднем по области 7,2 млн. рублей, на одного работника малого предприятия - 1,57 млн. рублей.

Оборот в расчете на одно среднее предприятие в 2012 году составил в среднем по области 189,8 млн. рублей, на одного работника среднего предприятия - 1,75 млн. рублей.

По оценочным данным по итогам 2012 года вклад малого и среднего бизнеса в валовой региональный продукт области составляет 27,1% (2011 год - 22,4%, 2010 год - 15,5%).[2]

Предпринимательство является ключевой фигурой любой социально-экономической системы, основанной на началах частной собственности и конкуренции. Предприниматель – главное действующее лицо рынка, гарант стабильности гражданского общества.

В современных условиях предпринимательство является важнейшим структурным элементом не только рыночной экономики, но и гражданского общества в целом, затрагивающим все его сферы.

### Список использованной литературы:

1. Федюнина Т.В. Современный предприниматель-менеджер и интегрированное управление как главный фактор делового успеха организации// Т.В. Федюнина // Научное обозрение: Научный журнал, № 1, 2010, Москва. – С. 56-59
2. Министерство экономического развития и инвестиционной политики Саратовской области [Электронный ресурс.] - Режим доступа: [http://saratov.gov.ru/government/structure/mineconom/the-consumer-market-licensing-and-declaration/Dtrmsp\\_2012.zip](http://saratov.gov.ru/government/structure/mineconom/the-consumer-market-licensing-and-declaration/Dtrmsp_2012.zip)

© А.В.Поморова, К.А.Солдатова, 2013

УДК 004.942

**С.П. Сорокин**  
магистрант 1 курса  
**Н.И. Тебайкина**

ст. преподаватель института «Высшая школа экономики и менеджмента»  
Уральский федеральный университет  
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина,  
г. Екатеринбург, Российская Федерация

### ЭКСПЕРТНЫЕ СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

Для современного предпринимателя, который ведет свой бизнес в условиях динамичного, информационного, высококонкурентного и постоянно изменяющегося рынка, важнейшей потребностью является не только точная и своевременная информация, но и технология ее анализа, обработки и преобразования в практические решения по управлению бизнес-процессами. Во многих случаях при решении бизнес-задач полагаются на свой практический опыт, на рекомендации знакомых, на интуицию и т.д. При этом, конечно, учитываются материальные ресурсы, действующие правовые нормы и другие факторы, но в большинстве случаев эти задачи имеют недостаточно полную, а иногда и противоречивую исходную информацию, которая затрудняет принятие эффективного решения. И здесь мы подходим к необходимости изучения вопроса о возможности и оправданности использования экспертных систем вместо человека-эксперта. Экспертная система (ЭС) – это комплекс программ, аккумулирующий знания специалистов в конкретной предметной области и тиражирующий этот эмпирический опыт для консультаций менее квалифицированных специалистов. ЭС – компьютерная программа, способная заменить эксперта в разрешении проблемной ситуации. ЭС можно рассматривать и как средство для поддержки принятия решений, и как тренажер для повышения квалификации лиц, принимающих решения. Иерархическая модель процесса «Обработка запроса пользователя экспертной системы» представлена на рис. 1 (нотация IDEF0), задача «Обработка запроса пользователя» – на рис. 2 (нотация DFD), а задача «Поиск решения по запросу» – на рис. 3 (нотация IDEF3).



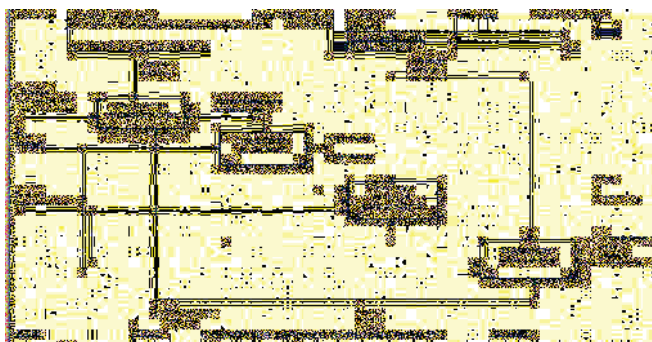


Рис. 1. Модель обработки запроса в экспертной системе

Можно сказать, что ЭС моделируют поведение человека-эксперта в конкретной области, используя базу знаний и процедуры логического вывода. В ЭС используются эвристические методы поиска, ввиду чего они применяются для задач, у которых отсутствует однозначное алгоритмическое решение. Применительно к нашей области особенно важными кажутся следующие преимущества экспертных систем перед человеком-экспертом:

1. Стабильность решения. Из-за влияния внешних факторов человек в подобных ситуациях может принимать разные решения. У ЭС отсутствует эмоциональность. Она не будет «отвлекаться» на факторы, непосредственно не связанные с поставленной проблемой и не имеет предубеждений.

2. «Выгодная» стоимость. Проектирование и внедрение экспертной системы очень дорого, но ее использование дешево, по сравнению с тем, во сколько обходятся высококвалифицированные специалисты. Полностью отказаться от услуг человека не получится, но можно использовать специалиста средней квалификации, а работая с ЭС, у него будет возможность расширить свои профессиональные навыки.

3. Сокращение затрат на передачу знаний и повышение их защищенности. Если нам требуется передать знания от одного человека к другому, то часто это связано с ощутимыми затратами как временных, так и материальных ресурсов, а так же не всегда безопасно в плане сохранения коммерческой тайны. Копирование файлов – гораздо более простой процесс.



Рис. 2. Детализация задачи «Обработка запроса пользователя»

Какие конкретные задачи на предприятии могут решать ЭС? ЭС может стать инструментом в руках человека, начиная со стандартных кадровых процедур (прием на работу, аттестация, сокращение штата) и улучшения бизнес-процессов (анализ структуры предприятия, диагностика организации, выявление тенденций развития) и заканчивая управлением сложными динамическими бизнес-процессами (управление заказами и сбытом, управление запасами и закупками, календарное планирование и управление производством). Организация перечисленных бизнес-процессов определяется целями и задачами предприятия и зависит от конкретных видов выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

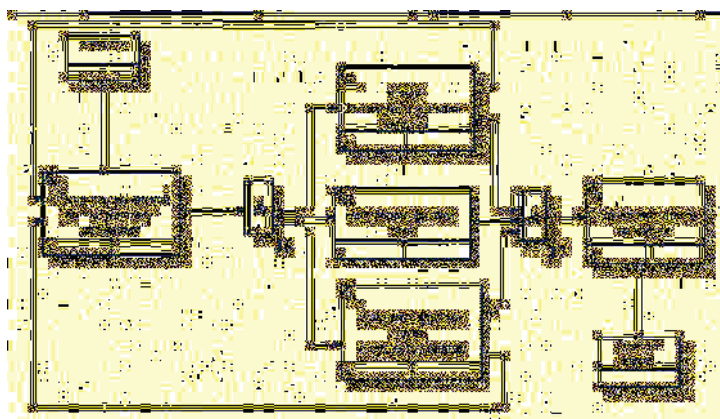


Рис. 3. Детализация задачи «Поиск решения по запросу»

Вместе с тем, бизнес-процессы в современных системах управления настолько сильно взаимосвязаны, как например, в системах реализации заказов «Точно в срок» или «КАНБАН», что процессы обработки заказов клиентов, производства, закупок и сбыта рассматриваются фактически как единый бизнес-процесс. Можно заключить, что ЭС могут эффективно заменить человека, во многих финансовых, кадровых, управленческих задачах, с которыми неотъемлемо связана работа предприятия и его развитие. Но при всех преимуществах интеллектуальных информационных технологий стоит учитывать, что они ограничены в своем применении. Если во время решения задачи используются способности органов чувств человека или большой объем данных, само собой разумеющейся для любого человека, то создание и использование таких систем будет неэффективно и неоправданно. Принятие решения об использовании (а тем более создания) интеллектуальной системы для управления каким-либо процессом должно быть очень взвешенным, особенно в современных условиях ведения бизнеса, где каждое решение прямо сказывается на наших прибылях и убытках.

А.А. Степанченко, А.Ф. Гошко, Д.К. Ступко  
студентки 5 курса факультета Менеджмента и предпринимательства  
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)  
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

## АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

Как правило, малый бизнес на первых этапах своего существования сталкивается с такими проблемами, как недостаточное финансовое обеспечение деятельности, отсутствие опыта ведения деятельности и недостаточный объем необходимых знаний. Однако сегодня существует инструмент, позволяющий сократить некоторые издержки и повысить эффективность деятельности, – аутсорсинг.

Принятый в экономической литературе термин «аутсорсинг» подразумевает передачу выполнения непрофильных, вспомогательных функций внешней организации, специализирующейся на их выполнении, с целью сокращения расходов компании.

Такая передача части обязанностей сторонним фирмам давно распространена за рубежом. Согласно некоторым данным, не менее 90% современных западных предприятий передали на аутсорсинг хотя бы одну функцию своего производства. А такие предприятия, как Toyota, Honda, Chrysler делегируют сторонним организациям порядка 70% бизнес-процессов, которые ранее они выполняли самостоятельно.

Аутсорсинг бизнес-процессов позволяет предприятиям концентрировать внимание и ресурсы на ключевых задачах своей деятельности, передавая сторонним специалистам не задачи, а целые процессы. В России аутсорсинг начал распространяться около 10 лет назад и активно применяется сегодня. По данным различных опросов, около 80% руководителей российских организаций намерены воспользоваться услугами аутсорсинга в ближайшей перспективе.

Проводимые в 2010 году российским подразделением BDO и агентством РБК.Рейтинг исследования популярных в России видов аутсорсинга показали, что действующие на территории РФ иностранные организации предпочитают отдавать сторонним организациям функции, связанные с оформлением виз и разрешений на работу для иностранцев, юридическим обеспечением, логистикой, передают часть бухгалтерского учета, российские компании, в свою очередь, чаще всего передают функции охраны, обслуживания и логистики. Данная статистика демонстрирует некоторое недоверие отечественных предпринимателей по отношению к сложившейся практике аутсорсинга. Однако с каждым годом большее число компаний, убедившись в эффективности передачи второстепенных функций сторонним организациям, отдают на бизнес аутсорсинг более значимые процессы, такие как бухгалтерский учет, управление финансами, маркетинг и юридическое сопровождение.

Некоторые крупные компании имеют опыт передачи части технологического процесса на аутсорсинг. Такие примеры есть и среди российских компаний. На-

пример, «ЮКОС» выделила из своего состава буровые подразделения, передав данный процесс под контроль компании «Сибирская Сервисная Компания», компания «Август», производитель женской одежды под маркой «OGGI», отвечает за моделирование одежды, закупку тканей и фурнитуры, реализацией готовой одежды через фирменную сеть, а производство изделий на условиях аутсорсинга передано нескольким предприятиям легкой промышленности. Кроме того, в рамках реформирования ОАО РЖД стремилось большинство обслуживающих процессов передать профильным организациям.

Зарубежный опыт свидетельствует о применении инструмента аутсорсинга в деятельности государственных органов: в США федеральные налоги собираются с помощью аутсорсинга, а правительство Великобритании передало информационные системы налоговых ведомств на аутсорсинговое обслуживание.

По статистике, наиболее активно используют данный инструмент крупные компании, главный мотив - концентрация на профильной деятельности, ведь аутсорсинг дает больший эффект, чем регулярные реорганизации и сокращения подразделений. Для малого предпринимательства аутсорсинг - это, прежде всего, снижение расходов и повышение эффективности за счет привлечения опытных профессионалов.

Условно рынок аутсорсинга можно разделить на два вида: функциональный аутсорсинг и аутсорсинг бизнес-процессов.

Суть функционального аутсорсинга сводится к выполнению определенного объема работ в соответствии с заключенным между заказчиком и подрядчиком договором. Распространенный пример - IT-аутсорсинг. Передача таких функций, как, например, техническая поддержка, обслуживание сайта организации, защита информации, лишает необходимости расширять штат сотрудников, постоянное обновление технику и программное обеспечение. По некоторым данным, привлечение IT-специалистов позволяют сэкономить до 30% расходов на информационные технологии. Степень влияния поставщика услуг на деятельность организации в данном случае минимальна, что наилучшим образом подходит для малого бизнеса.

Аутсорсинг бизнес-процессов предполагает передачу функций подразделений, не относящихся к основным на предприятии (уборка и охрана, транспорт и логистика, подбор персонала, реклама и PR). В данном случае предполагается более долгосрочное сотрудничество.

Эффективность инструмента аутсорсинга определяется рядом его преимуществ:

1. экономия на затратах (не возникает потребности в организации рабочего места, покупке оборудования, отсутствие затрат на повышение квалификации и переподготовки персонала, оплата услуг аутсорсинга ниже зарплаты штатного специалиста);
2. привлеченные специалисты зачастую обладают большим профессионализмом и опытом;
3. возможность концентрации руководства на хозяйственной деятельности предприятия вместо решения организационных вопросов, улучшение эффективности менеджмента;
4. использование готовых решений и опыта организации-аутсорсера;
5. передача ответственности за выполнение второстепенных работ аутсорсинговой компании.

Особенно эффективность аутсорсинга ощущается в работе малого бизнеса, особенно на первых этапах его развития, когда, зачастую, нет возможности набрать полный штат высококвалифицированных и опытных работников. Например, бухгалтеры, работающие в специализированных организациях, очень мобильны с точки зрения освоения нововведений и различных изменений законодательства, у них имеются все необходимые для работы методические материалы и свободный доступ к справочно-правовым системам, они работают с компаниями, имеющими различную специфику, что свидетельствует о приобретении ими хорошего опыта. Кроме того, гарантируется своевременное предоставление налоговым органам финансовой отчетности и правильное ее ведение, что снижает возможность получения штрафов. Статистика свидетельствует о том, что в США аутсорсинг бухгалтерии применяют в почти 92 % компаний, а в России их количество не превышает 20 %.

Однако, прежде чем привлекать услуги сторонних компаний, необходимо оценить все стороны данного сотрудничества: от экономической эффективности до возможных рисков. С точки зрения существующих рисков можно выделить недостатки аутсорсинга, среди них:

1. утечка информации, потеря конфиденциальности и, как следствие, угроза снижения конкурентоспособности;
2. отсутствие полного контроля над деятельностью специалистов, оказывающих услуги;
3. передача большого количества функций на аутсорсинг может привести к зависимости организации от внешних исполнителей;
4. риск недостаточной компетентности и квалификации специалиста компании-аутсорсера;
5. вероятность убытков из-за низкого качества предоставляемых услуг.

Все перечисленные недостатки вызывают недоверие предпринимателей к качеству оказываемых сторонними организациями услуг, следствием чего является низкий спрос на услуги.

Однако существует механизм, позволяющий избежать наступления неблагоприятных последствий возможных рисков - правовое регулирование, а именно, заключение договора, в котором прописаны все налоговые, административные и гражданско-правовые последствия недобросовестного исполнения обязательств.

Сегодня инструмент аутсорсинга настолько распространен за рубежом, что, например, если начинающая компания, которая не планирует в процессе своей деятельности прибегать к услугам аутсорсинга, может не рассчитывать на получение средств инвесторов, так как перегруженность предприятия функциями, большой штат, отсутствие концентрации ресурсов рассматриваются как расточительность и плохое планирование.

Динамично развивающийся рынок ежедневно ставит перед бизнесом новые задачи. Успешно развиваться и добиться высоких показателей эффективности в условиях жесткой конкуренции под силу лишь тем организациям, чей бизнес построен эффективно, качество товаров и услуг сохраняется на высоком уровне при снижении издержек. Аутсорсинг как инструмент повышения эффективности любого вида бизнеса имеет весьма серьезные перспективы.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у организаций постоянно возникает потребность в проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами и другими дебиторами и кредиторами. Отгружая продукцию или выполняя работы, оказывая услуги, хозяйствующий субъект, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, т.е. он по сути кредитует покупателей. Поэтому в течение периода времени от момента отгрузки до момента поступления платежа средства образуют дебиторскую задолженность [2, с. 4]. Экономическая природа дебиторской задолженности многогранна, поэтому у отечественных и зарубежных ученых-экономистов при формулировании ее определения существует несколько распространенных точек зрения.

Дебиторская задолженность представляет собой важную часть активов хозяйствующих субъектов. Для многих предприятий предоставление коммерческого кредита покупателям является неотъемлемым условием осуществления деятельности, важным конкурентным преимуществом, инструментом роста продаж[4]. Но если компания кредитует всех или почти всех своих клиентов, то это неизбежно приводит к возрастанию просроченных платежей и в конечном итоге – к безнадежным долгам. И если все продолжается, то безнадежных долгов становится все больше и больше, что приводит к банкротству еще недавно перспективного бизнеса.

В управлении производственными подсистемами региональной экономики в условиях кризиса первостепенное значение приобретает опережающее, превентивное реагирование на слабые сигналы, отражающие негативную динамику их развития. Эта необходимость обусловлена лавинообразным развитием кризисных явлений, что затрудняет нейтрализацию отрицательных эффектов не на начальной, а на более поздних фазах кризиса. Особое значение принцип опережающего управления имеет для диагностики именно производственных подсистем, имеющих более длительный, по сравнению с другими сферами региональной экономики, производственно-технологический цикл, что объективно увеличивает риски в этой области [5, с.67].

Проанализируем состояние управления дебиторской и кредиторской задолженностью на макроуровне (рис 1).

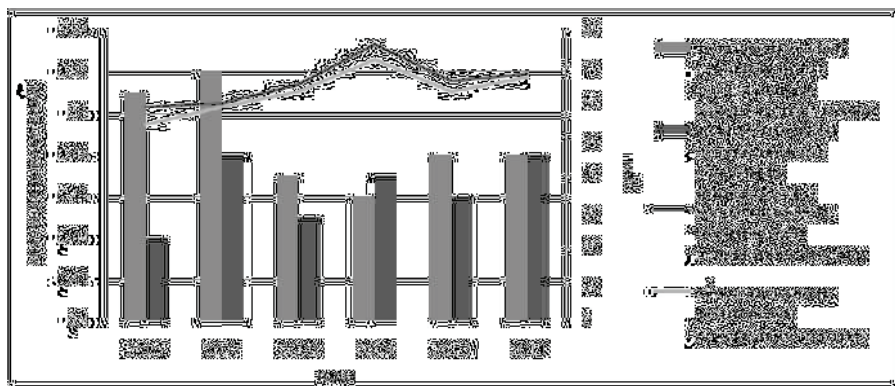


Рисунок 1 – Динамика доли дебиторской и кредиторской задолженности в РФ

На основании рисунка 1 наблюдаем ухудшение динамики дебиторской задолженности, ее доля увеличивается, однако доля кредиторской задолженности заметно снизилась по сравнению с докризисным периодом. В 2011 году доля дебиторской и кредиторской задолженности находятся на одном уровне. Оборачиваемость как дебиторской задолженности меньше, чем кредиторской задолженности, что говорит о положительной тенденции.

Если в целом рассматривать такой вид деятельности, как торговля, к которой относится исследуемое предприятие, то, исходя из рис.2, можем увидеть, что наблюдается динамика роста доли дебиторской задолженности вида деятельности оптовой и розничной торговли по сравнению с долей кредиторской задолженности.

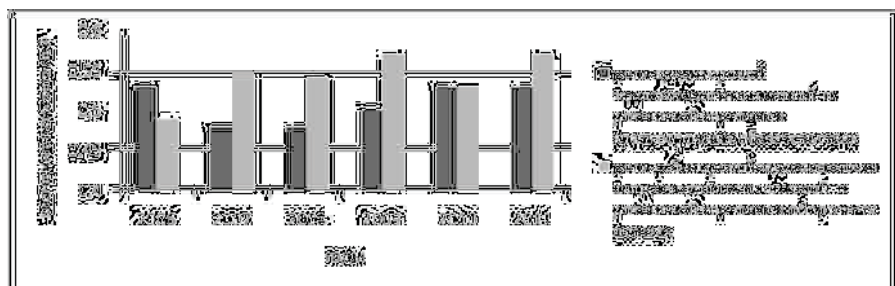


Рисунок 2 – Динамика доли дебиторской и кредиторской задолженности вида деятельности оптовой и розничной торговли в оборотных активах по РФ

Эффективное управление дебиторской задолженностью требует учета как коммерческих, так и финансовых факторов в деятельности организации. Работа с дебиторской задолженностью требует разработки регламента, т.е. «кредитной политики» в виде внутреннего документа организации.

Проанализируем процесс управления дебиторской задолженностью ООО «КЗЭ». ООО «КЗЭ» располагается в г. Курске занимается снабженческо-сбытовой,

оптовой, розничной и комиссионной торговлей товарами промышленного назначения и товарами народного потребления. На основании рисунка 3 наблюдаем в динамике увеличение выручки на предприятии, заметим, что выручка больше, чем себестоимость, что говорит о стабильной работе хозяйствующего субъекта.

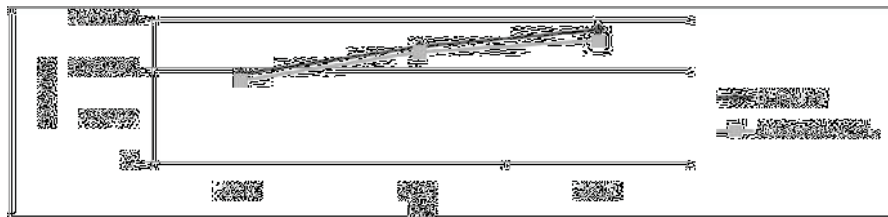


Рисунок 3– Динамика основных показателей на ООО «КЗЭ»

Анализ дебиторской задолженности начинается с составления реестра старения счетов дебиторов. Исходной информацией для составления реестра старения счетов дебиторов являются данные бухгалтерского учета по задолженности конкретных контрагентов, при этом важно получить информацию не только о сумме задолженности, но и о сроках ее возникновения.

Когда такая информация получена, все дебиторы ранжируются по убыванию величины задолженности. Как правило, дебиторская задолженность первых 20-30 крупнейших контрагентов составляет 70-80 % от общей суммы задолженности. В дальнейшем активная работа по возврату задолженности будет проводиться именно с этой группой дебиторов.

Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать следующие выводы: наибольшую долю дебиторской задолженности ООО «КЗЭ» занимает ООО «АТК» - 124130 тыс.руб. или 60%, ООО «Технология» - 42753 тыс.руб. или 21%, ОАО «Электроавтоматика» - 34500 тыс.руб. или 17%. Наименьшую долю дебиторской задолженности занимает ЗАО «МПЗ» - 5500 тыс.руб. или 2%.

Таблица 1 – Реестр «старения» счетов дебиторов за 2012 год

Наименование дебиторов	0-30 дней	Всего, тыс. руб.	Доля, %
1. ООО «АТК»	124130	124130	60
2. ООО «Технология»	42753	42753	21
3. ОАО «Электроавтоматика»	34500	34500	17
4. ЗАО «МПЗ»	5500	5500	2
Всего	206883	206883	100

ООО «КЗЭ» имеет только краткосрочную дебиторскую задолженность со сроком погашения от 0 до 30 дней.

Также имеется просроченная дебиторская задолженность у ООО Торговый дом «ЭС» в размере 14561 тыс. руб.

Для детального отражения разных видов дебиторской задолженности, ее наличия и движения на исследуемом предприятии, составим таблицу 2.

Как видно из таблицы 2, ООО «КЗЭ» имеет только краткосрочную дебиторскую задолженность, однако, сумма ее растет с каждым годом. Расчеты с по-



купателями и заказчиками увеличились на 125,7% в 2011 году и на 115% в 2012 году, авансы выданные увеличились на 116,2% в 2011 году и на 130,7% в 2012 году, прочая дебиторская задолженность увеличилась на 134,7% в 2011 году и на 91% в 2012 году. Также произошли изменения в кредитной политике ООО «КЗЭ», началось формирование резерва по сомнительным долгам, наибольшая его сумма в 2011 году 383000 руб.

Таблица 2 – Наличие и движение дебиторской задолженности

Наименование показателя	2010 год		2011 год		2012 год		Темп роста, %	
	Учетная по условиям договора	Резерв по сомнительным долгам	Учетная по условиям договора	Резерв по сомнительным долгам	Учетная по условиям договора	Резерв по сомнительным долгам	2011/2010	2012/2011
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	142984	-	179815	383	206 883	(33)	125,7	115
в том числе:								
Расчеты с покупателями и заказчиками	88 126	-	102 361	373	133 816	-	116,2	130,7
Авансы выданные	2 228	-	6 580	-	8 564	-	295,3	130,2
Прочая	52 630	-	70 874	10	64 503	(33)	134,7	91

Следующим этапом анализа дебиторской задолженности является определение структуры и динамики изменения каждой статьи дебиторской задолженности предприятия. По результатам данного вида анализа необходимо выявить наиболее «больные» статьи дебиторской задолженности, оказывающие существенное влияние на ее конечную величину.

Таблица 3 – Определение структуры и динамики изменения статей дебиторской задолженности

Наименование показателя	2011 год		2012 год		Абсолют. отклонение, тыс. руб.	Изменения в долях в 2012 г., %	Темп прироста, %
	тыс. руб.	в %	тыс. руб.	в %			
Краткосрочная дебиторская задолженность	179815	100	206883	100	27068	-	15
расчеты с покупателями и заказчиками	102361	57	133816	65	31455	8	30,7
авансы выданные	6580	4	8564	4	1984	-	30,2
прочая	70874	39	64503	31	(6374)	(8)	-0,01

На основании таблицы 3 можно сделать следующие выводы: на ООО «КЗЭ» происходит рост краткосрочной дебиторской задолженности на 15%, в том числе выросли расчеты с покупателями и заказчиками на 30,7%, авансы выданные увеличились на 30,2%, прочая дебиторская задолженность уменьшилась на 8%. Долгосрочной дебиторской задолженности предприятие не имеет.

Определение срока оборачиваемости дебиторской задолженности необходимо для дальнейшего определения возможности сокращения величины конкретной статьи дебиторской задолженности.

Таблица 4 – Определение оборачиваемости статьей дебиторской задолженности

Наименование показателя	Погашение задолженности за год, тыс. руб.			Среднедневное погашение задолженности, тыс. руб.			Средняя величина задолженности за год, тыс. руб.		Оборачиваемость задолженности, дни	
	1	2			3 = п.2 / 360 дней			4		5 = п.3 / п.4
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	84066	87208	150116	233,4	242,2	417	123915	161400	0,02	0,003
в том числе: Расчеты с покупателями и заказчиками	64413	70385	92911	179	195,6	258,1	83924	95244	0,002	0,003
Авансы выданные	50	317	3877	0,14	0,9	10,8	1139	4404	0,0008	0,002
Прочая	19603	16506	53328	54,5	45,9	148,2	38852	61752	0,001	0,002

Как видно из таблицы 4 сумма погашенной задолженности с каждым годом возрастает, среднеедневное погашение дебиторской задолженности в 2010 году- 233,4 тыс.руб., в 2011 году- 242,2 тыс. руб., в 2012 году - 417 тыс. руб., средняя величина дебиторской задолженности за каждый год возрастает, оборачиваемость дебиторской задолженности уменьшилась в среднем на 0,01 дней.

Таблица 5 – Просроченная дебиторская задолженность ООО «КЗЭ»

Наименование показателя	На 31 декабря			Абсолютное отклонение, тыс. руб.	
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2011-2010	2012-2011
Просроченная дебиторская задолженность (учтенная по условиям договора)	18	23 588	14 561	23570	-9027
в том числе: расчеты с покупателями и заказчиками	18	23 588	14 561	23570	-9027

Как видно из таблицы 5, ООО «КЗЭ» имеет просроченную дебиторскую задолженность за 2010 год в размере 18 тыс.руб., за 2011 год- 23588 тыс. руб., за 2012 год в размере 14561 тыс.руб. Таким образом, наблюдается увеличение просроченной дебиторской задолженности в 2011 году на 23 570 тыс.руб. или в 1300 раз, а в 2012 году просроченная дебиторская задолженность имеет тен-

денцию к снижению и уменьшилась на 38,3%. Необходимо принять меры по взысканию просроченной дебиторской задолженности на ООО «КЗЭ».

Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности осуществляется по следующему алгоритму отдельно для каждой статьи дебиторской задолженности [3] (Табл.6):

Таблица 6 – Алгоритм определения оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности

Этапы	Методика расчета
Определение реальной оборачиваемости статьи дебиторской задолженности предприятия	$O_{дз} = B / ДЗ_{ср}$
Определение периода погашения статьи дебиторской задолженности предприятия	$П_{дз} = n / O_{дз}$
Определение оборачиваемости для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия	$O_{п} = B / П_{де}$
Определение срока оборота для требуемого прироста оплаченной валовой выручки предприятия	$C_{п} = n / O_{п}$
Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости статьи дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед предприятием задач	$OC_{дз} = П_{дз} - C_{п}$

Определим оптимальный срок сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности в целях реализации поставленных перед предприятием задач.

Таблица 7 – Определение оптимального срока сокращения оборачиваемости дебиторской задолженности

наименование показателя	Реальная оборачиваемость статьи ДЗ: $ОДЗ=B/ДЗ_{ср}$			Период погашения статьи ДЗ: $Пдз=n/Одз$			Оборачиваемость для требуемого прироста оплаченной валовой выручки: $Оп=B/Пдс$			Срок оборота для требуемого прироста оплаченной валовой выручки			Оптимальный срок сокращения дебиторской задолженности		
	1	2			3 = 360 дней/п2			4			5 = 360 дней / п.4			6 = п.3-п.5	
	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Краткосрочная дебиторская задолженность - всего	8,9	9,8	8,6	40,4	36,7	41,8	10,9	10,2	9,3	33	35,3	38,7	7,4	1,4	3,1
в том числе:															
Расчеты с покупателями и заказчиками	11,7	14,5	14,7	30,8	24,8	24,5	15,5	16,6	17,4	23,2	21,7	20,7	7,6	3,1	3,8
Авансы выданные	18590	1066	316,9	0,02	0,34	1,1	18590	544,7	212,1	0,02	0,7	1,7	0	-0,36	-0,6
Прочая	37	31,2	22,6	9,7	11,5	15,9	37	28,4	26,4	9,7	12,7	13,6	0	-1,2	2,3

На основании расчетных данных таблицы 7 можно сделать следующие выводы: на ООО «КЗЭ» период погашения всей краткосрочной дебиторской задолженности составляет в 2010 году-40,4 дня, в 2011 году-36,7 дней, в 2012 году-41,8 день. На предприятии возможно сократить срок погашения дебиторской задолженности в 2010 году на 7,4 дней, в 2011 году на 1,4 день, в 2012 году на 3,1 день, применив соответствующие механизмы для увеличения темпов прироста валовой выручки, сократив величину дебиторской задолженности.

С точки зрения обеспечения ликвидности предприятия дебиторскую задолженность необходимо соотносить с величиной кредиторской задолженности. Объем дебиторской задолженности не должен превышать объем кредиторской.

Оптимальный размер текущей дебиторской задолженности при нормальном финансовом состоянии предприятия [1]:

$$ДЗ_{\text{опт}} \rightarrow П_{\text{доп.}} \geq З_{\text{доп.тек.}} + ДЗ_{\text{пот.}} \quad (1)$$

где  $П_{\text{доп.}}$  –дополнительная операционная потребность от увеличения объема продажи продукции в кредит;  $З_{\text{доп.тек.}}$  –дополнительные операционные затраты предприятия по обслуживанию текущей дебиторской задолженности;  $ДЗ_{\text{пот.}}$  –размер потерь денежных ресурсов, инвестированных в текущую дебиторскую задолженность из-за недобросовестности покупателей.

Так как анализ ликвидности предприятия лучше всего позволяет оценить способность фирмы оплатить краткосрочные обязательства, то, учитывая это, воспользуемся показателями ликвидности.

Норматив дебиторской задолженности целесообразно соотносить с коэффициентом быстрой ликвидности. Коэффициент быстрой ликвидности характеризует ту часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет денежных средств, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию.

В связи с этим норматив дебиторской задолженности с учетом коэффициента быстрой ликвидности определяется по формуле [1]:

$$K_{\text{ол}} = (ДС + ДЗ_{\text{в}} + ДЗ_{\text{ср.}} + ДЗ_{\text{н}}) / (КП), \quad (2)$$

где ДС –денежные средства;  $ДЗ_{\text{в}}$  –высоколиквидная дебиторская задолженность;  $ДЗ_{\text{ср.}}$  –среднеликвидная дебиторская задолженность;  $ДЗ_{\text{н}}$  –низколиквидная дебиторская задолженность; КП –краткосрочные пассивы.

В данной формуле не учитывается безнадежная дебиторская задолженность, как неликвидная. Поэтому примем, что  $ДЗ_{\text{н}} = 0,3 \times ДЗ_{\text{в}}$ . Тогда формула приобретет следующий вид:  $(ДЗ_{\text{в}} + ДЗ_{\text{ср.}} / 1,3) < КП / 1,3$ . Рекомендуемое значение  $K_{\text{ол}} > 1$ .

Данный норматив устанавливается с учетом величины кредиторской задолженности, а также объема высоколиквидной дебиторской задолженности. Тем самым при соблюдении установленного подобным образом норматива достигается достаточный уровень ликвидности.

Определим оптимальную величину дебиторской задолженности по методике Нечаева В.И. и Герасимовой Л.Н. (табл. 8).

Таблица 8 - Расчет оптимального размера текущей дебиторской задолженности

Наименование показателя	П <sub>доп.</sub> тыс.руб.	З <sub>доп.тек.</sub> тыс.руб.	ДЗ <sub>пот.</sub> тыс.руб.	ДЗ <sub>опт.</sub> тыс.руб.	ДЗ на конец периода, тыс.руб.	К <sub>блонтим</sub>
2010 год	139427	18234	18	121175	142984	6,1
2011 год	182991	21105	23588	138298	179815	1,1
2012 год	216848	27629	14561	174658	206883	1,5

Как видно из таблицы 8, дебиторская задолженность текущая превышает значения оптимальной дебиторской задолженности в 2010 году на 21809 тыс. руб., в 2011 году на 41517 тыс.руб., в 2012 году на 32225 тыс.руб.

Сравним значения коэффициента быстрой ликвидности при имеющихся значениях дебиторской задолженности и при оптимальном ее значении (рис.4). Наблюдается улучшение показателя при оптимальных рекомендуемых значениях дебиторской задолженности, следовательно, необходимо принимать меры по снижению текущей дебиторской задолженности.



Рисунок 4 – Сравнение значений коэффициента быстрой ликвидности

Рост дебиторской задолженности влечет за собой потери вследствие изменения покупательской способности денежных средств. Поэтому возникает необходимость оценить возможный объем дебиторской задолженности [1].

Рассмотрим норматив дебиторской задолженности в зависимости от длительности операционного цикла. Длительность операционного цикла складывается из времени обращения запасов (Д<sub>пп</sub>) (период производства) и времени обращения дебиторской задолженности (Д<sub>дз</sub>) (период реализации).

$$D_{\text{оц}} = D_{\text{пп}} + D_{\text{дз}}; \quad (3)$$

$$D_{\text{пп}} = (O_{\text{ср}} \times t) / S, \quad (4)$$

где  $O_{\text{ср}}$  – средняя величина стоимости оборотных средств в производственном цикле за период, тыс. руб.;  $t$  – продолжительность анализируемого периода, дни;  $S$  – полная себестоимость, тыс. руб.

$$D_{\text{дз}} = (B \times t) / DZ_{\text{ср}}, \quad (5)$$

где  $DZ_{\text{ср}}$  – средняя величина дебиторской задолженности за период, тыс. руб.;  $B$  – выручка от реализации продукции, тыс. руб.

Преобразовав уравнение, получим:

$$DZ_{\text{ср}} = (B \times t) / D_{\text{оц}} - (B \times S) / O_{\text{ср}}. \quad (6)$$

Таким образом предприятие может рассчитывать максимально допустимый размер дебиторской задолженности. При этом за продолжительность операционного цикла можно принимать оборачиваемость оборотных средств в днях, стоимость запасов определять с учетом метода оптимального размера заказа,

полную себестоимость рассчитывать как себестоимость в базовом периоде, увеличенную на индекс цен. Если предприятие последовательно выполняет основные направления анализа дебиторской задолженности, то результатом этого является повышение эффективности производства, своевременность и полнота расчетов, создание имиджа фирмы на рынке.

Также рассмотрим норматив дебиторской задолженности в зависимости от длительности операционного цикла (табл.9).

Исходя из таблицы 9, максимально допустимая величина дебиторской задолженности в 2010 году составляла-123915 тыс.руб., в 2011 году-161400 тыс.руб., в 2012 году -193349 тыс.руб. Необходимо снизить размер дебиторской задолженности на ООО «КЗЭ» до максимально допустимого значения.

Таблица 9 – Расчет норматива дебиторской задолженности в зависимости от длительности операционного цикла

Наименование показателя	Период производства, дней	Период реализации, дней	Длительность операц.цикла, дней	Нормативная величина дебиторской задолженности, тыс.руб.
2010 год	0,51	48	49	123915
2011 год	0,35	48	48,4	161400
2012 год	0,48	50	51	193349

В результате анализа финансовой устойчивости ООО «КЗЭ» было выявлено, что устойчивость компании относится к абсолютному типу. Однако также были выявлены отрицательные тенденции, ведущие к ослаблению финансовой устойчивости в будущем: высокая доля дебиторской задолженности, имеющей тенденцию к увеличению срока погашения и замедлению оборачиваемости (рис.5).

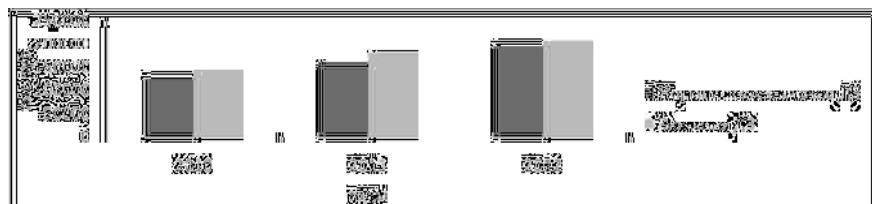


Рисунок 5 – Сравнение имеющейся дебиторской задолженности с нормативным рекомендуемым значением

Кредитная политика тесно взаимосвязана с маркетинговой политикой фирмы, и ее целью является получение дополнительной прибыли за счет стимулирования продаж. Тип кредитной политики неразрывно связан с типом политики управления оборотными активами [4].

Определим оптимальный вариант кредитной политики на основании исходных данных, характеризующих деятельность компании (табл.10).

Таблица 10 – Исходные данные для расчета финансовых результатов

Показатели	Значения
Цена единицы продукции, руб.	1000
Переменные затраты на единицу продукции, руб.	590
Постоянные затраты на единицу продукции, руб.	369
Стоимость краткосрочных кредитов, %	15

Таблица 11 – Исходные данные по вариантам кредитной политики

Показатели	Варианты кредитной политики			
	Базовый вариант	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Средний срок погашения дебиторской задолженности, дней	30	45	50	60
Выручка от продаж, тыс.руб.	1395724	1400224	1404224	1405724

С учетом представленных исходных данных выполнены расчеты, результаты которых приведены в таблице 12.

Как следует из представленных расчетов, оптимальным вариантом кредитной политики является 1 вариант, так как дебиторская задолженность находится на минимальном уровне (оптимальное значение), имеется максимальная прибыль ( 34071 тыс.руб.), а объем продаж увеличился на 4 тыс.шт., по сравнению с другими вариантами.

Таблица 12- Результаты реализации вариантов кредитной политики

Показатели	Варианты кредитной политики			
	Базовый вариант	Вариант 1 с учетом оптимального значения ДЗ	Вариант 2	Вариант 3
Объем продаж, тыс.шт.	1396	1400	1404	1406
Валовые переменные затраты, тыс.руб.	824200	826000	828360	829540
Валовые постоянные затраты, тыс.руб.	514258	514258	514258	514258
Величина дебиторской задолженности, тыс.руб.	206883	172630	192359	231078
Затраты на финансирование задолженности, тыс.руб.	31032	25895	28854	34662
Прибыль, тыс.руб.	26234	34071	32752	27264

Таким образом, рассмотренная методика позволяет регламентировать процессы, связанные с образованием и погашением дебиторской задолженности. Разработка кредитной политики и выбор наиболее адекватного варианта ее реализации способствует своевременной оценке состояния дебиторской задолженности, степени ее ликвидности и риска, что в целом повысит эффективность финансовой политики организации.

### Список использованной литературы:

1. Герасимова Л.Н., Нечаев В.И. Совершенствование методов анализа дебиторской задолженности и денежных средств с целью снижения финансовых рисков предприятия /В.И.Нечаев, Л.Н.Герасимова// Аудит и финансовый анализ.-2007.-№5 [электронный ресурс].-Режим доступа.-<http://www.auditfin.com/fin/2007/5/Gerasimova/Gerasimova%20.pdf>
2. Дудин А. Дебиторская задолженность. Методы возврата, которые работают.-СПб.:Питер. 2012.-230 с.
3. Семенова О.Ю., Смирнова Н.Д. Анализ существующих методик оценки «проблемной» дебиторской задолженности/ О.Ю.Семенова, Н.Д.Смирнова// [электронный ресурс].-Режим доступа.-<http://vestnik.kstu.edu.ru/Images/ArticleFile/2013-1-23.pdf>
4. Кожевникова Е.А. Дебиторская задолженность и кредитная политика компании /Е.А.Кожевникова// Планово-экономический отдел.-2011.-№11 [электронный ресурс].-Режим доступа.-[http://www.profiz.ru/peo/11\\_2011/debit\\_zadolzenost/](http://www.profiz.ru/peo/11_2011/debit_zadolzenost/)
5. Циклаури В.Ю., Афанасьева Л.В. Методика антикризисного мониторинга и контроля состояния и результатов деятельности предприятий АПК как подсистемы региональной экономики //Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. 2013. № 1. С.66-73.

©Т.А.Старкова, 2013

УДК 338.4

**М. А. Столярова**

доцент кафедры бухгалтерского учета, к.э.н.

**О. В. Жердева**

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета

ФГБОУ ВПО «Кубанский ГАУ»

г. Краснодар, Российская Федерация

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРИЕМОВ ВОСПРОИЗВОДСТВА ПОЧВЕННОГО ПЛОДОРОДИЯ**

Трансформационные изменения в экономике России, стремительное развитие технологий обработки и представления информации ставят перед сельскохозяйственными организациями ряд задач, от решения которых зависит эффективность производственной деятельности. Это сохранение и воспроизводство почвенного плодородия, освоение интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур позволяющие обеспечить устойчивое состояние производственного потенциала предприятий АПК. Особую значимость приобретает решение данных проблем в условиях вступления в ВТО.

Одним из направлений повышения эффективности аграрного производства является использование ресурсосберегающих технологий, использование которых обеспечит повышение конкурентоспособности российских пред-



приятый. На современном этапе развития научно-технического прогресса использование инновационных технологий предполагает обработку большого количества информации, что свидетельствует о качественной интенсификации сельскохозяйственного производства.

Новые информационные технологии, используемые в аграрном секторе экономики, позволяют реализовать на практике приемы «точного земледелия». Точное земледелие (или как его еще называют «прецизионное земледелие») является базовым элементом ресурсосбережения, основным инструментом сбалансированной интенсификации сельского хозяйства, системой управления продуктивностью посевов на основе информации о неоднородности среды возделывания сельскохозяйственных культур. Целью использования системы точного земледелия является получение высоких урожаев сельскохозяйственных культур при максимальной экономии ресурсов и воспроизводство почвенного плодородия. Точное земледелие – это оптимальное управление для каждого квадратного метра поля. При этом открываются реальные возможности производства качественной продукции и сохранения окружающей среды. [1]

В основе точного земледелия находится непрерывный процесс отслеживания состояния почвенного покрова на каждом земельном участке, используемом в сельскохозяйственном производстве. Контролю подлежат показатели плотности, твердости, влажности и агрегатного состава, содержание микроорганизмов и микроэлементов и их распределение по площади поля. Классическими технологиями предусматривается осуществление всех агротехнических мероприятий на всей площади возделывания сельскохозяйственных культур, неравномерное состояние почвы в данном случае не учитывается. Это может привести к ухудшению состояния земельных угодий. В отличие от используемых технологий, инновационные приемы точного земледелия позволяют выполнять обработку почвы с учетом ее исходного состава, проводить мероприятия по восстановлению почвенного плодородия именно на тех участках, где это необходимо. Выборочное (точное) внесение минеральных и органических удобрений, контроль и учет выполняемых сельскохозяйственных работ на отдельных участках поля позволяют наиболее полно использовать элементы ресурсосбережения: экономия удобрений достигает 17-20 %, экономия ГСМ 20-25 %.

Точное земледелие – это комплексная высокотехнологичная система сельскохозяйственного менеджмента, основанная на следующих системах сбора и обработки информации: технологии глобального позиционирования (GPS), географической информационной системе (GIS), технологии оценки урожайности (Yield Monitor Technologies), технологии переменного нормирования (Variable Rate Technology) и технологии дистанционного зондирования земли (ДЗЗ). [2]

Для использования системы точного земледелия в производственных условиях необходимы современная сельскохозяйственная техника, оснащенная приборами сбора и обработки информации о состоянии почвы (автоматические пробоотборники, различные сенсоры и измерительные комплексы, приборы дистанционного зондирования сельскохозяйственных посевов), приборы точного позиционирования на местности (GPS-приемники), программное обеспечение, которое обеспечивает автоматизированное ведение пространственно-

атрибутивных данных картотеки сельскохозяйственных полей, оптимизацию и осуществление агротехнических решений на основе варибельности характеристик почвы в пределах возделываемого поля.

Внесение удобрений по технологии точного земледелия проводится дифференцированно, то есть на основе выявленных потребностей каждого участка. Внесение проводится в двух режимах - off-line и on-line. Данный элемент системы является ключевым на современном этапе использования инновационных приемов. Режим off-line предусматривает предварительную подготовку на стационарном компьютере карты-задания, в которой содержатся пространственно привязанные, с помощью GPS/ГЛОНАСС, дозы удобрения для каждого элементарного участка поля. Режим реального времени (on-line) предполагает предварительно определить агротребования на выполнение операции, а доза удобрений определяется непосредственно во время выполнения операции. Агротребования, в данном случае, это количественная зависимость дозы удобрения от показаний датчика установленного на сельскохозяйственной технике, выполняющей операцию.

В Краснодарском крае запущена государственная информационная система спутникового мониторинга земель на платформе «Geolook» и создан Центр спутникового мониторинга Краснодарского края. Мониторинг и анализ информации, полученной данной системой позволяет создать целостную карту состояния АПК края, помогает в осуществлении контроля использования земельных ресурсов, соблюдении севооборота и сохранения плодородия почв, уточняет объемы государственной поддержки по направлениям деятельности, видам сельскохозяйственного производства в разрезе сельскохозяйственных организаций и муниципальных образований. На основе представляемой Центром информации, могут быть внедрены элементы системы точного земледелия – дифференцированное внесение минеральных и органических удобрений на территории с пониженным содержанием гумуса, обработка засоленных почв на выделенных участках.

Применение инновационных элементов в рамках научно-обоснованных зональных технологий возделывания сельскохозяйственных культур позволяет оптимизировать состояние почвенного покрова, выровнять уровень плодородия и тем самым повысить урожайность сельскохозяйственных культур одновременно с экономией ресурсов. В рамках проводимого исследования были сопоставлены данные о расходах по элементам для фактически сложившейся и зональной с элементами точного земледелия технологий возделывания озимой пшеницы. В качестве результативных показателей, характеризующих эффективность использования инновационных приемов, использованы показатель урожайности, экономии ресурсов на единицу площади и отдачи балло-гектара (данный показатель разработан авторами).

Точное внесение удобрений и средств химизации позволяет добиться повышения эффективности данных агроприемов, что обеспечивает рост урожайности озимой пшеницы до уровня 63 ц/га и улучшение качества зерна. Минимальное снижение соответствующих затрат на 5 и 10 %, а также затрат на ГСМ на 20 % способствует повышению рентабельности производства на 22,6 %, отдачи балло-гектара – на 654 руб. по сравнению с научно обоснованной технологией.

Проведенные расчеты на основе данных о содержании гумуса и степени засоленности почв позволили также оценить прогнозную эффективность проведения мероприятий по восстановлению почвенного плодородия, предполагающих применение доз органических удобрений и мелиорантов с учетом актуальных параметров показателей качества земли и размеров посевных площадей, нуждающихся в проведении соответствующих мероприятий (табл. 1).

Таблица 1 – Эффективность мероприятий по восстановлению почвенного плодородия (прогноз на 2013-2014 гг.)

Показатель	ООО «Русь» Выселковско- го района	ООО АФ «Луч» Дин- ского района	ЗАО «Заря» Тбилисского района
Площадь посева, требующая внесения органических удобрений, га	350	600	480
Затраты на внесение органических удобрений (подстилочного навоза), тыс. руб.	1874	3902	1983
Площадь посева, требующая мелиоративного известкования, га	-	1000	92
Затраты на внесение мелиорантов (дефеката) всего, тыс. руб.	-	4935	454
Рост коэффициента почвенного плодородия	0,010	0,013	0,013
Прогнозное увеличение отдачи балло-гектара, руб.	44,9	58,4	58,4

Расчеты показали, что в результате проведения рекомендуемых мероприятий прогнозный рост коэффициента почвенного плодородия в исследуемых организациях составит от 0,010 до 0,014 пункта за счет увеличения содержания гумуса, основных элементов питания и нейтрализации кислотности почв. Прогнозное увеличение отдачи балло-гектара составит 44,9-58,4 руб.

Экономический эффект от применения системы точного земледелия выражается в снижении уровня ресурсоемкости возделывания сельскохозяйственных культур, повышении урожайности и качества сельскохозяйственной продукции, минимизации негативного влияния сельскохозяйственного производства на экологические системы, повышении качества земель, информационной поддержке организаций АПК.

#### Список использованной литературы

1. Точное земледелие: технология и принципы URL. <http://urozhayna-ryadka.narod.ru>
2. Точное земледелие, новые технологии в сельском хозяйстве URL <http://eco-razum.com>

## **К ВОПРОСУ О ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Несмотря на наличие серьезных исследований в области риск-менеджмента, до настоящего времени не раскрыта проблема выбора централизованных или децентрализованных моделей построения систем управления риском на предприятиях отраслей производственной сферы.

Данная сложность характерна не только для данных структур, но и для организации управления предприятием в целом. Ключевой чертой отличия этих моделей управления, очевидно, является наличие или отсутствие единого центра принятия решений. Отметим наиболее важные преимущества централизованных моделей управления: однозначность управленческих решений, высокая координация действий подразделений организации, усиление стратегической направленности управленческого процесса. В тоже время, такая модель имеет ряд существенных недостатков таких, как принятие решений на основе «вторичной» информации, высокая степень субъективности принимаемых решений, высокая загруженность центра, принимающего решения и вследствие этого замедление процесса управления. Делегирование полномочий в свою очередь дает такие преимущества: отсутствие промежуточных уровней управления, разгрузка центра и, таким образом, ускорение процесса управления. Отрицательными последствиями децентрализации могут стать также несогласованность принимаемых решений, их тактическая направленность и другие.

С нашей точки зрения, проблема оптимального выбора модели относительно риск-менеджмента приобретает определенную остроту и специфику. Причем развитие и популяризация так называемого интегрированного подхода к управлению рисками может только ее усложнить.

Основной чертой данной концепции является комплексный подход и непрерывный процесс управления рисками. Ключевая роль инициатора в управлении рисками, по мнению ее авторов, должна принадлежать руководству компании, так как необходимые мероприятия иногда требуют значительных затрат, не приносящих быстрой отдачи. [1, с. 10-11]

Вместе с тем, по-нашему мнению, не стоит понимать данную концепцию узко и утверждать на ее основе о преимущественном положении какой-то из моделей, а целесообразней определить зависимость выбора ее оптимального построения от масштаба бизнеса, отрасли экономики, в которой действует фирма, и специфики решения определенных хозяйственных задач.

Так, на уровне малых предприятий управление риском очевидно сосредоточено у руководителя фирмы и делегирования полномочий, как правило, не возникает. Несмотря на высокую рискованность бизнеса, объективно не целесообразно вводить должность риск-менеджера и тем более

подразделение по управлению рисками как координирующего органа. Это связано с дефицитом основных ресурсов, низкими показателями маржинальной прибыли, высокой изменчивостью конъюнктуры рынка и другими факторами.

При росте компании и достижении средних масштабов ее система управления рисками, по- нашему мнению, нуждается в качественном изменении. Это промежуточное состояние предприятия обуславливает выбор как централизованных, так и децентрализованных структур риск-менеджмента. Причем каждый вариант должен предусматривать выработку внутрифирменного положения о риске (цели, принципы, показатели, процедуры и др.) рассмотренного в литературе по данной тематике различными авторами. Основное отличие, очевидно, проявляется в степени доверия первого лица организации более низким по иерархии органам управления, которое отражается в возможности ими принятия самостоятельных решений. Введение дополнительной штатной единицы по управлению рисками при данных масштабах, с нашей точки, зрения по-прежнему нецелесообразно в силу вышеназванных и остающихся актуальными причин.

Крупные масштабы деятельности, по-нашему мнению, должны обладать более высокой степенью децентрализации, что связано с ростом уровней иерархии управления – руководитель организации не успевает грамотно и своевременно откликаться на появление факторов риска. Несмотря на это на предприятии должна быть выработана единая концепция управления рисками, создано подразделение по управлению им и (или) назначен главный риск-менеджер. Нетривиальными вопросами в этом случае становятся круг проблем в области риск-менеджмента, которые могут быть делегированы, а также трудности и специфика взаимодействия с созданным подразделением.

Стоит отметить, что структура данной организационной единицы предприятия, с нашей точки зрения, зависит от многих причин и является в известной степени проявлением специфики ее деятельности и других характеристик.

Степень централизации управления риском, безусловно, также зависит от отрасли экономики, в которой действует фирма.

В промышленных отраслях – по-нашему мнению, степень централизации управления рисками зависит от продукции его производства, масштабности бизнеса и других факторов и может быть как относительно высокой, так и относительно низкой.

Кроме того, с нашей точки зрения, стоит отдельно рассмотреть специфику данных моделей управления риском для решения конкретных хозяйственных задач.

#### 1. Освоение нового продукта

Риск-менеджмент для такой деятельности очевидно должен носить централизованный характер, что связано возможным противодействием системы данному внедрению, высоким требованиям координации различных подразделений организации;

#### 2. Модернизация

Сложность и многоаспектность таких задач, вовлеченность различных подразделений безусловно требуют высокой степени централизации управления риском.

### 3. Инвестиции

Управление рисками в инвестиционной деятельности должно носить централизованный характер. Это обусловлено стратегическим характером инвестирования, требованием концентрации ответственности при принятии таких решений;

### 4. Инновации

Деятельность такого рода предполагает высокую рискованность и выход за рамки существующих канонов и стандартов. Это, по-нашему мнению, предопределяет эффективность делегирования как основной модели построения системы риск-менеджмента, которая более адаптивна, стимулирует инициативу, развивает творческие способности руководителей среднего и низшего уровней как одну из основ инноваций.

### Список использованной литературы:

1. Бартон Т., Шенкир У., Уокер П. Комплексный подход к риск-менеджменту: стоит ли этим заниматься. Практика ведущих компаний М.: Вильямс, 2003.

© А.В. Суржиков, 2013

УДК 658

**В.В. Сыроижко**

д.э.н., профессор кафедры «Экономика и финансы»

Воронежский государственный университет

Г. Воронеж, Российская Федерация

**М.А. Воронова**

преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, аудит и финансы»

Воронежский институт кооперации (филиал) АНО ВПО «БУКЭП»

Г. Воронеж, Российская Федерация

## ОЦЕНКА ПОДГОТОВИТЕЛЬНОЙ СТАДИИ ПРОИЗВОДСТВА В КООПЕРАТИВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В работах, посвященных теоретическим проблемам и обобщению практического опыта применения комплексного экономического анализа, речь идет, главным образом, о производственной деятельности предприятий и не рассматривается подготовительная стадия производства. Между тем необходимость всесторонней оценки деятельности предприятий и полного выявления внутрихозяйственных резервов настоятельно требует выделения в комплексном экономическом анализе разделов или блоков, в которых будут исследованы также

процессы подготовки производства и затраты на освоение новых видов продукции, а также определено их влияние на экономику предприятия[3, с. 24].

Трудность поставленной задачи заключается в том, что нет окончательно разработанной методики анализа подготовки производства. В силу этого возникает необходимость:

- определения круга вопросов, которые должны решаться в процессе исследования;
- установления последовательности проведения этого анализа;
- выделения основных методических приемов, позволяющих провести такой анализ;
- завершения разработки системы технико-экономических показателей по подготовке производства;
- выявления источников необходимой для анализа информации и разработки методики сбора и систематизации информации;
- распределения обязанностей по проведению анализа;
- алгоритмизации определения влияния подготовки производства на эффективность деятельности предприятия.

По нашему мнению, деятельность предприятия по подготовке производства и освоению новой продукции представляет самостоятельный объект исследования и в то же время ее анализ является обязательной составной частью полного комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия, поскольку уровень обобщающих стоимостных показателей объема выпуска продукции и себестоимости закладывается именно на стадии подготовки производства новых видов продукции. От того насколько оптимальными были варианты конструкторских и технологических решений, принятые на этой стадии, зависят трудоемкость, фондоемкость и материалоемкость производства новых изделий у изготовителя, а также эффективность использования и эксплуатационные расходы у потребителя[1, с. 39].

Выявить резервы снижения себестоимости проектируемых изделий, способствовать выбору оптимальных вариантов их конструкции и технологии, позволяющим оптимизировать соотношение эффективности их использования и затрат на создание – задачи экономического анализа подготовки производства.

Для повышения эффективности производства настоятельно необходимо создать единую методику анализа его подготовительной стадии. основополагающим принципом создания такой методики является четкое разграничение двух аспектов анализа подготовки производства[1, с.43].

Первый аспект – анализ возможностей улучшения объекта подготовки производства – проектируемого нового или модернизируемого изделия. Этот аспект преследует цель обеспечить наилучшее выполнение изделием своего потребительского назначения с наименьшими затратами на производство и на его функционирование у потребителя. Это предварительный анализ.

Характерная особенность этого аспекта анализа заключается в том, что анализируются предполагаемые результаты: проектируемые параметры потребительских свойств создаваемого изделия, их преимущества по сравнению с аналогами, проектная себестоимость изготовления в нормальных производственных условиях, проектный уровень издержек на обеспечение функционирования продукции у потребителя. Он носит прогнозный и прежде всего инженерный характер. Это анализ возможных вариантов решений – конструкторских, технологических и организационно-плановых, преследующий цель выбора оптимальных вариантов, а также способствующий совершенствованию изделий и процесса их производства на стадии проектирования для повышения их потребительской стоимости и снижения себестоимости изготовления.

Второй аспект анализа – это анализ реальных процессов подготовки производства. Он носит в отличие от первого четко выраженный последующий характер и должен исследовать состояние подготовки и освоения новой техники на предприятии в текущем периоде, и определять ее влияние на обобщающие стоимостные показатели работы предприятий.

Программа анализа подготовки и освоения выпуска новой продукции во втором аспекте предполагает проведение исследования по следующим направлениям:

1. Оценка обоснованности планов подготовки производства новой продукции и степени их выполнения.
2. Определение степени обновления выпускаемой продукции.
3. Изучение научно-технического уровня и качества новой продукции.
4. Оценка качества и организационно-технического уровня этапов подготовки производства.
5. Исследование состояния управления подготовкой производства и освоением производства новой продукции.
6. Анализ затрат на подготовку производства и освоение новой продукции.
7. Исследование влияния подготовки производства и освоения выпуска новой продукции на обобщающие показатели работы предприятия [2, с.25].

Важной теоретической проблемой является определение места анализа подготовки производства новой продукции в общей системе полного комплексного анализа деятельности предприятий. Решение этой проблемы, по нашему мнению, зависит от задач, стоящих перед полным комплексным анализом.

В тех случаях, когда анализ проводится для наиболее полного выявления резервов на всех участках хозяйственной деятельности, полный комплексный анализ может быть представлен как сумма тематических анализов. Каждый тематический анализ должен завершаться определением влияния на обобщающие показатели и сводным подсчетом резервов. При таком подходе анализ подготовки производства новой продукции представляет самостоятельный объект



исследования. С одной стороны он является самостоятельным разделом, а с другой - составной частью полного комплексного анализа хозяйственной деятельности предприятия[5, с.28].

При включении в программу полного комплексного анализа раздела исследования подготовки производства и оценки результатов работы предприятия в целом необходимо учитывать не только работу по производству и реализации продукции, но и деятельность по научно-исследовательским, опытно-конструкторским работам, а также освоение производства новой продукции. Поэтому полный комплексный анализ целесообразно проводить по разделам, которые выделяются по признаку однородности экономических показателей, характеризующих хозяйственную деятельность предприятия[4, с.120].

Наиболее полно общая схема анализа основных групп показателей в системе полного комплексного анализа предприятия представлена на рис.1.

Охарактеризуем предлагаемые изменения. На предприятиях планируется два важных плана: план по производству и продаже продукции и план технического развития. В этой связи в комплексный анализ деятельности предприятия должен быть включен блок «Анализ технического развития», в котором следует исследовать выполнение как плана по подготовке производства, так и плана организационно-технических мероприятий (блок 3).

Учитывая, что научно-технический прогресс предполагает ускорение обновления на новом качественном уровне выпускаемой продукции, вызывающее возрастание затрат на подготовку производства и освоение новой продукции. Поэтому программа полного комплексного анализа должна быть дополнена анализом затрат на техническое развитие (блок 8).

Нуждается в уточнении и блок 2 «Анализ организационно-технического уровня», который целесообразно детализировать на три составные части: организационно-технический уровень подготовки производства, процесса производства и научно-технического уровня продукции.

Процессы подготовки и освоения производства оказывают существенное влияние на обобщающие показатели работы предприятия, поэтому оценку выполнения плана объема выпуска, структуры и качества продукции, использования основных фондов, материальных ресурсов, труда и заработной

платы, себестоимости продукции, ее прибыльности и рентабельности рекомендуется осуществлять отдельно по новой и ранее освоенной продукции (блоки 4,5,6,7,10).

Расширение границ полного комплексного анализа путем включения в него исследования процессов подготовки производства и освоения новой продукции, по нашему мнению, будет способствовать более объективной оценке работы предприятий и позволит повысить их заинтересованность в росте эффективности подготовки производства и конкурентоспособности предприятий.

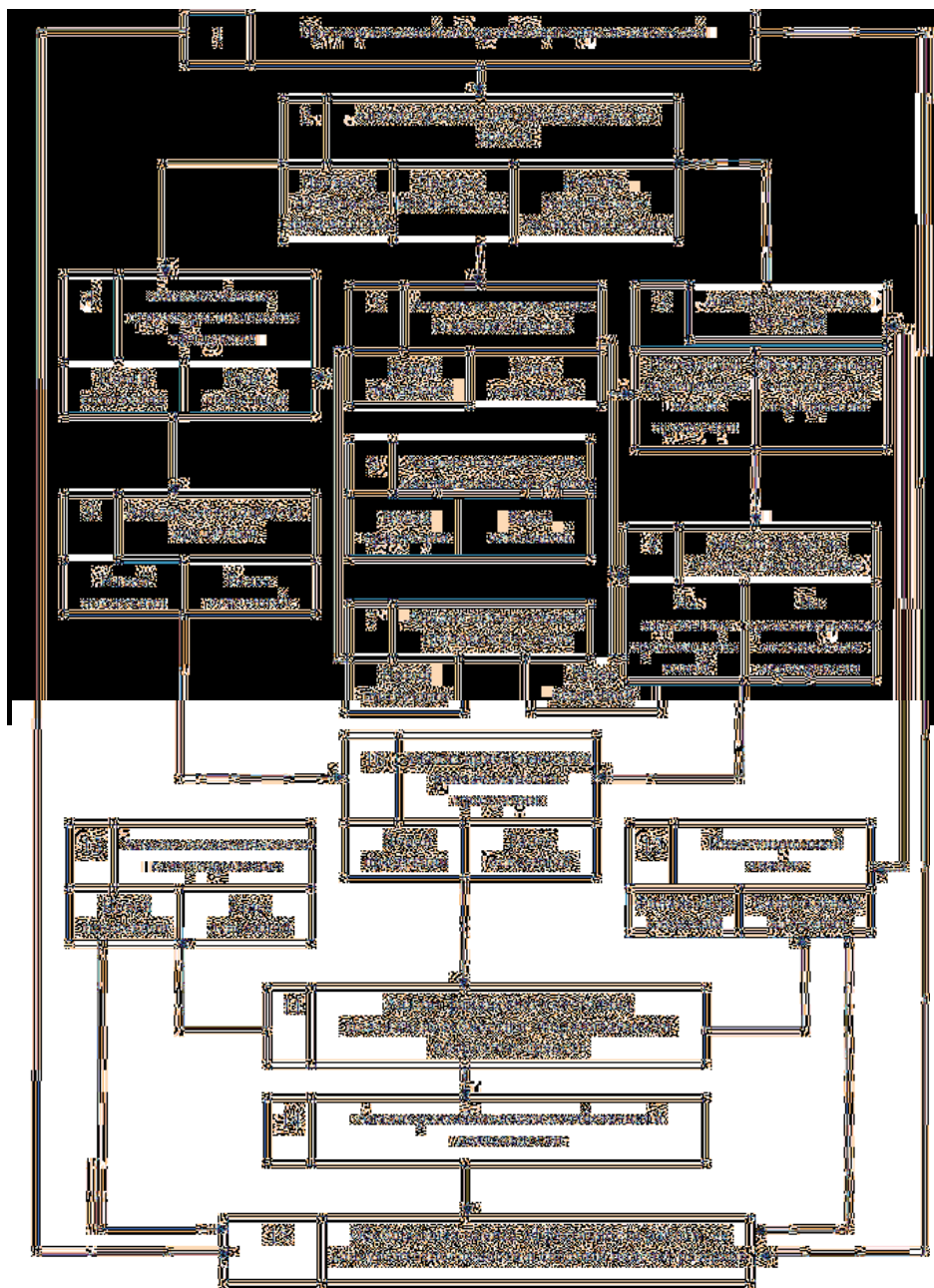


Рис. 1 Общая схема последовательности полного комплексного экономического анализа

### Список использованной литературы:

1. Глаз В.Н., Глаз Ю.А. Методика оценки эффективности использования трудового потенциала организации / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. № 2. С. 39-45.
2. Исаенко Е.В., Иголкина В.В. Методика многомерного сравнительного анализа в оценке результатов деятельности организаций потребительской кооперации / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2007. № 4. С. 21-29.
3. Клименко О.И. Методологический аспект обеспечения интересов субъектов рынка труда на основе развития социального партнерства / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2009. № 2. С. 22-27.
4. Терновский Д.С., Добродомова Т.Н. Методологический подход к обоснованию показателей и критериев социально-экономического развития кооперативных организаций / Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2012. № 4. С. 119-124.
5. Хорохордин Д.Н. Колимбет Д.В., Проблемы и перспективы использования элементов учетной методологии в бизнес-планировании / Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 6. С. 27-30.

© В.В. Сыроижко, М.А. Воронова, 2013

УДК 336

**З.В.Тавадзе**

Студент 1 курса магистратуры,  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
г. Владивосток, Приморский край

**В.С. Просалова,**

к.э.н., доцент кафедры «Финансы и налоги»,  
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,  
г. Владивосток, Приморский край

## **БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ПРИМОРСКОГО КРАЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ**

Приморский край, занимающий 2,7% территории ДВФО, является одним из самых благоприятных регионов для жизнедеятельности и развития многоотраслевой экономики.

Развитие банковской системы является одним из главных условий развития экономики как страны так и региона. Динамика развития банковского сектора Приморского края позволяет говорить о том, что в целом он соответствует современным экономическим условиям. Вместе с тем его структура в последние годы характеризовалась перераспределением состава организаций сначала в пользу представительств в виде филиалов банков в других регионах, а затем в пользу внутренних структурных подразделений кредитных организаций.

Для институционального развития банковского сектора характерен рост числа операционных офисов, сопровождаемый сокращением количества филиалов, представительств и операционных касс вне кассового узла. Перевод филиала в операционный офис позволяет оптимизировать количественный состав персонала, при этом сохранив все основные операции, кроме тех, которые удобнее проводить в головной организации (например, операции с ценными бумагами).

По состоянию на 01.07.2013 институциональная структура банковского сектора Приморского края состояла из 8 банков, 2 филиалов регионального банковского сектора, 19 филиалов кредитных организаций других регионов и 533 внутренних структурных подразделений кредитных организаций. По сравнению с соответствующей датой предыдущего года количество действующих кредитных организаций и филиалов в Приморском крае снизилось на 4 единицы, в отношении внутренних структурных подразделений отмечена положительная динамика – увеличение на 32 единицы.

### 1. Институциональные аспекты развития банковского сектора региона

Таблица 1.1 Количественная характеристика [1, с. 15]

Наименование показателя	01.07.2012		01.07.2013	
	единицы	%	единицы	%
Количество зарегистрированных кредитных организаций региона, всего	8	100	8	100
<i>из них</i> небанковских кредитных организаций	1	12,5	1	12,5
Количество действующих кредитных организаций региона, всего	7	100	6	100
<i>из них</i> небанковские кредитные организации	1	14,3		
<i>в том числе:</i>				
- открытых акционерных обществ	4	57,2	4	66,6
- закрытых акционерных обществ	2	28,6	1	16,7
- обществ с ограниченной ответственностью	1	14,3	1	16,7
<i>из них</i> имеющих:				
• генеральную лицензию	3	42,9	3	50,0

• лицензию на осуществление операций в иностранной валюте	4	57,2	3	50,0
• лицензию на проведение операций с драгоценными металлами	2	28,6	2	33,3
Количество филиалов действующих кредитных организаций, находящихся на территории региона, всего	24	100	21	100
<i>в том числе:</i>				
филиалы банков Приморского края	2	8,3	2	9,5
филиалы банков других регионов	22	91,7	19	90,5
<i>из них</i> филиалы Сбербанка России	3		1	
Количество представительств кредитных организаций находящихся на территории региона, всего	5	100	5	100
<i>в том числе:</i>				
- представительства банков-резидентов	5	100	5	100
- представительства банков-нерезидентов	—	—	-	-
Количество внутренних структурных подразделений всего	501	100	533	100
<i>в том числе:</i>				
- дополнительные офисы	296	59,1	306	57,4
- операционные офисы	127	25,3	155	29,1
- кредитно-кассовые офисы	49	9,8	48	9,0
- операционные кассы вне кассового узла	29	5,8	24	4,5

Оплаченный уставный капитал действующих кредитных организаций в Приморском крае на 01.07.2013 составил 1 029,0 млн. руб. против 1 000,0 млн. руб. на 01.07.2012 увеличившись на 2,9%. Все действующие на территории Приморского края кредитные организации по состоянию на 01.07.2013 относятся к группе банков с уставным капиталом от 60 до 300 млн. руб.

Таблица 1.2 Группировка действующих кредитных организаций Приморского края по величине зарегистрированного уставного капитала [1, с. 19]

Наименование показателя	01.07.2012		01.07.2013	
	единицы	%	единицы	%
Всего кредитных организаций	7	100	6	100
Из них небанковских кредитных организаций	1	14,3	—	—
В том числе:				
от 300 млн руб. и выше	—	—	—	—
от 150 до 300 млн руб.	3	42,9	4	66,7
от 60 до 150 млн руб.	3	42,9	2	33,3
от 30 до 60 млн руб.	—	—	—	—
от 10 до 30 млн руб.	—	—	—	—
от 3 до 10 млн руб.	1	14,3	—	—
до 3 млн руб.	—	—	—	—
Справочно:				
Зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций, тыс. руб.	1 000 015		1 029 015	
Оплаченный уставный капитал действующих кредитных организаций, тыс. руб.	1 000 015		1 029 015	

Удельный вес активов и пассивов кредитных организаций в совокупном объеме действующих в Приморском крае по состоянию на 01.07.2013 составил 21,12 млрд. руб. и 21,41 млрд. руб. соответственно, что на 3% и 5% выше показателей по состоянию на 01.07.2012 (20,56 млрд. руб. и 20,54 млрд. руб.).

Таблица 1.3 Активы и пассивы кредитных организаций Приморского края (с сальдированием отдельных счетов) [1, с. 20]

Наименование показателя	01.07.2012	01.07.2013
Активы <i>кредитных организаций</i> , зарегистрированных в данном регионе:		
1) в рублях	88 775 020 7 116 288	89 029 226 7 992 268
2) в иностранной валюте		
Пассивы <i>кредитных организаций</i> , зарегистрированных в данном регионе:		
1) в рублях	88 477 412 7 413 896	89 151 762 7 869 732
2) в иностранной валюте		

Активы по головным офисам кредитных организаций и <i>филиалам</i> , расположенным на территории региона: - в рублях - в иностранной валюте	205 662 951 18 981 451	211 226 611 21 187 610
Пассивы по головным офисам кредитных организаций и <i>филиалам</i> , расположенным на территории региона: 1) в рублях 2) в иностранной валюте	205 405 906 19 238 496	214 108 909 18 305 312

По общему объему прибыли, полученной действующими в Приморском крае кредитными организациями за январь-июнь 2013 года, отмечена отрицательная динамика по отношению к аналогичному периоду 2012 года (1 068,1 млн. руб. и 1 223,4млн соответственно, что на 15% меньше). Необходимо отметить, что в целом деятельность действующих кредитных организаций по итогам анализируемого периода являлась прибыльной.

Таблица 1.4 Финансовые результаты деятельности кредитных организаций Приморского края [1, с. 20]

Наименование показателя	I полугодие 2012	I полугодие 2013
Общий объем прибыли (+) / убытков (-), полученных действующими кредитными организациями, млн руб.	1 223,4	1 068,1
Объем прибыли кредитных организаций, имевших прибыль, млн руб.	1 223,4	1 068,1
Удельный вес действующих кредитных организаций, имевших прибыль, %	100	100
Объем убытков кредитных организаций, имевших убытки, млн руб.	0,0	0,0
Удельный вес действующих кредитных организаций, имевших убыток, %	0,0	0,0
Использовано прибыли, млн руб.	254,3	192,8

## 2. Привлеченные средства

Объем средств, привлеченных кредитными организациями, зарегистрированными в данном в Приморском крае 75,4 млрд. руб. на 01.07.2013 против 69,1 млрд. руб. на 01.07.2012, что на 11% выше.

Характеризуя валютную структуру средств, привлеченных банковским сектором региона, необходимо отметить преобладание рублевой составляющей - 99,3% на 01.07.2013.

Один из основных источников привлеченных ресурсов банковского сектора Приморского края - вклады населения. На 01.07.2013 объем вкладов физических лиц на счетах в региональных банках и филиалах Приморский край составил 151,7 млрд. руб. или 75,4% из общей суммы привлеченных средств.

Другими существенными источниками привлеченных ресурсов кредитных организаций и филиалов в Приморском крае являются средства организаций на расчетных и прочих счетах - 37,3 млрд. руб. или 18,5% и депозиты юридических лиц - 10,5 млрд. руб. или 5,2%.

Таблица 2.1 Основные источники привлечения средств в банковском секторе Приморского края (по субъектам привлечения) [1, с. 25]

Наименование показателя	01.07.2012		01.07.2013	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Всего привлеченных средств клиентов в рублях и иностранной валюте				
по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе	69 133 897	100	75 420 620	100
по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона	191 051 287	100	201 409 081	100
Средства бюджетов на расчетных счетах:				
по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе	105	0,0	231	0,0
по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона	18 151	0,01	19 635	0,01
Средства государственных и других внебюджетных фондов на расчетных счетах:				
по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе	2 948	0,0	3 776	0,0
по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона	4 921	0,0	9 824	0,0
Средства организаций на расчетных и прочих: счетах				
по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе	21 364 101	30,9	20 054 556	26,6



по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона	57 673 563	30,2	37 345 084	18,5
Депозиты и прочие привлеченные средства юридических лиц (кроме кредитных организаций):				
по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе	9 716 470	14,1	5 306 937	7,0
по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона	11 480 856	6,0	10 520 847	5,2
Вклады физических лиц:				
по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе	36 389 084	52,6	49 788 124	66,0
по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона	117 331 745	61,3	151 694 787	75,4
Прочее:				
по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе	1 661 189	2,4	266 996	0,4
по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона	4 777 815	2,5	1 818 904	0,9

Таблица 2.2 Средства организаций, банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства юридических и физических лиц на счетах кредитных организаций Приморского края [1, с. 26]

Наименование показателя	01.07.2012		01.07.2013	
	млн руб.	%	млн руб.	%
Средства на счетах государственных организаций	8 163	100	8 106	100
- в рублях	8 050	98,6	8 053	99,3
- в иностранной валюте	113	1,4	53	0,7
Средства на счетах негосударственных организаций	50 825	100	41 315	100
- в рублях	47 607	93,6	37 896	91,7
- в иностранной валюте	3 218	6,3	3 419	8,3
Депозиты юридических лиц	12 156	100	15 697	100
- в рублях	9 676	79,6	14 758	94,0

- в иностранной валюте	2 480	20,4	939	6,0
Вклады (депозиты) физических лиц	139 770	100	180 140	100
- в рублях	124 913	89,4	162 209	90,0
- в иностранной валюте	14 857	10,6	17 931	10,0

### 3. Размещенные средства

Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных головными офисами и филиалами кредитных организаций, расположенными на территории региона на 01.07.2013 по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года увеличился с 88,6 млрд. руб. до 119,1 млрд. руб.

Объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств, предоставленных кредитными организациями, зарегистрированными в регионе также увеличился с 56,4 млрд. руб. до 59,6 млрд. руб. При этом надо отметить, что в последние годы ряд многофилиальных банков оптимизируют свои региональные сети путем реорганизации филиалов во внутренние структурные подразделения которые работают в Приморском крае, но не представляют балансовую отчетность на его территории.

Банковские кредиты кредитными организациями и филиалами, расположенными на территории региона преимущественно предоставлялись в национальной валюте Российской Федерации. По состоянию на 01.07.2013 банковским сектором региона 97,6% средств были размещены в рублях, и 2,4% - в иностранной валюте.

Структура кредитных вложений банковского сектора Приморского края по направлениям размещения на 01.07.2013 сложилась следующим образом: кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям, - 59,1%; кредиты физическим лицам - 36,2%; межбанковские кредиты и депозиты - 2,2%. При этом в структуре просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам доля нефинансовых организаций составила 53,3%; физических лиц - 46,6%; кредитных организаций - 0,1%.

Структура кредитных вложений банковского сектора Приморского края по направлениям размещения средств на 01.07.2013: кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям - 59,1%; кредиты физическим лицам - 36,3%; межбанковские кредиты и депозиты - 2,2%. При этом в структуре просроченной задолженности по кредитам, депозитам и прочим размещенным средствам доля нефинансовых организаций составила 53,3%; физических лиц - 46,6%; кредитных организаций - 0,1%.

Таблица 3.1 Структура размещенных средств кредитных организаций Приморского края (по валюте) [1, с. 32]

Наименование показателя	01.07.2012		01.07.2013	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные				

Кредитными организациями, зарегистрированными в данном регионе	56 400 942	100	59 623 129	100
- в рублях	54 044 571	95,8	56 952 369	95,5
- в иностранной валюте	2 356 371	4,2	2 670 760	4,5
Головными офисами кредитных организаций и филиалами расположенными на территории региона	88 582 811	100	119 110 905	100
- в рублях	85 494 517	96,5	116 309 722	97,6
- в иностранной валюте	3 088 294	3,5	2 801 183	2,4

Таблица 3.2 Направления размещения денежных средств кредитными организациями Приморского края [1, с. 32]

Наименование показателя	01.07.2012		01.07.2013	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства				
Кредитных организаций, зарегистрированных в регионе	56 400 942	100	59 623 129	100
<i>из них</i> предоставленные:				
- нефинансовым организациям	39 939 731	70,8	39 872 578	66,9
- кредитным организациям	429 389	0,8	2 220 861	3,7
- физическим лицам	13 108 833	23,2	15 734 412	26,4
- прочим заемщикам	2 922 989	5,2	1 795 278	3,0
Головных офисов кредитных организаций и филиалов, расположенных на территории региона	88 582 811	100	119 110 905	100
<i>из них</i> предоставленные:				
- нефинансовым организациям	63 889 223	72,1	70 453 357	59,1
- кредитным организациям	399389	0,5	2 675 861	2,2
- физическим лицам	21 536 816	24,3	43 112 431	36,3
- прочим заемщикам	2 757 383	3,1	2 869 256	2,4

#### 4. Показатели деятельности банковского сектора Приморского края в сравнении с регионами ДВФО

Таблица 4.1 Сводные показатели деятельности банковского сектора регионов ДВФО [2, с. 18]

Показатели	на 01.07.2013									
	<i>Приморский край</i>	Хабаровский край	Амурская область	Камчатский край	Магаданская область	Сахалинская область	Республика Саха (Якутия)	Еврейская АО	Чукотский АО	<i>Справочно: Всего по ДВФО</i>
Количество действующих кредитных организаций и филиалов кредитных организаций на территории региона, ед.	27	32	8	11	7	14	30	4	1	134
<i>Место среди регионов ДВФО</i>	3	1	6	5	7	4	2	8	9	
<i>В том числе:</i>										
банки	6	3	2	3	0	5	4	0	0	23
небанковские кредитные организации	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
филиалы кредитных организаций данного региона	2	0	0	3	0	2	0	0	0	7
филиалы кредитных организаций других регионов	19	29	6	5	7	7	26	4	1	104
Количество банков, имеющих генеральную лицензию, ед.	3	1	2	2	0	0	3	0	0	11
Оплаченный уставный капитал действующих кредитных организаций, тыс. руб.	1 029 015,0	461 061,3	1 425 870,2	886 469,7	0,0	1 052 663,4	2 202 496,1	0,0	0,0	7 057 575,7
<i>Место среди регионов ДВФО</i>	4	6	2	5	-	3	1	-	-	

Объем привлеченных средств клиентов, тыс. руб.:										
- по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории региона	201 409 081	272 429 379	85 763 611	44 307 728	43 552 904	76 715 174	85 713 933	6 058 260	1 329 276	817 279 346
<i>Место среди регионов ДВФО</i>	2	1	3	6	7	5	4	8	9	
- по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе	75 420 620	20 343 835	259 322 929	15 088 695	0	13 590 155	21 526 784	0	0	405 293 018
<i>Место среди регионов ДВФО</i>	2	4	1	5	-	6	3	-	-	

Таблица 4.2 Сравнительный анализ индексов насыщенности и развития банковского дела в субъектах ДВФО по состоянию на 01.07.2013 [2, с. 33]

Показатели	на 01.07.2013									
	Приморский край	Хабаровский край	Амурская область	Камчатский край	Магаданская область	Сахалинская область	Республика Саха (Якутия)	Еврейская АО	Чукотский АО	Справочно: В среднем по ДВФО
Институциональная насыщенность банковскими организациями (по числу населения), 0/000 (КО + Ф + ВСП)/Н	2,88	2,90	0,17	0,59	4,33	3,49	3,78	3,07	4,33	3,20
Место среди регионов ДВФО	6	5	8	7	1	3	2	4	1	
Финансовая насыщенность банковскими услугами (по активам), 0/000 А/Н	11,94	41,60	18,12	15,94	73,07	16,56	9,76	3,90	2,66	20,54
Место среди регионов ДВФО	6	2	3	5	1	4	7	8	9	
Финансовая насыщенность банковскими услугами (по объему кредитов реальному сектору экономики), 0/000 К/Н	5,83	35,85	5,47	5,82	62,94	3,85	4,69	1,49	0,72	13,13

Место среди регионов ДВФО	3	2	5	4	1	7	6	8	9	
Индекс развития вкладов (депозиты на душу населения), 0/000 Д/Н	7,79	14,58	6,90	11,06	19,35	10,50	6,05	3,04	1,38	9,35
Место среди регионов ДВФО	5	2	6	3	1	4	7	8	9	

Примечание:

0/000 - индекс на 10 тыс. населения (продецимилль);

КО - количество кредитных организаций;

Ф - количество филиалов в регионе;

ВСП - количество внутренних структурных подразделений;

Н - численность населения (тыс. чел.);

А - активы банковского сектора (млн. руб.);

К - кредиты нефинансовым организациям и физическим лицам (млн. руб.);

Д - депозиты физических лиц (млн. руб.);

ДД - среднемесячные денежные доходы на душу населения (руб.).

Приморский край традиционно лидирует в ДВФО по количеству действующих банков (6 единиц), несколько уступая Камчатскому краю по числу филиалов региональных банков (3 единицы в Камчатском крае против 2 единиц в Приморском крае), Хабаровскому краю и Республике Саха (Якутия) - по количеству филиалов кредитных организаций других регионов (29 и 26 единиц в Хабаровском крае и Республике Саха (Якутия) соответственно против 19 единиц в Приморском крае - 3 место среди регионов ДВФО).

В Приморском крае работают 3 банка, имеющие генеральные лицензии на осуществление банковских операций (в Республике Саха (Якутия) - 3 банка; в Амурской области и Камчатском крае - по 2 банка, в Хабаровском крае - 1 банк).

Оплаченный уставный капитал действующих кредитных организаций ДВФО на 01.07.2013 составил 7 057,6 млн. руб. В зависимости от величины оплаченного уставного капитала кредитных организаций позиции регионов распределились следующим образом: Республика Саха (Якутия) - 2 202,5 млн. руб., Амурская область - 1 425,9 млн. руб., Сахалинская область - 1 052,7 млн. руб., Приморский край - 1 029,0 млн. руб. (4 место среди регионов ДВФО), Камчатский край - 886,5 млн. руб., Хабаровский край - 461,1 млн. руб.

Сектор Приморского края на 01.07.2013 по объему средств, привлеченных кредитными организациями, по головным офисам кредитных организаций и филиалам и по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе, занимал 2 место среди регионов ДВФО.

Сравнительный анализ обеспеченности банковскими услугами в субъектах ДВФО на основе расчета индексов насыщенности и развития банковского дела по состоянию на 01.07.2013 по сравнению с аналогичным периодом прошлого года позволяет оценить текущие тенденции и возможности регионального банковского сектора.

По количеству кредитных организаций, филиалов и внутренних структурных подразделений банков, расположенных в регионе, Приморский край занимал лидирующее место в ДВФО (30% или 560 из 1866 пунктов банковского обслуживания). Вместе с тем по степени институциональной насыщенности банковскими организациями субъекты Федерации с относительно высокой численностью населения оказались на последних местах. Шестое значение индекса институциональной насыщенности в Приморском крае (2,88) свидетельствует о существенной нагрузке на банковский сектор региона и наличии потенциала для дальнейшего расширения банковской инфраструктуры.

В рассматриваемом периоде финансовая насыщенность банковскими услугами по активам головных офисов и филиалов кредитных организаций, расположенных на территории Приморского края, увеличилась на 0,42 пункта, а по объему кредитов реальному сектору экономики - на 1,45 пункта, что позволяет судить о некотором укреплении позиций банковского сектора региона.

По индексу развития вкладов Приморский край на 01.07.2013 занимал пятую позицию в ДВФО, что указывает на относительно меньшую склонность к сбережению средств у населения края по сравнению с другими регионами ДВФО.

Таким образом, Приморский край в первом полугодии 2013 года сохранял сравнительно сильные позиции среди регионов ДВФО по ряду основных показателей, характеризующих состояние экономики и банковской сферы.

В сложившихся условиях кредитным организациям и филиалам, расположенным на территории Приморского края, нужно продолжать развивать свой бизнес - наращивая привлеченные средства и банковские активы, в том числе объемы кредитования, совершенствовать систему продаж и повышать качество обслуживания клиентов, определять и разрабатывать оптимальные продукты для каждого сегмента экономики края с учетом территориального признака, показателей дохода населения и развития инфраструктуры края.

### **5. Перспективы развития банковского сектора Приморского края**

С проведением саммита АТЭС 2012 в г. Владивостоке Приморский край получил мощный социально-экономический импульс, это связано с реализацией крупных проектов, таких как: спецморнефтепорт Козьмино; современный международный узловой аэропорт-хаб в г. Владивостоке; кампус Дальневосточного федерального университета; вантовый мост через пролив Босфор Восточный к острову Русский, вантовый мост через бухту Золотой Рог в г. Владивостоке. Реализация указанных проектов обеспечила рост в смежных отраслях экономики и создала условия для развития финансового рынка и банковского сектора в целом. Развитие банковского сектора экономики Приморского края будет сопровождаться увеличением масштабов банковской деятельности, укреплением позиций коммерческих банков и их филиальной сети, увеличением капитализации и ресурсной базы банковской сферы. Увеличение масштабов банковской деятельности будет характеризоваться ростом активов банковской сферы, а повышение функциональной роли банковского сектора в экономике будет сопровождаться увеличением кредитов, в объеме которых наибольший удельный вес будут занимать кредиты в реальный сектор экономики. При этом кредитные организации будут расширять предложения банковских услуг в соответствии с масштабами экономического роста Приморского края.

### Список использованной литературы

1. Статистический сборник «Банковское дело в регионе: итоги 1 полугодия 2013 года», ГУ Банка России по Приморскому краю, 2013 - 91с.
2. Статистический сборник «Банки и экономика: Приморский край в Дальневосточном федеральном округе» за 1 полугодие 2013 года», ГУ Банка России по Приморскому краю, 2013 - 34 с.

© З.В. Тавадзе, В.С. Просалова, 2013

УДК 331.522

**О.В. Титова**

ст. преподаватель кафедры управления социально-экономическими процессами Алтайской академии экономики и права, г. Барнаул, Российская Федерация

### РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Вопрос оценивания трудового потенциала региона состоит в емкости и многогранности этого объекта и проблемного обеспечения достоверной информационной базой. Акцентирование внимания на понятии «трудоустройство региона» связано с объективной необходимостью общего анализа резерва рабочей силы, учитывая численность населения, сферу образования, зависящей от половой принадлежности и количества отработанных лет, возможной результативностью труда. Для установления перспектив развития и анализа состояния регионального трудового потенциала на сегодняшний день недостаточно владеть информацией о численности трудового потенциала как физических обладателей способности к трудовой деятельности. Важно от натурального способа анализа резервов рабочей силы, определяемых в физическом смысле, плавно осуществить переход к условно-натуральному, в котором уровень трудового потенциала будет зависеть от:

- числа населения, способного осуществлять трудовую деятельность;
- желание населения, осуществляющего трудовую деятельность, участвовать в социальном производстве;
- потенциальной возможности применить данное желание.

Автор рассматривает возможность учета воздействия на трудовой потенциал некоторых факторов, применяя формулу:

$$ТП = \sum Ч_i \cdot У_i \cdot К_i + \sum Ч_j \cdot У_j \cdot К_j, \quad (1)$$

где ТП –размер (уровень) трудового потенциала;

Ч<sub>i</sub>, Ч<sub>j</sub> - число мужчин и женщин в i-м возрасте соответственно;

У<sub>i</sub>, У<sub>j</sub> - показатель трудового участия мужчин и женщин в i-м возрасте соответственно;

К<sub>i</sub>, К<sub>j</sub> - коэффициент потенциальных возможностей мужчин и женщин в i-м возрасте соответственно.



Составляющими такого соотношения выступают численность населения женского или мужского пола, принадлежащих к конкретной возрастной группе, показатель трудового участия разных групп населения, коэффициент потенциальных возможностей труда. Расчеты для нахождения коэффициента потенциальных возможностей применяется шкала половозрастных коэффициентов результативности труда. Чтобы учесть влияние на трудовой потенциал показателя сложности труда автор включил в расчет показатели численности населения Алтайского края, получившего среднее или высшее профессиональное образование. Мы отмечаем, что уровень среднего специального и высшего профессионального образования выступает главным критерием качества занятого населения. Он сосредоточивает все качественные характеристики как социально-экономического, а также политического состояния общественного состояния.

Рассчитываются коэффициенты полярной полноты статистических социальных и экономических показателей с количественной и качественной стороны регионального трудового потенциала. Коэффициенты полярной наполняемости показателей на уровне региона (КПНПР) делает возможным наблюдать за изменением статистического показателя, устанавливать положение региона по сравнению с похожими регионами, он характеризует соотношение показателя по изучаемому региону к базовому, он показывает, во сколько превышает или отстает показатель региона в сопоставлении с иными регионами. КПНПР находится в границах  $-0$  до  $+0$  до  $+$  значений. КПНПР позволяет определить факторы, влияющие на создание регионального трудового потенциала как положительно, так и отрицательно. Используя его можно сопоставить статистические социально-экономические региональные показатели с другими регионами и усредненными показателями по России.

КПНПР можно рассчитать по формуле для сравнения анализируемого региона с иными регионами:

$$K_{\max} = +(\Pi_p \setminus \Pi_{\max}) \quad \text{или} \quad K_{\min} = -(\Pi_p \setminus \Pi_{\min}), \quad (2)$$

где  $K_{\max}$  и  $K_{\min}$  - коэффициент максимальной или минимальной полярной наполняемости показателя региона в сопоставлении с другими регионами России;

$\Pi_p$  - показатель по анализируемому региону;

$\Pi_{\max}$ ,  $\Pi_{\min}$  - показатели по регионам России (максимальное и минимальное).

Рассчитываются интегральные показатели с количественной стороны, на каждом из этапов качественной стороны и обобщающий интегральный показатель, характеризующий качественную сторону регионального трудового потенциала. Основываясь на выбранных учеными для исследования статистических социально-экономических величин и их КПНПР, определяются интегральные показатели создания и развития регионального трудового потенциала, учитывая количественную составляющую и качественную составляющую:

$$\text{ИП} = (K_1 + K_{II} + K_{III} + K_{IV} + \dots + K_n) \cdot n, \quad (3)$$

где ИП – интегральный показатель;

$K_1, K_{II}, \dots, K_n$  – коэффициенты полярной наполняемости статистических характеристик социально-экономического развития региона;

n – количество коэффициентов полярной наполняемости статистических характеристик социально-экономического развития региона.

Основываясь на качественной составляющей регионального трудового потенциала, можно составить сводный интегральный показатель.

На основании интегральных показателей формулируются выводы по оценке уровня развития трудового потенциала региона, которые оформляются в обобщенную таблицу по исследуемым годам и соответственно делаются выводы (табл. 1).

Таблица 1

Сводный интегральный показатель качественных составляющих  
регионального трудового потенциала

Годы	Интеллектуальный потенциал (определен по коэффициентам полярной наполняемости девяти статистических, социально-экономических показателей региона)	Потенциал социально-экономической активности (определен по коэффициентам полярной наполняемости двенадцати статистических социально-экономических показателей региона)	Психофизический потенциал (определен по коэффициентам полярной наполняемости восьми статистических социально-экономических показателей региона)	Сводный интегральный показатель качественных составляющих трудового потенциала
A	1	2	3	(1+2+3)/3
2000	0,094645	0,498861	0,433357	0,342288
2001	0,110957	0,529147	0,428615	0,356240
2007	0,141719	0,542418	0,423748	0,369295
2008	0,169514	0,601720	0,407694	0,392976
2009	0,172892	0,612197	0,408291	0,397793
2010	0,195127	0,571419	0,411937	0,392828
2011	0,211738	0,586141	0,423174	0,407018

Дополнительная методика анализа трудового потенциала региона позволяет с большей точностью определять количество и качество трудового потенциала с использованием интегральных показателей создания и развития регионального трудового потенциала, в установлении перспектив и угроз, положительных и отрицательных сторон в создании и развитии регионального трудового потенциала для дальнейшего его развития и оптимального использования в экономике отдельного региона.

Определены приоритетные направления по формированию качественного трудового потенциала региона с использованием организационно-экономических форм, которые позволяют интегрировать, корректировать социально-экономические показатели в регионе.

Важнейшим ресурсом социально-экономического развития региона, гораздо более важным, чем природные или накопленные богатства, выступает человек. Тем более это значимо для регионов лишенных стратегических запасов, природно-сырьевых и значительных финансовых ресурсов, каким является

Алтайский край. Именно интеллектуальные ресурсы, научный потенциал, представленный высококвалифицированными специалистами в области науки и техники и, прежде всего, специально подготовленными управленческими кадрами, стати в крае конкурентными преимуществами, обеспечивающими развитие экономики региона.

#### **Список используемой литературы:**

1. Строительева, Т.Г. Проблемы кадровой политики машиностроительных предприятий алтайского края : монография / Т.Г. Строительева. – Барнаул, 2006.
2. Вукович, Г.Г. Рынок труда в инвестиционно привлекательном регионе / Г.Г. Вукович // Человек и труд, 2011. – №7. – С. 32.
3. Шеншинов, Ю.В. Рынок труда Алтайского края и особенности его формирования / Ю.В. Шеншинов // Вестник Алтайской академии экономики и права, 2011. – №2. – С. 31-33.

© О.В. Титова, 2013

**УДК 336**

**А.Д. Трефилова**

студентка 2 курса магистратуры факультета  
«Прикладная математика и информационные технологии»  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
г. Москва, Российская Федерация

**Л.С. Онокой**

Профессор,  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
г. Москва, Российская Федерация

### **АНАЛИЗ РЫНКА ПРИКЛАДНЫХ РЕШЕНИЙ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ**

В постоянном стремлении соответствовать ожиданиям уже имеющихся и потенциальных клиентов, компании ищут способы объединения информации и создания эффективных баз данных о клиентах, а так же учетной информации для всей организации в целом.

Сегодня уже ни в одной области человеческой деятельности невозможно принимать правильные решения используя исключительно многолетний опыт и интуицию руководителей. Это обусловлено тем что общество в целом стало очень сложным и динамичным и поэтому возникла острая необходимость заблаговременно предусматривать пути и результаты этого развития [9, С. 8].

Таким образом, вполне закономерно внедрение информационных технологий в систему менеджмента предприятия где на первый план выходят информационные системы управления, которые представляют собой симбиоз технологических инноваций и управленческих качеств менеджера.

Конкуренция во многих отраслях экономики обозначила первостепенную задачу для многих компаний - повышение качества обслуживания и установление долгосрочных взаимоотношений с клиентами. В этом направлении наиболее действенным и перспективным инструментом являются системы стандарта CRM.

При внедрении CRM-систем как программного продукта автоматизации процессов на его основе компании получают прямые и косвенные эффекты, получаемые путем поддержки существующей бизнес-модели, а также эффекта снижения риска [23, С. 65].

Распространение CRM-систем на отечественных предприятиях неотъемлемо связано с тенденциями развития самого рынка информационных технологий, который на сегодня отстает от западного на несколько лет. И в то время как на Западе активно развивается IT-отрасль, в частности отрасль CRM-решений отечественный рынок только начинает «созреть» и предлагать данные системы [30, С. 55]. И все же повышенное внимание российских топ-менеджеров в CRM объясняется тем что воплощение этой философии дает возможность компаниям повысить уровень содержания клиентов путем большего удовлетворения их потребностей и создания лояльности к компании увеличение доходности клиентов повышения эффективности привлечения новых клиентов [28, С. 175].

По данным исследовательской компании IDC мировой рынок CRM -систем в 2011 активно восстанавливался продемонстрировав рост на 6,2 % до \$ 16,5 млрд. Прогноз на конец 2012 года - \$ 18 млрд. (рост на 7,6 % в годовом выражении) [39].

По развитию отечественного рынка CRM продуктов то статистика по нему не ведется уже несколько лет, поэтому его объем и динамику оценить сложно. В этом вопросе можно сослаться только на данные ведущих разработчиков CRM-продуктов. Так аналитики компании «Инком» оценивают отечественный рынок CRM на уровне \$ 6-8 млн. и он стремительно растет - на 25-30 % в год. И по прогнозам эта тенденция сохранится в последующие годы [35].

По подсчетам известного аналитического агентства Gartner, в 2013 г. объем мирового рынка CRM-технологий и соответствующих услуг уже достиг \$ 9 млрд. 50% этого объема сконцентрировались в Северной Америке, около 30% - в Западной Европе. Таким образом, годовой прирост этого рынка составил 10% (относительно аналогичного показателя 2012 г. по 8,1 млрд. долл.), и теперь специалисты Gartner прогнозируют, что в нынешнем году его размеры увеличатся на 7%, немного не дойдя до предельного значения в 10 млрд долл. Следует добавить, что по итогам прошлого года объем рынка CRM в странах СНГ составил около 100 млн долл., то есть его доля едва превысила 1%. Одновременно в 2013 г. прогнозируемое увеличение спроса на CRM в этом регионе мира составляет ли не 100%, как это происходило регулярно в последние годы, а на уровне 0,5-0,6% [29, С. 55]. И этот слишком неутешительный прогноз должно побуждать всех игроков рынка совершенствовать методику развития CRM-услуг.

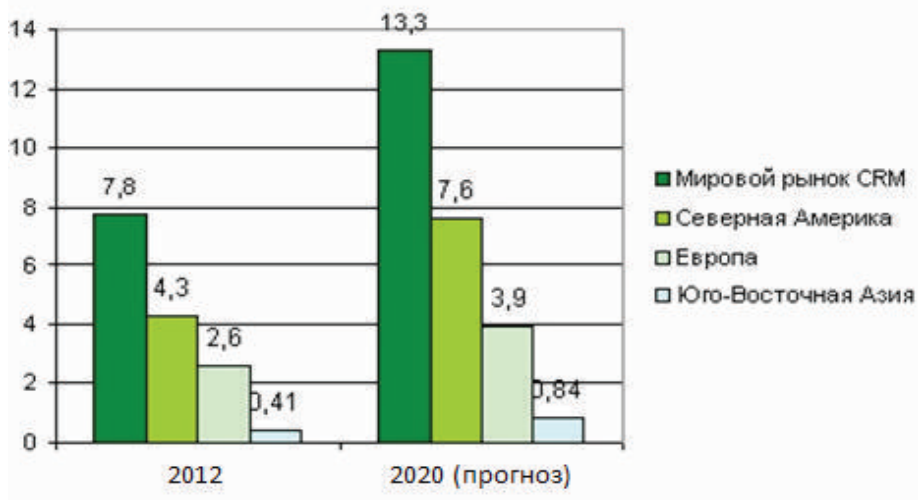


Рис. 1. Динамика развития мирового рынка CRM (по данным исследования Gartner)

Оценивая различные решения класса CRM, имевших в течение прошлого года наибольшую популярность корпоративных покупателей разных стран и сфер деятельности, эксперты Gartner применили свой знаменитый «магический квадрат» - способ графической демонстрации взаимного расположения игроков того или иного рынка со своей продукцией в зависимости от ее эффективности сегодня и завтра. Пытаясь отобрать для представления в «магическом квадрате» лучших CRM-вендоров 2012 г., исследователи Gartner руководствовались несколькими основными критериями: каждый заказчик, внедрил одно из их решений, имел рассчитывать на его использование силами ста и больше своих работников; не менее ста таких заказчиков должны были успешно внедрить последнюю версию рассматриваемого решения, а процесс маркетинга и продажи этого решения должен распространяться на несколько отраслей национального или интернационального хозяйства и осуществляться в нескольких географических регионах.

Результатом такого сравнительного анализа стало то, что в «магический квадрат» в прошлом году агентство Gartner включил 16 CRM-решений, из которых лидерами по-прежнему стали продукты salesforce.com и Oracle Siebel CRM, их главными соперниками в этот раз оказались Microsoft Dynamics CRM, SAP и Sage Sales Logix, а решение Oracle CRM On Demand и Landslide Technologies были оценены как разработки, созданные «компаниями-провидицами», заложившие в их основу чрезвычайно перспективные свойства и качества.

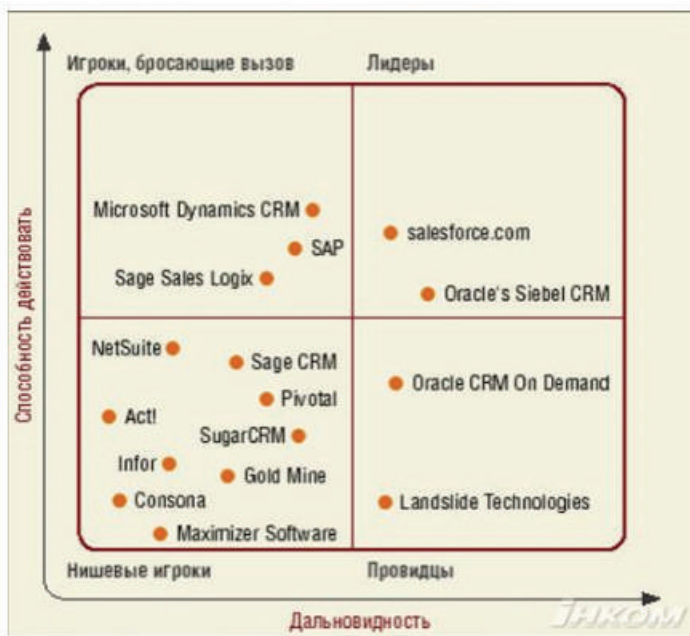


Рис. 2. «Магический квадрат» Gartner (лидеры глобального CRM-рынка в 2012 г.)

Опираясь в своих нынешних прогнозах на рыночный опыт десятилетней давности, эксперты Gartner признают, что в то время большинство компаний, внедривших CRM, не ожидали быстрого получения преимуществ для своего бизнеса.

Сегодня CRM-проекты стали более предсказуемыми, риски уменьшились, хотя доля внедрений, завершенных согласно плану и по отведенного бюджета, по-прежнему не превышает 70% [33, с. 69-70].

Однако при этом изменилась стоимость CRM-внедрений. Согласно подсчетам Gartner, в этом году компании будут платить в среднем около 1-1,5 тыс. долл. за лицензию на одного пользователя, тогда как десять лет назад этот показатель составлял не менее 3 тыс. прежнему доминирует модель покупки лицензий, а на SaaS-решения сегодня приходится не более 1%. Однако, согласно прогнозам аналитиков Gartner, именно они будут доминировать до 2020 г.

По оценкам Gartner, уже к 2015 г. около 50% приложений, используемых агентами по продажам, будут относиться к SaaS-категории. Хотя доля CRM в виде сервиса не превысит и четверти. Однако давление со стороны этой модели приведет к тому, что стоимость SaaS CRM уже в этом году снизится до 800 долл. в расчете на одного пользователя, а к 2020 г. - до 500 долл.. С точки зрения своей архитектуры, CRM-программы сейчас полностью отошли от клиент-серверного подхода, однако существует значительный разрыв

между их предложением и распространением. Менее 10% компаний сегодня используют новейшие релизы продуктов, тогда как до 2020 г. эта доля достигнет 50% благодаря тому, что SaaS предусматривает автоматическое обновление ПО [48].

Что касается механизмов внедрения, то за последнее десятилетие имеем рост спроса на услуги так называемых оффшорных сервис-провайдеров, в результате чего удастся существенно сократить затраты на внедрение CRM. Однако в разных странах и регионах картина может сильно отличаться. Если на оффшорные внедрения в США и Великобритании приходилось 80% всех проектов, то во Франции, Германии и Японии - не более 5%. Однако, по прогнозам Gartner, к 2020 г. значение оффшорных провайдеров возрастет. Если же говорить о расстановке сил в этом сегменте, то за прошедшее десятилетие она существенно изменилась. В 2012 г. около 60% рынка приходилось на 5 крупнейших разработчиков CRM-приложений. Как считают эксперты Gartner, через десять лет эту же долю поделят лишь три-четыре поставщика, которые сосредоточат усилия на создании платформ, позволив своим партнерам продвигать ПО и услуги для различных вертикальных рынков и ниш.

Традиционно наибольший интерес к CRM проявляют в финансовом секторе среди операторов услуг связи компаний связанных с товарами повседневного спроса, перед которыми стоит задача автоматизации работы торговых представителей и эффективного целевого использования маркетинговых бюджетов. Такого рода системы активно используются и на российском рынке.

Можно констатировать, что российский рынок информационных технологий, и в частности, рынок корпоративных решений класса ERP и CRM, следует путем, пройденным западными компаниями, с опозданием на несколько лет. Однако, говорить о статистике внедрений на российском рынке CRM пока преждевременно, поскольку число реализованных проектов незначительно. Существующее на рынке предложение в этой области можно структурировать: потенциальным заказчикам предоставляется возможность выбирать как дорогостоящие, зарекомендовавшие себя решения мировых лидеров (Siebel Systems, SAP, Oracle), так и системы классом ниже (Act, SalesLogix, Onyx).

Заметная активизация российских поставщиков ПО пока не смогла изменить сложившегося приоритета в пользу западных решений. Трудно конкурировать с решением, которое выбрали уже тысячи компаний (Siebel Systems используют более 3500 компаний по всему миру). Можно предположить, что в перспективе продвижение решений отечественных производителей будет ориентировано на предприятия малого бизнеса, заинтересованные в недорогом ПО с достаточно узкой функциональностью.

Отставание российских компаний – как поставщиков, так и заказчиков решений – в понимании и освоении технологий для управления взаимодействием с клиентами, еще совсем недавно составлявшее целое десятилетие, быстро сокращается. Большинство CRM-систем и решений, продвигаемых сегодня поставщиками в РФ, приведены в табл. 1.

Таблица 1. Предложения клиентам от отечественных поставщиков CRM-систем и решений

Компания	Продукт	Краткое описание или предложение компании
«1С»	«Управление торговлей 8.0»	Базовые функции CRM с возможностью наращивания функциональности
	«Управление производственным предприятием 8.0»	Базовые функции CRM с возможностью наращивания функциональности
АВВУУ	Продукты на платформе «1С» версии 7.7 и 8.0	Разработка и поставка специализированных решений
IDM	Microsoft CRM	Полный спектр услуг по внедрению CRM-стратегии на базе Microsoft CRM
Epicor - Scala	iScala Customer Relationship Management	Обслуживание клиентов
	iScala CRM Service	Обработка запросов клиентов и их поддержка
	iScala CRM Sales	Полный охват всего процесса – от первого контакта с потенциальным клиентом до поставки продукта и получения оплаты
«Инком»	Siebel	Полный спектр услуг по внедрению CRM-стратегии на базе продуктов Siebel
ЦКТ «Инфо-Плюс»	CRM InfoSales	Собственная разработка, адаптированная под несколько вертикальных решений
	IFS Applications	В составе имеется функциональность CRM-систем
«Квазар-Микро»	Microsoft CRM	Полный спектр услуг по внедрению CRM-стратегии на базе Microsoft CRM
	Oracle CRM	Расширенный набор функций для крупных компаний с распределенной инфраструктурой
	Microsoft Dynamics Navision	Программный продукт с интегрированным модулем CRM
	Microsoft Dynamics Axapta	Программный продукт с интегрированным модулем CRM
«Лаборатория Форт»	Fort:SalesOffice	Легкое универсальное решение на базе платформы «1С 7.7.». Собственная разработка
	«Управление торговлей 8.0»	Базовые функции CRM с возможностью наращивания функциональности
	«Управление производственным предприятием 8.0»	Базовые функции CRM с возможностью наращивания функциональности
	«Форт:Полис Ассистанс»	Специализированная CRM-подсистема программного комплекса для центров медицинского страхования и обслуживания. Собственная разработка
Oracle	E-Business Suite	CRM-блок, содержащий более 50 различных модулей. Решения в области маркетинга, управления продажами и сервисного обслуживания



«Парус»	«Парус – Менеджмент и Маркетинг»	Коробочное решение для построения «операционной» CRM-системы
	«Парус – Предприятие 8»	Программный продукт с интегрированным модулем CRM
«ПроФИКС»	SalesLogix	CRM-решения, учитывающие специфику бизнеса заказчиков
«Софтлайн»	SugarCRM	Решение на базе открытого кода, ориентированное на средний и малый бизнес
Softline Business Intelligence	NCR Teradata	Проекты по Data Mining
	KXEN	Построение описательных и предсказательных моделей
«Террасофт»	Terrasoft CRM	22 готовых CRM-решения для различных отраслей бизнеса, консалтинг

Исходя из полученных ответов, диапазон заказчиков CRM-систем в РФ достаточно широк (табл. 1). Как правило, это те компании, где CRM-технологии хорошо вписываются в основной бизнес-процесс и где борьба за клиента становится главным условием выживания и успешного развития собственного бизнеса. Другими словами, если компания интересуется CRM, то, вероятнее всего, она работает на одном из высококонкурентных рынков.

Тем не менее, сегмент CRM в РФ пока все же не является массовым, и поэтому логичнее говорить об активном интересе к CRM-системам, чем об их активном внедрении. CRM не востребована там, где нет конкуренции, когда клиенты представляют собой поток случайных прохожих, а также когда объем бизнеса небольшой.

При этом нельзя утверждать, что первыми внедряют новшества лидеры рынка. Бывает, что конкуренция заставляет задуматься об ориентированной на клиента стратегии тех, кто только претендует на позицию номер один на рынке.

Итак в то время когда большинство российских организаций еще с опаской относятся к автоматизации процесса управления и считают неоправданными затраты средств времени других ресурсов в России, на Западе воспринимают CRM-системы как один из самых перспективных стратегических инструментов модернизации процесса управления в организации. Однако отставание российских компаний - как поставщиков, так и заказчиков решений - в понимании и освоении технологий для управления взаимодействием с клиентами которое еще совсем недавно составляло целое десятилетие быстро сокращается.

Несмотря на дискуссионность вопросам эффективности таких систем они хорошо зарекомендовали себя на отечественных рынках как один из самых перспективных направлений совершенствования системы управления инновационное решение при реализации клиентоориентированной стратегии компании. Учитывая всемирную тенденцию настоящего к уменьшению количества персонала и тот факт, что человеческий ресурс не является надежным и достоверным способом хранения и обработки информации, применение информационной системы по управлению взаимодействиями с клиентами является вариантом, который способен повысить лояльность клиентов, предоставить качественное обслуживание, провести эффективные маркетинговые кампании и, как следствие, получить более высокий уровень прибыли.

### Список использованной литературы:

1. ГОСТ 19.103-33 ЕСПД. Обозначение программ и программных документов.
2. ГОСТ 19.701-90 ЕСПД. Схемы алгоритмов, программ, данных и систем. Федеральный закон “Об информации, информационных технологиях и защите информации“ (от 20.02.95 г. № 24-ФЗ). М.: Эксмо, - 1995.
3. Федеральный закон “О коммерческой тайне“ (от 25.07.2004 г. № 98-ФЗ). М.: Эксмо, - 2005.
4. Федеральный Закон РФ “О лицензировании отдельных видов деятельности”.
5. Автоматизированные информационные технологии в экономике: [Текст] / М.И. Семенов, И.Т. Трубилин, В.И. Лойко, Т.П. Барановская. Под общ. ред. И.Т. Трубилина. - 2-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2011. - 416 с.
6. Албитов, А.Е., Соломагин, Е.О. CRM (Customer Relationship Management) [Электронный ресурс] / А.Е. Албитов. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml>.
7. Вендров, А.М. Проектирование программного обеспечения экономических информационных систем: [Текст] / А.М. Вендров. - 2-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2012. - 544 с.
8. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: Пособие по кадровой работе. - М.: Юрист, 2011. -656 с.
9. Гольдштейн Г.А. Основы менеджмента. Таганрог: Издательство ТПУ, 2011. – 361 с.
10. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2013. -208 с.
11. Егорова, С.К. Новации в информационном обеспечении управления субъектов малого предпринимательства сферы услуг: [Текст] / С.К. Егорова // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. - 2012. - № 21. - С. 87 - 91.
12. Ермакова, Н.С. Развитие информационной составляющей инфраструктурного обеспечения инновационного предпринимательства: [Текст] / Н.С. Ермакова // Региональная экономика: теория и практика. - 2012. - № 12. - С. 26 - 29.
13. Контролинг как инструмент управления предприятием./ Под ред. Данилочкиной Н.Г. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2011. – 84 с.
14. Коренная, К.А., Лотиновский, О.В., Максимов, А.А. Информационно-ресурсное обеспечение управления промышленными предприятиями на основе прогнозно-адаптивного подхода: [Текст] / К.А. Коренная и др. // Информационные ресурсы России. - 2012. - № 2. - С. 16 - 20.
15. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия: Методы оценки: [Текст] / М.Н. Крейнина. - 2-е изд. - М.: ИКЦ «ДИС», 2011. - 321 с.
16. Кузин, А.А. Информационное обеспечение управления инновационной деятельностью предприятия: [Текст] / А.А. Кузин // Экономика и управление: научно-практический журнал. - 2012. - № 1. - С. 83 - 85.
17. Ладанов И.Д., Практический менеджмент - М: Ника, 2011. – 691 с.
18. Липунцов, Ю.П. Управление процессами. Методы управления предприятием с использованием информационных технологий: [Текст] / Ю.П. Ли-

пунктов. - 2-е изд. - М.: ДМК Пресс; М.: Компания АйТи, 2012. - 224 с

19. Майкл Амундсен, Кэртис Смит. Программирование баз данных на Visual Basic 5. Освой самостоятельно: Пер. с англ. - М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 2011. - 287 с.

20. Магура М.И., Курбатова М.Б. Оценка работы персонала: Практическое пособие для руководителей разного уровня и специалистов кадровых служб. - М.: Интел-Синтез, 2011. - 209 с.

21. Магура М.И., Курбатова М.Б. Современные персонал-технологии. - М.: Интел-Синтез, 2011. - 301 с.

22. Михеева, Е.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности экономиста и бухгалтера: [Текст] / Е.В. Михеева, О.И. Титова. - 2-е изд. - М.: ИЦ «Академия», 2012. - 208 с.

23. Морозова, Ю.Н. Привлечение и удержание клиентов на основе адресных баз данных [Электронный ресурс] / Ю.Н. Морозова. - Режим доступа: <http://www.crmcom.ru/?cat=2-0&aid=1>.

24. Пахчанян А. Зачем нужны CRM системы // «Безопасность информационных технологий» № 2 2012. - С. 15-22 Руденко В. CRM как зеркало российской экономики // «Открытые системы», № 6 2013. - С. 25-98

25. Рекеда, В.В. Маркетинговое информационное обеспечение управления продажами: [Текст] / В.В. Рекеда // Международное научное издание Современные фундаментальные и прикладные исследования = International scientific periodical Modern fundamental and applied researches. - 2012. - № 1-4. - С. 161 - 165.

26. Самохвалов Р. Особенности внедрения CRM в России // «Автоматизация и современные технологии», № 6 2013. - С. 18-42

27. Соколова Л., Тишина Т. Современному производству одинаково нужны и профессиональные менеджеры и квалифицированные рабочие. // Человек и труд. 2013. №10. С.35-37.

28. Уоррен, Генри, С. Алгоритмические трюки для программистов: Пер. с англ. - М.: Издательский дом «Вильямс», 2013. - 198 с.

29. Устинов, В.Б. 14 определений [Электронный ресурс] / В.Б. Устинов. - Режим доступа: <http://december.polikom.ru/www.nsf>.

30. Харакоз, Ю.К. Информационное обеспечение управленческого учета: [Текст] / Ю.К. Харакоз // Аудитор. - 2012. - № 3. - С. 36 - 39.

31. Харитоновна И., Вольман Н. Программирование в Access 2013. Спб.: Лавио2012. - 957 с.

32. Черкашин, П.С. Выбор CRM [Электронный ресурс] / П.С. Черкашин. - Режим доступа: <http://www.crmcom.ru/?cat=2-0&aid=12>.

33. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: Учебно-практическое пособие. - М.: Интел-Синтез, 2012. - 201 с.

34. Шветц В. Проблемы внедрения CRM // «Автоматизация и современные технологии», № 4 2012. - 69 с.

35. Эйзенфельд Б. Мировая статистика внедрения CRM систем // «Автоматизация и современные технологии», № 6 2013. - 98 с.

36. Paul Litwin, Ken Getz, Mike Gundeloy «Access 2012. Enterprise developer's handbook», Sybex, 2013.

## **АКМЕОЛОГИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ**

Закономерности функционирования рыночных отношений таковы, что практически постоянно необходимо осуществлять интенсивный поиск всего того, что позволит повысить эффективность производства, различных видов коммерческой деятельности, повысить конкурентоспособность, а следовательно, добиться получения большей прибыли. В практической реализации данного поиска существует как минимум три магистральных взаимосвязанных направления..

Первое — технико-технологическое. Оно представляет собой проектирование и создание новых образцов продукции, превосходящих ранее созданные, совершенствование технологической оснащённости производства.

Второе направление связано с рациональным использованием возможностей и ресурсов «человеческого фактора» в процессе организации и осуществления производства.

Третье направление нацелено на управление потребительским поведением. Все отмеченные направления являются наукоемкими, то есть требуют интенсивного научного поиска, активного внедрения достижений науки в практику и поэтому современный бизнес организовал исследования по многим наукам в своих интересах. В научное сопровождение или обеспечение современного бизнеса преимущественно по второму и третьему направлениям активно включились и гуманитарные науки, прежде всего психология и акмеология.

Научные исследования и практика организации производства и профессиональных взаимодействий убедительно свидетельствуют, что значительные резервы роста производительности и эффективности труда заложены в отношениях между работниками и менеджментом. Например, в настоящее время отмечена общемировая тенденция повышения «удельного веса» высококвалифицированных специалистов, руководителей и рабочих (ежегодно соответственно в диапазоне от 5 % до 15 %). В нашей стране эта тенденция также начинает доминировать. Высококвалифицированный персонал и управленцы не только отличаются тем, что работают со стабильно высокой производительностью но и требуют к себе особого отношения

В промышленно развитых странах происходит ориентация на максимальное использование потенциала, индивидуальный подход к субъекту труда, в частности, его стимулированию, повышению креативности, поощрению творческой инициативы. Это требует изучения личностных особенностей, объектив-

ной оценки возможностей и перспектив роста, формирования благоприятных отношений к их деятельности.

В настоящее время проблема корпоративного управления и корпоративных отношений привлекает самое пристальное внимание. В результате такие понятия, как «корпоративная культура», «корпоративный дух», «корпоративная этика», «миссия организации», уже стали операциональными и вошли в теорию и практику эффективного менеджмента.

Проблема корпоративности а силу ее актуальности и научной глубины является весьма привлекательной для представителей различных наук. В условиях экономики современной деловой России научные следования феномена корпоративности в настоящее время приобретают особую актуальность, так как процессы реформирования заканчиваются, многие производства с технологической точки зрения соответствуют мировым стандартам, формируется цивилизованная конкуренция среди производителей и на рынках сбыта, осуществляются успешные попытки выхода на мировой рынок. В связи этого активизировалась деятельность по формированию позитивного имиджа организации и персонала, формулированию принципов философии или миссии организации.

Анализ реализации идей корпоративности и корпоративной культуры в управлении, показывает, что он содержит не только психологическое, но и акмеологическое содержание, так как в нем аккумулированы еще и проблемы развития самой организации, её подсистем и, что особенно важно, субъектов труда, независимо от их уровня и управленческой иерархии. То есть осуществляется выход на акмеологический уровень анализа и решения проблемы.

Акмеология как наука, возникла на стыке естественных, общественных и гуманитарных дисциплин. Следует подчеркнуть, что научный приоритет в создании акмеологии по всеобщему признанию принадлежит России. За рубежом к акмеологии проявляется повышенный интерес особенно к тем научным направлениям, которые непосредственно связаны с развитием профессионализма личности и его деятельности. Центральным направлением является исследование корпоративной культуры организации, персонала и менеджмента.

Исходя из сказанного, именно акмеологический аспект обуславливает новизну подхода к разработке проблемы корпоративного управления в условиях возникновения новой экономики.

Новая экономика - экономическая инфраструктура, которая характеризуется главным образом преобладанием неосязаемых активов (услуг и технологий) и снижением роли осязаемых активов. Вот одно из определений данного термина. Поскольку динамика рынка просто не будет оставлять времени на маркетинговые исследования, опыт и интуиция маркетолога оказываются важнее, чем полевая информация. Таким образом современный маркетинг развивается по пути перехода к так называемому маркетингу отношений, то есть к индивидуальной работе с каждым клиентом. База данных своих клиентов, партнеров и контактов становится чуть ли не самой ценной собственностью компании. Да и в целом ценность компании меняется - теперь она складывается по большей части из нематериальных активов, таких как: предпринимательский дух, системное мышление, атмосфера творчества, нестандартность и скорость принятия решений, командный дух, способность работать в условиях почти непрерывных изменений.

Наконец, в новой экономике меняются продукты. Они все более насыщаются знанием. Практически каждый продукт представляет собой сочетание товара и услуги, причем удельный вес услуг постоянно растет.

В целом, новая экономика - это все та же система отношений между потребителями и производителями, но более гибкая, скоростная, постоянно меняющаяся. Система, где на первое место выходят знания как ресурс, «человеческий фактор», система корпоративных культуры самих субъектов совместной деятельности, вытесняя на второй план капитал, землю, материальные активы. В России также идут процессы, присущие «новой экономике», но развиваются они по своей траектории.

Российские представители бизнеса справедливо видят в повышении уровня корпоративной культуры немалые резервы роста эффективности деятельности или производства без крупных капитальных вложений. Россия постепенно вливается «новую экономику», по-другому в современном глобальном мире нельзя. Однако необходимо делать это не вслепую, а опираясь на мировой опыт, изучая и анализируя его, потому что в условиях кризиса последствия каждого неверного шага ощущаются вдвое сильнее.

Именно поэтому, корпоративность отношений, корпоративная культура вновь обретают особую научную и практическую значимость и реализация заложенного в них потенциала в решении практических задач требует создания единой категории понятийной системы, практических обобщений и использования полученных результатов акмеологической компетентности в развитии функции управления современными организациями.

#### **Список использованной литературы:**

1. Атамчук Г.В., Кейзеров М.М. Культура решений менеджмента. М., 2011.
2. Зызыкин В.Г. Акмеологические проблемы профессионализма. М., 2010.
3. Зотова И.В. престиж организации в представлениях различных социальных групп. М., 2009.
4. Skott D. Psychology of business. N.Y. 2011.
5. Torrance E.P. Guiding Creative Talent. Printice Hall. 2007.

(с) Е.В. Трушина, 2013

**УДК 331.108.4**

**А. Ю. Тугушева**

студентка 5 курса факультета ИНЭФБ  
Башкирского государственного университета  
г. Уфа, Российская Федерация

### **ПОСТРОЕНИЕ ТРУДОВОЙ КАРЬЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

К молодым специалистам в современных условиях рынка труда предъявляется ряд требований: они не только должны иметь высокий уровень знаний, но и одновременно быть социально зрелыми. Необходимо сохранять высокую эффективность в ситуации неопределенности, уметь быстро адаптироваться к

постоянно меняющимся условиям рабочей среды; проявлять решительность и подготовку к началу собственной карьеры в организации с относительно низкого должностного статуса. Вместе с тем многие работодатели, по результатам многих опросов, воспринимают выпускника вуза как «молодых, горячих, амбициозных», но недостаточно опытных в профессиональном плане специалистов. Они обладают в большей степени идеалистическими представлениями о будущей профессии, и потребуется много затрат и усилий чтобы «воспитать» молодого специалиста. В России наибольший массив молодежной безработицы приходится на возрастную группу 24-30 лет. Ее доля в структуре молодежной безработицы в крупных индустриальных регионах достигает 40-50%. В особо сложном положении оказываются выпускники высших учебных заведений, которые характеризуются как первично входящие в трудовую сферу жизнедеятельности.

Многочисленные исследования, в том числе проведенные научно-исследовательским отделом Российского учебного центра Федеральной службы занятости (РУЦ ФЦЗ) России показывают, что низкая конкурентоспособность молодежи обусловлена действием следующих факторов:

1. Недостаток профессиональных знаний, квалификации и навыков, нет опыта работы.

2. Нежелание работодателя принимать на работу молодых людей в связи с тем, что многие из них продолжают получать первое или второе образование либо продолжают учебу в аспирантуре. Этот факт, как считают многие работодатели, может повлиять на качество работы, так как работник не сможет в полной мере отдаваться работе, относиться к ней как к основному роду деятельности.

Но, тем не менее, как минимум половина выпускников, которые могут вполне реально оценить свое положение на рынке труда. Они обладают первоначальным профессиональным опытом, владеют современными технологиями, в том числе информационными, при поиске работы ориентированы не столько на уровень заработной платы, сколько на возможности самореализации, карьерного роста, условия трудовой деятельности.

В связи с этим особую важность приобретает вопрос: что же должен делать молодой специалист, как вести себя, чтобы быть успешным и востребованным на рынке труда?

Цели, которые необходимо ставить перед собой в процессе поиска работы, должны обеспечивать разумный баланс между тем, что хотелось бы получить в идеале, и тем, на что есть шансы рассчитывать, — с учетом всех обстоятельств. Не имея четких целей карьеры, специалист не в состоянии понять, какая работа подойдет в большей степени, не говоря уже о конкретных работодателях, которым можно предложить свои услуги. Цель карьеры это, прежде всего, потребность человека, для удовлетворения которой она стремится иметь конкретную работу, занимать определенную ступень в системе должностей. С течением времени потребности человека меняются, поэтому и цели карьеры постоянно пересматриваются под воздействием факторов. Чаще всего это стремление заниматься таким видом деятельности или занимать такую должность, соответствующую самооценке и дает моральное удовлетворение,

творческая работа, позволяет достичь определенной степени независимости; работа, хорошо оплачивается или обеспечивает возможность одновременно иметь побочные доходы. Например, возможность продолжать активное обучение, работа в местности, природные условия которой позволяют организовать хороший отдых, работа в должности, которая не препятствует личной жизни. Самостоятельное планирование и осуществление собственной карьеры работником должно быть регулярным и непрерывным процессом, работник должен быть мобильным, т.е. быть способным и готовым не только сменить место работы, но и освоить новую профессию. Кроме того, специалисту требуется постоянное воспроизводство и развитие своего человеческого капитала путем дополнительного образования и приобретения опыта работы.

Формирование трудовой карьеры осуществляется с учетом следующих основных ее этапов в течение трудовой жизни человека:

1. Подготовительный (начальный) этап (до 25 лет). Этот этап предусматривает получение человеком образования, профессии, происходит поиск вида деятельности, удовлетворяющий потребности человека и соответствовал его возможностям. В случае, если такая деятельность найдена, начинается процесс самоутверждения работника как личности и реализация профессиональных и личных планов.

2. Этап становления (25-30 лет). На этом этапе работник осваивает выбранную профессию, приобретает необходимые навыки, опыт, формируется квалификация, возникает потребность в независимости, забота о благосостоянии. В этом возрасте создаются семьи, поэтому возникает необходимость получать более высокие доходы, появляется стимул продвижения по карьерной лестнице.

3. Этап продвижения (30-45 лет). На этом этапе начинается контроль деловой карьеры, означающий, что с момента поступления в организацию и до предполагаемого увольнения с работы, появляется необходимость организовать планомерное горизонтальное и вертикальное продвижение работника по системе должностей или рабочих мест.

4. Этап сохранения (45-60 лет) Для этого этапа характерно закрепление полученных результатов, достижения высокого уровня квалификации, знаний, умений, опыта, мастерства, возможность подъема на новые служебные ступеньки и полного творческого самовыражения (участие в прибыли, в капитале, покупке ценных бумаг).

5. Завершающий этап (60-65 лет) На этом этапе происходит поиск замены, передача знаний, умений молодежи, подготовка к выходу на пенсию. Работник заинтересован в сохранении высокого уровня оплаты труда и стремится увеличить другие источники доходов, которые бы заменили заработную плату с выходом на пенсию.

6. Пенсионный этап (после 65 лет) Карьера работника в этой организации завершена, однако появляются возможности для самореализации в других сферах человеческой жизни. [1, с. 74]

Таким образом, планирование и осуществление карьеры зависит не только от кадровой службы предприятия, даже несмотря на то, что организация в первую очередь заинтересована в эффективных трудовых ресурсах, но и от самого работника, его основополагающих целей, мотивов, человеческого потенциала.



### Список использованной литературы:

1. Гришнова О.А. Экономика труда и социально-трудовые отношения, 2009.-190 с.;
2. Справочник библиотекаря. – 2-е изд.,– СПб.: Профессия, 2009. –261 с.
3. Серегина А. А. Безработица как трудная жизненная ситуация у молодежи, 2011.

© А. Ю. Тугушева, 2013

УДК 330

**Э.Ф. Фаттахова,**

Магистрант Российский государственный торгово-экономический университет. Уфимский институт (филиал), г. Уфа

**Р.Н. Шайбаков,** д.э.н., профессор

Российский государственный торгово-экономический университет. Уфимский институт (филиал), г. Уфа

### **«ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ «НАУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ» КАК НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ВОПРОСА О ПОИСКЕ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ»**

В данной статье рассмотрены проблемы терминологических аспектов понятия «научающаяся организация». Проанализированы важнейшие условия возникновения и функционирования «научающейся» организации. Дана качественная характеристика отличительных черт «научающейся» организации. Показано, что использование концепции «научающейся организации» в теории организационного поведения является наиболее перспективной в решении вопроса о поиске путей повышения эффективности стратегического управления организацией.

В современных экономических условиях способность предприятий к инновационным решениям является ключевым фактором выживания и успешного развития любой хозяйствующей структуры. Необходимость разработки и внедрения инновационных решений обуславливает развитие спроса на квалифицированных сотрудников, способных обеспечить эффективность и конкурентоспособность предприятий.

Инновации в данном случае понимаются в широком смысле – не только и не столько как создание и предложение нового продукта, а скорее как способность организации, а именно ее сотрудников, постоянно вырабатывать творческие решения возникающих проблем и задач. В связи с этим возрастает роль нематериальных активов организации – в первую очередь знаний и опыта, которыми обладает персонал организации [7]. Превращение знаний в основной фактор экономического роста – это один из характерных признаков современного общества.

А. М. Долгоруков считает, что успешные компании отличаются от остальных «именно способностью внедрять процессы обучения и за счет этого получать большую отдачу от своих сотрудников, в том числе и тех, кто находится на

средних и нижних звеньях организационной структуры» [3]. По мнению Б.З. Мильнера «основными ресурсами развития любой организации во все большей мере становятся люди и знания, которыми они обладают, интеллектуальные ресурсы и растущая профессиональная компетенция кадров» [5].

Таким образом, можно сделать вывод, что в поиске эффективных методов выявления и распространения знаний в целях повышения эффективности стратегического управления организацией необходимо обучение. Подход к управлению, позволяющий наиболее эффективно использовать и преумножать знания и способность к обучению на наш взгляд формирует концепция «научающейся организации».

Одной из проблем, с которыми сталкиваются российские исследователи «научающихся» организаций, является отсутствие согласия по поводу терминологических аспектов этого понятия. В научной литературе используются четыре возможных перевода английского термина «learning organization»: «обучающаяся организация», «научающаяся организация», «самообучающаяся организация» и «саморазвивающаяся организация».

Концепцию «научающейся организации» (learning organization) рассматривают в своих трудах такие авторы, как Г. Бэтсон, Д. Гарвин, Дж. Гарднер, Г. Липпит, Д. Шон, Г. Бэтсон, К. Арджирис, П. Сенге.

П. Сенге, один из основоположников движения данного понятия, в 1990 году в своей книге «Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации» изложил пять основных понятий, которые нужны организации и ее сотрудникам, чтобы стать «learning organization». Он определяет подобную организацию как место, «в котором люди постоянно расширяют свои возможности создания результатов, к которым они на самом деле стремятся, в котором взращиваются новые широкомасштабные способы мышления, в котором люди постоянно учатся тому, как учиться вместе» [10].

Д. Гарвин, в частности, определяет «научающуюся» организацию как организацию, «умеющую создавать, приобретать и распространять знание и изменять свое поведение в соответствии с новым знанием и пониманием» [1]. И.Н. Санникова под «обучающейся» организацией понимает организацию, способную учиться быстрее, чем ее конкуренты [8].

Наиболее общим для концепции «научающейся организации» является подход, в соответствии с которым «научающаяся» организация создает, приобретает, передает и сохраняет знания.

На наш взгляд, мнение С.Р. Семушкиной, считающей, что наиболее приемлемым переводом, отражающим сущность и содержание рассматриваемого понятия, представляется «научающаяся организация», является наиболее верным [9]. Термин «научение», используемый в когнитивной психологии, с одной стороны, включает в себя самообучение, т.е. накопление опыта самим индивидом, а с другой стороны – обучение, как процесс приобретения знаний извне. Научение можно рассматривать также как «познание», что включает анализ опыта, установление причинно-следственных связей и развитие. В связи с этим можно сказать, что понятие «научающейся организации» подразумевает непрерывное развитие и совершенствование всей организации как единого организма, формирование новой системы ценностей и новой организационной культуры.

Проблемы обучения и самообучения в организации в той или иной степени затрагивают большинство современных управленческих подходов: организационное развитие, управление изменениями, управление знаниями. Анализ показывает, что перечисленные подходы выступают в роли методов, позволяющих осуществить переход к «научающейся» организации, создать условия для ее возникновения.

«Научающаяся» организация от «традиционной» отличается по множеству параметров. Наиболее важные среди них такие характеристики работника как креативность, системное мышление, экспертные знания. Среди организационных черт наиболее важными являются организационная структура, организационная культура, лидерство, наделение сотрудников властью, контроль, коммуникация, отношение к конфликту, групповая работа, корпоративное обучение [9].

Рассмотрим названные характеристики более подробно именно с позиции «научающейся» организации.

Под креативностью работников понимается их способность вырабатывать уникальные подходы к разрешению проблем и принятию решений. В «научающихся» организациях креативность является наиболее востребованным навыком или качеством. Два важнейших параметра креативности, которые поддерживают ее и содействуют ее развитию – индивидуальная гибкость и желание рисковать.

Следующим важнейшим условием возникновения и функционирования «научающейся» организации является системное мышление и экспертные знания, так как эти качества служат своего рода залогом, что все характеристики организации будут развиваться в комплексе. Данная черта должна быть присуща не только руководителям «научающейся» организации, но и всем сотрудникам.

С точки зрения организационной структуры для «научающейся» организации характерно, прежде всего, придание иерархическим пирамидам более плоской формы, в отличие от жесткой иерархической структуры «традиционных» организаций. Это происходит за счет «утончения» среднего управленческого звена и развития горизонтальных связей, создания сетевых коммуникаций, ориентации на работу в командах, проектных и целевых группах вместо прежних постоянных функциональных отделов; организации и автономизации разнообразных деловых центров взамен традиционных иерархий; минимального количества межфункциональных барьеров.

Основным требованием к организационной культуре «научающейся» организации является то, что она должна способствовать обучению. Как известно, она формируется на базе системы ценностей, отношений и верований и управляет действиями и поведением отдельных работников. Чтобы реализовывать названное требование, организационная культура должна порождать такой климат, в котором как индивидуальное, так и коллективное обучение (и знание) являлись бы одной из базовых ценностей. Культура, способствующая обучению, должна побуждать сотрудников постоянно подвергать сомнению существующие формы, методы и практику работы в поисках улучшений, нацеленных на развитие преимуществ их предприятия. Одно из важных направлений в этом деле – наращивание знаний

и экспериментирование через делегирование полномочий работникам. Кроме того, следует поощрять попытки ведения бизнеса новыми методами и обмен знаниями.

Очевидно и то, что, для «научающейся» организации необходимо наличие сильных лидеров. Их роль состоит в формировании разделяемого сотрудниками видения перспективы, воспитании в них преданности организации, поощрении эффективных методов принятия решений с помощью наделения работников полномочиями. Лидерство – единственный из доступных руководителям инструментов превращения компании в «научающуюся» организацию. Лидер должен обладать умением выстраивать разделяемое всеми работниками восприятие, помогать им увидеть проблему в целом и сообща трудиться над ее решением, конструировать горизонтальные структуры и открывать людям новые горизонты («видение»).

В «научающейся» организации работники располагают в некоторой степени властью, свободой, знаниями и возможностями обретения профессионального опыта для принятия самостоятельных решений и эффективного выполнения возложенных на них задач. Традиционный менеджмент стремится к ограничению полномочий сотрудников, тогда как наделение властью расширяет спектр выбираемых образцов поведения. Наделение властью может осуществляться в формах самоуправляемых рабочих команд, обогащения процесса труда, групп участия в управлении, а также в предоставлении возможностей для принятия решений, обучения и получения информации, что позволяет индивидам самостоятельно, без жесткого контроля, выполнять поставленные задачи. Таким образом, отказ от жесткого контроля выступает в «научающейся» организации залогом восприимчивости к новым идеям.

В то время как классическая иерархическая структура формально признает только вертикальные отношения, в «научающейся» организации особую роль играют горизонтальные связи, необходимые для координации усилий по достижению целей, и интерактивные формы общения, позволяющие сделать процесс коммуникации более динамичным. Основным средством осуществления последних является неформальное общение между работниками, находящимися на одном организационном уровне.

Сотрудникам «научающейся» организации необходимо большое количество информации, так как они должны иметь возможность оценивать как ситуацию на предприятии в целом, так и на своем участке работы, поэтому общедоступность и возможность свободного обмена информацией становится одной из важнейших характеристик такой структуры. В ней информация рассматривается как важнейший ресурс, принадлежащий всей организации, а информационные системы сконструированы таким образом, чтобы максимальное число людей могло осуществлять электронное общение, иметь доступ к необходимым данным и аналитическим инструментам и беспрепятственно обмениваться информацией.

В «научающейся» организации конфликты разрешаются посредством взаимного обучения и интеграции различных точек зрения, имеющихся у работников. В таких структурах персонал учит идентифицировать очаги конфликтов, которые могут возникать между сотрудниками, отделами и подразделениями, а также вести переговоры и добиваться эффективных компромиссов.

Групповая работа является одной из базовых ценностей «научающейся» организации. Преобладание групповых и командных форм работы, характерное для таких хозяйственных объектов, тесно связано со спецификой их структуры, где группа (команда) является ключевой ячейкой, а создание межфункциональных команд способствует размытию внутренних организационных барьеров. Групповая работа также способствует проявлению креативности как важнейшей характеристики сотрудника «научающейся» организации, поскольку понятие креативности включает в себя желание рисковать, а, как показывают исследования, группа всегда склонна к принятию большего риска, чем отдельное лицо. В командах работникам приходится брать на себя новые обязанности и играть незнакомые прежде роли, в связи с чем возникает необходимость в новых навыках. Овладение всеми необходимыми навыками требует времени и тщательной подготовки программ обучения.

Корпоративное обучение связано с профессиональным ростом сотрудников, оказывает важнейшее влияние на формирование и использование на предприятии нового знания и интеллектуального потенциала. Если в традиционных хозяйствующих структурах эта деятельность относится к затратам, то в научающейся организации она расценивается как источник существенной прибыли, как возможность для получения новых доходов. В последней обучение и профессиональная подготовка – полноправная стратегическая деятельность и необходимый вклад в создание знания и интеллектуального капитала. Непосредственной целью корпоративного обучения выступает создание нового знания и интеллектуального капитала, которые могли бы быть успешно использованы в ближайшей и отдаленной перспективе. Именно поэтому в «научающейся» организации поощряется и поддерживается процесс формирования, обмена и применения знания. Сотрудники являются не пассивными получателями информации и знаний, которые им предоставляются, а активно используют их для преобразования своей работы и организации в целом, ищут пути исследования возникающих ситуаций и применения результатов обучения.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что «научающаяся» организация принципиально отличается от «традиционной». Прежде всего, ей присуща горизонтальная адаптивная структура, в отличие от жесткой иерархической традиционной структуры. «Научающаяся» организация ориентирует своих сотрудников на развитие внутренней мотивации обучения, в отличие от внешнего стимулирования в традиционной. Именно наличие внутренней мотивации является показателем развития личности в целом. «Научающаяся» организация ориентирована на концептуальную подготовку своих сотрудников, т.е. на предельно широкий спектр получаемых ими знаний, в отличие от узкой традиционной специализации, являющейся кратковременно функциональной. Концептуальная подготовка, в свою очередь, предполагает инвестиционный подход к развитию человеческих ресурсов, т.е. осознание руководством значимости роли своих сотрудников в выполняемой производственной функции и, соответственно, перспективности вложений в развитие персонала. Тогда как ориентация на узкую специализацию предполагает минимум издержек на обучение при соответствующей минимальной отдаче.

Мы полагаем, что именно концепция «научающейся организации» в теории организационного поведения является наиболее перспективной в решении вопроса о поиске путей повышения эффективности стратегического управления

организацией. Все вышеперечисленные особенности позволяют говорить о «научающейся» организации как о развивающейся, открытой социальной системе. Ее способность обмениваться с внешним миром веществом, энергией и информацией является наиболее оптимальной для формирования нового типа специалиста – творческого, востребованного в рамках существующих общественных отношений и воспринимающего свое качество трудовой жизни (деятельности) как высокое, что отражается на организационных достижениях.

#### **Литература:**

1. Гарвин Д. Создание научающейся организации: пер. с англ. // Управление знаниями: Хрестоматия; под ред. Т.Е. Андреевой, Т.Ю. Гутниковой. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2009. – 514 с.
2. Грей К. Организации. Теории, конфликты и менеджеры / Перев. с англ. Харьков, 2008.
3. Долгоруков А.М. Научающиеся организации – новое поколение успешных компаний. Электронный ресурс: [http://www.elitarium.ru/2006/11/01/nauchajushhiesja\\_organizacii\\_novoe\\_pokolenie\\_uspeshnykh\\_kompanijj.html](http://www.elitarium.ru/2006/11/01/nauchajushhiesja_organizacii_novoe_pokolenie_uspeshnykh_kompanijj.html)
4. Кибанов А.Я., Ворожейкин И.Е., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Конфликтология. М., 2009.
5. Мильнер Б.З. Понятие, разновидности и источники знаний / Управление знаниями в инновационной экономике: учебник / под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ЗАО Изд-во «Экономика», 2009. – 599 с.
6. Педлер М. Научение действием / Пер. с англ. М: Гардарики, 2000.
7. Румизен М. К. Управление знаниями (Knowledge Managment), М., «Издательство АСТ» и «Издательство Астрель», 2004.
8. Санникова И.Н. Проблемы развития бухгалтерской субкультуры: диссертация доктора экономических наук. Барнаул, 2006. – 419 с.
9. Семушкина С.Р. Концепция научающейся организации: теоретические основы и пути развития /– 13/01/2006 // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – 6. – С.89-93
10. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации. М.: ЗАО «Олимп–Бизнес», 1990.

(с) Э.Ф. Фаттахова, 2013

**УДК 339.137.2**

**Д.М. Хайруллин**

студент 2 курса факультета информационных технологий  
Поволжский Государственный Университет  
Телекоммуникаций и Информатики  
г. Самара, Российская Федерация

### **НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И МЕРЫ ЕЕ ПРЕСЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ**

В современном мире существует колоссальное количество компаний, производящих те или иные товары и предоставляющих массу услуг

различного рода. Одной из самых главных целей, к которым стремится каждая из них – это завоевание наиболее выгодной позиции на рынке. Ведь, имея такую позицию, можно привлечь достаточное количество потенциальных потребителей или пользователей, готовых произвести оплату за необходимый им товар или нужную услугу, а, следовательно, обеспечить максимально возможный приток денежных средств на баланс компании. Однако, даже добившись этой цели, руководству любой компании необходимо соблюдать осторожность, тщательно обдумывая каждый шаг, ведь любая ошибка может привести к потере занимаемой позиции, которую незамедлительно займет компания-конкурент. Также, можно, и даже необходимо иметь определенные инновационные или беспроигрышные решения, которыми не обладают конкуренты, чтобы как можно крепче обосноваться на занимаемой позиции и не понести существенных потерь при обострении конкурентной борьбы.

Более емко и точно сформулированные выше тезисы объединены в самом определении конкуренции. Конкуренция – это соперничество между отдельными субъектами рыночного хозяйства за наиболее выгодные условия производства и реализации (купли и продажи) товаров.[1] Следовательно, как и в любом другом соперничестве, например, спортивном или военном, многие компании прибегают к различным ухищрениям, нередко являющимися по факту недобросовестными и нечестными, а в некоторых случаях довольно жесткими.

Чтобы добиться успеха, компания должна ориентироваться на конкурентов. Компания должна искать слабые места в их позициях и устраивать маркетинговые атаки, нацеленные именно в эти слабые места. Например, известная во всем мире компания Pepsi воспользовалась тем, что ее напиток слаще, чем у другой, не менее известной компании Coca Cola, и смогла с успехом противостоять ей на рынке с жесточайшей конкуренцией. Разумеется, в любом продуманном плане маркетинга всегда присутствует раздел о конкурентах. Зачастую он расположен в самом конце плана и называется «Анализ конкуренции». Основная же часть плана посвящается подробнейшему описанию рынка, его различных сегментов и мириадам статистических данных из исследований покупателей, собранных с помощью фокус-групп, различных опросов и тестов, но это не говорит о том, что раздел, посвященный анализу конкурентов является менее важным. Необходимо помнить, что для завоевания наиболее выгодных позиций на рынке, нужно действовать абсолютно так же, как в спорте или как на войне, то есть применять обманные движения, заходить с флангов, подавлять противника, но это невозможно осуществить, не имея необходимых сведений о противнике, в данном случае являющемся конкурентом.[3] Однако, существует граница, переступив которую, можно перейти от добросовестной конкуренции к конкуренции недобросовестной. Ключевыми отличиями этих двух видов конкуренции являются методы, с помощью которых компании ведут борьбу с конкурентами.

К общеизвестным методам добросовестной конкуренции относятся: повышение качества продукции, снижение цен («война цен»), реклама, развитие до- и послепродажного обслуживания, создание новых товаров и услуг и использование достижений НТР, а основными методами недобросовестной конкуренции являются: экономический и промышленный шпионаж, подделка продукции конкурентов, и даже подкуп, шантаж и сокрытие дефектов.[2]

Стоит отметить, что законодательство Российской Федерации уделяет немалое внимание явлению недобросовестной конкуренции. Статья 4 Федерального закона от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» трактует это понятие следующим образом: любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добропорядочности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам — конкурентам либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации.

В дополнение к вышесказанному, в статье 14 данного закона, указаны следующие формы недобросовестной конкуренции:

- распространение ложных, неточных или искажённых сведений, способных причинить убытки другому хозяйствующему субъекту либо нанести ущерб его деловой репутации;

- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товара;

- некорректное сравнение хозяйствующим субъектом производимых или реализуемых им товаров с товарами других хозяйствующих субъектов;

- продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполнения работ, услуг;

- получение, использование, разглашение научно-технической, производственной или торговой информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия её владельца

Все вышеописанные действия, относящиеся к недобросовестной конкуренции, являются противозаконными, а лица, совершающие их, несут ответственность согласно ст. 178 Уголовного Кодекса Российской Федерации Недопущение, ограничение или устранение конкуренции. К примеру, в данной статье, за совершение недобросовестной конкуренции, путем заключения ограничивающего конкуренцию соглашения (картеля), неоднократное установление и (или) поддержание монопольно высокой или монопольно низкой цены товара, необоснованный отказ или уклонение от заключения договора, ограничение доступа на рынок, что причинили крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо повлекли извлечение дохода в крупном размере, предусмотрено наказание в виде штрафа в размере от трехсот тысяч до пятисот тысяч рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет, либо принудительными работами на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до одного года или без такового, либо лишением свободы на срок до трех лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью до одного года либо без такового.

Учитывая приведенные выше сведения, вполне уместно заявить о том, что законодательные меры, направленные на борьбу с несовершенной конкуренцией, справедливы и обоснованны, так как явление несовершенной конкуренции имеет разрушительный и деморализующий характер. Игроки рынка, не



способные преуспеть на поле честной игры в условиях добросовестной конкуренции, не заслуживают права занимать лидирующие позиции на рынке.

#### **Список использованной литературы:**

1. Александров Н.Н., Козлов В.Д., Крючков Д.В. Конкуренция и конкурентоспособность: содержание понятий и история их становления. - Нижний Новгород: Издательство Волго-Вятской академии государственной службы, 2004. - 14-15 с.
2. Городов О.А. Недобросовестная конкуренция: теория и правоприменительная практика. - М.: Статут, 2008.
3. Траут Д., Райс Э. Маркетинговые войны. / Пер. с англ. - Жильцов. - СПб.: «Питер», 2004. – 3-5 с.

© Д.М. Хайруллин, 2013

**УДК 332**

**Э.Ф. Хамитова**

магистрант 1 курса Института экономики

**М.М. Гайфуллина**

Кандидат экономических наук, доцент

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

### **МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ КАК КАТЕГОРИЯ ПЕРСОНАЛА**

Молодые специалисты, являясь ценнейшим кадровым ресурсом предприятия, представляет собой особую категорию персонала. На сегодняшний день не существует четкого определения работников предприятия, которых можно отнести к категории персонала «молодые специалисты». Также нет определенных границ стажа трудовой деятельности, возраста, которыми можно охарактеризовать работника как «молодой» и уровень образования, позволяющий отнести работника к категории «специалист». Но можно сказать, что категория персонала «молодой специалист» подходит к определению «молодежь», которые считаются лица в возрасте от 14 до 30 лет [1].

Они должны компенсировать естественное выбытие опытного, но уже стареющего персонала и внести в компанию новые знания, новых идей и креативные решения. Молодые специалисты имеют большой потенциал, который еще не в полной мере используется большинством руководителей компании. Главное преимущество молодых сотрудников предприятия является сочетание их личностных (энергичность, активная жизненная позиция, энтузиазм, целеустремленность, инициативность, коммуникабельность, настойчивость) и деловых качеств (ответственность, исполнительность, амбициозность, работоспособность, мобильность). Более того у молодых сотрудников отсутствуют привычные стереотипы в работе, они быстро адаптируются и усваивают новую информацию [2].

Как правило, молодой специалист в продвижении по карьерной лестнице проходит три основных этапа:

- 1) профессиональная подготовка в учебных заведениях;
- 2) выпускник на рынке труда;
- 3) подготовка или переподготовка специалистов на предприятии.

Профессиональная подготовка студента происходит в высшем учебном заведении. За период учебы каждый студент должен получить специальность и овладеть первичными знаниями и навыками профессиональной деятельности в производстве [3].

Динамично-развивающаяся компания, заинтересованная в привлечении к работе наиболее способных молодых специалистов для высокоэффективности функционирования предприятия.

Организация должна подобрать молодым людям такую работу, которая позволит им проявить себя, приобрести новые и улучшить уже имеющиеся навыки. Одна из задач организации – открыть перед молодыми специалистами перспективу карьерного роста и развития, дать им возможность почувствовать уверенность в себе, успех, обратную связь и позитивные контакты с руководителями и коллегами [2].

Молодые специалисты, хорошо зарекомендовавшие себя в практической работе, являются основным источником пополнения резерва кадров на продвижение. Приведем пути возможного продвижения молодого специалиста: работник растет как специалист, последовательно повышая и углубляя знания по избранной специальности; работник на определенном этапе своей деятельности в качестве специалиста может принять на себя выполнение ряда административных функций, перейдя тем самым в группу руководителей нижнего уровня; молодой специалист продвигается по иерархии должностей линейных руководителей производства (например: мастер, ст. мастер, нач. участка) [4].

На профессиональное развитие молодых специалистов большое влияние оказывают первые годы работы. В течение этого времени проходит так называемый «испытательный срок», который позволяет определить профессиональные навыки.

В каждой организации должна быть разработана и внедрена специальная программа по развитию молодого специалиста, которая поможет ему в трудовой деятельности. В программу входит комплекс мероприятий, направленных на совершенствование профессиональных компетенций работников и их мотивацию на эффективную работу, на адаптацию, профессиональную специализацию. Это должно помочь личностному росту и увеличению вклада сотрудника в дела организации. В таблице 1 представлена примерная программа развития молодого специалиста.

Таблица 1 – Структура и содержание программы профессионального развития молодого специалиста

Сущность цели	Способы реализации цели
<b>Цель: Адаптация молодого специалиста</b>	
1. Ознакомление с официальными документами организации (трудовой договор, должностная инструкция, правила внутреннего трудового распорядка, инструкция по технике безопасности, инструкция по охране труда и др.)	- беседа; -изучение документов

2. Знакомство с компанией: - общая информация: структура, продукция, услуги и т.д.; - история: история компании, ключевые этапы в развитии и т.д. - организационная культура: правила, традиции, обычаи и т.д.	- беседа; -изучение документов; -экскурсия по предприятию; - видеофильмы, мультимедийные презентации -наставничество
3. Знакомство с руководителем и коллективом	-беседа
4. Знакомство с рабочим местом и должностными обязанностями	- беседа; - экскурсия; - стажировка; - наставничество; - самообучение
<b>Цель: Профессиональная социализация</b>	
Усвоение ценностей, норм, эталонов поведения, взглядов, стереотипов, которые характерны для опытных специалистов. Формирование устойчивого положительного отношения работника к своей профессии.	- производственные и трудовые отношения; - наставничество; - наблюдение; -неформальное общение; -саморазвитие
<b>Цель: Формирование приоритетных профессиональных компетенций, личностных и деловых качеств</b>	
Повышение уровня знаний, формирование умений, отработка навыков, овладение различными способами коммуникации, совершенствование производственной культуры	-традиционные формы и методы обучения; - профессиональные формы и методы обучения (стажировка, наставничество, обучение на рабочем месте, ротация и т.д.); -активные методы обучения (игровые; тренинговые; проблемно-дискуссионные; имитационные; методы обучения посредством использования новых информационных технологий)
<b>Цель: Реализация творческого потенциала</b>	
Развитие новаторской, изобретательской и рационализаторской деятельности	- проектная деятельность; -научно-практические конференции
<b>Цель: Планирование карьеры</b>	
Составление индивидуального плана развития сотрудника и карьерограммы. Диагностика ПВК руководителя. Выявление лидеров. Зачисление в кадровый резерв.	-моделирование; -тестирование; -обучение

Разработанная программа позволяет молодым специалистам удержаться в организации, развивает их возможности. Так или иначе руководители должны находить пути чтобы сохранить потенциальных молодых работников.

#### **Список использованной литературы:**

1. Жукова А. Молодые специалисты – особая категория? / Кадровый менеджмент. 2011. №6.

2. Брюхова О.Ю. Особенности профессионального развития молодых специалистов/Электронный ресурс/ Режим доступа: <http://elibrary.ru/defaultx.asp>

3. Щекни Г.В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. - 3-е изд. перераб. и доп. - Киев: МАУП, 1999. - С. 113-116.

4. Егоршин А.П. Управление персоналом: Учебник для вузов. - 4-е изд., испр. - Н.Новгород: НИМБ. - 720 с. , 2003.

© Э.Ф. Хамитова, М.М. Гайфуллина, 2013

**УДК 336.71**

**Л.С.Хамматова**

Магистрант 2 курса факультета экономики и управления  
Башкирская Академия Государственной службы и Управления при Президе  
денте Республики Башкортостан  
г.Уфа, Российская Федерация

## **СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Банковская система является главным механизмом финансово - кредитной и предпринимательской деятельности, и от эффективности её работы в значительной степени зависят успех в преодолении экономического кризиса, снижение инфляции и финансовая стабилизация.

Банковская система – раздел, освещающий состояние, тренды, регулирование отдельных банков и банковской системы в целом. Новые реалии ставят перед банками (как российскими, так и западными) новые задачи и условия существования – развития в «режиме экономии». В 2011 году банки смогли активизировать кредитование экономики, несмотря на торможение роста вкладов населения и хронические перебои с ликвидностью.

В настоящее время в России действует двухуровневая банковская система. В нее входят Центральный банк Российской Федерации (Банк России) и кредитные организации, к которым относятся коммерческие банки и небанковские кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Организация банковской системы и правовое регулирование банковской деятельности осуществляется в соответствии с Конституцией РФ, законами «О Центральном банке РФ (Банке России)», «О банках и банковской деятельности» и другими федеральными законами и нормативными актами ЦБ РФ.

По данным ЦБ РФ на 01.11.2013 года всего действующих кредитных организаций на территории Российской Федерации составляет 936 коммерческих организаций, имеющие право на осуществление банковских операций.[1]

Таблица 1. Действующие кредитные организации на территории РФ.

	Число банков			
	на 01.11.13г	на 01.07.13г.	на 01.01.12г.	на 01.01.11г
<b>Действующие кредитные организации</b>	936	956	956	978
<b>Из них банки</b>	873	894	897	922
<b>И банковские КО</b>	63	62	59	56
<b>Число кредитных организаций с иностранным участием</b>	253	248	244	230
<b>Из них со 100%</b>	76	78	73	76
<b>И свыше 50%</b>	44	43	44	37

Таблица 2. Динамика числа банков.

	Динамика числа банков			
	Изменение за 1-е пол. 2013 года	Изменение за 2012 год	Изменение за 2011 год	Изменение за 2010 год
<b>Действующие кредитные организации</b>	0	-18	-34	-46
<b>Из них банки</b>	-3	-25	-33	-52
<b>И банковские КО</b>	+3	+3	-1	+6
<b>Число новых КО</b>	+8	+9	+3	+1
<b>Число кредитных организаций с иностранным участием</b>	+4	+14	+10	-1
<b>Из них со 100%</b>	+5	-3	-4	-1
<b>И свыше 50%</b>	-1	+7	+6	+1

Во втором полугодии 2013 года число кредитных организаций заметно сократилось из-за активизации процесса отзыва лицензий, которое произошло вследствие ужесточения регулирования и надзора со стороны Центробанка РФ.

Если сравнить прошлый год с нынешним, то в 2012 году Банком России в соответствии со статьей 74 Федерального закона от 10.07.2002 № 86\_ФЗ “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” (далее Федеральный закон № 86\_ФЗ) и статьей 20 Федерального закона от 2.12.1990 №395-1 “О банках и банковской деятельности” (далее — Федеральный закон № 395\_1)

отозваны лицензии у 22 кредитных организаций (в 2011 году — у 18 кредитных организаций)<sup>1</sup>, в этом году уже 25. Как утверждает заместитель председателя комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков: «По итогам года будет больше». Нужно отметить, что в 2009 году было отозвано 43 лицензии. По данной обстановке, как отмечают эксперты, у Центрального Банка нет задачи любой ценой избавиться от «балласта», наоборот «Есть задача обеспечить стабильность».

По состоянию на 1.01.2013 года подлежали ликвидации 137 кредитных организаций, у которых отозваны (аннулированы) лицензии и Банком России из уполномоченного регистрирующего органа не получены свидетельства об их государственной регистрации в связи с ликвидацией, в том числе ликвидационные процедуры осуществлялись в 131 кредитной организации. В оставшихся 6 кредитных организациях по состоянию на 1.01.2013 не приняты соответствующие судебные решения после отзыва у них лицензий.

С начала 2013 года Центральный Банк РФ фактически ликвидировал 27 банков. И громкий скандал в связи с закрытием «Мастер-банка» усугубил ситуацию: вкладчики бросились забирать деньги из частных финансовых организаций и переводить их в коммерческие банки с государственным участием.

Отзыв лицензии у «Мастер-Банка» зацепил и другие финансовые организации, так же как и подобная ситуация с «Пушкино» не прошла бесследно. Так, после решения ЦБ по «Пушкино» среди пострадавших оказался банк «Возрождение» - смс-рассылка о возможном отзыве лицензии у банка привела к существенному оттоку вкладов клиентов в Подмоскowie. В случае с «Мастер-Банком» эффект, безусловно, оказался более сильным. Многие кредитные организации пользовались его процессингом, и после отзыва лицензии их клиенты не могли воспользоваться своими банковскими картами. В результате в проблемах с ликвидностью признался «Банк Проектного Финансирования». «Смоленский банк» тоже испытывает серьезные трудности и официально обратился в ЦБ за помощью, сегодня банк прекратил обслуживание клиентов в ожидании решения Банка России о санации. Тем временем, сам ЦБ принял решение о санации самарского КБ «Солидарность».<sup>2</sup>

### ***Самые значимые банки России.***

Департамент надзора над системно значимыми банковскими организациями Банка России будет определять, какие банки можно отнести к числу системообразующих. Используя опубликованные критерии, Центр структурных исследований Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара выявил 25 самых надежных банков в России.

Согласно информации Банка России перечень системообразующих банков будет утверждаться ежегодно, и показателям банков, попавших в этот список, будет уделяться особое внимание со стороны регулятора.

В список системообразующих банков попадут те, у кого конечный показатель составит более 0,6. Используются данные за последние три года.

ИЭП составил список из 25 таких банков, используя полные данные за 2011-2013 гг. и данные за 2013 г. по состоянию на 1 ноября.

---

1 Федеральный закон РФ от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»  
2 <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=196198>

Таблица №3 Системно значимые кредитные организация  
по состоянию на 1 ноября 2013г.

Банк	Доля ак- тивов	Доля средств, разме- щенных в банках и фин. органи- зациях	Доля средств, привлеченных от банков и фин. органи- заций	Доля средств физлиц	Итоговый показатель
Сбербанк	28,1	9,3	5,5	46,1	27,4
ВТБ	29,6	12,5	27,2	0,1	9,8
Газпромбанк	6	3	5	2,1	4,5
Россельхозбанк	3,5	1,8	6,1	1,4	3,1
ВТБ 24	3,2	12,4	1,9	7,1	5,2
Банк Москвы	3,2	6,1	2,9	1,3	3
Альфа-Банк	2,6	2,1	4,3	2	2,6
Юникредит	1,8	1	1,7	0,4	1,3
Росбанк	1,5	1,3	1,6	1	1,3
Промсвязьбанк	1,4	1	1,1	1,1	1,3
Райффайзенбанк	1,4	1	1	1,5	1,3
Номос-Банк	1,3	2,8	3	0,6	1,5
Уралсиб	0,9	0,8	0,5	1,1	0,9
Транскредитбанк	0,9	2	3	0,6	1,2
Санкт-Петербург	0,8	0,8	1	0,7	0,8
МДМ-Банк	0,8	1,5	0,9	0,8	0,9
Россия	0,7	1,5	0,8	0,2	0,7
АК Барс	0,7	0,3	0,9	0,5	0,6
Ситибанк	0,7	1,4	0,3	0,4	0,6
МКБ	0,7	0,8	0,6	0,8	0,7
Русский Стандарт	0,6	0,4	0,2	1,1	0,7
Хоум кредит	0,6	0,4	0,3	1	0,6
ХМБ	0,6	1,3	2,1	0,4	0,8
Связь-Банк	0,5	0,9	1,7	0,2	0,6
Глобэкс	0,5	1	1,5	0,2	0,6

На 25 банков, конечный показатель которых превышает 0,6, приходится 73% активов российской банковской системы и вкладов физических лиц. Кроме этого, эти банки составляют две трети рынка межбанковского кредитования.<sup>3</sup>

Таким образом, основной целью развития банковского сектора Российской Федерации на среднесрочную перспективу является активное участие в модернизации экономики на основе существенного повышения уровня и качества банковских услуг, предоставляемых организациям и населению, и обеспечения его системной устойчивости. Достижение этой цели является необходимым условием развития российской экономики и повышения ее конкуренто-

3 <http://www.finmarket.ru/main/article/3570152>

способности на международной арене за счет диверсификации и перехода на инновационный путь развития.

За 20 лет развития банковский сектор прошел большой путь. В то же время с момента зарождения в конце 80-х годов XX века и до настоящего времени развитие шло преимущественно в рамках экстенсивной модели. В основе этой модели - ориентация банков на краткосрочные результаты деятельности, обуславливающая в том числе агрессивную коммерческую политику и высокую концентрацию рисков. Проблемами банковского сектора являются низкая ответственность владельцев и руководства банков за качество и устойчивость ведения банковского бизнеса, достоверность информации о состоянии банков, а также надежда на государственную поддержку в стрессовых ситуациях.

Агрессивная политика ряда банков оказала негативное влияние на их устойчивость, что особенно остро проявилось в условиях кризиса и потребовало принятия Правительством Российской Федерации и Центральным банком Российской Федерации (Банком России) экстренных мер по обеспечению системной стабильности банковского сектора, позволивших преодолеть кризисные явления и сохранить доверие населения и организаций к банковской системе.

Одновременно стала очевидной необходимость более решительного перехода к модели развития банковского сектора, характеризующейся приоритетом качественных показателей деятельности и ориентацией на долгосрочную эффективность. Это в полной мере отвечает долгосрочным приоритетам развития экономики, в том числе предусмотренным Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. N 1662-р.

В рамках реализации настоящей Стратегии усилия Правительства Российской Федерации и Банка России будут ориентированы прежде всего на создание условий для увеличения эффективности трансформации банковским сектором временно свободных средств в кредиты и инвестиции и повышение роли банковского сектора в процессе модернизации российской экономики.

Предусматривается принять меры, направленные:

- на создание условий для развития конкуренции в банковском секторе и на финансовом рынке в целом, а также на повышение конкурентоспособности российских кредитных организаций и системной устойчивости банковского сектора;

- на повышение качества и расширение возможностей потребления банковских услуг населением и организациями, в том числе в удаленных и труднодоступных регионах;

- на внедрение современных банковских и информационных технологий, упрощение и расширение перечня инструментов кредитования малого бизнеса;

- на предотвращение вовлечения кредитных организаций в противоправную деятельность прежде всего по легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

В рамках реализации этих мер предстоит решить вопросы совершенствования законодательства Российской Федерации, сокращения участия государства в капиталах крупных российских кредитных организаций, создания системы регули-



рования и надзора на рынке финансовых услуг, предоставляемых некредитными организациями, создания и функционирования современных инфраструктурных комплексов, в том числе международного финансового центра в Российской Федерации, а также вопросы развития национальной платежной системы.[3]

### **Список использованной литературы:**

1. [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
2. <http://www.finmarket.ru/main/article/3570152>
3. Информационно- правовой портал <http://www.bestpravo.ru/>
4. Федеральный закон РФ от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности.
5. Федеральный закон РФ от 02.12.1990 № 394-1.«О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)».
6. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Банк России. Интернет-версия. [www.cbr.ru/analytics/bank\\_system/](http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/)
7. [http://www.cbr.ru/statistics/prtid=pdko\\_sub](http://www.cbr.ru/statistics/prtid=pdko_sub)

© Л.С.Хамматова,2013

### **УДК 331.1**

**А.Ф. Хатмуллина**

Студентка 5 курса Института экономики, финансов и бизнеса  
Башкирский Государственный Университет  
г. Уфа, Российская Федерация

## **НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ**

Жизнь и здоровье человека являются неотъемлемыми и основными благами для человека, а права на охрану здоровья и жизни - естественными правами. В большей или меньшей степени снижается активность индивида, трудоспособность, обесцениваются многие иные блага, когда здоровье утрачивается. Отраслевая специфика медицинской деятельности, характеризующаяся некоторыми аспектами, являющимися основными факторами дифференцированного подхода к правовому регулированию труда медицинских работников.

Еще К.Маркс указывал, что труд врача следует относить к такой сфере деятельности, которая, не участвуя непосредственно в производственном процессе, в то же время создает необходимые предпосылки для его нормального и эффективного функционирования.[3,с.136] Именно труд сопровождал человека на протяжении всех исторических эпох, становясь все более разнообразным и многосторонним. [2,с.51]

Охрана здоровья граждан является неотъемлемым условием жизни общества, которая подтверждает ответственность государства за сохранение и укрепление здоровья граждан.

Наиболее действенными гарантиями прав на охрану здоровья граждан являются меры уголовно - правового воздействия. Они заключаются в том, что

совершая какие-то противоправные деяния, когда медицинские работники оказывают медицинскую помощь, к ним могут быть оказаны меры уголовно-правового характера. Это может быть не оказание помощи больному, причинение тяжкого вреда здоровью или смерти больного. Для того чтобы применить эти меры, надо вначале определить субъекта, то есть лица, который несет ответственность за противоправные деяния. Субъектом является лицо, которое обязано в силу специального закона оказывать медицинскую помощь. Поэтому чтобы привлечь его к уголовной ответственности, нужно доказать вину в содеянном.

Можно рассмотреть и другую сторону таких отношений - охрана и регулирование труда самих медицинских работников. Основные правила изложены в Трудовом кодексе РФ. Различным аспектам их деятельности, как общими нормами, так и специальными нормативными актами, обусловлена специфика правового статуса медицинских работников.

Трудовой договор - это документ, который регламентирует работу медицинских работников и заключается с работодателем. По трудовому договору или контракту имеют право работать все работники, в том числе и работники здравоохранения. Только при договоренности об указании должности, основных функций врача и структурного подразделения медицинского учреждения, приглашение может считаться достигнутым.

После того как трудовой договор заключен, в нем и указе о приеме на работу может быть установлено испытание, которое является эффективным средством при проверке качества медработников, как профессиональных, так и деловых (регламентирует это все ст. 70 ТК РФ). Срок испытания не может превышать 3 месяцев, а для руководителей учреждений и их заместителей, главных бухгалтеров и их заместителей - 6 месяцев. Если же работодателя не удовлетворил результат испытания работника, то до того как истек срок испытания и предупредив об увольнении за три дня до увольнения, указав причины, которые послужили причинами таких действий, он может уволить работника на основании ст. 71 ТК РФ. А если же работник до сих пор работает, но срок испытания давно истек, то такой работник считается выдержавшим испытание. Также для работников здравоохранения возможно установить сокращенную продолжительность рабочего времени, которая согласно статье 350 ТК РФ составляет не более 39 часов в неделю. [4, с. 243]

Для медицинских работников допустима и работа за пределами нормальной продолжительности рабочего времени. Выделяют два ее вида: работа сверх нормального числа рабочих дней за учетный период и сверхурочная работа. К сверхурочным работам в соответствии с ч. 2 ст. 99 ТК РФ работника с его письменным согласием вправе привлечь работодатель. А в соответствии с ч. 3 ст. 99 ТК РФ требуется одобрение выборного профсоюзного органа данной организации помимо письменного согласия работника для привлечения его к таким работам в связи с иными обстоятельствами. [1] За первые два часа работы не менее чем в двойном размере производится оплата сверхурочной работы, не менее чем в двойном размере за последующие часы. В трудовом договоре можно указать конкретные размеры оплаты труда за сверхурочные часы.

Чтобы выполнять работы, которые связаны с расширением объема выполняемых услуг на время, учреждения вправе привлекать других работников на

основе срочного трудового договора, помимо работников, которые уже работают на данном учреждении, за счет средств внебюджетных фондов и от дохода, которое это учреждение приносит. Этим работникам работодатель обязан предоставить гарантии, хотя статья 126 ТК РФ говорит о недопущении замены отпуска денежной компенсацией этих работников.

Также одним из важнейших факторов является ответственность медицинских работников. Они состоят в трудовых отношениях с различными больницами, поликлиниками и другими учреждениями. Поэтому за нарушение своих обязанностей, предусмотренных трудовым договором, они несут ответственность в соответствии с законодательством. Ссылаясь на ТК РФ, работодатель может наложить на своих работников дисциплинарные взыскания вплоть до увольнения.

Статья 77 ТК РФ перечисляет основания прекращения трудового договора, именно на основании ее пунктов и записывают причины увольнения в трудовую книжку. Уволены они могут и за несоответствие выполняемой работы, которая была обнаружена. [1]

Таким образом, квалифицированную характеристику труда медицинского работника затрудняет то, что во многих нормативных правовых актах видна дифференциация правового регулирования труда медработников.

#### **Список использованной литературы**

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.12.2001) (действующая редакция от 25.11.2013);
2. Богатырева М.Р., Масыгутова А.Н. Структурное формирование трудовых ресурсов. // Сборник научных трудов Sworld. 2013. Т. 39. № 1. с. 51;
3. Иванова Н.А. Некоторые особенности правового регулирования оплаты труда медицинских работников в условиях реформирования здравоохранения. // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2011. - №3(28), с.136;
4. Платонова Т.В. Правовое регулирование труда медицинских работников. // Актуальные проблемы российского права. – 2009. - №1.

© А.Ф. Хатмуллина, 2013.

**УДК 338**

**Чувашова Ю.А., Непочатых М.Д.**  
студентки 3 курса экономического факультета  
Оренбургский государственный институт менеджмента  
г. Оренбург, Российская Федерация

#### **МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В ОРЕНБУРГЕ**

Малый бизнес является одним из немаловажных приоритетов развития экономики любого современного государства, так как конкретно на этот сектор

приходится основная доля занятости и производства товаров и услуг в развитых странах. В Оренбурге проблемам развития малого бизнеса уделяется немалое внимание, так как с малым предпринимательством города связано и успешное экономическое развитие страны, и рост благосостояния населения.

В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», вступившим в силу с 1 января 2008 года, к малым предприятиям, наряду с определенной структурой уставного капитала, относятся предприятия с численностью до 100 человек включительно, независимо от вида деятельности, из которых выделяются микропредприятия (с численностью до 15 человек).

Малое предпринимательство должно решать следующие важные задачи для развития Оренбурга:

- содействовать обеспечению занятости и материальному благосостоянию населения, его духовному и культурному развитию, удовлетворению материальных потребностей с помощью расширения рынка потребительских товаров и сферы услуг;

- способствовать развитию конкурентоспособной рыночной экономики, росту валового регионального продукта, повышению доходов консолидированного бюджета области и внебюджетных фондов;

- обеспечить формирование социальной, финансовой и политической стабильности общества.

По данным Управления федеральной налоговой службы по Оренбургской области в настоящее время в городе Оренбурге зарегистрировано 14 162 малых предприятий и 15 210 предпринимателей без образования юридического лица, общее количество субъектов предпринимательства, включая средние предприятия, составило 29 417.

В сравнении с аналогичным периодом 2012 года произошло увеличение количества малых предприятий на 0,9%, относительно периода 2011 года этот показатель вырос на 14,8%, отмечена тенденция снижения количества средних предприятий на 8,2% и индивидуальных предпринимателей на 15,8% соответственно, в 2013 году динамика снижения этих показателей является следствием двукратного увеличения с 1 января 2013 года взносов в Пенсионный фонд.

В целом общее количество субъектов предпринимательства по итогам 9 месяцев 2013 снизилось по сравнению с показателями 1 полугодия 2013 года на 1,77%.

За период 3 квартала отмечен небольшой рост на 7,1% среди показателей средних предприятий, к ним отнесены субъекты МСБ, осуществляющие деятельность в сферах добычи полезных ископаемых, транспорта и связи, операций с недвижимым имуществом, арендой и предоставлением услуг, в том числе: научные исследования и разработки.

Продолжается характерное снижение количества индивидуальных предпринимателей, за 9 месяцев 2013 года их число снизилось на 2457 единиц, за период 3 квартала 342 индивидуальных предпринимателя прекратили свою деятельность на территории города Оренбурга.

Несмотря на снижение некоторых показателей, за 9 месяцев 2013 года в муниципальную казну от субъектов малого и среднего предпринимательства поступило 1 641,8 млн. рублей, что составляет 53,6% от суммы всех налоговых поступлений.

Показатели налоговых поступлений в бюджет города Оренбурга от малого и среднего бизнеса по итогам 9 месяцев 2013 года остаются стабильными и соответствуют уровню показателя - 53,2%, исчисленному в I квартале и I полугодии 2013 года.

Таким образом, малое предпринимательство города Оренбурга развивается достаточно стабильно и вносит свой серьезный вклад в формирование бюджета города.

Реализация муниципальной Программы поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Оренбурге в 2013 году осуществляется в соответствии с областной и муниципальной Программами развития предпринимательства, рассчитанными на период с 2012 по 2014 годы.

Основные направления реализации этой программы:

I. Совершенствование механизмов регулирования деятельности субъектов МСП и сокращение административных барьеров

II. Совершенствование информационной поддержки субъектов МСП

III. Финансовая поддержка

IV. Развитие инфраструктуры МСП

V. Поддержка выставочно-ярмарочной деятельности

VI. Поддержка начинающих предпринимателей, в том числе учащейся молодежи, а также безработных граждан, желающих организовать собственное дело.

На всех предприятиях, которым оказывается поддержка администрации города, отмечен рост экономических показателей, которые характеризуют экономическое развитие предприятий малого и среднего бизнеса.

Увеличивается ассортимент выпускаемой продукции, практически на каждом предприятии расширяется количество рабочих мест и отмечается увеличение заработной платы.

На предприятиях, получающих финансовую поддержку, за 9 месяцев 2013 года сохранено 974 и дополнительно создано 56 рабочих мест.

За 9 месяцев 2013 года услугами, предоставляемыми «Оренбургским областным фондом поддержки малого предпринимательства» воспользовались 65 субъекта предпринимательства города Оренбурга на общую сумму 43,99 млн. рублей.

«Гарантийным фондом для субъектов малого и среднего предпринимательства Оренбургской области» предоставлены гарантии 14 субъектам малого и среднего предпринимательства города на сумму 51,71 млн. рублей. По программе микрофинансирования оренбургским предпринимателям предоставлено Фондом 27 займов на общую сумму 20,34 млн. рублей.

Благоприятные условия хорошо воздействуют на процветание малого предпринимательства в Оренбурге. Важно продолжать поддерживать и создавать новые пути поддержки бизнеса. Необходимыми мероприятиями считаются:

1) Улучшение механизмов, регулирующих деятельность субъектов малого бизнеса и уменьшение административных барьеров.

2) Информационная поддержка субъектов малого предпринимательства.

3) Проведение общественных мероприятий, касающихся проблем малого бизнеса: семинаров, совещаний, конференций, круглых столов, съездов, конкурсов.

#### 4) Возмещение части затрат:

- за пользование офисными и производственными помещениями при реализации бизнес-проектов, отобранных на конкурсной основе для целей оказания муниципальной поддержки;

- связанных с оплатой консультационных, экспертных услуг при разработке и реализации бизнес-проектов в области инноваций и промышленного производства;

- на оплату регистрационного сбора за участие в выставках, а также на оплаты аренды выставочной площади на выставках, имеющих статус межрегиональных, всероссийских или международных;

- связанных с оплатой услуг по прохождению сертификации, необходимой в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- субъектам малого бизнеса в связи с повышением квалификации работников;

- связанных с приобретением основных средств и минеральных удобрений для сельскохозяйственного производства.

5) Организация и проведение выставок продукции местных производителей товаров. Продвижение продукции города Оренбурга на региональные и международные рынки.

6) Поддержка молодых людей и безработных граждан, желающих организовать личное дело.

Развитие малого бизнеса играет большую экономическую роль для города, а так же для всей России в целом. И, конечно, играет немаловажную роль в политической и социальной стабильности общества. Достижение поставленных задач приведет к улучшению экономического благосостояния города.

© Ю.А.Чувашова, М.Д.Непочатых, 2013

## УДК 332

**Л.А. Шайхутдинова**

магистрант 1 курса Института экономики

**М.М. Гайфуллина**

Кандидат экономических наук, доцент

Уфимский государственный нефтяной технический университет  
г. Уфа, Российская Федерация

## **РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ**

Нефтегазовый комплекс (НГК) играет очень важную роль в социально-экономическом развитии России. Он обеспечивает не только значительную часть доходов федерального бюджета и валютных поступлений, но и инициирует капиталовложения в смежные секторы экономики, а также играет стимулирующую роль инвестиционной активности в национальном хозяйстве. Кроме того, нефтяные компании России – ОАО «Лукойл», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО

«Газпром нефть», ОАО «Роснефть» – являются одними из немногих национальных компаний, которые достаточно конкурентоспособны на мировом рынке.

Деятельность нефтяных компаний, находящаяся под влиянием неопределенных экономических, организационно-технических, геологических факторов, сопряжена со значительными рисками [1]. В таблице 1 представлены результаты исследования мнений респондентов о рисках и возможностях в 2013 году, а также их прогнозы на период до 2015 года [2].

В этой связи управление рисками представляет собой крайне важный элемент системы управления нефтяными компаниями. Эффективность использования современных подходов к оценке рисков и выбор адекватных мероприятий по их минимизации прямо влияет на хозяйственные показатели работы нефтяных компаний и рост деловой активности в нефтегазовом секторе национальной экономики.

Таблица 1 - Основные риски для компаний нефтегазового комплекса

Наименование риска	2013 год	2015 год
Риски в области охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды, а также обеспечения соответствия законодательным требованиям	1	1
Неустойчивость цен; управление долгосрочными инвестициями при наличии риска значительных ценовых колебаний	2	2
Доступ к запасам или рынкам	3	3
Рост затрат и инфляция	4	6
Неопределенность энергетической политики	5	5
Ухудшение финансовых условий деятельности компаний	6	4
Дефицит кадровых ресурсов	7	7
Конкуренция, вызванная появлением новых технологий и источников энергии	8	8
Информационная безопасность	9	10
Рост масштабов и степени сложности проектов	10	9

Рассмотрим данные риски более подробно.

**1 Риски в области охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды.** С экологических позиций, ТЭК сегодня – это 50 % выбросов загрязняющих веществ в атмосферу, 23% сбросов загрязненных вод в водные объекты и до 19 % объема образования отходов от общепромышленных российских показателей. Обеспечение безопасности работников и местного населения, а также минимизация воздействия на окружающую среду являются важнейшими обязанностями любой компании. Пренебрежение ими может повлечь за собой самые серьезные последствия в виде огромных штрафов и безвозвратно утраченной репутации в глазах общественности.

**2 Риски, связанные с неблагоприятными колебаниями цен на рынке,** являются существенными для нефтегазовых компаний с учетом долгосрочного характера инвестиций в отрасли. Значительная ценовая неоднородность мирового газового рынка и неопределенность долгосрочной динамики цен на нефть вывели данный риск в первую тройку.

**3 Доступ к запасам: ограничивающие факторы политического характера и конкуренция за подтвержденные запасы.** Различия в правовом регулировании разных стран вызывают огромную обеспокоенность участников отрасли. Это отчасти обусловлено тем, что для удовлетворения растущего мирового спроса на энергоносители в будущем потребуются вести работу в самых труднодоступных районах. Кроме того, некоторые государства собственники недр стремятся получить большую долю добываемой продукции, а также ужесточают требования в отношении «местного компонента». В результате растет риск несоответствия законодательным требованиям или снижения эффективности стратегии разработки.

**4 Рост затрат и инфляция.** Неопределенность в отношении затрат представляет угрозу для любого бизнеса, особенно в нефтегазовой отрасли. Уровень будущих затрат плохо поддается прогнозу на этапе получения лицензий на недропользование, и с этим компании привыкли мириться. Однако с переходом к реализации проектов высокой степени сложности (с точки зрения как природно-климатических, так и горно-геологических условий) затраты, связанные с поиском, оценкой и разработкой запасов, возрастают на порядок.

**5 Неопределенность энергетической политики.** Мировой экономический спад и неустойчивость цен на сырьевые товары приносят неопределенность в приоритеты энергетической политики, диапазон которых колеблется от обеспечения бесперебойности поставок и борьбы с климатическими изменениями до обеспечения доступности и удовлетворения растущего спроса.

**6 Ухудшение финансовых условий деятельности компаний.** На фоне текущих тенденций в мировой экономике во многих развивающихся странах наблюдается резкое сокращение бюджетных поступлений от реализации государственных инвестиционных программ, а также налоговых доходов. В этой связи ожидается, что нефтегазовые компании и в дальнейшем будут сталкиваться с повышением налоговых ставок и другими фискальными мерами.

**7 Дефицит кадровых ресурсов.** Для участия в технически сложных проектах, которых в отрасли становится все больше, необходимы специализированные знания и опыт. Средний возраст работников отрасли увеличивается, и все большее число высококвалифицированных специалистов выходят на пенсию.

**8 Конкуренция, вызванная появлением новых технологий и источников энергии.** Инвестирование в инновации и НИОКР – основное условие сохранения конкурентного преимущества. Неотъемлемой частью этого процесса является инвестирование в передовые технологии и новые источники энергии. Те компании, которые не идут в ногу с технологическим прогрессом, рискуют быть вытесненными из активной деловой жизни.

**9 Информационная безопасность.** В любой стране мира объекты нефтегазового комплекса представляют собой чрезвычайно важную часть инфраструктуры национальной экономики, поэтому становятся наиболее вероятной мишенью кибератак.



Основными направлениями развития системы управления предпринимательскими рисками нефтяных компаний являются следующие:

- 1) придание управлению рисками системного характера;
- 2) каталогизация и создание системы отчетности по рискам;
- 3) выделить риск-менеджмент в виде интегрированной функции, которую необходимо внедрить во все подразделения и во все виды деятельности предприятий.

#### **Список использованной литературы:**

1. Гайфуллина М.М. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса) // Экономика и управление. 2013. №4. С. 85-88.

2. Сравнительный анализ 10 основных рисков и возможностей в 2013 году и в последующий период / Пульс деловой жизни/ Нефтегазовая отрасль / <http://www.eu.com>.

© Л.А. Шайхутдинова, 2013

© М.М. Гайфуллина, 2013

**УДК 332**

**Л.А. Шайхутдинова**

магистрант 1 курса Института экономики

**М.М. Гайфуллина**

Кандидат экономических наук, доцент

Уфимский государственный нефтяной технический университет

г. Уфа, Российская Федерация

### **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ**

Нефтегазовый комплекс играет очень важную роль в социально-экономическом развитии нашей страны, являясь основным сегментом национальной хозяйственной системы. Эффективность использования современных подходов к оценке рисков и выбор адекватных мероприятий по их минимизации прямо влияет на хозяйственные показатели работы нефтяных компаний и рост деловой активности в нефтегазовом секторе национальной экономики. Таким образом, управление рисками представляет собой крайне важный элемент общей системы управления нефтяными компаниями.

Задачами эффективного управления предпринимательскими рисками нефтяных компаний являются:

- 1) выявление и систематический анализ рисков;
- 2) учет существенных рисков при принятии управленческих решений;
- 3) распределения ответственности за управление рисками;
- 4) разработки планов мероприятий по реагированию на существенные риски и контроля их исполнения;

- 5) мониторинг рисков и оценка эффективности управления ими;
- 6) накопления знаний в области интегрированного управления рисками [1].

Основные этапы процесса управления предпринимательскими рисками нефтяных компаний приведены на рисунке 1.

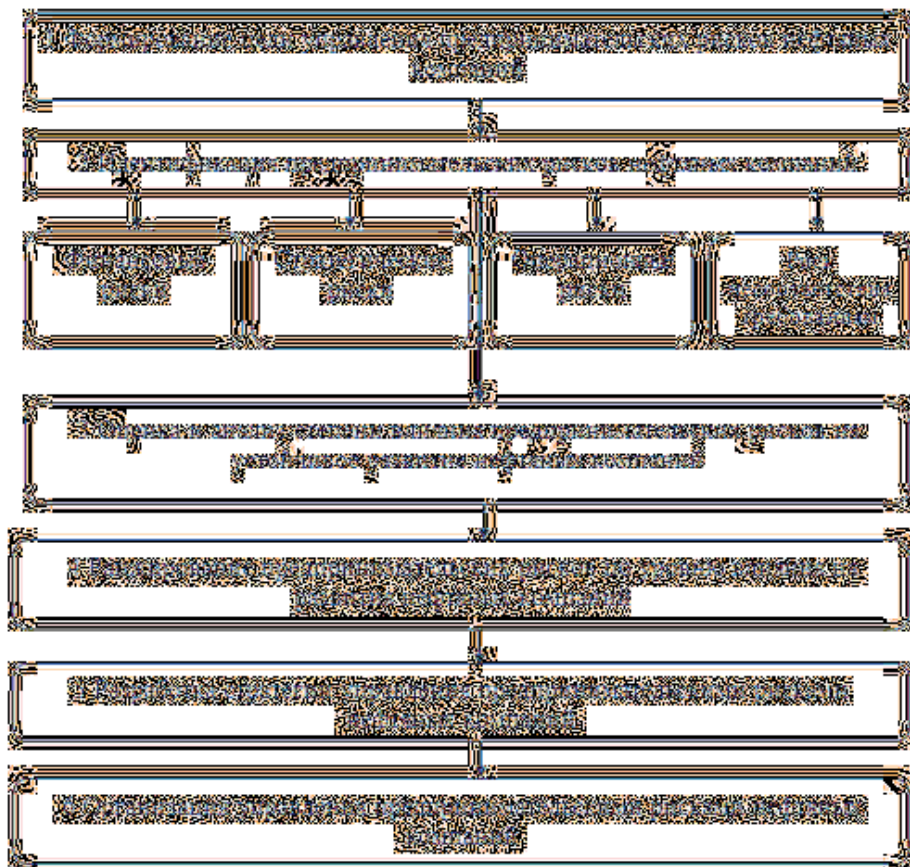


Рисунок 1 - Модель управления предпринимательскими рисками нефтяных компаний

Деятельность нефтяных компаний сопровождается действием целого набора рисков. Задача классификации предпринимательских рисков нефтяных компаний должна сводиться к определению системы рисков и системообразующих факторов, что позволит повысить эффективность управления предпринимательскими рисками. Предпринимательские риски нефтяных компаний и методы управления ими представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Предпринимательские риски нефтяных компаний и методы управления ими

Наименование риска	Краткое описание	Методы управления и минимизации
Операционный риск	1 Производственные риски 2 Риск снабжения 3 Транспортные риски 4 Риск ответственности 5 Экологические риски 6 Природно-естественные риски	1 Методы уклонения от рисков - отказ от ненадежных партнеров; - страхование рисков 2 Методы локализации рисков
Финансовый риск	1 Кредитный риск 2 Риск ликвидности 3 Инвестиционные риски 4 Налоговое риски 5 Риски планирования 6 Процентный риск 7 Валютный риск	- создание специальных структурных подразделений 3 Методы диверсификации рисков - распределение риска во времени;
Стратегический риск	1 Риск изменения цены на продукцию 2 Риск увеличения рыночных цен на основные сырье и материалы 3 Конкурентный риск	- диверсификация сбыта и поставок; - диверсификация инвестиций. 4 Методы компенсации рисков:
Риск несоответствия требованиям законодательства	1 Правовые риски 2 Политические риски 3 Информационные риски 4 Риск увеличения тарифов	- прогнозирование внешней обстановки; - стратегическое планирование деятельности нефтяных компаний; - мониторинг социально-экономической и нормативно-правовой среды

Как видно по данным таблицы 1, классификация рисков, основанная на оценке предпринимательских рисков в отдельных бизнес-процессах нефтяных компаний, позволит сформировать во внутренней среде единое понимание конкретных рисков компании и создаст базу для дальнейшего построения системы управления предпринимательскими рисками.

Несмотря на то, что мы рассматриваем здесь представленные категории рисков как дискретные элементы с четко определенными характеристиками, на практике они могут частично совпадать и взаимодействовать.

Управлять предпринимательскими рисками нефтяных компаний значит наименьшими затратами планировать финансовые ресурсы, необходимые для снижения вероятности возникновения неблагоприятных результатов, а также для более эффективного устранения негативных последствий принимаемых решений. Для достижения поставленной цели необходимо структурировать управленческие воздействия в процессе оценки и анализа предпринимательских рисков нефтяных компаний.

Таким образом, при определении системы управления предпринимательскими рисками предлагается перейти к интегрированному подходу, при котором будет использоваться комплексно при оценке рисков средства и методы, что позволит нефтяным предприятиям, не только определить структуру управления рисками, но и разрабатывать более эффективную стратегию развития, что, в свою очередь приведет к оценке важности постоянного контроля за мероприятиями и средствами управления предпринимательскими рисками.

Представленная модель управления предпринимательскими рисками предусматривает разделение процесса управления на несколько этапов для достижения поставленных целей устойчивого развития нефтяных компаний

### **Список использованной литературы:**

1. Гайфуллина М.М. Управление рисками устойчивого развития промышленного предприятия (на примере предприятий нефтяного комплекса) // Экономика и управление. - 2013. - №4. - С. 85-88.

© Л.А. Шайхутдинова, М.М. Гайфуллина, 2013

**УДК 336.77**

**А.В. Шаропатова**

доцент кафедры экономики и агробизнеса  
Красноярский государственный аграрный университет  
Г. Красноярск

## **ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ**

Банковское обслуживание сельхозпредприятий имеет важное значение в развитии сельского хозяйства как отрасли народного хозяйства. В настоящее время предприятия сельского хозяйства могут получать полный спектр банковских услуг, в частности, финансирование в различных формах (кредит, гарантии, вексельное кредитование); все формы безналичных расчетов в рублях и иностранной валюте; прием и выдача денежной наличности в рублях и иностранной валюте; зарплатные карточные проекты; круглосуточные расчеты по системе «Клиент-Банк»; конверсионные операции со всеми видами валют; вложение свободных средств предприятий в ценные бумаги (векселя, сертификаты) и депозиты. Наибольшую активность предприятия сельского хозяйства проявляют в части пользования заемными средствами - кредитами различных форм и видов. Следовательно, кредит - закономерное явление, объективно отражающее потребность сельскохозяйственных предприятий в использовании заемных средств [1, с. 92].

Практически во всех развитых странах действует специализированная система сельскохозяйственного кредита. Это обуславливается, рядом особенностей.

Первая особенность сельскохозяйственного производства, определена спецификой кредитных рисков, связанных с колебаниями цен на продукцию сельского хозяйства и цен на ресурсы, а также с его сильной зависимостью от природно-

климатических факторов. Это снижает гарантированность займов сельскохозяйственным производителям, в результате чего коммерческие банки готовы выдавать такие кредиты только под высокие залоговые. Но и они, если речь идет не о недвижимости (ипотечное кредитование не используется для сезонного кредита), в аграрной сфере имеют свои особенности. Природные факторы, которые оказывают негативное воздействие на сельскохозяйственное производство, обычно затрагивают не отдельных производителей, а целые регионы. При этом залоговая ценность специализированной техники падает, так как для ее реализации потребуются весомые затраты на транспортировку в другие регионы.

Вторая особенность заключена в исторических и социальных причинах, вследствие которых сельскохозяйственные предприятия и особенно фермеры ведут себя во многом не так, как остальные клиенты банков. Это обусловлено тем, что только в конце 1990-х годов начал работать принцип возвратности. До этого времени задолженность сельскохозяйственных товаропроизводителей списывалась государством.

Третья особенность выражается в традиционно высокой роли государственного регулирования в области финансирования сельского хозяйства, что накладывает отпечаток и на деятельность коммерческих кредитных организаций. Объемы кредитования сельского хозяйства в России малы и не обеспечивают потребности отрасли в финансовых ресурсах. Причин недофинансирования много. Но их можно сгруппировать по двум основным моментам: с одной стороны – это причины, порожденные в сфере предложения кредитных ресурсов, а с другой – в сфере их потребления [3, с. 50].

Кроме того, сельское хозяйство отличается ярко выраженным сезонным характером производства и неравномерностью кругооборота оборотного капитала. Предприятия этой отрасли представляют собой многоотраслевые хозяйства, поэтому кругооборот капитала имеет дифференцированные периоды обращения в зависимости от технологических особенностей основных отраслей производства.

Подобно другим отраслям сферы материального производства оборотный капитал сельскохозяйственных предприятий размещается в производственных запасах, незавершенном производстве, расходах будущих периодов, готовой продукции и денежных средствах в расчетах. Структура запасов товарно-материальных ценностей и объектов банковского кредитования зависит от отраслевой специфики предприятия.

В растениеводстве основными объектами кредитования являются семена, удобрения, химические средства защиты растений, продукция урожая текущего года, товары в пути к покупателям, строительные материалы, запасные части для ремонта сельскохозяйственной техники, топливо, тара, ГСМ и другие ценности. В животноводстве общепромышленные объекты дополняются такими видами активов, как животные на откорме, корма и добавки к кормам, средства защиты животных.

В отдельных случаях банки предоставляют ссуды под запасы и затраты урожая будущего года. К ним относятся затраты по обработке сельскохозяйственных угодий под парами, озимыми посевами, многолетними травами и другими культурами. Главное условие кредитования таких запасов и затрат – своевременный возврат предоставляемых ссуд за счет выручки от реализации урожая данного года.

Как правило, банки не предоставляют ссуды под ту продукцию растениеводства, которая не имеет сбыта и переходит на следующий год. Это связано с тем, что хра-

нение такой продукции не гарантирует ее сохранности и необходимых товарных качеств [2, с. 43].

Из-за особенностей воспроизводственного процесса сельское хозяйство не может функционировать только за счет собственных средств. Ему нужна финансовая и кредитная поддержка государства. В перспективе маловероятно, что государство сможет найти достаточные финансовые средства, необходимые для развития сельского хозяйства. Собственных средств сельхозпредприятий недостаточно даже для осуществления сезонных работ, осуществления расчетов с бюджетом и по заработной плате, и тем более нет средств на закупку сельскохозяйственной техники, удобрений, средств защиты растений, строительство производственных зданий и сооружений, содержание социально-культурной сферы села.

Единственным реально возможным источником финансирования сезонных затрат и капитальных вложений является кредит.

Но если в развитых странах основу сельскохозяйственного кредита составляют банковские кредиты, то в развивающихся странах и странах с транзитивной экономикой, большое значение имеют небанковские формы кредита: товарный кредит, различные формы аренды и т.п. [4, 26].

Товарный кредит представляет собой одну из наиболее древних форм кредита и проистекает из торговых операций. Существуют различные формы товарного кредита. Простейшая его разновидность предполагает поставку сезонных ресурсов для сельского хозяйства под залог будущего урожая. При более развитой системе банковского кредита товарный кредит может осуществляться с помощью открытого счета. Товарный кредит наиболее эффективен в том случае, когда сельхозпроизводитель не может рассчитывать на банковские кредиты. Эта форма кредита часто сопутствует вертикальной производственной интеграции в агропромышленном комплексе.

Основным способом расширения источников среднесрочных кредитов является аренда. В сельском хозяйстве, наиболее часто встречаются три формы аренды движимого имущества: операционный лизинг, заказ на выполнение работ, финансовый лизинг [4, с. 27].

Альтернативой традиционным формам кредитования при привлечении средств на краткосрочные цели служат факторинг и форфейтинг как наиболее оптимальные способы сокращения и управления дебиторской задолженностью.

Факторинг обуславливает выкуп платежных требований к покупателю у поставщика товаров (услуг), связан с обслуживанием дебиторских задолженностей и предполагает сотрудничество с банком на долгосрочной основе. Цель факторинга – устранить риск неплатежа как неотъемлемую часть любой торговой и кредитной операции.

Эффективность факторинговой операции для фирмы-продавца определяется путем сравнения уровня расходов по этой операции со средним уровнем процентной ставки по краткосрочному банковскому кредитованию. Основные преимущества использования схем факторинга заключаются в том, что факторинг, во-первых, это средство защиты от потерь, связанных с просроченными долгами, предотвращающее рост таких долгов выше допустимого уровня; во-вторых, средство обеспечения учета продаж и административного управления дебиторской задолженностью за фиксированную цену; в-третьих, дополнительный источник покрытия сезонного дефицита денежных средств.

Вторым современным способом учета требований к покупателю (правда, в основном при экспорте) является форфейтинг. Это операция по покупке обязательств, погашение которых приходится на какое-либо отдаленное время в будущем и которые возникли в процессе поставки товаров либо предоставления услуг (большей частью экспортных поставок) всегда без оборота на любого предыдущего должника [4, с. 28].

Основным фактором, сдерживающим развитие сельскохозяйственного кредита, является огромная накопленная задолженность сельского хозяйства. При заблокированных счетах основной части производителей нормальное кредитование сектора невозможно.

Вместе с тем можно отметить, что существующая система кредитования предприятий аграрной сферы не обеспечивает должного позитивного влияния на функционирование сельских товаропроизводителей, а проблема финансирования аграрного сектора в России сегодня становится основной проблемой сектора. За годы реформы так и не удалось сформировать сколько-нибудь эффективной государственной политики в этой области, а возникшие формы кредитования являются по большей мере спонтанными приспособлениями сектора к экономической действительности.

#### **Список использованной литературы:**

1. Архипов А. Вопросы кредитной деятельности // Экономист .- 2007.- № 3. - С. 92-96.
2. Базаря М.П. О создании системы сельскохозяйственного кредита // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2012. - №7. - С.41-45; №8. - С.38-40.
3. Воробьев И. Особенности кредитных отношений в аграрном секторе // АПК: экономика, управление. - 2010. - №10. - С.49-52.
4. Денин Н.В. Совершенствовать систему кредитования аграрного сектора // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 2009. - №12. - С.26-28.

**УДК 331**

**Д.Г.Шуватова**

студентка 1-го курса института экономики, финансов и бизнеса  
Башкирский государственный университет  
г.Уфа, Башкортостан, Российская Федерация

### **ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Организационно-правовые формы юридических лиц представляют собой предусмотренные законом формы организации юридических лиц на основе различия их органов управления, видов и пределов имущественной ответственности участников (учредителей), целей создания и других различий.[1]

#### **Понятие предприятия, его признаки**

Предприятие - это самостоятельно хозяйствующий субъект, созданный в соответствии с действующим законодательством для производства продукции,

выполнения работ или оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.[2] Предприятие как субъект, является одной из организационно-правовых форм юридического лица, а как объект - имущественным комплексом, используемым собственником либо иным владельцем в своей производственной деятельности. После государственной регистрации предприятие признается юридическим лицом и может участвовать в хозяйственном обороте. Оно обладает следующими признаками: - иметь в своей собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество; - отвечать своим имуществом по обязательствам, которые возникают у него во взаимоотношениях с кредиторами, в том числе и перед бюджетом; - выступать в хозяйственном обороте от своего имени и имеет право заключать все виды гражданско-правовых договоров с юридическими и физическими лицами; - имеет право быть истцом и ответчиком в суде; - иметь самостоятельный баланс и своевременно представлять установленную государственными органами отчетность; - иметь свое наименование, содержащее указание на его организационно-правовую форму.

### **Организационные формы предприятий**

В соответствии с гражданским кодексом РФ в России могут создаваться следующие организационные формы коммерческих предприятий: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия.[1]

**Полное товарищество.** Участники его в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом, т.е. по отношению к участникам полного товарищества действует неограниченная ответственность. Участник полного товарищества, не являющейся его учредителем, отвечает наравне с другими участниками по обязательствам, возникшим до его вступления в товарищество. Участник, выбывший из товарищества, отвечает по обязательствам товарищества, возникшим до момента его выбытия, наравне с оставшимися участниками в течение двух лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год, в котором он выбыл из товарищества.

**Товарищество на вере.** Им является товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими предпринимательскую деятельность от имени товарищества и отвечающими по обстоятельствам товарищества своим имуществом, имеются участники-вкладчики (коммандисты), которые несут риск убытков в пределах внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

**Общество с ограниченной ответственностью.** Это общество, учрежденное одним или несколькими лицами, уставной капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью несут риск убытков, связанный с деятельностью общества в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

**Общество с дополнительной ответственностью.** Особенностью такого общества является то, что его участники несут субсидиарную ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Все другие нормы ГК РФ об обществе с ограниченной ответственностью могут применяться к обществу с дополнительной ответственностью.



**Акционерное общество.** Им признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционерное общество, участники которого могут свободно продавать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом. Такое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу на условиях установленных законом. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц, признается закрытым акционерным обществом. Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции. **Производственные кооперативы.** Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом или ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворение требований его кредиторов.

**Государственные и муниципальные унитарные предприятия.** Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено вкладом (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Закон, который регулирует правовое положение унитарных предприятий, был принят Государственной Думой РФ 11 октября 2002 года и вступил в силу с момента его опубликования в «Российской газете» - с 3 декабря 2002 г. [2]

Унитарные предприятия подразделяются на две категории: - унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения; - унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления.

Право хозяйственного ведения - это право предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собственника в пределах, установленных законом или иными правовыми актами. До принятия Закона об унитарных предприятиях на праве оперативного ведения могли создаваться только федеральные казенные предприятия. Теперь это могут быть и иные государственные, а также муниципальные предприятия. Согласно Закону об унитарных предприятиях казенные предприятия учреждаются лишь в ограниченном числе случаев, указанных в п. 4 ст. 8 этого закона, в частности: если значительная или преобладающая часть производимой ими продукции (работ, услуг) предназначена для государственных или муниципальных нужд; при необходимости использования имущества, приватизация которого запрещена, в том числе имущества, необходимого для обеспечения безопасности государства, стратегических интересов России.[2]

Право оперативного управления - это право предприятия владеть, поль-

зоваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответствии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества. Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую самостоятельность в управлении. Предприятия могут создавать различные объединения.

Исторический аспект возникновения понятия «предприятие» и «признание предприятия объектами права(имущественными комплексами), как и сохранение на некоторое время («переходный период» к развитой и организованной рыночной экономике) правосубъектности за государственными и муниципальными унитарными предприятиями относится исключительно к их имущественному, гражданско-правовому статусу или режиму. Их публично-правовая правосубъектность является производной от гражданско-правовой либо пережитком прежнего правопорядка. Но в том и другом случаях она, конечно, не может быть предметом правовой регламентации со стороны Гражданского кодекса РФ.

### **Список литературы.**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации / Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 32. Ст. 3301.
2. Федеральный закон от 14 ноября 2002 года № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» // Российская газета. 30.12.2002.
3. Бюджетный кодекс Российской Федерации / Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 31. Ст. 3823.

**УДК 331.108.2**

**И.А. Юнусова**

студентка 5 курса Института экономики, финансов и  
бизнеса Башкирский Государственный Университет  
г. Уфа, Российская Федерация

**А.А. Рабцевич**

ассистент  
Башкирский Государственный Университет  
г. Уфа, Российская Федерация

## **КАДРОВЫЙ СОСТАВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ И ЕГО ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

Кадровый состав государственной гражданской службы - это та база человеческих ресурсов, позволяющая достигать цели и задачи государственного управления нашей страны и регионов. [с.13, 2]

В сфере государственной кадровой политики предопределено создание социальных правовых конструкций для ее формирования и осуществления в связи с изменившейся системой государственного управления, развития и реформирования государственной гражданской службы.

В течение нескольких лет были разработаны новые механизмы по формированию кадрового состава. К их числу относятся:

- конкурсные процедуры при кадровом назначении;
- аттестация на постоянной основе и квалификационный экзамен;
- кадровый резерв и другие.

За годы реформ произошли такие кадровые достижения как: создание системы оценки претендентов при проведении подбора кадров, совершенствование профессиональной подготовки кадров, создание системы дополнительного профессионального образования государственных служащих.[с.97, 1] Также были разработаны юридические механизмы по борьбе с коррупцией в сфере государственной гражданской службы.

Несмотря на это всё же остался ряд проблем. К одной из проблем можно отнести нехватку кадров. В данное время кадровый состав государственной гражданской службы становится неспособным для решения новых задач, стоящие перед государством. Данные задачи требуют более высокой мобильности, высокой профессиональной квалификации, оперативность их решения. Государственная гражданская служба обладает недостаточной привлекательностью для привлечения всё более молодых кадров, в ней отсутствуют стимулы к профессиональному развитию и карьерному росту.

Следующая проблема развития кадрового состава заключается в проблеме оптимизации численности государственных гражданских служащих. Число работников в государственных органах постоянно растет, это обосновывается отсутствием нормативов штатной численности гражданских служащих, которые могут обеспечивать качественное исполнение функций государственных органов. Немаловажным является и оптимальное перераспределение кадрового состава между определенными сферами государственного управления и государственными органами. [с.98,1] Достаточно большая укомплектованность государственных органов кадрами характеризуется относительно небольшой сменяемостью государственных гражданских служащих. Причинами этого могут быть перемещение гражданских служащих в негосударственные секторы или перемещение по видам службы. При увольнении по собственному желанию в большинстве случаев возникают проблемы не востребоваемости полученного опыта на государственной гражданской службе. Довольно часто встречается в настоящее время ситуация, при которой государственные служащие при достижении ими пенсионного возраста переходят с федеральной службы на службу субъекта федерации, что, безусловно, вызвано большей привлекательностью последней с точки зрения ее материального обеспечения. [с.98, 1] При этом дифференциация уровня оплаты труда государственных служащих сохраняется в территориальных органах федеральных органов исполнительной власти и органах исполнительной власти субъектов федерации [с.98, 1], что влияет на укомплектование кадрами с достаточной квалификацией федерального органа, усиление текучести кадров.

Анализируя кадровую ситуацию в стране, непременно определяется место и роль женщины на государственной гражданской службе, средний возраст гражданского служащего, также проводят оценку национального фактора при проведении кадровой политики на гражданской службе. Следует отметить, что количество женщин на государственной гражданской службе не является не-

достаточным, но что касается руководящих должностей, то на них число женщин меньше, чем в других развитых странах.

Не менее важную роль имеет возраст на государственной гражданской службе. За последнее время произошло «омоложение» государственной гражданской службы. В данное время все большую возможность для участия в конкурсах на замещение должности получает молодежь. Тем не менее, здесь также наблюдаются проблемы:

- молодые кадры, проработав менее пяти лет, имеют тенденцию уходить с гражданской службы;

- по законодательству имеется возможность замещать должность после того как возраст достиг 60 лет до достижения ими 65 лет на условиях срочного служебного контракта, при этом сохраняются кадры с наибольшим опытом.

На государственной службе наблюдается старение кадров ввиду отсутствия адекватной пенсионной обеспеченности гражданских служащих, что не дает своевременно уйти по собственному желанию.

При подготовке кадров наблюдается несоответствие современным требованиям. Образовательная технология, которая используется в пределах освоения, не отвечает современным тенденциям, которые сложились при развитии государственной гражданской службы. Обучать гражданских служащих необходимо на протяжении всей их карьеры. При их обучении с отрывом от работы в большинстве своем они не получают необходимых знаний, это приводит к потерям профессионального времени, а также к упущению выгод.

Также остается острый вопрос о противодействии коррупции в среде гражданских служащих. Теоретически государственные служащие призваны обеспечивать реализацию государственных интересов. Однако в своей практической деятельности многие чиновники рассматривают коррупцию как непрелюбое условие решения жизненных проблем. Причин для подобного поведения множество, и в первую очередь рост цен, значительно опережающий увеличение денежного содержания служащих бюджетной сферы. [с.117, 3] Справиться с коррупцией в один момент невозможно, необходимы помимо правовых норм социальные нормы по борьбе с ней.

Таким образом, необходимо сосредоточиться на конкретных задачах в пределах преобразования государственной гражданской службы:

- необходимо создать новые формы, методы для освоения гражданскими служащими образовательной программы, нежели их обучение;
- новые способы использования кадрового резерва на гражданской службе;
- создание условий по профилактике коррупции, а не борьба с ней.

### **Список использованной литературы:**

1. Антошина Н. Основные тенденции развития современного кадрового состава на государственной службе// Власть. – М. - № 5 – 2009 - с. 97-100
2. Валеев Х.А., Назарова У.А. Кадровый состав органов государственной власти: процедуры и методы формирования – Уфа: 2010 -с.66
3. Юхачев С.П. Противодействие коррупции в среде государственных служащих в России// Вестник Челябинского государственного университета. – 2010 №5 – с.117

© А.А. Рабцевич, И.А. Юнусова

## **ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ**

Для измерения уровня жизни населения страны используют такой показатель как индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП). Он помогает оценить уровень грамотности, образованности, продолжительность жизни населения. Итоги проведения данных измерений публикуются в рамках Программы развития ООН в отчётах о развитии человеческого потенциала среди 187 стран, и публикуется ООН в ежегодном отчёте о развитии человеческого потенциала с 1990 года.[2,11]

Официальная публикация доклада за 2012 год состоялась 14 марта 2013 года в Мехико. По итогам 2012 года Россия занимает 55 место и относится к группе стран с высоким уровнем ИРЧП. В эту группу также входят страны бывшего СССР – Грузия, Украина, Беларусь, Казахстан. Анализируя доклады ООН за последнее десятилетие можно сделать вывод о повышении уровня ИРЧП России.

[1] Основные показатели России таковы: средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении — 68,8 лет; средняя продолжительность получения образования — 9,8 лет; средняя ожидаемая продолжительность получения образования — 14,1 лет; валовой национальный доход на душу населения — \$ 14 561 в год.

[3] В целом, на показатели России негативно влияют: социальное неравенство, причиной которого является неэффективное распределение доходов, сохранение социальных диспропорций; экологические проблемы, а также низкая продолжительность жизни. По продолжительности жизни РФ занимает последнее место в Евразии, ее обогнали такие страны, как Ирак (69 лет) и Бангладеш (68,9 лет).

По данным минздравсоцразвития, в результате реализации национальных проектов с 2005 по 2009 год общая смертность населения снижена более чем на 9%, в том числе младенческая – на 24%, материнская – на 17%, от сосудистых заболеваний – на 8%, от ДТП – более чем на 26%, от туберкулеза – на 21%, а продолжительность жизни увеличилась на 3 года[3]. При всем этом ситуация со здоровьем нации остается кризисной – низкая по европейским меркам рождаемость при «африканской» смертности от болезней и внешних причин (аварии, убийства, алкоголизм и пр.

По размеру ВВП на душу населения, Россия также не лидирует, а более того имея огромные запасы ресурсов природных ископаемых, страна находится на периферии экономики. Однако стоит отметить, что Россия опережает по всем показателям своих соседей по БРИК. Индия и Китай имеют уровень ВВП хоть и выше, чем у России, однако в расчете на душу населения, он заметно ниже.

Интересным для анализа представляется дифференциация регионов России по уровню человеческого развития (ИЧР). Так, быстрее рос ИЧР Сахалинской области и Красноярского края благодаря опережающему экономическому росту за счет добычи нефти и газа. В Республике Тыва выросла продолжительность

жизни и другие компоненты индекса. С.-Петербург вышел на второе место после Москвы в рейтинге регионов, т.к. формула старой методики расчета ограничивает вклад экономического компонента в ИЧР ведущего региона ТЭК - Тюменской области. Помимо федеральных городов, в первой десятке рейтинга представлены регионы со специализацией на отраслях экспортной экономики – добыче топливных ресурсов и металлургии. Из них только Белгородская область, Республика Татарстан и, в меньшей степени, Томская область имеют высокий рейтинг по всем трем индикаторам ИЧР, т.е. развитие человеческого потенциала в них более сбалансировано. Среди регионов с низким ИЧР стало больше депрессивных регионов вследствие кризисного спада их экономики и низкой ожидаемой продолжительности жизни. Ранее доминировавшие среди аутсайдеров наименее развитые республики получают масштабную помощь из федерального бюджета, они не ощутили серьезного экономического спада в период кризиса, и социальные индикаторы ИЧР в них более благополучны. Региональная дифференциация по ИЧР почти не меняется: немногим более 20% населения России живет в относительно благополучных регионах (в т.ч. 8% в Москве), около 10% – в регионах-аутсайдерах, а более 2/3 – в регионах со средним уровнем человеческого развития. Республика Башкортостан занимает 18 место. Основные проблемы которой, неблагоприятное экологическое состояние, неразвитая инфраструктура и некомфортные условия жизни, маргинализация населения небольших промышленных городов и сельской местности, максимальные риски роста безработицы, особенно в монопрофильных городах [4;159].

По итогам рассмотрения доклада ООН по уровню ИРЧП стран, можно сделать вывод, что Россия хоть и занимает место в группе стран с высоким уровнем ИРЧП, однако заметно уступает по многим показателям развитым странам. Центральной проблемой несомненно выступает тот факт, что акцентируя внимание на использовании ресурсов, мы не диверсифицируем экономику, что может в будущем повлиять на стабильность и развитие экономики. По-прежнему остается проблема высокой смертности, следует продолжать стимулировать рождение детей, а также бороться с причинами смертности. Также следует увеличивать благосостояние домохозяйств, стабилизировать и развивать рынок труда.

### **Список использованной литературы**

1. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2011г. Под редакцией А.А. Аузана и С.Н. Бобылева - М., ПРООН в РФ, 2011, 146 страниц
2. Бушуев В. В., Голубев В. С., Коробейников А. А., Селюков Ю. Г. Человеческий капитал для социогуманитарного развития. — М.: «ИАЦ Энергия», 2008. — 96 с.
3. The 2013 Human Development Report – «The Rise of the South: Human Progress in a Diverse World» 127–130. HDRO (Human Development Report Office) United Nations Development Programme
4. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / Под общей редакцией С.Н.Бобылева / Дизайн-макет, допечатная подготовка, печать: ООО «РА ИЛЬФ», 2013. – 202 с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФИЛЯ ДОЛЖНОСТИ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И ТЕКУЩИХ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

Одним из ведущих факторов успешности подбора персонала и дальнейшей эффективности их деятельности в рамках организации является правильно сформированный профиль должности [1;с.67].

Профиль – это описание компетенций, опыта, а также анкетных данных, необходимых для выполнения конкретной работы в конкретной организации [1;с.43].

Растущий интерес к изучению эффективности работы персонала привел к тому, что термин «компетенция» стал употребительным компонентом словаря каждого менеджера по персоналу.

Компетенции подразумевают профессиональные знания, умения, навыки и личностные характеристики, которым может обладать человек, и, которые необходимы для выполнения определенного действия в рамках определенного контекста.

Требования к персоналу будут отличаться не только от направления деятельности организации, но и от этапа развития бизнеса и типа развиваемой или поддерживаемой корпоративной культуры.

Прежде чем приступить к формированию профиля должности, необходимо определить стратегию развития организации в целом и человеческих ресурсов в рамках этой стратегии. После определения и утверждения стратегии организации можно приступать к следующему этапу – составлению профиля должности.

При составлении профиля учитываются четыре основных момента:

- 1) особенности корпоративной культуры;
- 2) особенности ближайшего окружения, с которым будет взаимодействовать сотрудник в ходе работы;
- 3) перспектива развития должности;
- 4) особенности выполняемой работы и среды, в которой она выполняется.

Наилучшая платформа для разработки профиля должности – это утвержденная и хорошо продуманная часть критериев, касающаяся корпоративных норм и ценностей. В разработке корпоративных норм и ценностей должны принять участие все или большинство руководителей [2;с.39].

Для составления части профиля касаясь корпоративных норм и ценностей можно провести опрос руководителей, где будет необходимо из предложенного списка выбрать компетенции и ценности, которые обязательны для будущего сотрудника компании, что им нравится и не нравится в уже работающих сотрудниках.

Для формирования остальной части профиля необходимо учитывать следующие факторы:

- 1) специфика работы (сотруднику предстоит достигать определенных результатов или поддерживать процессы и компетенции);
  - 2) специфика внутрифирменных взаимодействий и стили руководства;
  - 3) специфика коллектива и личности руководителя.
- Существуют общие правила составления профиля.

Первое правило: каждая компетенция должна быть сформулирована предельно конкретно и понятно (например, понятие коммуникабельности очень обширно и зачастую его определения совсем или почти не пересекаются друг с другом). Необходимо определиться какие компетенции являются желательными, необходимыми или безразличными для разных видов работ.

Правило второе: в профиле должны быть четко расставлены приоритеты. На то, каким образом это будет происходить, зависит от корпоративной культуры, личности руководителя, особенностей выполняемой работы. Так, для одной компании важен имеющийся опыт работы кандидата, для другой личностные характеристики, позволяющие достигать поставленных результатов и потенциала для развития сотрудника внутри компании.

Правило третье: каждая компетенция указанная в профиле, должна быть измеряемой. Конечно, правильно составленный профиль- это самый важный шаг, но, ни один, даже самый идеальный профиль не поможет, если не существует инструмента оценки людей с четкими измерителями и параметрами.

На основании всех вышеперечисленных моментов можно приступить к формированию профиля должности конкретного специалиста. Не стоит забывать о том, что профиль будет индивидуальным для каждой организации, хотя будет иметь общие черты, в зависимости от специфики работы.

Четко и грамотно составленный профиль позволит четко соотносить подбор сотрудников со стратегическими задачами компании, совершенствовать процесс подбора и развития персонала, что позволит сохранять высокий уровень компетенции сотрудников, работающих в компании. А это, на современном рынке, является решающим фактором в конкурентоспособности компании.

#### **Список использованной литературы:**

1. Искусство подбора персонала: Как оценить человека за час / Светлана Иванова.- 9-е издание., перераб. и доп.- М.: Альпина Паблишер, 2012.-269с.

2. Карякин А.М. Управление персоналом: Электронное учеб. пособие. 3-я редакция/ Иван. гос. энер. ун-т. – Иваново, 2005.

© А.Р.Яхина, Г.С.Аухадиева, 2013

Научный руководитель: Шакирова Самсинур Мубаряковна

**УДК 657.92(075.8)**

**Р.В. Яхина**

магистрант 1 курса факультета «Агроинженерный»

Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова

**А.В. Поморова**, доцент, к.э.н.

Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова

Г. Саратов, Российская Федерация

#### **ВАРИАНТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ МЕТОДИК В ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ**

Мнение специалистов по оценке объектов собственности о применении методов статистического анализа, в частности регрессионного анализа для



определения рыночной стоимости объектов оценки на практике имеет весьма неоднозначное. Теоретическими и практическими вопросами регрессионного анализа для определения рыночной стоимости объектов оценки занимаются: Мисовец В.Г. (отдел оценки и экспертизы ООО СФ РосЭксперт), Марчук А.А. (русская служба оценки), Сивец С. (центр «Бизнес-Информ» Украина), Лейфер Л.А. (Приволжский центр финансового консалтинга и оценки), Баринов Н.П. (FRICS, Санкт-Петербург).

Регрессия это, фактически, мнение рынка, с учетом возможной неполноты выборки. В этом случае оценщик не пытается построить теорию ценообразования объекта оценки, он из имеющихся данных выявляет причины разброса цен внутри группы близких к объекту оценки аналогов [1].

Рассчитаем стоимость прав на земельный участок с улучшением (здание производственного назначения) по адресу: г. Саратов, Шехурдина д.2/4 сравнительным подходом с использованием регрессионного анализа и с построением экспоненциальной модели. Подбираем земельные участки (www.kvadrat64.ru, www.avito.ru, www.rosreait.ru), максимально приближенные по критериям местоположения, назначения и составу прав участок. Так как, по мнению некоторых саратовских оценщиков (ООО «Поволжское Агентство Оценки») после опроса представителей саратовских риэлтерских фирм, на рассматриваемом сегменте рынка на стоимость земельных участков в наибольшей степени оказывают влияние факторы: местоположение; разрешенное использование; площадь. Такой фактор, как состав прав (собственность либо долгосрочная аренда) на стоимость значительного влияния не оказывает.

Чем больше участок, тем больше его цена, т.к. она растет с площадью. А чем больше участок “хочет” за себя денег, тем меньше на него спрос. Маленький участок могут купить многие, спрос большой, а вот большой участок не многие, спрос снижается. Обычно в этой части соответствующая кривая на небольшом участке хорошо ложится на прямую в координатах  $\text{Ln}(\text{Цена}/\text{Площадь}) - \text{Ln}(\text{Площадь})$ , т.е. натуральный логарифм удельной цены от логарифма площади [2].

В этом случае, расчет стоимости оцениваемого участка (г. Саратов, Шехурдина д.2/4) произведен на базе всех представленных объектов, но с учетом влияния на стоимость только площади земельного участка.

Максимальную величину достоверности аппроксимации показывает экспоненциальный тренд (0,826) (рис.1), имеет смысл попробовать приблизить исходные данные функцией вида:  $Y_i = b_0 \times b_1^{x_i}$ , (1)

где:  $b_0$  – множитель,  $b_1^{x_i}$  – оценка нормы изменения показателя.

Эта модель существенно нелинейна, но может быть сведена к линейной посредством логарифмирования:

$$\ln Y_i = \ln b_0 + X_i \times \ln b_1 \Rightarrow \ln Y_i = m + n \times X_i \Rightarrow Y_i = \hat{a}^{(m+n \times X_i)}, \quad (2)$$

где:  $Y_i$  – искомое значение – стоимость оцениваемого земельного участка (руб./м<sup>2</sup>);  $m$ ,  $n$  – коэффициенты уравнения регрессии,  $X_i$  – известный параметр объекта оценки – площадь (м<sup>2</sup>) [3].

Зависимость логарифма значения временного ряда от момента наблюдения становится линейной, и можно применить простой и действенный метод построения регрессионной модели – однофакторную линейную регрессию.

Предварительно прологарифмировать значения  $Y$  и учесть, что после построения регрессии константа уравнения в действительности будет равна логарифму множителя, коэффициент пропорциональности соответственно логарифму нормы прироста показателя. Прогноз по модели можно выполнить аналогично линейному случаю, но важно, что после получения численного значения придется взять его экспоненту, чтобы перейти к натуральным показателям, что и в значениях исходного ряда [3].

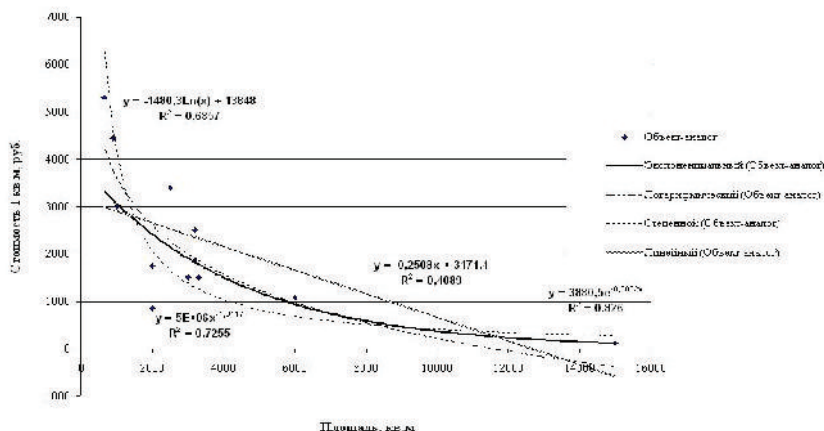


Рисунок 1 – Зависимость стоимости земельного участка от его площади

Регрессионный анализ выполнен с использованием программного продукта Microsoft Office Excel 2003. Вывод уравнения регрессии производим с набором показателей: «Площадь, м<sup>2</sup>» – «Стоимость, руб./м<sup>2</sup>». В качестве переменной  $x$  используем площадь аналогов и прологарифмируем выбранный набор значений параметров «Площадь, м<sup>2</sup>» у объектов-аналогов (табл. 1).

Таблица 1 – Данные для построения регрессионной модели

Местоположение	Lп (Площадь, м <sup>2</sup> )	Стоимость, руб./м <sup>2</sup>
1	2	3
Саратов, Ленинский р-н, Шехурдина (между BMW и ТНК правая сторона)	6,907755	3000
1	2	3
Саратов, Волжский р-н, Б.Горная (между Симбирской и Вольской)	8,070906	2500
Саратов, ул. Антонова (пересечение улиц Антонова и Чехова)	6,802395	4444
Саратов, в черте города, находится на новой дороге через затон, рядом со строительным рынком, вдоль трассы	6,49224	5303

Саратов, ленинский р-н, между двух магистралей ул Тархова	7,600902	850
Саратов, расположен по Вольскому тракту, после авторынка, перед поворотом на Дубки	8,070906	1875
Саратов, вдоль дороги по улице Шехурдина.	9,615805	113
Саратов, Тархова/Мысникова первая линия по Тархова.	7,824046	3400
Саратовский район, Вольский тракт (направление область)	8,699515	1083
Саратов, в районе маг. «Лента» (Усть-Курдюмское шоссе)	8,006368	1500
Саратов, в районе Молочки общей площадью.	7,600902	1750
Саратов, Кировский р-н, Шехурдина/1 Дачная (По «новой» дороге. первая линия)	8,101678	1515

Параметры уравнения регрессии примут значения (табл. 3).

Таблица 3 – Коэффициенты модели, полученные регрессионным анализом

Параметр	Значение
<i>m</i>	8,871154985
<i>n</i>	-0,000463193

Модель для расчета стоимости объекта оценки (земельного участка, площадью 1800 м<sup>2</sup>), согласно (табл. 3) примет вид:

$$Y_{oo} = e^{8,871154985 - 0,000463193 \times 1800} = 3103 \text{ руб./м}^2$$

#### Список использованной литературы:

1. Мисовец, В. Регрессионный анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.appraiser.ru//UserFiles/misovets.html>
2. Поправка на площадь (масштаб) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.appraiser.ru/default.aspx?SectionId=32&g=posts&t=9073>
3. Степанов, В.Г. Эконометрика: учебный курс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.e-college.ru/xbooks/xbook019/book/index/index.html?go=part-010\\*page.htm](http://www.e-college.ru/xbooks/xbook019/book/index/index.html?go=part-010*page.htm)

© Р.В. Яхина, А.В. Поморова, 2013

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

J. J Arellano COMPETENCY MANAGEMENT: AN INNOVATIVE MODEL FOR HUMAN RESOURCES AND ESSENTIAL KEY TO THE ORGANIZATIONAL SUCCESS.....	3
А.А.Арслангалиева СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА БАНКА РОССИИ И ЕГО УЧРЕЖДЕНИЯ.....	5
И.Г.Аукина , О.В. Поварова ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ В ОПЛАТЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ РЫБОЛОВСТВА....	8
И.И. Ахметшин, Р.Ф. Карачурина ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РФ.....	12
С.Р.Базиков ЭРГОНОМИКА ОФИСА.....	15
М.С. Большакова РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ПРОЕКТОВ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЛЯ СЕГМЕНТА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА.....	17
К. Ванг, О.А. Александрова ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КОМПАНИИ: ПРАКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД.....	22
В.П. Васильев ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ.....	25
Р. И. Вильданов, Р. Н. Шайбаков ЭВОЛЮЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО НАПРАВЛЕНИЯ НАУЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	27
М. В. Вишнякова ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА В САМАРСКОМ РЕГИОНЕ.....	32
И.Н. Воронцова ФОРМИРОВАНИЕ В СУБЪЕКТАХ ФЕДЕРАЦИИ ЦЕНТРОВ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВЫПОЛНЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОГРАММ.....	39
Р.Р.Газафарова, У.Ф.Ибрагимов ЭКЗИСТЕНЦИАЛЬНЫЙ КОМПОНЕНТ МОТИВАЦИИ.....	41

Ф.Ф.Гареева ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОХРАНОЙ ТРУДА.....	44
М.М. Гиниятуллин СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ.....	46
И. Б. Говако АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2013 ГОДА.....	48
И. Б. Говако ФОРМИРОВАНИЕ НЕГАТИВНОЙ ТЕНДЕНЦИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ РФ .....	50
И. Б. Говако СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ.....	52
Д.О. Головатюк ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ.....	54
Т.Н. Горт ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БРЕНДА КОМПАНИИ.....	58
Г.Р. Гумерова ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ.....	62
Ю.И. Дильмухаметова АУДИТОРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ.....	67
Ю.И. Дильмухаметова ОРГАНИЗАЦИЯ, НОРМИРОВАНИЕ И ОПЛАТА ТРУДА.....	70
Ю.И. Дильмухаметова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ НОРМИРОВАНИЕ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	72
Д.Ф. Динмухаметова РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АУДИТА ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ.....	73
В.П. Дудяшова, Н.А. Кипень МЕТОДЫ ДЕПРЕССИАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ЗНАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	80
У.П. Егорова РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЯКУТИИ.....	86

П.Ю.Ершов СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	88
Б.Г.Збышко, Л.Б. Лучицкая ИНВЕСТИЦИИ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ, КАК ФАКТОР ДОСТОЙНОГО ТРУДА И ДОСТОЙНОЙ ЖИЗНИ.....	92
Б.Г.Збышко ИННОВАЦИИ СЛЕДУЕТ СОВМЕЩАТЬ С ВНЕДРЕНИЕМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ ОХРАНЫ ТРУДА И СТРАХОВАНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РИСКОВ.....	100
В.Ю. Злыгостев ОЦЕНКА ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА И ЕГО МОТИВАЦИИ НА ПРИМЕРЕ КУЛИНАРНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	108
А.Х. Ибрагимова ИЗМЕНЕНИЯ В ПРИМЕНЕНИИ СПЕЦРЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	116
М.Б. Ионина МОТИВАЦИЯ ПРОЕКТНОЙ КОМАНДЫ.....	119
Л.А. Ипатьева ИННОВАЦИИ КАК НЕОБХОДИМЫЙ ЭЛЕМЕНТ РАЗВИТИЯ АПК РЕГИОНА.....	121
Р.С. Кабирова, Е.Л. Гуничева ПЛАНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	123
Я.В. Казакова РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ.....	126
Л.М. Кашфуллин ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЦИАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	131
Н.Д. Кизка, А.В. Янгиров ОЦЕНКА АБСОЛЮТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАЧЕСТВА В ПРОЦЕССЕ SWOT - АНАЛИЗА.....	133

Е.А. Коврякова ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА РИСА.....	136
А.В. Кузнецова, М.С. Перцева БУДЕТ ЛИ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В РОССИИ В 2014 ГОДУ?.....	139
Р.Х. Кулахметов, Т.В.Федюнина АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ.....	142
А.В. Куманейкин, С. Г. Рябова ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ МОРДОВИЯ.....	144
Р.Ш. Шарипов, Л.Э. Куприянова ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВМЕСТНОГО АНАЛИЗА В МАРКЕТИНГОВОМ ИССЛЕДОВАНИИ НА ОСНОВЕ ФИТНЕС-ЦЕНТРА.....	148
М.В.Ларионова ПОСЛЕДСТВИЯ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА ДЛЯ РОССИИ.....	151
А. Ю. Латышев, «ПРИБЫЛЬ – ОСНОВНОЙ СТИМУЛ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ».....	153
А. В. Левин ВРАЖДЕБНОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ КОМПАНИЙ И СПОСОБЫ ЗАЩИТЫ ОТ НЕГО.....	163
Е.В. Леканова ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	167
Л.Б. Лучицкая ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ПОДГОТОВКУ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ.....	169
П.Н.Лютов ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И КОНЦЕНТРАЦИИ КАПИТАЛА В СЕТЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	174
С.В. Малета ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ КОМПЕТЕНТНОСТНОГО ПОДХОДА В ПРОЦЕСС ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ СОВРЕМЕННОГО ВУЗА.....	184

А. Н. Медведев РАЗРАБОТКА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА.....	188
Е. А. Мекшун РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ ПОВОЛЖСКОГО АВТОМОБИЛЬНОГО КЛАСТЕРА.....	190
Р.А. Мукатова РОЛЬ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ В ФОРМИРОВАНИИ НАУКИ КАЗАХСТАНА НОВОГО ВРЕМЕНИ.....	198
А.Ф. Мусина СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	200
Ю.З. Насретдинова, Г.М. Мустафина РОЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	202
А.Р. Нагимов ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БРЕНДИНГА ТЕРРИТОРИИ, БЛАГОПРИЯТНО ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ БРЕНДА РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН.....	204
И.В. Недоспасова 2014 ГОД – ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ИЛИ КРИЗИС.....	208
А.С. Николаев ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМАТИКА В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТИНИЧНОГО ХОЗЯЙСТВА.....	211
А.В. Носенко, А.В. Поморова ПРИМЕР ОЦЕНКИ ФУНКЦИОНАЛЬНОГО УСТАРЕВАНИЯ.....	215
О. Р. Окрестина АНАЛИЗ СТРУКТУРНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА РОССИИ.....	220
Т.В. Пахомова ПРИМЕНЕНИЕ ГРАФИЧЕСКОГО МЕТОДА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ГРАНИЦ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА МОЛОКА.....	224
А.Ю. Платко, К.А. Афонасьева АНАЛИЗ ОПЫТА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЗАРУБЕЖНЫХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....	227
С.О. Попов, Е.О. Попрожук РЕСУРСНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ РЕМОНТОВ И МОДЕРНИЗАЦИИ СЛОЖНОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ОПЕРАЦИОННООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА.....	230



Е.А.Редькина ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНА.....	233
З.И.Сабитова РАЗРАБОТКА МЕТОДОЛОГИИ ЕДИНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ.....	235
Н.Г. Сапожникова, Эльвия Бурхан Кхухур Мохаммед Али ФОРМИРОВАНИЕ И РАСКРЫТИЕ В КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИННОВАЦИЯХ И МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.....	239
Ю.В. Саушина ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК ИННОВАЦИОННОЕ РЕШЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	248
А.А. Сафина, М.М. Гайфуллина НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	253
М.И. Сахапова , А.А. Рабцевич ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В СЕЛЬСКОМ МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ.....	256
Н.В. Седова УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ИНТЕГРИРОВАННОГО АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	259
Т.А. Семенюк ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	263
Е.Ю. Симакова ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА КАРТОФЕЛЯ.....	265
К.А.Солдатова, А.В.Поморова РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ.....	269
С.П. Сорокин, Н.И. Тебайкина ЭКСПЕРТНЫЕ СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ.....	272
А.А. Степанченко, А.Ф. Гошко, Д.К. Ступко АУТСОРСИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	275

Т.А. Старкова МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....	278
М. А. Столярова, О. В. Жердева ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРИЕМОВ ВОСПРОИЗВОДСТВА ПОЧВЕННОГО ПЛОДОРОДИЯ.....	288
А.В. Суржиков К ВОПРОСУ О ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	292
В.В. Сыройжко, М.А. Воронова ОЦЕНКА ПОДГОТОВИТЕЛЬНОЙ СТАДИИ ПРОИЗВОДСТВА В КООПЕРАТИВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАМКАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА.....	294
З.В. Тавадзе, В.С. Просалова БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ПРИМОРСКОГО КРАЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.....	299
О.В. Титова РЕАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ТРУДОВОЙ СФЕРЫ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	312
А.Д. Трефилова, Л.С. Онокой АНАЛИЗ РЫНКА ПРИКЛАДНЫХ РЕШЕНИЙ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ.....	315
Е.В. Трушина, Д.В. Воронкина АКМЕОЛОГИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ.....	324
А. Ю. Тугушева ПОСТРОЕНИЕ ТРУДОВОЙ КАРЬЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	326
Э.Ф. Фаттахова, Р.Н. Шайбаков «ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ «НАУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ» КАК НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ВОПРОСА О ПОИСКЕ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ».....	329
Д.М. Хайруллин НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ И МЕРЫ ЕЕ ПРЕСЕЧЕНИЯ В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ.....	334

Э.Ф. Хамитова, М.М. Гайфуллина МОЛОДЫЕ СПЕЦИАЛИСТЫ КАК КАТЕГОРИЯ ПЕРСОНАЛА.....	337
Л.С.Хамматова СОВРЕМЕННАЯ БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	340
А.Ф. Хатмуллина НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ.....	345
Ю.А. Чувашова , М.Д. Непочатых МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ ВОРЕНБУРГЕ.....	347
РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	350
Л.А. Шайхутдинова, М.М. Гайфуллина ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ.....	353
А.В. Шаропатова ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	356
Д.Г.Шуватова ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	359
И.А. Юнусова, А.А. Рабцевич КАДРОВЫЙ СОСТАВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ И ЕГО ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ.....	362
Р.Ф. Ядгаров, Н.Г. Вишневская ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ.....	365
А.Р.Яхина, Г.С.Аухадиева ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФИЛЯ ДОЛЖНОСТИ НА ОСНОВЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ И ТЕКУЩИХ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ.....	367
Р.В. Яхина, А.В. Поморова ВАРИАНТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ МЕТОДИК В ОПРЕДЕЛЕНИИ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ОЦЕНКИ.....	368

Научное издание

ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ НАУКИ НОВОГО ВРЕМЕНИ

Сборник статей

Международной научно-практической конференции

27-28 декабря 2013 г.

Часть 1

*В авторской редакции*

*Лицензия на издательскую деятельность  
ЛР № 021319 от 05.01.99*

Подписано в печать 18.12.2013 г. Формат 60x84/16.  
Усл. печ. л. 19,30. Уч. изд. л. 20,34.  
Тираж 100. Заказ 163. Изд. № 256.

*Редакционно-издательский центр  
Башкирского государственного университета  
450074, РБ, г. Уфа, ул. Заки Валиди, 32.*

*Отпечатано в редакционно-издательском отделе  
Института права  
Башкирского государственного университета  
450005, РБ, г. Уфа, ул. Достоевского, 131-105*