

НАУЧНЫЙ ЦЕНТР «АЭТЕРНА»



ИННОВАЦИОННОЕ БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИКИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
2 июня 2014 г.**

**Уфа
АЭТЕРНА
2014**

УДК 00(082)
ББК 65.26
И 33

*Ответственный редактор:
Сукиасян А.А., к.э.н., ст. преп.;*

И 33 Инновационное будущее экономики: сборник статей Международной научно- практической конференции (2 июня 2014 г, г. Уфа). - Уфа: Аэтерна, 2014. – 132 с.
ISBN 978-5-906763-28-0

Настоящий сборник составлен по материалам Международной научно-практической конференции **«Инновационное будущее экономики»**, состоявшейся 2 июня 2014 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 978-5-906763-28-0

© Коллектив авторов, 2014
© ООО «Аэтерна», 2014

САМОРАЗВИТИЕ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА: НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Период трансформационных преобразований экономики России характеризуется усилением неустойчивости развития социально-экономических систем, особенно депрессивного типа. Региональная депрессивность заключается не только в том, что социально-экономические показатели развития региона ниже средних, но и в том, что он не в состоянии преодолеть свою отсталость за счет собственных сил и возможностей [2, с. 6]. В этом случае традиционные методы управления регионами теряют свою эффективность, не обеспечивая, ни повышения уровня и качества жизни населения, ни снижения безработицы, ни возрождения территории. Это предопределяет внедрение механизма управления на основе сочетания экономических рычагов государственного регулирования и внутреннего саморазвития территории. Внутреннее саморазвитие предполагает включение территории в реализацию инновационных проектов. В настоящее время в Ивановском регионе осуществляются как мелкомасштабные, так и крупные проекты (табл. 1.).

Таблица 1

Инновационные проекты, способствующие саморазвитию
Ивановского региона [1, с. 7-12]

Название проекта	Срок реализации
Проект «Текстильно-промышленный кластер»	В соответствии со стратегией развития легкой промышленности России до 2020 г.
Проект строительства комбината полимерной (полиэфирной (ПЭТФ)) продукции текстильного назначения	В соответствии со стратегией развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 г.
Проект «Туристско-рекреационный кластер «Плес»	В рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2016 годы)»
Проект «Палехская жар-птица» (г. Палех)	// -// -//
Проект «Волжский туристический кластер»	// -// -//
Проект «Родина Бабы-Яги» (Фурмановский район)	// -// -//
Проект по производству сэндвич-панелей ОАО «Теплант» (г. Тейково)	3 квартал 2014 г.- готовится к вводу в эксплуатацию
Проект «Развитие сельских территорий»	Субсидии гражданам РФ, проживающим в сельской местности в рамках ФЦП «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» и

	государственной программы Ивановской области «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Ивановской области»
Проект по строительству сушильно-сортировочного и комбикормового комплекса (Фурмановский район)	Одобен межведомственным советом Ивановской области в 2014 г.
Проект по расширению деревень Апаницино и Горшково (Лежневский район). На дополнительных территориях предлагается создание около 100 личных подсобных и крестьянских фермерских хозяйств.	В рамках реализации инвестиционного проекта «Ивановский экофермер» 2014 г.
Проект по созданию нового индустриального парка (Вичугский район)	В рамках сотрудничества с компанией ORTEKSAN ConsultancyLLC (Турция) 2014 г.
Индустриальные парки «Родники», «Иваново-Вознесенск», «Кинешма»	Функционируют

Основную массу инновационных проектов составляют локальные проекты, которые имеют свои преимущества и значительные недостатки. Они способствуют оживлению хозяйственной активности муниципального образования, но вместе с тем носят ограниченный характер. Мультипликационный эффект их реализации не велик, эти проекты осуществляются в условиях ограниченных рынков сбыта. Крупные же проекты предполагают наличие крупных инвесторов, но зато эффект от их внедрения значителен. Снижение депрессивности региона и устойчивое его развитие возможно при осуществлении проектов, которые затрагивают экономику всего региона или значительной его части. Преимущества таких проектов заключается в широком круге участников, значительном объеме вовлекаемых ресурсов, способности вовлечь в себя мелкие проекты, что усилит уровень саморазвития территории.

Региональные власти, кроме уже существующих, должны рассматривать новые проекты, например: разработка программы государственной поддержки малых городов, отличающихся высокой коммуникационной ролью и специфическим экономическим укладом; разработка программы государственной поддержки сельских территорий и личного подсобного хозяйства. В настоящее время значительная часть населения, особенно депрессивного региона, адаптируется к кризисным и посткризисным условиям посредством развития ЛПХ, садоводства и огородничества. В рамках указанной программы необходима поддержка при реализации производимой сельскохозяйственной продукции – обеспечение спроса на товар региональным заказом, развитие различных форм кооперирования которые охватят фермерские хозяйства, сельское подсобное хозяйство (ЛПХ), городское подсобное хозяйство и др., в связи с чем, индивиды, самостоятельно занимающиеся производством сельскохозяйственной продукции, будут уверены в ее гарантированном сбыте; ориентация предприятий на внешний рынок.

Таким образом, внедрение инновационных проектов является одним из направлений региональной политики, связанного с повышением саморазвития депрессивного региона и адаптации его к кризисным периодам.

Список использованной литературы:

1.Абрамова Е.А. Механизм антикризисного управления саморазвитием региональной системы // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2013. - №3. С. 5-18.

2.Бабаев Б.Д., Боровкова Н.В., Николаева Е.Е., Новиков А.И., Андрекус Е.А. Экономика депрессивного региона: амбициозные проекты, кадровая проблема, хозяйственная территория как экономический ресурс // Вестник Ивановского государственного университета. – 2014. – выпуск 1 (21). С.6-25.

© Е.А. Абрамова, 2014

УДК 338.45

Н. Ю. Александрова

ст. преподаватель Института ЭиУ
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»

К. В. Шеметова

студентка 5 курса Института ЭиУ
ФГБОУ ВПО «МГТУ им. Г.И. Носова»

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛУФАБРИКАТОВ, ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И НДС

Итогом деятельности промышленного предприятия является прибыль, а итогом производственного процесса – готовая продукция. В настоящее время, актуальным является вопрос о реализации полуфабрикатов на сторону – есть ли экономическая выгода в реализации полуфабрикатов или имеет смысл реализация лишь готовой продукции. Особенно остро стоит этот вопрос для предприятий металлургической отрасли, в частности для ОАО ММК, так как они производят огромный объем продукции и зачастую имеют незагруженность производственных мощностей.

Известным фактом является то, что продажа готовой продукции выгоднее для предприятия, чем продажа полуфабрикатов.

На территории Российской Федерации расположена значительная часть металлургических предприятий глубокой переработки. Что позволяет выполнять полный цикл, от переработки сырья до изготовления готовой продукции.

Рассматривая практику работы зарубежных металлургических комплексов, за последнее десятилетие, можно сделать вывод о том, что их цель исключить на своих предприятиях начальную стадию металлопроизводства и изготавливать конечный продукт, что позволяет им удешевить производство и сделать его более экологически чистым.

Исходным сырьём для этих предприятий служит полуфабрикаты, в том числе и Российских предприятий.

Выгодна ли Российским предприятиям экспортировать полуфабрикаты на зарубежные рынки?

Одним из факторов оценки экспорта является добавленная стоимость. Добавленная стоимость— часть стоимости товаров (работ, услуг), приращенная непосредственно на данном предприятии; экономический показатель, характеризующий формирование и прирост стоимости товара на всех стадиях его производства и реализации. Экономическое содержание этого показателя состоит в том, что стоимость приобретенных предприятием и использованных в производственном процессе материальных ресурсов (сырья, материалов,

топлива и т.п.) возрастает на нем в результате присоединения к ней перенесенной стоимости средств труда (износа основных производственных фондов) и живого труда работников предприятия.

При этом на экспорт уходят в основном полуфабрикаты, заготовки и сплавы. Это означает, что экспорт носит сырьевой характер, товаров с большой добавочной стоимостью очень мало. Теряется потенциальная добавочная стоимость.

Размер добавленной стоимости в готовой продукции больше, чем в полуфабрикатах. Добавленная стоимость означает, что зарплата за произведенный продукт будет выплачиваться работникам предприятия, что является очень важным социальным фактором в условиях современного повышения уровня безработицы. Очевидно, что любому предприятию выгодно что разница двух НДС (входящего и исходящего) была как можно больше, то есть любому предприятию выгодно, чтобы внутри него производились товары глубокой переработки. Речь идет о том, чтобы брать исходный материал и прилагая свои знания и навыки делать из него качественный, полезный и, как следствие, дорогой продукт.

Рассмотрим реализацию готовой продукции и полуфабриката на примере ЛПЦ-11 ОАО ММК. ЛПЦ-11 производит три вида готовой продукции: нагартованные, холоднокатаные и горячеоцинкованные рулоны, которые являются окончательным продуктом, изготовленным из нагартованной стали, которая выпускается также в ЛПЦ-11. Помимо дальнейшего использования в производстве, нагартованная сталь, как полуфабрикат, также реализуется на сторону. Рассмотрим рентабельность продаж различных видов продукции ЛПЦ-11 за 3 квартала 2013 года.

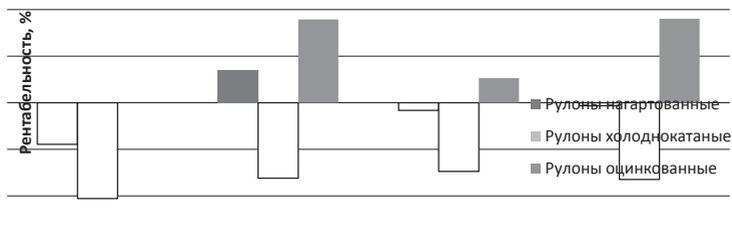


Рисунок 1 – Рентабельность продукции ЛПЦ-11 за 3 квартала 2013 года.

Из данного графика можно отметить, что единственно рентабельным видом продукции являются оцинкованные рулоны. Реализация нагартованных рулонов, как полуфабрикатов, имеет смысл лишь на внутренний рынок, во всех остальных случаях, она имеет отрицательную рентабельность. Но даже при осуществлении продаж на внутренний рынок рентабельность продажи рулонов нагартованной стали меньше, чем оцинкованных рулонов в силу разности их цены – 17930 и 25691 рублей/тонну соответственно, возникающей в результате наращивания добавленной стоимости у оцинкованных рулонов, вследствие их доработки в ЛПЦ-11.

Возникает вопрос о необходимости реализации полуфабриката на сторону, так как нагартованную сталь можно пустить на производство оцинкованных листов. При планировании объемов увеличения выпуска оцинкованной продукции (спрос на которую растет в сферах производства бытовой техники и автомобильной промышленности) за счет сокращения объемов реализации полуфабрикатов на сторону возникает следующая картина:

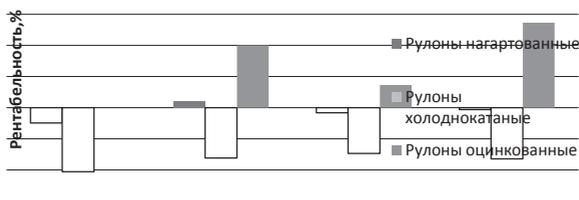


Рисунок 2 – Планируемая рентабельность ЛППЦ-11 за 2014 год после проведенных мероприятий

Вследствие проведенных мероприятий, уровень рентабельности продажи оцинкованных рулонов увеличится на 1,74%.

Таким образом, из данного исследования можно сделать вывод, что продажа полуфабрикатов ЛППЦ-11 на сторону является невыгодной для ЛППЦ-11 ОАО ММК, что подтверждает необходимость продажи именно готовой продукции.

Список использованной литературы:

1. Базунов П. Добавленная стоимость: Прозексперт, Москва, 2013 – 2 с.
2. Ведомость по динамике отгрузки продукции ЛППЦ-11, 2013
3. http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/5350

© Н. Ю. Александрова, К. В. Шеметова, 2014 г.

УДК 332.1

Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько

студенты факультета экономики и менеджмента
Курского Государственного Университета
Г. Курск, Российская Федерация

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

На сегодняшний день перед экономикой России стоит серьезная проблема экономического роста: в течение года экономика находится в стагнации, а последний квартал показывает рецессию. Для оживления экономики ей необходим инвестиционный подъем. Нужны активные действия по привлечению инвестиций в России, и в частности в регионы. Бизнес, желающий инвестировать в развертывание масштабной деятельности, в первую очередь стремится проанализировать все нюансы региональной экономики, ее структуру и объем, на какую прибыль он может рассчитывать и какие издержки придется понести.

Экономика Курской области носит многоукладный характер, но самую важную роль в экономике региона играет аграрный сектор. Основным богатством курского края являются черноземы – один из главных источников развития экономики области. Черноземы составляют около 80% земельных угодий. Основные направления растениеводческой отрасли – производство зерновых и кормовых культур, сахарной свеклы, картофеля. При благоприятных погодных условиях в области выращивается более 3 млн. тонн зерна, а объём производства сахарной свёклы достигает более 4,0 млн. тонн. По валовому сбору

зерна в 2012 году Курская область заняла третье место в Российской Федерации. Сбор зерновых в 2012 году составил 2,8 млн. тонн, сбор сахарной свеклы – 4,55 млн. тонн.

Животноводческая отрасль специализируется на молочном и мясном скотоводстве, развивается свиноводство. В последние годы в Курской области построены 36 животноводческих комплекса, в том числе 24 свиноводческих и 12 по выращиванию крупного рогатого скота. Введена в действие 1 очередь птицеводческого комплекса мощностью 120 тыс. тонн мяса птицы в живом весе в год.

Кроме того область обладает уникальными по объемам и разнообразию природными ресурсами, способными обеспечить потребность области, а по некоторым видам сырья и другие регионы. На территории Курской области разведаны практически все известные полезные ископаемые. В области расположено крупнейшее в мире железорудное месторождение – Курская магнитная аномалия, которое обеспечивает сырьем российскую и зарубежную металлургию. В недрах области найдены титан, цирконий, фосфориты, торф, мел, формовочные пески, тугоплавкие глины и суглинки – и это не полный перечень всего, чем богата курская земля.

Курская область – регион, обладающий достаточным промышленным потенциалом. Промышленность представлена 14 отраслями, где сосредоточено до 70% основных производственных фондов области, занято более трети работающих в отраслях материального производства. Объемы производства в промышленности имеют позитивную динамику. Определяющую роль в хозяйственном комплексе промышленности играют электроэнергетика, добыча полезных ископаемых, машиностроение и металлообработка, химическая промышленность, пищевая и перерабатывающая промышленность, охватывающая одиннадцать отраслей, в числе которых сахарная, мукомольно-крупяная, комбикормовая, спиртовая, ликеро-водочная, мясомолочная, хлебопекарная, кондитерская, консервная и другие.

Курская область энергообеспеченный регион, крупнейшим предприятием электроэнергетики которого является Курская атомная станция, проектной мощностью 4 млн. кВт. Она ежегодно вырабатывает более 28 млрд. кВт/ч электроэнергии, более 70% которой подается за пределы области в другие регионы Российской Федерации и стран СНГ.

Черную металлургию в промышленном комплексе области представляет «Михайловский ГОК» – разработчик Михайловского месторождения железной руды, крупнейший производитель железорудного сырья, концентрата, аглоруды, окатышей. Ежегодный объем производства предприятия составляет около 18 млн. тонн железорудной продукции и 10 млн. тонн окатышей. Запасов руды, составляющих более 10 млрд. тонн, при нынешних темпах разработки хватит как минимум на 300 лет.

Ведущие предприятия машиностроения в Курской области выпускают широкую номенклатуру высокотехнологичной продукции: аккумуляторы, передвижные электростанции, генераторы, геологоразведочное и нефтепромысловое оборудование, радиоизмерительную аппаратуру, подшипники, низковольтную аппаратуру, медицинское оборудование и другие виды продукции.

Предприятия химической и нефтехимической промышленности производят резинотехнические и пластмассовые изделия, химические нити и волокна, лакокрасочную продукцию, изделия из полимерных материалов. В области производятся современные лекарственные средства, изделия медицинского назначения. Предприятиями легкой промышленности выпускаются трикотажные и швейные изделия, обувь и изделия из кожи. В лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности изготавливаются древесноволокнистые плиты, мебель, деревянные строительные

конструкции, полиграфическая упаковка из картона и микрогофрокартона, гибкие упаковочные материалы. В области динамично развивается строительный комплекс, включающий в себя более полутора тысяч предприятий и организаций, выпускающих продукцию, отвечающую современным требованиям.

Приведенная выше информация подтверждается данными статистики по Курской области. Так в соответствии с данными таблицы 1, можно отметить, что наибольший объем выпуска в денежном эквиваленте составили обрабатывающая промышленность, производство электроэнергии и сельское хозяйство.

Таблица 1. Производство по видам экономической деятельности, млн. руб.

Наименование видов экономической деятельности	Выпуск (млн. руб.)
Всего:	485263.8
в том числе по видам экономической деятельности:	
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	59389.5
Рыболовство, рыбоводство	123.3
Добыча полезных ископаемых	53855.1
Обрабатывающие производства	107343.1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	62893.7
Строительство	36515.1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	48309.7
Гостиницы и рестораны	3192.2
Транспорт и связь	44580.4
Финансовая деятельность	1107.4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	19755.0
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	19772.3
Образование	11590.5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	13420.2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3416.1

Установив объемы соответствующих отраслей и выбрав приоритетные, необходимо изучить их рентабельность для того, что просчитать возможный срок окупаемости проекта и будущую прибыль. В результате проведения расчетов, была получена следующая таблица 2, иллюстрирующая динамику рентабельности ведения предпринимательской деятельности в Курской области за 2009-2011. Внимательно изучив ее, можно заметить, что лидирующими отраслями являются образовательные услуги, государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование и операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг.

Таблица 2. Динамика рентабельности ведения предпринимательской деятельности по отраслям в курской области за 2009-2011 года, (%)

Название отраслей	Рентабельность		
	2011	2010	2009
Сельское хозяйство, охота и лесное	51,50607431	48,30966217	49,06548852

хозяйство			
Рыболовство, рыбоводство	52,63584753	53,61930295	59,04936015
Добыча полезных ископаемых	63,19884282	59,80787964	63,33321489
Обрабатывающие производства	31,30056799	31,81850625	30,36135921
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	54,47540851	55,18716104	55,57825961
Строительство	40,58458008	40,17164984	35,35262798
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	38,77233765	41,63191287	45,94276098
Гостиницы и рестораны	31,78059019	29,95086276	29,56511528
Транспорт и связь	47,30105607	46,62900535	47,51035001
Финансовая деятельность	63,7529348	68,22586898	58,61019193
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	64,27942293	56,74074291	54,72160356
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	66,47279275	66,14718282	77,81485138
Образование	72,88555282	69,6461476	69,73701599
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	61,2531855	59,64732651	62,07018216
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	56,91870847	57,71493777	59,63931539

Проанализировав данные таблицы 2, можно отметить снижение рентабельности оптовой и розничной торговли; ремонта автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования, что можно объяснить высокой конкуренцией в этом сегменте, а также умеренный рост в секторе гостиниц и ресторанов, и строительстве. Тем не менее, уже по этим показателям можно констатировать серьезные структурные проблемы в экономике: так например, обрабатывающая промышленность имеет один из наихудших показателей рентабельности. В то же самое время, нужно сказать, норма прибыли очень высокая, что должно способствовать приходу на рынок дополнительных хозяйствующих субъектов.

И наконец, подводя итоги по сводному индексу этих двух показателей, можно отметить, что наиболее выгодны добыча полезных ископаемых и производство и распределение электроэнергии, газа и воды, что подтверждает сырьевую направленность экономики России, даже не в самом «сырьевом» регионе, как Курская область. Среди менее выгодных представлены секторы гостиниц и ресторанов, что говорит слабой развитости сектора услуг, а также оказание коммунальных услуг. Неожиданно среди «отстающих» оказался сегмент строительства, объяснением чему может быть слабость потребительского спроса, неокрепшего после кризиса.

Список используемой литературы:

1.Калмыкова, Т.С. Особенности инвестиционного процесса в Курской области / Т.С. Калмыкова // Экономика и управление в современных условиях развития региона:

материалы регион. науч.-практ. конф. г. Курск, 21-22 апр. 2006 г. – Курск., Курск: КГУ, 206, – с. 218-222.;

2. Ходыревская, В.Н. Концепция развития экономической структуры в регионе: организация и управление производственно-экономического потенциалом региона / В.Н. Ходыревская, С.А. Бузюнова. – Курск: Учитель, 2011, – 156 с.;

3. Статистический ежегодник Курской области. 2013: Статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Курской области. – Курск, 2013. – 437 с.;

4. Курская область // Коммерсант (газ.). – 2008. – № 106. – 24 июня. – с. 13-16.;

2. Официальный портал среднерусского экономического форума [Электронный ресурс] / Характеристика региона, Режим доступа: <http://www.sef-kursk.ru/region.jsp>.

© Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько, 2014

УДК 330

Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько

студенты факультета экономики и менеджмента
Курского Государственного Университета
г. Курск, Российская Федерация

ВЛИЯНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

В 20 веке глобальные экономические проблемы получили огромный импульс к развитию, который в первую очередь связан с научно-технической революцией (НТР). Также к факторам обострения глобальных проблем человечества можно отнести процесс глобализации. Как известно, процесс глобализации мировой экономики неоднозначен: он несет в себе и положительные, и отрицательные черты. С одной стороны, глобализация облегчает взаимодействие между различными странами, ведет к ускоренному экономическому росту, способствует увеличению масштабов обмена передовыми достижениями человечества. Но с другой стороны, глобализация часто вызывает серьезные негативные последствия, проблемы и риски. Это связано с тем, что сбои, в какой либо системе очень быстро передаются по всему миру. Если раньше какая-то отдельная проблема касалась лишь отдельного региона, то теперь это проблема всего человечества.

Особенно остро глобальные проблемы проявляются в развивающихся странах (англ. Developing countries). К ним обычно относят те государства, которые имеют низкие стандарты демократических правительств, свободной рыночной экономики, индустриализации, социальных программ и гарантий прав человека для своих граждан. Группа развивающихся стран сегодня объединяет примерно 141 страну Азии, Африки, Латинской Америки и Океании, где проживает 3,2 млрд. человек.

Как говорилось выше, экономические проблемы развивающихся стран, безусловно, оказывают влияние на мировую экономику. Одним из ярких примеров этого влияния может послужить тенденция оттока капитала, путем денежных переводов мигрантов из развитых стран в развивающиеся. Такие денежные переводы в последнее время стали одним из основных источников внешнего финансирования развивающихся стран. Общий объем денежных переводов за 2013 год составил в целом по миру, по оценке экспертов Всемирного Банка, 318 млрд. долл. США, что втрое превышает объем денежных переводов

за 1995 год и на 7% больше, чем в 2006 году. Причем это лишь официально учтенные суммы денежных трансфертов. Истинный размер учтенных и неучтенных денежных переводов, совершаемых через официальные и неофициальные каналы, возможно, больше на 50% и выше. С одной стороны, отток капиталов из развитых стран в развивающиеся безусловно обладает положительной динамикой, так как данное явление обладает положительным потенциалом для снижения уровня бедности. Но, с другой стороны, средства в развивающиеся страны поступают не только из официальных источников. Огромная часть этих денежных средств переводится на неофициальные счета для финансирования террористических организаций, гражданских войн и разработки ядерных программ. Такая тенденция, безусловно, способствует не только обострению противоречий в мировой экономике, но и обострению глобальных экономических проблем.

Еще одним фактором влияния проблем развивающихся стран на мировую экономику является огромный объем внешней задолженности. К началу 80-х годов внешняя задолженность развивающихся стран стала одной из актуальнейших проблем международных экономических отношений. Долговой кризис выразился в неспособности целого ряда государств своевременно и в полном объеме погасить свои внешние финансовые обязательства. Размеры внешней задолженности развивающихся стран с 2009-2013 г. представлены в виде таблицы 1:

Таблица 1. Размеры объемов внешней задолженности развивающихся стран за 2009-2013 г., (млрд. долл.)

Год	Общий объем внешней задолженности РС, млрд. долл.	Латинская Америка	Азия	Африка
2009	1308,9	473,5	390,6	364,2
2013	1919,4	477,8	539,3	440,5

По данным таблицы 1, можно отметить, что за период 2009-2013 г. объем внешней задолженности развивающихся увеличился на 610 млрд. долл. США, и по мнению многих аналитиков этот показатель будет только увеличиваться. Средний объем внешней задолженности за 2009-2013 г. составил 1614,15 млрд. долл. США. Разрешение этой затянувшейся проблемы возможно, но каждый конкретный вариант имеет свои «за» и «против». Например, сокращение импорта и расширение экспорта с целью получения высоких доходов от внешней торговли и последующего их использования для выплат долгов. Однако с учетом общего уровня социально-экономического развития многих развивающихся стран и увеличение экспорта (а во многих случаях это экспорт сырья) и уменьшение импорта прямо ведут к дальнейшему падению уровня жизни. Из других вариантов — получение отсрочки по выплате долгов на основе двусторонних переговоров, что позволит снизить размеры ежегодных платежей по основному долгу и произвести « списание» значительной части или всего объема долга. Однако такой подход порождает ряд других проблем, т. е. отказ от возврата займов наносит финансовый ущерб банкам и их акционерам, если это коммерческие банки; если же будут прощены долги по государственным займам, то ущемляются налогоплательщики этих стран. В итоге все эти направления неизбежно снижают готовность предоставлять РС новые кредиты и займы. Таким образом, можно сказать, что объем внешней задолженности оказывает немалое косвенное влияние на экономики развитых стран, а это в свою очередь также обостряет глобальные экономические проблемы.

Так же очень важное место занимает проблема террористической угрозы и ядерной войны. Как известно, сейчас во многих развивающихся странах происходят народные волнения, революции, разработка ядерных программ. Все это прямым образом оказывает влияние на усиление противоречий между развивающимися странами, а это в свою очередь обостряет глобальные проблемы. Например, косвенный ущерб от террористического акта 11 сентября 2001 г., оказавшийся весьма значительным, распространился на все регионы мира и многие отрасли мировой экономики. В целом экономические последствия глобального террора через два года после сентября 2001 г. оказались гораздо серьезнее, чем предполагалось прежде. Многие компании и правительства после 11 сентября 2001 г. заметно увеличили расходы на обеспечение безопасности. Это потребовало использования новых инструментов обработки дополнительной информации, совершенствования координации и увеличения численности персонала. Подобные меры снижают производительность фирм, поскольку вызывают повышение издержек, которые, в конечном счете, перекладываются на потребителей, что, в свою очередь, снижает покупательную способность населения и объем совокупного спроса. Обеспечение безопасности на различных видах транспорта приводит к росту транспортных издержек, которые, по оценке ОЭСР, составляют 1–3% от стоимости продаваемых на мировых рынках товаров. Расходы частных американских компаний на повышение безопасности привели к снижению их производительности на 12%, что соответствует уменьшению ВВП США на 70 млрд. долл. Терроризм оказывает отрицательное воздействие на международную торговлю, поскольку усиливает неуверенность и неопределенность, вызывает рост издержек и изменение структуры потребления, производства и внешнеторгового оборота. Кроме того, непредсказуемость террористических ударов может быстро сделать недействительными деловые соглашения, что подвергает предприятия высоким управленческим рискам и снижает их привлекательность для международных клиентов. К тому же государства усиливают требования к мерам по обеспечению безопасности, что ведет к увеличению расходов на торговлю, например, из-за удлинения сроков поставки, из-за простоев на границе и др. Повышается также риск непосредственного разрушения и уничтожения объектов торговли. Террористы внимательно следят за торговыми потоками, стремясь нанести странам существенный экономический ущерб.

Таким образом, можно отметить, что глобальные экономические проблемы оказывают огромное влияние на мировую экономику. Такое влияние может быть, как ярко выраженным (терроризм), так и косвенно (денежные переводы, долги развивающихся стран). Глобальные экономические проблемы в ближайшие десятилетия будут только обостряться, так как в настоящее время должного внимания их разрешению не уделяется. Международные организации, безусловно, оказывают помощь развивающимся странам, но эта помощь очень мала, она несопоставима с реальной ситуацией в развивающихся странах. Например, ежегодная сумма, необходимая для: ликвидация голода – 5 млрд. долл., всеобщего образования – 6 млрд. долл., хорошей питьевой воды – 9 млрд. долл., безопасных условий для родов всех женщин – 12 млрд. долл., элементарного всеобщего здравоохранения и достаточного питания для каждого – 13 млрд. долл., уничтожение самой вопиющей нищеты – 40 млрд. долл. Помощь оказываемая бедным странам недостаточна, наверняка у развитых стран хватает просто средств на гуманитарную помощь! А так ли это на самом деле? Ежегодные расходы на: вечеринки и развлечения для менеджеров в Японии – 35 млрд. долл., алкогольные напитки в Европе – 105 млрд. долл., наркотики – 400 млрд. долл., вооружение – 780

млрд. долл., рекламу и маркетинг – 1000 млрд. долл., ежедневные спекуляции на рыночной бирже 1500 млрд. долл. Из данных приведенных выше, очень просто сделать вывод. Опасность глобальных проблем приводит к 2 выводам:

– если тенденция развития этих проблем будет сохраняться, то в течение следующего столетия человечество подойдет к пределам своего роста. Наиболее вероятным будет довольно резкое и неуправляемое падение, как численности населения, так и промышленного производства;

– имеется возможность изменить данные тенденции роста, стабилизировать экономическое и экологическое состояние человечества, поддержать его в далёком будущем.

Список используемой литературы:

1. Нижников С. А. Глобальные проблемы современности: учебное пособие для вузов. – М.: Изд-во «Экзамен», 2006. – 383 с.;

2. Абрамова И. О. Развивающиеся страны в мировой экономике XXI века: новые демографические детерминанты / И.О. Абрамова // Азия и Африка сегодня : Научный и общественно-политический журнал. – М., 2011. – № 6. – С. 23-44 – ISSN 0321-5075.;

3. Максаковский В. П. Глобальная проблема преодоления отсталости развивающихся стран / В.П. Максаковский // География в школе: Теоретический и научно-методический журнал. – М., 2011. – № 4. – С. 3-20 – ISSN 0016-7207.;

4. Писарев В. Д. Глобальные проблемы: система соуправления / В. Д. Писарев // США - Канада: экономика, политика, культура. – 2009. – № 2. – С. 38-55.;

5. Чумаков А. Н. Глобалистика в системе современного научного знания / А. Н. Чумаков // Вопросы философии: Научно-теоретический журнал. – М., 2012. – № 7. – С. 3-20. – ISSN 0042-8744.

© Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько, 2014

УДК 332.1

Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько

студенты факультета экономики и менеджмента
Курского Государственного Университета
Г. Курск, Российская Федерация

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время, развитие малого и среднего бизнеса является одним из приоритетных направлений деятельности нашей страны. В первую очередь, это связано с тем, что в условиях рыночной экономики секторы малого и среднего бизнеса являются одними из самых важных источников роста национального хозяйства.

Круглова Н.Ю. дает следующее определение «предпринимательской деятельности» [2, с. 11]: «Предпринимательская деятельность – это экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от производства и/или продажи товаров, оказания услуг». Также можно отметить, что предпринимательская деятельность важна не только для отдельного гражданина, но и для экономики государства в целом. Ведь малый бизнес оказывает влияние почти на все сферы нашей жизни – экономическую, политическую,

социальную, научно-техническую и т.д. Из всего выше сказанного, можно сделать вывод о том, что государству необходимо устойчивое развитие малого и среднего бизнеса. Государство должно стимулировать его развитие, активно участвовать в реализации мер по поддержке малого и среднего предпринимательства в России, и рассматривать новые инициативы и предложения по улучшению инфраструктуры создания и функционирования предприятий малого и среднего бизнеса [1, с. 34].

На сегодняшний день, поддержка и дальнейшее развитие предпринимательства на территории Курской области является одной из главных задач Администрации города. В результате проводимой работы в городе Курске из года в год наблюдается стабильный рост количества субъектов малого и среднего предпринимательства, также происходит увеличение объемов реализуемых ими товаров, работ и услуг в разрезе всех отраслей «малой экономики». Данные о динамике количества субъектов малого и среднего бизнеса в Курской области за период 2012-2014 г., представлены в виде рисунка 1 [3]:

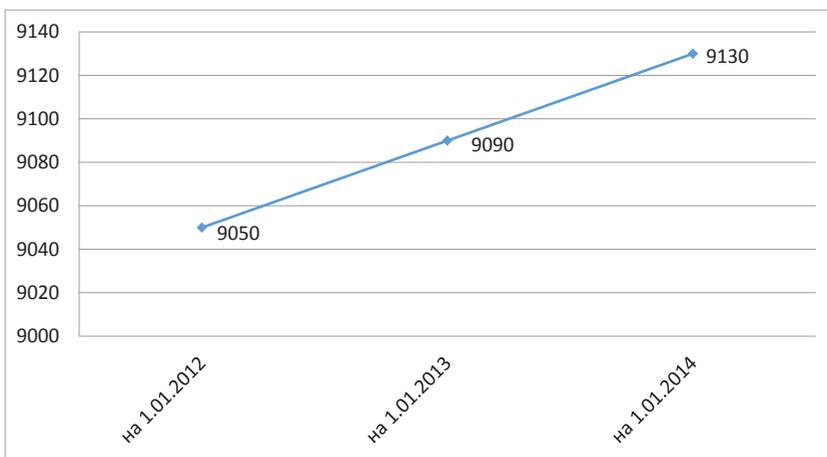


Рисунок 1. Динамика количества субъектов малого и среднего бизнеса в Курской области за период 2012-2014 г.

По данным рисунка 1, можно отметить, что в течении 2012-2013 г. наблюдается устойчивая тенденция роста количества субъектов малого и среднего бизнеса в Курской области. Среднее количество субъектов за исследуемый промежуток времени составило – 9090, а прирост субъектов с 2012 по 2014 года равняется – 80.

Вместе с ростом количества субъектов предпринимательской деятельности увеличивается и доля занятых в малом и среднем бизнесе, также происходит устойчивое увеличение доли произведенной продукции в общем объеме валового регионального продукта, об этом свидетельствуют данные из таблицы 1 [3]:

Таблица 1. Динамика показателей деятельности малого и среднего бизнеса в Курской области за 2012-2014 г., (%)

№	Наименование показателя	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
1	Доля занятых в малом и среднем бизнесе в	42	43	44

	общей численности занятых в экономике			
2	Доля продукции, произведенной субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме валового регионального продукта	13	14	15
3	Доля оборота малых и средних предприятий в общем обороте всех организаций	30	32	34
4	Прирост налоговых поступлений (в действующих ценах) от применения специальных режимов налогообложения	13	14	15

По данным таблицы 1, можно отчетливо наблюдать тенденцию увеличения всех показателей представленных выше. За исследуемый период времени можно отметить, что прирост показателей составил в среднем выражении - 5,6%. Наибольший прирост показала доля оборота малых и средних предприятий в общем обороте всех организаций - 8,5%.

В настоящее время структура малого и среднего предпринимательства включает в себя практически все виды экономической деятельности, однако, в большей степени малое и среднее предпринимательство сконцентрировано в таких отраслях как: оптовая и розничная торговля (41,7%), операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (18%), строительство (14,5%).

Для дальнейшего поддержания темпов развития малого и среднего бизнеса Администрацией Курской области была создана целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Курской области на 2012-2015 годы», которая была разработана в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Цель данной программы – обеспечение благоприятных условий для развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Курской области. Главными задачами данной программы являются следующие:

- совершенствование нормативной правовой базы;
- максимальное удовлетворение потребности малого и среднего бизнеса в комплексных консультационных услугах по всем аспектам предпринимательской деятельности;
- пропаганда идей развития малого и среднего бизнеса, формирование среди населения положительного имиджа предпринимательства. Информационное обеспечение малого и среднего бизнеса;

- расширение форм финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства;
- развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства;
- сокращение административных барьеров.

При разработке программы учитывалось, что малое и среднее предпринимательство Курской области сформировалось в самостоятельный сектор экономики, являющийся одним из динамично развивающихся в составе хозяйственного регионального комплекса. При ее формировании были учтены выявленные тенденции в развитии проблемной ситуации, а также решения органов государственной власти Российской Федерации и органов исполнительной власти Курской области, принятые в период реализации областной целевой программы "Развитие малого и среднего предпринимательства в Курской области на 2009-2011 годы", которая показала достаточно хорошие результаты.

В частности, за период реализации программы на 2009-2011 годы осуществлен комплекс мероприятий, направленных на поддержку малого и среднего предпринимательства, с объемом бюджетного финансирования 186,5 млн. рублей [4]. Также за данный период число малых и средних предприятий увеличилось до 9180 единиц, или в 1,2 раза, на 5% возросло количество индивидуальных предпринимателей. Число занятых в малом и среднем предпринимательстве, включая совместителей и лиц, работающих по договорам гражданско-правового характера, а также индивидуальных предпринимателей, составляет 157 тыс. человек (36% в общей численности занятых в экономике). Индекс оборота малых и средних предприятий в общем объеме оборота организаций - 27,5% (рост 9,5%). В структуре предпринимательства увеличилась доля занятых в промышленности (с 5,7% до 15,8%), строительстве (с 10,7% до 16,2%), транспорте и связи (с 2,1% до 4,2%), уменьшилась составляющая торговли (с 69,4% до 53,1%). Все мероприятия, проведенные в рамках данной программы, позволили развить предпринимательскую активность субъектов малого и среднего предпринимательства и не допустить спада деловой инициативы в сложных условиях мирового финансово-экономического кризиса в 2009 - 2010 годах.

Из анализа проблемных вопросов развития малого и среднего бизнеса в Курской области следует, что основными сдерживающими факторами являются:

- рост тарифов на услуги естественных монополий;
- нехватка оборотных средств на развитие бизнеса и ограниченный доступ к кредитным ресурсам из-за жестких требований банков и высокой стоимости кредита;
- избыточное государственное (муниципальное) регулирование, в том числе связанное с длительным сроком рассмотрения и принятия решения по выделению земельных участков, предоставлению в аренду имущества и иным вопросам ведения предпринимательской деятельности;
- слабая ресурсная база (техническая, производственная, финансовая);
- недостаточно развита инфраструктура поддержки малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне;
- научно-технический потенциал Курской области недостаточно эффективно переводится в коммерческие проекты;
- низкий уровень лояльности населения к предпринимательской деятельности.

Таким образом, комплексный анализ состояния малого и среднего предпринимательства в Курской области указывает на необходимость реализации целевой программы 2012-2015 г., которая должна обеспечить благоприятные условия для развития малого и среднего предпринимательства на территории Курской области.

Список используемой литературы:

1. Асаул, А. Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А. Н. Асаул. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. 336с.;
2. Круглова, Н. Ю. Основы бизнеса: учебник для вузов / Н. Ю. Круглова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Высшее образование, 2012. — 596 с. — (Основы наук);
3. Ходыревская, В.Н. Концепция развития экономической структуры в регионе: организация и управление производственно-экономического потенциалом региона / В.Н. Ходыревская, С.А. Бузюнова. – Курск: Учитель, 2011, – 156 с.;
4. Официальный портал малого и среднего бизнеса Курской области [Электронный ресурс] / Характеристика региональной программы поддержки малого и среднего предпринимательства в Курской области на 2012-2015 годы, Режим доступа: <http://ppmp.rkursk.ru/registry/program;>
5. Официальный портал малого и среднего бизнеса Курской области [Электронный ресурс] / Характеристика региональной программы поддержки малого и среднего предпринимательства в Курской области на 2009-2012 годы, Режим доступа: <http://ppmp.rkursk.ru/registry/program;>

© Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько, 2014

УДК 339.5

Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько

студенты факультета экономики и менеджмента
Курского Государственного Университета
Г. Курск, Российская Федерация

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: СУТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Как известно, 29 мая в Астане Россия, Белоруссия и Казахстан подписали на базе Таможенного союза соглашение о создании Евразийского экономического союза. Подписание договора о ЕАЭС, безусловно, станет историческим событием и отправной точкой к созданию общей экономической системы. После распада СССР на его территории было предпринято несколько попыток разных по направлениям и размерам форм интеграции, наиболее успешные стали организовываться лишь в последнее десятилетие: создание ЕврАзЭС, таможенного союза, единого экономического пространства. Логическим продолжением этой цепочки является создание ЕАЭС. На сегодняшний день договор подписали три страны, но к 1 января 2015 года (дата начала функционирования ЕАЭС) могут присоединиться еще 2 страны: Армения и Киргизия. Экономический союз не закрытая организация, и его расширение лишь вопрос времени и политической воли. Уже сейчас можно говорить с определенной долей вероятности, что ЕАЭС не будет ограничиваться постсоветским пространством. Претендентами на членство в ЕАЭС являются крупнейшие экономики Ближнего Востока, такие как Турция, Иран, Сирия, теоретически рассматривается участие Израиля. Таким образом, у нового интеграционного объединения имеются большие перспективы.

Уже сегодня Евразийский экономический союз – это огромный рынок, в котором участвуют более 170 млн. человек, с совокупным объемом ВВП 2,38 трлн. дол. США. Рассмотрим структуру валового внутреннего продукта союза в виде рисунка 1[2]:



Рисунок 1. Соотношение ВВП стран-участниц ЕАЭС, млрд. долл. США

Исходя из структуры валового внутреннего продукта союза, можно заметить доминирующую роль российской экономики, в связи, с чем существуют риски проведения политики, ущемляющей интересы экономик Казахстана и Белоруссии, в пользу российской; или же, что, еще хуже, Россией будет проводиться политика уступок в отношении партнеров, что не однократно наблюдалось в процессе подписания договора. Тем не менее, руководители стран констатировали, что деятельность будет вестись на равноправных, взаимовыгодных, партнерских началах с использованием универсальных принципов.

Для того чтобы оценить значимость подписанного договора, нужно проанализировать объемы товарооборотов стран-участниц, а также долю взаимной торговли, которые представлены в виде таблицы 1[2]:

Таблица 1. Структура товарооборотов стран-участниц ЕАЭС

Показатели:	Россия	Казахстан	Белоруссия
Совокупный товарооборот, млрд. дол. США	617,28	95,74	60,38
Товарооборот со странами ЕАЭС, млрд. дол. США	40,6	5,8	17,7
Доля товарооборота с странами ЕАЭС к общему товарообороту, (%)	6,57	6,05	29,31

Ознакомившись с данными таблицы 1, можно сказать, что глобального экономического скачка ждать России не придется, т.к. доля внутреннего товарооборота со странами ЕАЭС в структуре товарооборота России составляет менее 7%, и даже при возможном двукратном кратном росте (чего очень трудно добиться и на что уйдет несколько лет), общий товарооборот увеличится всего на 6%. Наибольшую выгоду в сложившейся ситуации сможет приобрести Белоруссия.

С подписанием договора перед нашими странами открываются макроэкономические перспективы объединения энергетических, транспортных, финансовых систем, единых правил стимулирования промышленной и агропромышленной отраслей. Данным договором устанавливается следующее:

1. Свободный рынок товаров:

Барьеры между странами сохранятся только для товаров двойного назначения, военной техники и некоторых других категорий. Больше полномочий получит ЕЭК. Она будет содействовать продвижению экспорта стран Таможенного союза за рубежом, и защищать предпринимателей от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных производителей.

2. Свободный рынок услуг и капитала:

Гораздо медленнее будет объединяться рынок финансовых услуг - до 2025г. В результате во всех трех странах будут взаимно признаваться банковские, страховые лицензии и лицензии на осуществление деятельности на рынке ценных бумаг. Например, банкам для ведения бизнеса на территории соседней страны не нужно будет создавать "дочку" и получать лицензию у местного ЦБ, достаточно будет открыть филиал. Однако, директор банковского института ВШЭ Василий Солодков считает, что еще многое предстоит сделать, отмена лицензий возможна только при создании некоего единого регулятора, который, как задумывается, будет находиться в Астане. Когда он будет создан, уже нельзя будет говорить о российском банке или казахском банке. На участников российского банковского рынка услуг нововведение повлияет слабо (слишком мал размер банковского сектора в Казахстане и Белоруссии). Также сейчас идет работа над тем, чтобы в будущем был объединен страховой рынок. Например, автомобильная страховка для граждан России будет действовать и на территории Казахстана.

3. Свободный рынок труда:

На рынке труда будут отменены любые квоты для граждан России, Казахстана и Белоруссии. Приезжая в другую страну, граждане будут иметь право на бесплатную медицинскую помощь в том объеме, в каком они имели в своей стране. Единственной сложностью остается урегулирование пенсионных систем: пока нет четкого понимания, как будет работать пенсионная система для граждан, работающих в другой стране. Возможно, для этого потребуются дополнительное соглашение. Де-факто рынок труда трех стран уже объединен. По сути, с 2015 года изменения будут носить чисто технический характер и не вызовут сильных перемен при приеме иностранных граждан на работу. Корректировке подвергнется налоговое законодательство. Как заявил председатель Коллегии Евразийской экономической комиссии Виктор Христенко, подоходный налог будет взиматься по стране пребывания не с 183-го дня, как сейчас, а сразу с первого дня.

По договору об ЕАЭС будут устанавливаться поэтапно: режимы свободного передвижения товаров, капиталов, рабочей силы, услуг, равные доступы к транспортной и энергетической инфраструктуре и общие правила таможенно-тарифного регулирования. Впоследствии будут созданы Комиссия по сырьевым ресурсам, Международный евразийский арбитраж, инвестиционный банк ЕАЭС и другие структуры.

Подводя итог, можно сказать, что ЕАЭС очень перспективное и интересное интеграционное объединение с большим потенциалом. Его структура построена на основе опыта других крупнейших успешных проектов, таких как ЕС. Однако, с самого начала ЕАЭС сталкивается с большими проблемами, которые надо будет в ближайшее время решить.

Список используемой литературы:

1. А. А. Климов, В. Н. Лексин, А. Н. Швецов. Евразийская интеграция в XXI веке. – М.: ЛЕНАНД, 2012. –288 с
2. Официальный сайт Евразийской Экономической Комиссии [Электронный ресурс] /Статистика/ Статистика внешней и взаимной торговли http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/test-trade/analytics/archive/Documents/Analytics_I_201312.pdf
3. Официальный сайт журнала «Эксперт» [Электронный ресурс] /Политика <http://expert.ru/2014/05/29/prityagatelnyij-tsentr-ekonomicheskogo-razvitiya/>
4. Официальный сайт журнала «РБКdaily» [Электронный ресурс] /Экономика <http://rbcdaily.ru/economy/562949991616136>
5. Мунтиян В. И. Будущее за Евразийским экономическим союзом [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://eurasian-forum.com/storage/site/files/189n7cpcftv2zy.pdf>

© Р.А. Алябьев, О.С. Скоробогатько, 2014

УДК 369

О.С.Амельченко

магистрант 2 курса Института экономики, управления и финансов
Марийский государственный университет
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

Т.Б.Бахтина

к.э.н., доцент кафедры «Управление малым и средним бизнесом»
Марийский государственный университет
г. Йошкар-Ола, Российская Федерация

СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РМЭ

Экономическая сущность страхования заключается в формировании страховщиком денежных фондов и резервов из уплачиваемых страхователями взносов (премий), предназначенных для производства выплат страхователям, застрахованным, третьим лицам или выгодоприобретателям при реализации страховых событий (рисков). Все это оговаривается в договоре страхования.

Страховой рынок – это особая социально-экономическая структура, определенная сфера денежных отношений, где объектом купли-продажи выступает страховая защита и формируются на нее предложение и спрос [1, с.285].

Экономической сущности страхования соответствуют следующие категории: финансовая, экономическая, кредитная, которые позволяют выявить содержание и особенности страхования как звена финансовой системы. При этом следует иметь в виду, что если экономическая сущность страхования постоянна, то экономическое содержание изменчиво и предопределяется общественно-экономической формацией общества и типом государства (монархическое, авторитарное, демократическое и др.) [2, с.174].

Социальное страхование представляет собой установленную, контролируруемую и гарантированную государством систему обеспечения и поддержки граждан в случаях возможных изменений положения материальных или социальных характеристик.

Функционирование социального страхования позволяет сформировать достойный экономический потенциал застрахованных лиц.

В России государственным органом, осуществляющим контроль и координацию деятельности социального страхования, является Фонд социального страхования РФ. В РМЭ он представлен региональным отделением Фонда социального страхования РФ по РМЭ.

Отделение Фонда социального страхования по РМЭ осуществляет финансирование учреждений здравоохранения, оказывающих медицинские услуги женщинам в период беременности, родов и послеродовом периоде, а также по диспансерному наблюдению детей первого года жизни, на основании родового сертификата.

Отделение Фонда социального страхования по РМЭ перечисляет средства на оплату услуг учреждениям здравоохранения, имеющим лицензию на осуществление медицинской деятельности, включая работы и услуги по специальностям «акушерство и гинекология» или «педиатрия», на основании заключенного договора, занимается реабилитацией инвалидов.

Расходы по обязательному страхованию, выплаченные Фондом социального страхования за период 2009-2013 гг. представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Расходы по обязательному страхованию, выплаченные Фондом социального страхования РМЭ за период 2009-2013 гг.

Наименование статей	Сумма расходов, тыс.руб.					Темп роста, % 2013 к 2009г.
	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	
ВЫПЛАТА ПОСОБИЙ	227 981	320 503	403 177	437 645	487 416	в 2 раза
По временной нетрудоспособности (число случаев 134555), из них:						
по совместительству не по основному месту работы (число случаев 1012)	-	908	1 681	191	1 992	+100
По беременности и родам.	49 609	80 174	112 397	13 859	157 074	в 3 раза
По уходу за ребёнком до полутора лет (количество получателей 7554). всего (стр. 6.9)	29 198	828	145 405	185 989	212 837	в 7 раз
Социальное пособие на погребение или возмещение стоимости гарантированного перечня услуг по погребению	459	427	400	1 631	1 548	в 3 раза
Оплата дополнительных выходных дней по уходу за детьми – инвалидами	1 441	1 622	1 799	1 911	2 047	+42,3
Единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медицинских учреждениях в	674	768	906	1 055	1 199	+78,2

ранние сроки беременности						
ОЗДОРОВЛЕНИЕ ДЕТЕЙ Утверждено ассигнований на 2009 год 86207035.00 (сумма) Детские оздоровительные лагеря	3 992	5 388	6 094	7 989	9 584	в 2,4 раза
Санаторные оздоровительные лагеря круглогодичного Действия	207	567	280	951	772	в 3,5 раза
ВСЕГО РАСХОДОВ	352 214	548 033	706 108	817 722	904 401	в 2,5 раза

Данные таблицы 1 свидетельствуют об увеличении расходов по обязательному страхованию, выплаченные Фондом социального страхования за период 2009-2013 гг. на 11,4%. Значительное увеличение расходов произошло в выплате пособий по беременности и родам (в 3 раза). Отсюда и увеличение расходов по выплате пособий по уходу за ребенком до 1,5 лет в 7 раз и т.д.

В отделение Фонда по Республике Марий Эл в 2013 году обратилось 8506 граждан с ограниченными возможностями, из них дети-инвалиды — 757 человек, для обеспечения техническими средствами реабилитации и протезно-ортопедическими изделиями. Поступило около 17,5 тысяч заявок, из которых 95,9% исполнены. На эти цели было направлено более 130 млн. рублей. В 2013 году было выдано 1572 путевки на санаторно-курортное лечение на сумму более 24 млн. рублей.

Также ФСС РМЭ занимается выдачей путевок на санаторно-курортное лечение. Согласно результатам внутреннего контроля финансово-хозяйственной деятельности и выполнения социальных программ отделом ОРЗ и АЭН санаторно-курортное лечение лиц, пострадавших в результате несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, осуществляется отделением Фонда в здравницах, прошедших отбор путем проведения открытого конкурса, в пределах средств, предусмотренных на указанные цели в бюджете Фонда социального страхования РФ на соответствующий финансовый год.

В 2013 году расходы на санаторно-курортное лечение составили 17 660 534 руб. По результатам проведенного отделением Фонда открытого конкурса были заключены 21 государственный контракт и 1 договор на предоставление услуг по медицинской реабилитации застрахованных лиц, пострадавших вследствие несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, с ГУП РМЭ «Санаторий «Сосновый бор» и Центром реабилитации ФСС РФ «Вятские Увалы».

Расходы на обеспечение пострадавших протезно-ортопедическими изделиями (ПОИ) и техническими средствами реабилитации (ТСР) в 2013 году составили 4 312 574 руб. Всего в 2013 году ПОИ было обеспечено 158 получателей (186 выплат), ТСР — 80 получателей (83 выплаты), предметы личной гигиены — 16 получателей (50 выплат).

Что касается организация лечения пострадавших после тяжелых несчастных случаев на производстве, то в 2013 году было заключено 109 договоров на лечение застрахованных лиц после тяжелых несчастных случаев на производстве. По ним выплачено 3 264 115,17 руб. Из них:

- за стационарное лечение — 2 501 124,18 руб. (51 чел.);
- за амбулаторное лечение — 62 570,99 руб. (34 чел.).

Кроме того, было заключено 2 государственных контракта на реабилитационное лечение в Центре реабилитации ФСС РФ «Вятские Увалы» непосредственно после стационарного и амбулаторного лечения.

Круг проблем, решаемых с помощью института социального страхования, имеет тенденцию к расширению. Помимо прочной основы социальной защиты работающих, данный социальный институт способствует повышению стабильности в обществе и экономике, содействует гармонизации отношений в трудовых коллективах.

Приближая сферу социальной защиты непосредственно к тем, кто трудится, их семьям и трудовым коллективам, социальное страхование фактически стабилизирует общество. Совместное участие работников и работодателей в управлении деятельностью этого института, взаимное доверие и сотрудничество — не роскошь, а необходимое условие эффективно функционирующей экономики. Образно говоря, социальное страхование без всякой натяжки можно сравнить с нервной системой общественного организма, чутко реагирующей на его потребности в защите.

Список использованной литературы:

1. Куканова Е.В. Страхование — социальный институт в системе социально-трудовых отношений //Предпринимательство. — 2010. — №7. — 374 с.
2. Махалина. О.М., Махалин. В.Н. Социальная защита населения в деятельности Фонда социального страхования //Социальное и пенсионное право. — 2012. — №2. — С. 37-41.
3. Павлюченко В.Г. Социальное страхование: Учебное пособие.- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К»,2007- 412с.
4. Холостова Е.И. Социальная политика и социальная работа: Учебное пособие- М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2011- 294 с.

© О.С. Амельченко, Т.Б.Бахтина, 2014

УДК 336

Д. А. Бадмаева

Студент 3 курса ИЭУиП

Сибирский федеральный университет

Г. Красноярск, Российская Федерация

РЫЧАГИ И ИНСТРУМЕНТЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ УСКОРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В последнее время развернулась дискуссия: должна ли банковская система во главе с Банком России ограничиться задачей поддержки устойчивости национальной валюты и снижение инфляции или необходимо расширить ее задачи, включив в них стимулирование социально – экономического развития и занятости населения.

В современных развитых экономиках центральный банк играет роль кредитора последней инстанции и первичного источника финансовых ресурсов. Одновременно на Центральный банк возложены и более масштабные цели: помимо чисто финансовых задач – контроль инфляции и валютного курса, - перед ними стоят задачи, приближающие его к реальной экономике, - по поддержанию экономического роста и занятости.

В известной статье А. Г. Аганбегяна и М. В. Ершова «О связи денежно-кредитной и промышленной политики в деятельности банковской системы России» рассматривается

вопрос: «Есть ли у банковской системы рычаги и инструменты для ускорения социально-экономического развития страны?». Авторами отмечены основные характерные черты воздействия банковского сектора на социально – экономическое развитие страны за 2011-2012 гг. и выявлены тенденции развития банковской системы России, ее сопряженности с социально – экономическим развитием страны.

Отсюда вытекает цель исследования: проследить изменения в выявленных тенденциях в 2013 –нач. 2014 гг.

В результате можно сделать выводы.

- Внедрение Банком России с 13.09.2013 в практику политики рефинансирования ключевой процентной ставки, определяющей верхний и нижний пределы процентных ставок в экономике (с 13.09.2013 – 5,5 %, с 03.03.2014 – 7%). Это должно способствовать снижению процентной ставки по инвестиционным кредитам. Таким образом, Банк России сделал шаг к формированию ценовых параметров финансового рынка.
- Произошли изменения в выработке промышленной политики в аспекте приоритетного развития ряда регионов Российской Федерации (Сибирь и Дальний Восток). Ставится цель – режима наибольшего благоприятствования развитию промышленности, и малого и среднего бизнеса в этих регионах (льготы в налогообложении и др.). Это будет способствовать направлению финансовых ресурсов в приоритетные сферы.

Таким образом, выявленные тенденции получают оперативную практическую реализацию.

Снижение инфляции, которая в значительной мере зависит от Банка России, позитивно влияет на социально- экономическое развитие страны. Более дешевые деньги и более низкие цены, безусловно, являются мощным стимулом дополнительного социально-экономического роста. Вместе с тем уровень инфляции и стабильность национальной валюты не определяют всех условий и факторов экономического и социального роста. Речь идет, прежде всего, о регулировании процентных ставок и механизме рефинансирования. Они дают возможность центральному банку серьезно влиять не только на кредитный и финансовый рынки, но и на всю экономику страны (как это происходит в ведущих странах). По словам нового главы Банка России Э. Набиуллиной, «от снижения инфляции доступность кредитов автоматически не происходит – нам нужно развивать систему рефинансирования коммерческих банков для того, чтобы они получали доступ к ликвидности».[2, 8 с.]

До кризиса 2008–2009 гг. Банк России не проводил систематического кредитования коммерческих банков и, можно сказать, ограниченно выполнял функции кредитора последней инстанции. Поэтому и его ставка рефинансирования была больше декларативной и особой роли в экономике страны не играла. В кризис и послекризисные годы операции Банка России резко активизировались.

Теперь предстоит сделать новый шаг, превратив его ставку рефинансирования в реальную ставку, по которой коммерческие банки могут заимствовать у Банка России средства. Тем самым ставка рефинансирования вместе с другими инструментами Центрального банка будет в основном определять «стоимость» денег, уровень процентных ставок за кредиты организациям и физлицам.

При таком подходе было бы невозможным поднять в 1,5 раза процентные ставки за кредит в кризис (с 10,03 в предкризисном 2007 г. до 15,31% в кризисном 2009 г., 12,23% - в 2008), что резко ухудшило положение реального сектора в кризис. И это – на фоне снижения процентных ставок за кредит во всех других странах благодаря минимизации ставки рефинансирования центральных банков этих стран. В Великобритании, например, в 2007 г. процентная ставка за кредит составляла 5,52%, в 2008 г. – 4,63, в 2009 г. – 0,63. В США ставки понизились с 8,05 в 2007 г. до 5,09 в 2008 г. и до 3,25% в 2009 году.

Высокая процентная ставка фактически является запретительной для инвестиционных кредитов, которые при подобной ставке максимум можно взять года на три. Особенно ярко это видно по ипотеке, которая в России в десятки раз менее распространена (доля ипотечного кредита к ВВП), чем в развитых странах. Поскольку Банк России не отвечает за социально-экономическое развитие страны, он фактически недостаточно регулирует уровень процентных ставок и не подсчитывает убыток народного хозяйства при чрезмерно повышенных ставках, как это имело место в послекризисный период, когда банки, благодаря высоким ставкам в послекризисные годы, получили рекордный сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток). По данным АРБ, ставки по кредитам нефинансовым организациям в рублях на срок более 1 года выросли с 9,8% в 2010 г. до 10,7% в 2011 г. и 11,3% в 2012 году.[1, 5 с.] А в декабре 2013 года по данным ЦБ была зафиксирована ставка в размере 11,5%.

Для превращения ставки рефинансирования в реально действующий механизм, формирующий ценовые параметры финансового рынка, необходимо, чтобы денежная база формировалась не за счет валютных поступлений (как это происходит в настоящее время), а большую роль играл бы «внутренний» компонент. Финансовые ресурсы должны возникать с учетом потребностей внутреннего рынка, давая возможность и отраслям, не связанным с экспортом, получать необходимые ресурсы для модернизации и структурных изменений. Это предполагает формирование денежного предложения в первую очередь на основе внутренних механизмов и инструментов, в большей степени отражающих внутренний спрос на деньги.

По словам ЦБ теперь именно ключевая ставка официально признана инструментом для определения ставок по другим банковским операциям. Предполагается, что ставка рефинансирования будет снижена до уровня ключевой ставки до 2016 года, а пока она имеет второстепенное значение.

Подходы к выработке современной промышленной политики не могут ограничиваться лишь формированием некоего набора высокоэффективных проектов. Система приоритетов государственной промышленной политики по определению отличается от приоритетов коммерческих или инвестиционных банков, у которых максимизация прибыли является одной из главных задач.

Задачи государственной промышленной политики носят гораздо более системообразующий характер. Именно она призвана обеспечивать разумный баланс между высокоэффективными отраслями и «локомотивами» экономического роста, с одной стороны, и менее эффективными сферами, без которых и передовые отрасли не смогут полностью раскрыть свои возможности, – с другой.

Более того, в рамках указанных подходов следует формировать «несущие конструкции», необходимые для нормального функционирования любой экономической системы. Только при проведении государственной промышленной политики возможна реализация долгосрочных масштабных программ, требующих больших инвестиций, отдача от которых может наступить через десять-двадцать лет.

В конце 2013 года глава государства В. В. Путин огласил ежегодное послание федеральному собранию, где он сказал, что «Ресурсы и государства, и частного бизнеса должны идти на развитие, на достижение стратегических целей. Например, таких как подъем Сибири и Дальнего Востока. Это наш национальный приоритет на весь XXI век. Задачи, которые предстоит решить, беспрецедентны по масштабу, а значит, и наши шаги должны быть нестандартными». Радует одно – впервые восточный вектор федеральной политики заявлен в качестве глобального приоритета для всей страны на десятилетия вперед.[3]

Путин озвучил и ряд новых решений, которые, впрочем, еще должны будут проработать в правительстве РФ. В частности, президент напомнил о недавно внесенных в налоговое законодательство поправках, благодаря которым инвесторы в крупные гринфилд-проекты, реализуемые на Дальнем Востоке, могут пользоваться льготной ставкой налога на прибыль. На шестом-десятом годах инвестиций она составит для них 10% (первые пять лет власти регионов смогут снизить ставку с 18% до нуля, федеральная часть ставки в размере 2% также будет обнуляться). Путин отметил, что является целесообразным распространить этот режим на всю Восточную Сибирь, включая Красноярский край и Республику Хакасия.

«Очень важно, что такая программа будет распространяться и на Красноярский край. Это дает нам дополнительную инициативу по стимулированию экономических проектов, которые сегодня стоят на повестке дня. Для нас это возможность организации новых рабочих мест, это помощь в создании нового облика экономики края», – так высказывался губернатор Красноярского края Лев Кузнецов.[5]

Гораздо большее впечатление на губернаторов произвело другое обещание Путина. «Считаю, что если регион вкладывает свои средства в создание индустриальных и технопарков, бизнес-инкубаторов, то дополнительные федеральные налоги, которые в течение трех лет поступят от размещенных там предприятий, должны возвращаться в субъект федерации в форме межбюджетных трансфертов.

Создавать новый экономический потенциал региона – это значит создавать экономический потенциал России». Сейчас президент дал прямое указание учитывать средства, направленные регионом на развитие этих площадок, в межбюджетных отношениях.

Второе решение, о котором также напомнил Владимир Путин, – создание сети «специальных территорий опережающего экономического развития с особыми условиями для организации несырьевых производств, ориентированных в том числе и на экспорт». Кроме Дальнего Востока, такие сети теперь предложено создавать и в регионах Восточной Сибири, видимо, и в Красноярском крае с Хакасией тоже. Новость в следующем. «Для новых предприятий, размещенных в таких зонах, в таких территориях, должны быть предусмотрены... пятилетние каникулы по налогу на прибыль, НДС (за исключением нефти и газа, это доходная отрасль), налогу на землю, имущество, а также, что очень важно для высокотехнологичных производств, – льготная ставка страховых взносов», – заявил президент.

«Распространение налоговых льгот для Дальнего Востока на Восточную Сибирь – естественное и экономически обоснованное решение, поскольку эти регионы достаточно близки между собой. Логика этих налоговых льгот состоит в том, что таким образом, осуществляется бюджетная инвестиция в расширение налоговой базы, а не просто подсчитывание выпадающих доходов бюджета», – уже заявил глава Минвостокразвития Александр Галушка. [4]Особое внимание ведомства, по его словам, будет уделяться тем проектам, от реализации которых возможен максимальный экономический эффект. «То есть тем, которые дают наибольшее экономическое развитие территории и в которых добавленная стоимость и выручка в пересчете на одного человека максимальны. Реализация таких проектов будет способствовать в том числе росту зарплат людей, большей собираемости налогов в региональные бюджеты – это стимул для губернаторов».

В таком развитии, очевидно, должен быть заинтересован и частный сектор. Масштабы и сроки выполнения возникающих сегодня задач часто превышают возможности даже крупных компаний. Однако ни у кого не возникает сомнения, что прочные «инфраструктурные тылы», развитая научная база, наличие наукоемких разработок

укрепляют позиции государства и национального бизнеса в стране и за рубежом и позволяют реализовать конкурентные преимущества, основанные на передовых технологиях и «экономике знаний».

Помимо чисто экономических критериев важную роль играют факторы социальной значимости, системообразующие, стратегические и иные параметры. В частности территориальный аспект промышленного развития. Для обеспечения его большей пространственной равномерности необходимо использование широкого набора рычагов, представляющих разные направления экономической политики, где возможны и другие критерии.

В связи с вышеизложенным представляется целесообразным использовать широкий комплекс мер (различных нормативов, налоговых и иных рычагов) также и в России, которые будут способствовать направлению финансовых ресурсов в приоритетные сферы. При этом, однако, необходимо, с одной стороны, рассмотреть возможность смягчения требований к банкам в части расширения их возможностей по росту кредитов, с другой стороны, необходимо четко определить границы таких послаблений, чтобы не допустить нежелательных дестабилизирующих последствий.

Аналогично и компании – получатели такого финансирования должны быть заинтересованы в расширении своей деятельности, что, в свою очередь, зависит от динамики экономического спроса, состояния экономики в целом и т. д. В этой связи необходимо комплексное использование финансовых рычагов со стороны регуляторов, направленное на максимально широкий спектр воздействия, позволяющий решить рассматриваемую проблему с учетом возможностей производителей, потребителей и банков.

Список использованной литературы:

1. Аганбегян А.Г., Ершов М.В. о связи денежно-кредитной и промышленной политики в деятельности банковской системы России, журнал «Деньги и кредит» № 6, 2013.
2. Журнал «Эксперт», 2013. № 15 (847).
3. <http://news.kremlin.ru/transcripts/19825>
4. <http://www.regnum.ru/news/1744865.html> - сайт информационного агентства «REGNUM»
5. <http://expert.ru/2013/12/13/natsproekt-xxi-veka/>

© Д. А. Бадмаева, 2014

УДК 338.28

И.Д. Барков

Студент 2 курса магистратуры СФУ ИУБПЭ
г. Красноярск, Россия

СТАТЬЯ НА ТЕМУ: «СРАВНЕНИЕ ПОДХОДОВ К ВНЕДРЕНИЮ И РАЗВИТИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА И РОССИИ»

В данной статье рассматриваются различные подходы к формированию и развитию технологических платформ в России и странах Европы и даются рекомендации по развитию данных платформ в России на основе зарубежного опыта.

Инструмент технологических платформ (ТП) впервые появился 10 лет назад в странах Европейского союза (ЕС) как механизм согласования межстрановых взаимодействий .

ТП были определены как площадки, где разрабатывается стратегия развития научно-технических направлений, которая затем ложится в основу конкретных программ и проектов научно-исследовательских работ ЕС. В число основных стейкхолдеров ТП вошли представители науки, промышленности, государственных органов управления, а также финансовые структуры (включая частные банки, Европейский инвестиционный фонд, Европейский банк реконструкции и развития), венчурные фонды, представители гражданского общества (неправительственные организации, ассоциации потребителей и других пользователей технологий).

Технологические платформы как инструмент стимулирования связей весьма актуален для России. Как показывают международные сопоставления, Россия сильнее всего отстает именно по параметрам, характеризующим взаимосвязи факторов инновационной системы.

Технологическая платформа, в первую очередь, ориентирована на технологическую модернизацию экономики и повышение конкурентоспособности отдельных отраслей.

Подобный подход в настоящее время активно используется странами Евросоюза, будучи положенным в основу технологической политики ЕС на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Особенность данного подхода, в том что, существует возможность использовать весь набор современных технологий управления научно-технологическим развитием, связанных формированием общего видения перспектив развития у всех его участников – государства, научного сообщества и частных предприятий.

Формирование технологических платформ необходимо рассмотреть в качестве одного из вероятных вспомогательных инструментов реализации национальных приоритетов научно-технологического развития и развития научно-производственных связей. При этом, сами технологические платформы помогают уточнить приоритеты в рамках существующих инструментов государственной поддержки инноваций. Также данные платформы, позволяют сформулировать новые научно-производственные кооперации, что приводит к четкому формированию состава и механизмов реализации бюджетных целевых программ, реализуемых на условиях частно-государственного партнерства.

Технологические платформы как инструмент стимулирования связей весьма актуален для России. Как показывают международные сопоставления, Россия сильнее всего отстает именно по параметрам, характеризующим связность инновационной системы (табл. 1).

Несмотря на то что нет совершенной системы, где бы все ее компоненты были равноценно развиты, в каждой стране есть свои конкурентные преимущества. Это, например, развитость сотрудничества компаний и университетов, а также доступность венчурного капитала в США; система защиты прав на интеллектуальную собственность во Франции и Германии и т.д. Россия на фоне развитых стран и быстрорастущего Китая отличается низким уровнем всех показателей, за исключением, может быть, сотрудничества компаний и университетов. Улучшение этого индикатора можно объяснить появлением с 2009 г. сразу нескольких видов правительственных инструментов по стимулированию таких связей .

Таблица 1. Индикаторы развития инновационной системы по шкале от 1 до 7 по данным «Индекса экономики знаний» (данные за 2013 г.)

Индикатор / Страна	США	Великобритания	Германия	Китай	Россия
Уровень расходов	5,4	4,6	5,7	4,1	3,2

частного сектора на НИОКР					
Сотрудничество компаний и университетов	5,8	5,6	5,2	4,6	3,7
Уровень защиты прав на интеллектуальную собственность	5,1	5,3	5,7	4,0	3,0
Доступность венчурного капитала	3,8	3,0	2,8	3,3	2,3
Наличие цепочек добавленной стоимости	5,1	5,5	6,3	4,0	2,6

Как следует из обзора зарубежного опыта, стандартный европейский алгоритм формирования и работы технологических платформ включает три основных этапа. На первом определяются приоритеты, которые фактически задают тематику кластеров. На втором этапе разрабатываются «дорожные карты» платформ. На третьем начинается реализация проектов, в том числе исследований и разработок, которые финансируются из различных источников.

Если сопоставить данную схему с российским подходом к формированию технологических платформ, то «отклонения от западного стандарта» проявились на самом первом этапе. На момент сбора предложений по формированию платформ в стране перерабатывался перечень приоритетных направлений и соответствующих им критических технологий, который никак не был связан с инициативой по формированию технологических платформ.

Второй этап – разработка «дорожных карт» – в российском варианте увязан с программами инновационного развития компаний с государственным участием. Кроме того, особенность российских платформ – обязательность участия в них вузов. Ряд компаний расценивает это как некую принудительную нагрузку. Однако, как показывают первые итоги кооперации российских вузов и производственных предприятий, реализуемой в рамках постановления Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства», при наличии первоначальной осторожности, компании постепенно стали находить направления и формы сотрудничества, действительно вносящие вклад в разработку нужных им технологий.

Третий этап – реализация проектов НИОКР, представляемых техно-логическими платформами. Здесь ситуация по платформам очень различная: одни активно подключились к действующим федеральным целевым программам и другим источникам финансирования, другие еще не составили серьезных планов реализации своих НИОКР. При этом происходил встречный процесс – государство приняло решение, что институты развития должны активнее взаимодействовать с технологическими платформами и оказывать им содействие. В настоящий момент нет четко прописанных процедур финансирования технологических платформ. Предполагается, что поддержка проектов будет идти из максимально возможного числа источников – федеральных целевых программ, средств РОСНАНО, госкорпораций, программ фундаментальных исследований РАН, финансирования, выделяемого в рамках разных инициатив Министерства образования и науки по кооперации вузов и предприятий, и т.д. Фактически единственным специализированным источником финансирования проектов технологических платформ

является Российский фонд технологического развития (РФТР). Вместе с тем ресурсы РФТР ограничены, и Фонд может сосредоточить свою работу только на ограниченном числе тематик и платформ, в том числе и для того, чтобы не дублировать свою работу с другими институтами развития. Действительно, его работа была сконцентрирована на 13 из 33 платформ.

Таким образом, в России техплатформы были созданы «сверху вниз», по инициативе государства, и ведомства определяют, чем им следует заниматься. На этом строится и проверка их работы. Отличие от европейских ТП состоит именно в том, что там ТП действительно инициативный коммуникационный инструмент, причем при лидирующей роли крупных частных компаний или промышленных ассоциаций. На российские ТП возложен ряд функций – как коммуникатора, так и коллективного эксперта, участника различного рода реформ. Соответственно отношение к европейским и российским ТП как к объектам управления различное.

Европейская комиссия определяет перечень желательных видов деятельности для ТП, в России их обязывают выполнять определенные функции. При этом первоначальная поддержка российских платформ для того, чтобы они смогли выполнять все определенные для них задачи, была явно недостаточной. Это сказалось, в частности, на том, что ТП пока слабо выступают в функции коллективного эксперта. Более того, в МОН прорабатывается идея создания специального научного совета, который будет оценивать предложения ТП по тематикам проектов.

Обобщая, можно выделить основные различия между европейскими и российскими тех платформами (табл. 2).

Таблица 2. Отличия технологических платформ в странах Евросоюза и России

Характеристика	Евросоюз	Россия
Принцип формирования	«Снизу вверх» (влияние ЕК ограничено)	«Сверху вниз» (инициированы на федеральном уровне и им же контролируются)
Цели	Обеспечение синергии между основными стейкхолдерами инновационной системы. Создание связей между фундаментальными исследованиями и разработкой технологий. Согласование интересов разных стран, входящих в ЕС	Создание перспективных коммерческих технологий. Привлечение дополнительных ресурсов для НИОКР. Совершенствование нормативно- правового регулирования в области науки и инноваций
Задачи	Продвижение идей ТП в европейском сообществе. Разработка стратегического плана исследований. Разработка «дорожной карты» для реализации стратегии	Разработка стратегической программы исследований. Разработка образовательных программ.

		Разработка программ по распространению новых технологий. Экспертные функции для правительства
Источники финансирования	Государственные, частные, самофинансирование	Запланировано государственное финансирование, участие в ФЦП, финансирование со стороны институтов развития
Роль государства	Продвижение концепции платформ. Ограниченная финансовая поддержка на организационную работу ТП. Отсутствие рычагов ограничения работы платформ	Участие в органах управления платформами. Привлечение платформ в качестве экспертов государственных решений. Мониторинг достижения целей и решения задач платформ

В отличие от европейских в российских ТП бизнес относительно пассивен, и роль государства как организатора и фасилитатора достаточно значима. Вместе с тем для «коммуникационного инструмента» метод принуждения работает не очень эффективно и, более того, вносит серьезные искажения в механизм. Это можно проиллюстрировать на попытке развития международных связей российских и европейских ТП. МЭР выступил с инициативой о развитии таких связей и обратился в представительство ЕК в Москве с предложением содействовать установлению партнерств. Однако Европейская комиссия не может принуждать свои платформы к сотрудничеству, а только предоставить им список российских ТП. Далее уже на уровне самих европейских платформ принимается решение о том, с кем и как им сотрудничать. По этой причине международное сотрудничество развивается медленно и в основном только в тех платформах, которые и ранее имели научные связи с европейскими коллегами.

Список использованной литературы

1. Дежина И. Новый этап кластерной политики в инновационной сфере // Экономико-политическая ситуация в России. Январь 2012. М. ИЭП, 2012. С.54-56 http://www.iep.ru/files/text/trends/Russian_economy_trends_and_perspectives_in_January2012.pdf
2. Княгинин В. Кластерный путь к новой экономике. <http://polit.ru/article/2012/11/19/cluster/> 19 ноября 2012 г.
3. Козак С. Технологические платформы как основа инновационного развития // Торгово-промышленные ведомости, 14.09.2012 г. http://tp-inform.ru/analytic_journal/2708.html
4. Куценко Е. Кластерный подход к развитию инновационной экономики в регионе / автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук. Москва, 2012. С. 16.

© И.Д. Барков, 2014

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ЦЕНОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В условиях становления рыночных отношений в России роль государства определяется необходимостью создания эффективной экономической системы, позволяющей обеспечить экономический рост, решение социальных проблем, развитие приоритетных для общества отраслей и в первую очередь АПК. Государство должно при помощи экономических рычагов формировать экономическую структуру АПК, поддерживать доходы сельских производителей, обеспечивая тем самым продовольственную безопасность страны. На региональном уровне целесообразно осуществлять системное комплексное регулирование агропромышленного производства в целях создания благоприятных финансовых и социальных условий для обеспечения населения продуктами питания в требуемых размерах, а сельскохозяйственных производителей - необходимым уровнем доходности [3].

Важным инструментом государственного регулирования экономики являются цены. Государственное регулирование цен в сельском хозяйстве осуществляется либо путем косвенного воздействия на них – введение или отмена таможенных ограничений, изменение налогов, влияние на спрос и предложение и т.д., либо путем прямого воздействия – ценовые субсидии производителю или потребителю, либо путем директивного установления уровня цен (фиксированные цены), например на акцизные товары, продукцию отраслей-монополистов.

Ценовая политика – это часть рыночной политики. Она может проводиться как государством, так и частными организациями (монополиями, картелями, товариществами и т.д.). Задачами ценовой политики в сельском хозяйстве являются соблюдение паритета цен, обеспечение соответствующего дохода сельскохозяйственным товаропроизводителям, обеспечение населения продуктами питания и решение внешнеэкономических задач.

Гарантированные цены. Это минимальные гарантированные государством цены для случаев, когда очевиден избыток того или иного продукта на рынке и рыночная цена может опуститься ниже предела самоокупаемости хозяйств. При этом предполагается ряд условий:

- по заключенным договорам определяется объем продукции, на которую распространяется гарантированная цена;
- может ограничиваться общий размер денежных средств, получаемых предприятием;
- в ряде случаев гарантированную цену целесообразно распространить на хозяйства, имеющие относительно высокий уровень эффективности или экологичности производства и т.д. [1]

Гарантированные цены должны обеспечивать нормально функционирующим предприятиям возмещение затрат и получение чистого дохода для ведения расширенного воспроизводства.

Залоговые цены – это цены, по которым государство скупает излишки продукции у сельскохозяйственных товаропроизводителей в благоприятные годы (избыточное предложение) на основе залоговых операций. Залоговая цена фиксируется, и ее уровень должен обеспечивать производителю минимальный доход.

Целевые цены – разновидность гарантированных и залоговых цен. При их расчете предусматривается получение производителем целевого дохода, достаточного для осуществления простого воспроизводства. Целевая цена применяется для обеспечения паритетного соотношения цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, а также увеличения производства того или иного продукта. Она устанавливается выше рыночной. Производители осуществляют сделки по рыночным ценам, а государство доплачивает им разницу между рыночной и целевой ценой. Эта разница называется компенсационным платежом и рассчитывается на основе средней розничной цены.

Пороговые цены устанавливаются как защитные на различные виды импортных продовольственных продуктов. Это связано с тем, что во многих случаях аналогичная продукция отечественных производителей неконкурентоспособна по качеству, затратам и цене.

Предельные целевые цены устанавливаются на отдельные, особо важные виды продукции промышленности. Это метод жесткого регулирования цен. За превышение уровня предельной цены предприятия наказывают повышенными ставками налога на всю прибыль предприятия, лишением льготного кредитования и т. д.

Фиксированные цены – довольно грубый метод государственного вмешательства в экономику. Он, как правило, применяется по отношению к социально значимым товарам, например хлебу. Установление фиксированной цены выше равновесной вызывает на рынке избыток товара, а ниже равновесной – его дефицит. [2]

Часто под давлением сельскохозяйственных товаропроизводителей Правительство устанавливает фиксированную цену выше равновесной и вынуждено закупать избыток сельскохозяйственной продукции. При этом оно не может выбросить ее ни на внутренний рынок, ни на внешний, а увеличивает государственные запасы и несет дополнительные издержки. Чтобы избежать этого, государство вынуждено платить премии производителям за сокращение площадей, что требует создания специального административного аппарата. Многие экономисты подвергают сомнению целесообразность установления для производителей фиксированных цен, превышающих равновесные. Вместе с тем установление цен ниже равновесных также чревато нежелательными последствиями.

В долгосрочном периоде рыночные цены на продукцию сельского хозяйства, как правило, отстают от цен на промышленные товары, приобретаемые сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Для достижения паритета цен или приближения к нему правительство вынуждено устанавливать на сельскохозяйственные продукты цены выше равновесных («поддерживаемые» минимальные цены). Вместе с тем поддержание цен влечет за собой ряд серьезных последствий. Без различных форм государственного регулирования рынок терпит неудачу. Государство в условиях рынка должно создавать такие условия, правила хозяйствования (законов), которым бы доверял потребитель. Это доверие проявляется в самостоятельном выборе партнеров, свободной купле-продаже, наличии товаропроизводителей разных форм собственности (частной, муниципальной, государственной и т.п.), различных организационно-правовых форм хозяйствования (малое предприятие, акционерное общество, арендное предприятие, унитарное предприятие).

Цена на товары в рыночных условиях определяется их собственниками, но государство имеет право регулировать цены только на весьма ограниченный круг

товаров, т.е. рыночное ценообразование призвано эластично сочетаться с механизмом государственного регулирования цен на отдельные товары.

Известный американский экономист Саймон считает, что на большинстве рынков действуют не конкурентные цены, а управляемые. Влиятельный американский экономист Дж. Гэлбрейт также считает, что эффективный контроль над ценами необходим.

Государственное регулирование в области цен преследует следующие цели:

1. Затормозить инфляционный рост цен и устранить диспропорции цен на отдельные виды изделий и услуг.

2. Достигнуть необходимых соотношений воспроизводства.

3. Субсидировать производство, находящееся под контролем государства, защитить остальные отрасли экономики от иностранной конкуренции (в первую очередь сельское хозяйство), содействовать внешнеэкономической деятельности.

4. Мобилизовать бюджетные средства, необходимые для проведения социально-экономических мероприятий. [4]

Некоторые экономисты утверждают, что регулирование цен со стороны государства в условиях рынка недопустимо. Однако опыт стран с рыночной экономикой убедительно доказывает, что государство не устранилось и не устраняется от контроля за ценами на внутреннем рынке, но решает эти задачи методами, присущими рыночному механизму. Во-первых, государство с помощью законодательных, административных, бюджетно-финансовых и налоговых мероприятий воздействует на цены, чтобы способствовать стабильному развитию экономики, т.е. через цены нивелировать циклические колебания процессов воспроизводства.

Во-вторых, государственное регулирование экономики через изменение бюджетных расходов, налогов, процентных ставок за кредит и других экономических рычагов проявляется в изменении издержек и цен на продукцию, тем самым воздействует на процессы воспроизводства.

В условиях серьезной разбалансированности российской экономики роль государства заключается в создании таких рыночных структур, которые бы обеспечили снятие искусственных ограничений и развитие конкуренции во всех отраслях и секторах экономики на основе рыночного ценообразования. Тем более что в современных условиях роль государства не ослабевает, а напротив, повышается. Это заключается не в установлении конкретных цен, а в воздействии с помощью экономических мер на принятие товаропроизводителями оптимальных решений по ценам, в оказании им методологической и методической помощи, разработке правовых норм по ценообразованию.

Необходимость государственного регулирования заключается в том, чтобы не допустить инфляционного роста цен в результате возникновения устойчивого дефицита, резкого роста цен на эксплуатируемое сырье и топливо, монополизма производителей, в том, чтобы создать нормальную конкуренцию, способствующую внедрению в производство достижений научно-технического прогресса. Это в свою очередь, позволит достигнуть определенных социальных результатов, т.е. поддержание достойного прожиточного минимума для приобретения в достаточном количестве товаров первой необходимости. Основными мерами воздействия на производителей со стороны государства, на наш взгляд, могут быть как прямыми – путем установления определенных правил ценообразования, так и косвенными – оплата труда, налогообложение. Эти положения можно сгруппировать и отразить в общем виде (рисунок 1).



Рисунок1 – Методы государственного регулирования цен

Используя прямые методы регулирования, государство непосредственно воздействует на цены путем регламентации их уровня, устанавливая норматив рентабельности или нормативы элементов, составляющих цену. С помощью этих методов устанавливаются цены на энергоносители, услуги транспорта и связи, жилищно-коммунальные услуги и др., которые оказывают существенное влияние не только на всю экономику государства, но и всю систему цен.

Косвенные методы регулирования проявляются в воздействии государства не на сами цены, а на факторы, влияющие на ценообразование. Однако оптимальным является гибкое сочетание прямых и косвенных методов ценового регулирования государством с учетом рыночных факторов и конкуренции.

Следует отметить, что при чрезмерном государственном регулировании цен рыночные механизмы ослабевают и возникает опасность потери рыночных ориентиров для сопоставления затрат и результатов. Если государство полностью участвует в формировании цен и не регулирует их, то разрушаются основы экономики. Поэтому для нашей российской экономики, на данном периоде развития, необходимо сочетать прямое и косвенное регулирование цен с учетом законов, принятых правительством.

Государственное регулирование в России производится в основном методами установления коэффициентов изменения цен и предельных нормативов рентабельности, фиксирования их предельного уровня, установления сельскохозяйственным предприятиям и поставщикам, реализующим продукцию по цене ниже уровня предельных цен, льгот по налогам и другим платежам в бюджет, установления предельного уровня торговых надбавок к отпускным ценам производителя для оптовой и розничной торговли, разработкой рекомендаций по применению единой номенклатуры издержек производства и

обращения, а также единого порядка формирования финансовых результатов, имеющих юридическую силу.

Следует отметить, что государственное регулирование цен зависит от состояния экономики. В кризисных ситуациях (в период ускорения инфляции, роста дефицитности отдельных продуктов) оно усиливается и ослабевает по мере выхода страны из кризиса, т.е. по мере стабилизации экономики сфера государственного регулирования сокращается и происходит постепенный переход к свободному ценообразованию. В условиях конкуренции на рынке государственное регулирование может даже отмениться.

Для дальнейшего развития реформ и стабилизации экономики России необходима кропотливая работа по формированию рынка, конкурентной среды, конкурентного ценообразования и ценовой политики, включая создание соответствующей законодательной и нормативной базы. В этом плане нужна кропотливая работа, особенно в аграрном секторе, который имеет довольно сложную структуру. В целом аграрный рынок включает в себя следующие компоненты: а) финансовый рынок; б) товарный рынок; в) рынок труда и сельскохозяйственной продукции; г) рынок материально-технических ресурсов; д) рынок сельскохозяйственного сырья и продовольствия; е) рынок работ и услуг.

Таким образом, формирование ценовой политики в аграрном секторе подчиняется общим закономерностям, которые присущи экономике в целом. Однако следует учитывать некоторые особенности, которые присущи аграрному сектору. Прежде всего, это непрерывность спроса на продукты питания, который может снижаться и повышаться, а он постоянно есть, поскольку удовлетворяет физиологическую потребность человека в пище, а промышленность в сырье.

Именно в таком аспекте и проявляется проблема ценовой политики и ценового регулирования в условиях рынка, которая нуждается в решении, а сама ценовая политика – в совершенствовании.

Список использованной литературы:

1. Голошапов, Н.А. Цена и ценообразование: регулирование и применение, способы и методы формирования/ Н.А. Голошапов – Обрынок «Викинг»-2000.
2. Цена и ценообразование / под ред. И.К. Салимжанова – М.: ЗАО «Финстат информ» - 2009.
3. Цены и ценообразование: учебник / Под ред. В.Е. Есипова – СПб: Изд-во «Питер» - 2010.
4. Шуляк, П.Н. Ценообразование: учебно-практическое пособие – 3-е изд. перераб. и доп. / П.Н. Шуляк – М.: ИД и «Дашков и Ко» - 2000.

© В.М. Белоусов, 2014

УДК 336

В.И. Гайнитдинова, студентка 2 курса Института экономики, финансов и бизнеса
Башкирский государственный университет
Научный руководитель: **Д.Д. Еникеева**,
ст. преподаватель кафедры «Общая экономическая теория»
Башкирский государственный университет, г. Уфа, Российская Федерация

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Республика Башкортостан, как субъект Российской Федерации, начала самостоятельное развитие международных и внешнеэкономических связей после принятия 11 октября 1990

года Декларации о государственном суверенитете республики, провозгласившей договорные отношения с Россией.

Обладая огромными природными ресурсами, мощным экономическим потенциалом, Башкортостан заявил о себе, как о надежном, экономически и политически стабильном регионе в составе Российской Федерации, способном плодотворно развивать внешнеэкономические связи.

Внешние связи придали динамизм, разнообразие и энергию социально-экономическому развитию Республики Башкортостан. До 1992 года Башкортостан сотрудничал только со странами дальнего зарубежья (31 страна). География внешней торговли расширилась. С 1993 года география внешней торговли расширилась, к странам дальнего зарубежья присоединились страны Балтии. Все большее развитие получило сотрудничество предприятий и организаций непосредственно с зарубежными фирмами. В 1995 года партнерами республики стали страны СНГ. Предприятия и организации республики осуществляли экспортные поставки товаров через общесоюзные внешнеторговые фирмы, занимающиеся оформлением договоров для предприятий и поиском заказов для зарубежных партнеров.

Успех первых самостоятельных шагов Республики Башкортостан в области развития международных и внешнеэкономических связей во многом был обеспечен благодаря образованию 18 июля 1990 года Управления внешних экономических связей при Совете Министров республики. Накапливая все больший опыт в сфере внешнеэкономической деятельности уже в 1991 году Управление внешних экономических связей было преобразовано в Госкомитет Республики Башкортостан по внешним экономическим связям, а в 1992 году — в Министерство внешних связей Республики Башкортостан. В 1997 году в связи с реорганизацией органов исполнительной власти на Министерство внешних связей Республики Башкортостан были возложены функции по развитию внутренней торговли, преобразовав его в Министерство внешних связей и торговли Республики Башкортостан. С 1998 года на министерство дополнительно возложены функции по координации развития услуг и малого предпринимательства[1].

Республика Башкортостан – один из наиболее активных участников внешнеэкономической деятельности среди субъектов Российской Федерации. На протяжении последних трех лет наблюдается рост объема внешней торговли региона, однако в первом полугодии 2013 года отмечается снижение внешнеторгового оборота Республики Башкортостан на 1,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По состоянию на апрель 2014 года внешнеторговый оборот в регионе деятельности Башкортостанской таможни (БТ) составил 717,9 млн.долл., в том числе экспорт – 525,2 млн.долл.США (73,2 % внешнеторгового оборота), импорт – 192,7 млн.долл.США (26,8%). Относительно прошлого периода товарооборот сократился на 20,1% (экспорт снизился на 26,2%, импорт увеличился на 3,1%).

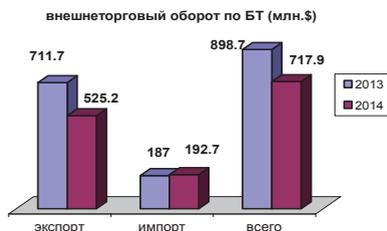


Рис.1 Внешнеторговый оборот по Башкортостанской таможне[3].

Рассмотрим товарооборот, оформленный таможенными постами Башкортостанской таможни (таблица 2). На настоящий момент ведущую позицию по обороту товаров занимает Башкортостанский (центр электронного декларирования). Его доля составляет 76,5%. На втором месте Стерлитамакский пост – 13,7%. И на третьей позиции с долей 8,7% расположился Уфимский пост. В сравнении с прошлым годом, внешнеторговый оборот поста Башкортостанский (ЦЭД) увеличился, а деятельность Уфимского и Стерлитамакского постов сократилась.

Таблица 2.

Внешнеторговый оборот товаров, оформленных таможенными постами Башкортостанской таможни в отчетном периоде (млн.долл.США)[3]

Пост	2013 год			2014 год				2014г. к 2013г. (%)		
	ЭК	ИМ	Всего	ЭК	ИМ	Всего	Уд.ве с	ЭК	ИМ	Всего
т/п Аэропорт Уфа	1.71	1.08	2.78	1.66	0.56	2.22	0.3	97.3	52.2	79.8
т/п Белорецкий	13.14	1.20	14.33	3.13	0.05	3.18	0.4	23.8	4.3	22.2
т/п Стерлитамакский	165.96	10.32	176.28	42.25	56.25	98.50	13.7	25.5	544.9	55.9
т/п Уфимский	307.96	62.38	370.33	1.66	60.83	62.49	8.7	0.5	97.5	16.9
т/п Нефтекамский	0.70	1.73	2.43	0.34	0.00	0.34	0.0	49.2	0.0	14.2
т/п Туймазинский	1.69	0.88	2.57	1.90	0.00	1.90	0.3	112.3	0.0	73.9
т/п Башкортостанский (ЦЭД)	220.59	109.44	330.03	474.2	8	549.3	2	76.5	215.0	68.6
ИТОГО:	711.74	187.02	898.76	525.2	192.7	717.9	5	100.0	73.8	103.1
				2	3	5				79.9

Рассматривая таблицу 3, где представлены товарные группы, следует отметить, что стоимостной объем экспорта относительно 2013 года снизился на 26,2% за счет снижения экспорта текстильных изделий, а также химической и машиностроительной продукции. Но несмотря на это ведущие позиции занимают машиностроительная продукция (турбореактивные двигатели и их части, вертолет), продукция химической промышленности (каучук, бутан, дифенилолпропан, мочевины, агидол) и минеральные продукты (жидкие продукты пиролиза), доли которых 38,6%, 33,5% и 11,3% соответственно. Такие группы товаров как: 10,2% - металлы и изделия из них (прутки горячекатаные), 4,2% - древесина и целлюлозно-бумажные изделия (фанера), 1,0% - продовольственные товары (рожь, свекловичный жом, шрот кормовой) увеличили свой объем экспорта.

Объем импорта увеличился на 3,1% за счет увеличения ввоза древесины, металлов и машиностроительной продукции, остальные товары сократились. Основные группы товаров распределились следующим образом:

- 66,9% - машиностроительная продукция (печь промышленная, легковые автомобили, геофизическое оборудование, оборудование для птицеводства);
- 18,6% - металлы и изделия из них (металлоконструкции алюминиевые, цинк);
- 8,1% - продукция химической промышленности (ПВХ, присадки для дизельного топлива);
- 2,4% - продовольственные товары (томатная паста, племенной скот);
- 1,7% - «прочие» товары (керамические изделия, плитка керамическая, флаконы медицинские);
- 1,3% - текстильные изделия (ткань с ПВХ покрытием, одежда б/у).

Таблица 3.

Товарная структура[2]

Товарная группа	Наименование товарной группы	Экспорт, тыс.долларов			Импорт, тыс.долларов		
		2013	2014	Уд.вес, %	2013	2014	Уд.вес, %
01-24	Продовольственные товары и сырье для их производства	2083,39	5470,69	1	5821,21	4554,65	2,4
05-27	Минеральные продукты	35665,74	60576,67	11,5	2405,25	552,91	0,3
27	Топливо-энергетические товары	33246,57	59184,08	11,3	1875,73	420,46	0,2
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	320726,15	175818,25	33,5	33119,87	15669,56	8,1
41-43	Кожевенное сырье, пушнина	282,47	390,23	0,1	11,28	13,12	0
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	17252,64	22187,99	4,2	1204,82	1551,79	0,8
50-67	Текстиль, текстильные изделия	1472,96	598,49	0,1	3652,71	2447,32	1,3
71	Драгоценные камни, драгметаллы и изделия из них	0,00	0,56	0	79,12	7,88	0
72-83	Металлы и изделия из них	40433,56	53647,68	10,2	16805,53	35755,18	18,6
84-90	Машиностроительная продукция	290392,82	202634,93	38,6	118446,39	128911,38	66,9
68-70,91-97	Прочие товары	3156,64	3894,41	0,7	5473,34	3270,41	1,7
	Итого	711739,37	525219,90	100	187019,52	192734,20	100

На сегодняшний день Республика Башкортостан поддерживает торговые отношения с 88 странами мира. Ведущие торговые партнеры по экспорту – Китай (27,6%), Индия (18%), Финляндия (6,7%), Нидерланды (4,6%), Польша (3,7%), Туркмения (3,2%), Сингапур (3%), Узбекистан (3%), Украина (2,7%) и Литва (2,4%). Основными отправителями являются ОАО "Уфимское моторостроительное производственное объединение", ОАО "Синтез-каучук", ОАО "Уфаоргсинтез", ООО "Предприятие промышленного железнодорожного транспорта", ОАО АНК "Башнефть", ОАО "КумАПП", ОАО "Белорецкий металлургический комбинат", Октябрьский филиал по транспорту газа ОАО "СГ - Транс", ОАО «Стерлитамакский нефтехимический завод».

Партнерами по импорту стали Япония – 26,2%, Соединенное Королевство – 13,1%, Узбекистан – 12,5%, Китай – 11,7%, Германия – 7,8%, США – 5,5%, Италия – 4,8%, Турция – 3,9%, Польша – 1,9% и Украина – 1,8%. Основными получателями являются ОАО "Газпром Нефтехим Салават", ООО "Кроношпан Башкортостан", ОАО "Башнефтегеофизика", ОАО "Салаватнефтехимремстрой", ООО «Транстерминал», ОАО "Птицефабрика Башкирская", ООО "УздЭУАвто-Уфа".

Итак, Республика Башкортостан – один из регионов, с уровнем развития выше среднего по стране. Она обладает развитой многоотраслевой промышленностью, и входит в первую десятку среди регионов России по объему промышленного производства. Также есть возможности и потенциальные преимущества, заключенные в его ресурсном секторе экономики, для осуществления международного внешнеэкономического сотрудничества. Для того, чтобы внешнеэкономическое сотрудничество республики со странами мира

расширилось, необходима реализация проектов, ориентированных на экспорт, а также улучшение инвестиционного климата.

Список использованной литературы

1. Гарифуллин Р. Торгово-экономические связи Башкортостана/ Р. Гарифуллин// Ватандаш. –2000.–№12.–С.85-88
2. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://bashstat.gks.ru/>
3. Федеральная таможенная служба Приволжское таможенной управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа URL: <http://ptu.customs.ru/>

© В.И. Гайнитдинова, 2014

УДК 338

Э.И. Галимова

Студентка, БашГУ, институт экономики, финансов и бизнеса
Научный руководитель Д.Д. Еникеева, ст.преп
БашГУ, Институт экономики, финансов и бизнеса
г.Уфа, Российская Федерация

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Формирование и реализация кластерной политики - основа сбалансированного развития территорий, одно из главных направлений государственной политики по повышению национальной и региональной конкурентоспособности. [4]

Под кластерной политикой подразумевают систему государственных и общественных мер и механизмов поддержки кластеров, обеспечивающих повышение конкурентоспособности регионов, предприятий, входящих в кластер, развитие институтов, стимулирующих формирование кластеров, а так же обеспечивающих внедрение инноваций.

Проведение кластерной политики в Республике Башкортостан позволяет участникам кластера: получить упрощенный доступ к новым технологиям, выход на внешние рынки; оптимально распределять риски; интегрировать знания и основные фонды; организовывать совместные НИОКР.

Кластерная политика в РБ может быть реализована по двум направлениям:

Первое направление представляет собой комплекс мер, осуществляемых республиканскими органами власти по идентификации кластеров, определению поля деятельности формирующих кластеры фирм, созданию государственных органов поддержки кластеров и осуществлению общей политики поддержания кластеров в республике.

Второе направление – это формирование кластерных инициатив возникающих в результате сотрудничества между университетами, НИИ, технопарками, частными компаниями и т.д. [1]

Министерством промышленности и внешнеэкономических связей республики совместно с Академией наук Республики Башкортостан и Уфимской государственной академией экономики и сервиса в 2011 году разработан программный документ

«Кластерная политика Республики Башкортостан», который был одобрен Советом по научно-технической и инновационной политике при Правительстве Республики Башкортостан.[3]

Анализ социально-экономического положения Башкортостана позволяет выделить несколько ведущих секторов, которые в ближайшей перспективе получают развитие в виде кластерных инициатив: топливно-энергетический спектр, химический комплекс.

Образование кластеров как многопрофильных сетевых структур требует определенных усилий по преодолению так называемого «отраслевизма» государственного регулирования.

Здесь тесно переплетены сферы компетенции сразу нескольких министерств, федеральных органов власти (в основном контрольно-надзорного блока), также велико участие естественных монополий — ОАО «РЖД», единой энергосети, управления федеральных дорог. Особая координирующая роль отводится муниципалитетам. Реализация многих проектов принципиально невозможна без государственной поддержки. [2]

Помимо вышесказанного имеются и другие проблемы реализации кластерной политики:

- отсутствие федеральной нормативной базы в сфере реализации кластерной политики
- отсутствие единого федерального определения инновационного предприятия не позволяет обеспечить точное доведение мер и льгот до реципиентов в рамках конкретной политики в вопросах поддержки развития инноваций, в том числе налоговой.

В Башкортостане все более остро нарастает дефицит предложения земельных участков для промышленного строительства, отвечающих требованиям инвесторов и по инженерной, транспортной, деловой и социальной инфраструктуре. Для решения возникающих вопросов необходима реализация специальной программы, предусматривающей комплекс мер по формированию и подготовке площадок под строительство индустриальных парков.

Таким образом, суммируя все сказанное выше, приходим к выводу: в рыночной экономике, которая формируется как в Российской Федерации в целом, так и в Республике Башкортостан, кластерный подход должен занять достойное место.

Формирование конкурентоспособных кластеров позволит республиканской экономике полноценно включиться в процессы сетевой глобализации и стать одной из зон опережающего экономического развития в стране. Значение кластеров и кластерной политики для республики состоит в их способности придать наукоемкий характер традиционному ресурсному освоению территории, способствовать диверсификации многопрофильной экономики Башкортостана.

Список литературы:

1. Вагапов, Р.Ф. Территория инноваций / Р.Ф. Вагапов, Е.А. Артемова. — Уфа: Издательство Министерство промышленности и инновационной политики РБ, 2012.

2. Итоги года [электронный ресурс] URL <http://www.agidel.ru/?param1=17977&tab=3> (дата обращения 23.05.2014)

3. Кластерная политика Республики Башкортостан [электронный ресурс] URL <http://www.minpromrb.ru/innovation/clusterpolicy/> (дата обращения 23.05.2014)

4. Кластерная политика как фактор повышения конкурентоспособности предприятий оборонных отраслей промышленности [электронный ресурс] URL http://www.morvesti.ru/archive/tdr/element.php?IBLOCK_ID=66&SECTION_ID=1405&ELEMENT_ID=4783 (дата обращения 23.05.2014)

© Э.И. Галимова, 2014

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИОРИТЕТНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Одной из главных составляющей эффективности экономики нашего региона, да и нашей страны, в целом, помимо природных и трудовых ресурсов, является научно-технический потенциал региона. Благодаря переходу экономики на новый качественный уровень, значимость инновационной деятельности увеличилась. Это позволило повысить значение развития наукоемких производств, что, безусловно, является одним из основных факторов выхода из экономического кризиса, что, в свою очередь, создает условия для роста экономики. Именно промышленным предприятиям, в которых функционируют инновационные проекты принадлежит главная роль в обеспечении научно-технического прогресса, обновлении продукции и технологий. На сегодняшний день инновационность стала объектом пристального внимания не только для государства в целом, но и для территориальных образований в частности.

Одним из главных и приоритетных направлений политики региона является поддержка инновационных проектов на промышленных предприятиях. Чтобы России выйти на новый технологический уровень, необходима модернизация экономики, а также соответствующее технологическое развитие.

Все усилия сейчас брошены на то, чтобы создать максимально комфортные условия, как для разработки, так и для внедрения инновационных проектов на промышленных предприятиях. Этого можно добиться в случае, когда инновационные проекты будут получать поддержку со стороны государства, создающего и внешние, и внутренние условия.

К внешним условиям относятся меры государственного регулирования (налоги, пошлины, тарифы, законодательная база), направленные на стимулирование инновационных проектов и обеспечение конкурентоспособности.

К внутренним условиям относят реструктуризацию и преобразование существующих инновационных организаций с целью повышения эффективности менеджмента.

Власти региона, при помощи фундаментальных исследований научных организаций, должны создавать механизмы поддержки и развития предприятий, которые активно внедряют инновационные проекты, для их «здорового» функционирования в условиях современной рыночной экономики. Чтобы все это начало действовать, необходимо провести анализ и пересмотреть методологические аспекты оценки экономической эффективности инновационных проектов.

Оценка эффективности инновационных проектов является весьма сложной задачей, для решения которой требуется четкое понимание всего комплекса макро и микроэкономических аспектов, финансовых, налоговых а также знание методик и подходов оценки.

Сегодня оценка эффективности инновационных проектов, как правило, подразумевает оценку экономических показателей: сравнительный анализ объема предлагаемых

инвестиций и будущих денежных поступлений. Сравнимые величины относятся, как правило, к различным временным периодам и поэтому наиболее важной проблемой в таком случае, так же, как и при определении экономической эффективности новой техники и технологии, является проблема сравнения доходов и затрат, и приведение их в сопоставимый вид. Это не дает в полной мере оценить проекты. В результате чего, инновационные проекты на промышленных предприятиях могут признаны убыточными. Основанием приведения в сопоставимый вид (процесс дисконтирования) могут являться инфляция, нежелательная динамика инвестиций, падение промышленного производства, изменение в налоговой системе и пр.

Здесь необходимо отметить, что власти региона по этой же причине, не должны забывать, что для коммерческих фирм, которые занимаются внедрением или использованием инноваций, интересным является как раз только экономическая составляющая эффективности. Неэкономические аспекты (экологические, социальные, научно-технические), важны для общества и государства.

Можно сделать вывод, что для промышленных предприятий, которые работают с приоритетными инновациями, государство должно создавать дотации или разрабатывать иные механизмы поощрения, учитывая их общественную значимость.

Список использованной литературы:

1. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: учебник по специальности «Менеджмент организации» / В.Г. Медынский, - М.: ИНФРА-М, 2013. – 295с.
2. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – М.: Изд-во «Питер», 2008. – 448с.

©Ю.С. Голикова, 2014

УДК 332

С.Я.Гусейнова

Ростовский государственный строительный университет
г. Ростов-на-Дону, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ

Регион, на сегодня, является объектом государственного регулирования. Он представляет собой, сложившуюся на определенной территории, социально-экономическую систему, включающую в себя: эколого-географическую; производственную; социальную; финансовую; политическую подсистемы. Каждая из них служит основой для системного анализа региона, позволяя не только выявить, но и решить его проблемы, используя механизм государственного регулирования. [2,с.67]

Государственное регулирование экономического развития регионов – это организуемые государственной властью действия политического, правового, социального, финансового, экономического характера, имеющие своей *целью*:

- стимулирование развитие территорий, не способных функционировать в режиме саморазвития;
- поддержку и активизацию социальной мобильности населения;
- создание условий для возникновения государственно-значимых «точек роста» (свободно-экономических зон, технопарков, и т.д.).

По степени универсальности и широте воздействия инструменты регионального регулирования можно разделить на две группы:

- общеэкономические регуляторы (или макроинструменты), воздействующие на поведение многих экономических субъектов (или на определенных территориях),
- регуляторы адресного воздействия (или микроинструменты).

Средства реализации региональной экономической политики в Российской Федерации включают:

- прогнозирование территориального и регионального социально-экономического развития;
- прямое государственное участие в развитии объектов экономики и социальной сферы в регионах;
- размещение государственных заказов (закупок);
- организационная, правовая, информационная поддержка регионов в тех областях деятельности, где компетенция и возможности региональных властей недостаточны или ограничены;
- применение экономических механизмов и регуляторов;
- федеральные программы регионального развития;
- создание особых экономических зон.[4,с.220]

На сегодня традиционные механизмы поддержки субъектов РФ не в полной мере отвечают сложившимся потребностям в регионах. Поэтому наиболее приемлемым представляется оказание помощи регионам в режиме по фактической ситуации с учетом их индивидуальных особенностей.[3,с.85]

*Итак, государственная региональная экономическая политика имеет два уровня: **федеральный и субфедеральный.***

Предмет федеральной региональной политики составляют территориальные проблемы национальной экономики (в том числе межрегиональные), отношения центра с субъектами Федерации, комплексное регулирование факторов и связей, влияющих на социально-экономическое положение регионов. При этом центр может включаться в решение проблем «малых» регионов, являющихся частями субъектов Федерации, если подобные проблемы имеют федеральную значимость.[5,с.115] Например: ликвидация чрезвычайных ситуаций, освоение месторождения стратегического сырья, конверсия промышленного узла с оборонными предприятиями и т. п.

Усилия органов государственной власти Российской Федерации и органов государственной власти субъектов Российской Федерации должны быть сконцентрированы на решении следующих **задач[1,с135]:**

- содействие развитию и углублению экономической реформы, формированию во всех регионах многоукладной экономики, становлению региональных и общероссийских рынков товаров, труда и капитала, институциональной и рыночной инфраструктуры;
- сокращение чрезмерно глубоких различий в уровне социаль-ноэкономического развития регионов, поэтапное создание условий для укрепления в них собственной экономической базы, повышения благосостояния населения, рационализация систем расселения;
- достижение экономически и социально оправданного уровня комплексности и рационализации структуры хозяйства регионов, повышение ее жизнеспособности в рыночных условиях;
- оказание государственной поддержки районам экологического бедствия, регионам с высоким уровнем безработицы, демографическими и миграционными проблемами.

- разработка и реализация научно обоснованной политики в отношении регионов со сложными условиями хозяйствования, требующими специальных методов регулирования;
- совершенствование экономического районирования страны.
- стимулирование развития районов и городов, располагающих субъектов Российской Федерации;
- укрепление экономических основ территориальной целостности и стабильности государства.

Список использованной литературы:

1. Авдашева С. Государственная поддержка в регионах: состояние и проблемы реорганизации. // Вопросы экономики. – 2010.
2. Амутинов А.М. Стратегия экономического развития региона. – М.: МАКС Пресс, 2011.
3. Богданов С.С. Стратегия социально-экономического развития районных центров России. – М.: Пресс-сервис, 2010.
4. Гапоненко А.Л. Развитие региона: цели, закономерности, методы управления. – М.: Изд-во РАГС, 2012.
5. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. – М.: УРСС, 2011.

© С.Я.Гусейнова, 2014

УДК 339.92

Д.А. Даниленко,
студентка 3-го курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Н.В. Фалина,
к.э.н., доцент кафедры экономики и внешнеэкономической деятельности
г. Краснодар, Российская Федерация

ОТНОШЕНИЯ РОССИИ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ

Отношения с Европейским союзом (ЕС) занимают уникальное место в системе внешних связей Российской Федерации. Насколько важную роль ЕС играет во внешнеэкономических связях России и человеческих контактах ее граждан за рубежом, настолько же невелика, как показывает опыт последнего времени, степень взаимопонимания большей части элит России и Европы. Отношения России и ЕС находятся сейчас в противоречивом и даже кризисном состоянии, при котором серьезные расхождения в политической сфере и жесткая конкуренция в области экономики сочетаются с программой сотрудничества, нацеленной на восприятие Россией европейских правил и норм, называются «стратегическим сотрудничеством».

Главной проблемой российской политики на европейском направлении является отсутствие у России стратегического видения своего места в общеевропейском контексте. России необходимо определиться. Заявленный «европейский выбор» не получает практического подтверждения ни во внешней, ни во внутренней политике РФ. Недоразвиты и специфические механизмы взаимодействия с Евросоюзом.

Политика в отношении ЕС страдает не только от отсутствия стратегического вектора, но и еще более – от слабости ее бюрократического обеспечения[1].

Основными целями сотрудничества РФ и ЕС является:

- обеспечение соответствующих рамок для политического диалога между Сторонами, способствующего развитию тесных отношений между ними в этой области;
- содействие торговле, инвестициям и гармоничным экономическим отношениям между Сторонами, базирующимся на принципах рыночной экономики и, таким образом, поощрение устойчивого развития Сторон;
- укрепление политических и экономических свобод;
- поддержка усилий России по укреплению ее демократии, развитию ее экономики и завершению перехода к рыночной экономике;
- обеспечение основы для экономического, социального, финансового и культурного сотрудничества, базирующегося на принципах взаимной выгоды, взаимной ответственности и взаимной поддержки;
- поощрение деятельности, представляющей взаимный интерес;
- обеспечение соответствующих рамок для постепенной интеграции между Россией и более широкой зоной сотрудничества в Европе;
- создание необходимых условий для учреждения в будущем зоны свободной торговли между Россией и Сообществом, охватывающей в основном всю торговлю товарами между ними, а также условий для реализации свободы учреждения компаний, трансграничной торговли услугами и движения капитала[4].

Отношения между Россией и Европейским союзом регулируются Соглашением о партнерстве и сотрудничестве (СПС), подписанным 24 июня 1994 года на острове Корфу (вступило в силу 1 декабря 1997 года). Соглашение определяет основные цели, направления и механизмы сотрудничества. Документ содержит программу экономического сотрудничества, охватывающую все сферы экономики, и предусматривает постоянный политический диалог партнеров[3].

Экономическое сотрудничество – это наиболее развитая и масштабная сфера взаимоотношений между Россией и Европейским Союзом в обоих его качествах – как сообщества европейских государств и как субъекта международных отношений. Именно в этой сфере ЕС обладает наиболее широкими полномочиями, что проявляется и в его отношениях с Россией.

Торговля между Россией и Евросоюзом характеризуется двумя основными чертами. С точки зрения динамики, она отличается умеренными темпами, за исключением скачка в 1993 г., который отчасти компенсировал провал в предыдущем году. Причем темпы роста российского экспорта имели тенденцию к снижению, которое сменилось в 1998 г. абсолютным сокращением его стоимости, тогда как темпы роста экспорта из стран ЕС, напротив, увеличивались, однако в 1998 г. также сменились абсолютным падением физического и стоимостного объема. 1999 г. повторил отрицательную динамику предшествующего года, особенно в экспорте из стран ЕС[5].

С точки зрения структуры, взаимная торговля отличается двойной асимметрией. Во-первых, в течение ряда последних лет доля стран-членов ЕС во внешней торговле России колеблется в пределах 31 – 35 %, тогда как доля России в их внешней торговле составляет 3,2 – 3,7 %. Во-вторых, асимметрична товарная структура взаимной торговли. Россия экспортирует в Западную Европу главным образом энергоносители и сырье, а из промышленных товаров – ограниченный круг относительно простых изделий и полуфабрикатов; импортируются оттуда главным образом машины, оборудование,

множество потребительских товаров массового и элитарного спроса, различные виды продовольствия.

Расширение ЕС принесет выгоду развитию двусторонних отношений с Россией, поскольку все новые государства Союза будут применять общие тарифы, торговый режим и правила единого рынка. Россия находится в отличном положении, чтобы воспользоваться преимуществами, предлагаемыми единым рынком и расширением ЕС. В этом часть достоинств Общего европейского экономического пространства (ОЕЭП), создание которого сейчас обсуждают ЕС и РФ. Сближение правил регулирования - одна из основных целей создания ОЕЭП, позволит всем операторам Союза и России действовать на основании общих правил в целом ряде сфер рынка, потенциальная величина которого насчитывает 600 миллионов потребителей.

Товарооборот между Россией и странами ЕС в настоящее время превышает 200 млрд. евро в год (за период с 2000 по 2008 гг. этот показатель утроился и после ошутимого падения в 2009 г., обусловленного глобальным финансово-экономическим кризисом, восстанавливается быстрыми темпами). За последние годы Россия превратилась в третьего, после США и Китая, торгового партнера ЕС. При этом на долю Евросоюза приходится более половины внешнеторгового оборота России и более двух третей накопленных иностранных инвестиций в российскую экономику. ЕС является главным импортером российских энергоресурсов. Россия же прочно удерживает за собой позицию важнейшего для ЕС поставщика природного газа, на четверть удовлетворяя суммарные потребности в нем стран-членов ЕС, и второго по значению экспортера в ЕС нефти и нефтепродуктов[5].

Ключевой и как никогда актуальной стала теперь проблема инвестиций, и ее решение может содействовать намечающаяся смена стратегии западных деловых кругов, заинтересованных в освоении «рождающегося рынка» России. Для них ухудшение условий торговли стало сигналом о том, что возможности утверждения на этом рынке путем чисто торговой экспансии уменьшаются и, вероятно, вскоре достигнут предела. Значит, надо менять стратегию, в частности, путем замещения экспорта товаров экспортом капитала.

От года к году доля Союза в иностранных вложениях менялась, причем в общей сумме вложений – очень резко, в пределах 35 – 70 %, тогда как в прямых инвестициях его доля оставалась более или менее постоянной, 30 - 35 %. В целом, доля стран ЕС в иностранных вложениях, накопленных на начало 2000 г., составила примерно 57 %, в том числе в прямых инвестициях 47 %.

Что касается распределения иностранных инвестиций по отраслям, то в общей сумме аккумулированных на конец 2002 г. прямых капиталовложений более 80 % приходится (в порядке убывания) на финансовый сектор, агропромышленный сектор, торговлю и организацию коммерческой деятельности, нефтегазовую промышленность и обрабатывающую промышленность. Западноевропейский капитал представлен во всех секторах и отраслях российского хозяйства[2].

В настоящее время на долю ЕС приходится порядка 48,6 % внешнеторгового оборота России. Вместе с тем, абсолютное большинство российского экспорта составляют природные энергоносители и продукты их первичной переработки. В самом ЕС на долю России приходится 7,6 % совокупного импорта и 4,4 % совокупного экспорта. В целом Россия занимает пятое место среди торговых партнеров Евросоюза (после США, Швейцарии, Китая и Японии). Несмотря на то, что такая асимметрия в торговле уже сейчас становится заметным ограничителем двусторонних отношений, Россия объективно нуждается не столько в снижении общей доли ЕС во внешней торговле, сколько в диверсификации экспорта и развитии других направлений, в том числе и для традиционных товаров.

Существует прямая зависимость между качеством экономической политики внутри России и состоянием торгово-экономических отношений с ЕС. В связи с этим улучшение их состояния невозможно без внутренних изменений в России, модернизации ее экономики и повышения качества государственного управления экономикой [1].

В настоящее время структура российского экспорта на рынок ЕС полностью отражает и соответствует реальной конкурентоспособности российской продукции. Более того, экспорт российских нефти и газа в страны ЕС имеет традиционный характер и выступает в качестве своеобразной «подушки безопасности» против непредсказуемого осложнения политических отношений. Но для углубления отношений с Евросоюзом этого недостаточно. Расширение товарной номенклатуры и изменение соотношения отдельных ее статей возможны только через развитие производства конкурентоспособных товаров и услуг внутри России.

Сами страны ЕС не проявляют чрезмерной заинтересованности в расширении спектра товаров российского экспорта, рассматривают и, в среднесрочной перспективе, будут рассматривать Россию скорее как сырьевой придаток. В сочетании с поддержанием элементарной политической стабильности, обеспечение устойчивых поставки энергоресурсов являются главными приоритетами политики ЕС.

При этом нельзя забывать, что сами страны ЕС стремятся к развитию новых источников природных энергоресурсов с целью обезопасить себя от потенциальных внутрироссийских катаклизмов и лишить Россию теоретической возможности использовать свои энергоресурсы в качестве инструмента политического влияния [1].

Политико-экономические системы России и ЕС сейчас мало совместимы. Российские реформы изначально проходили под сильным влиянием т.н. англосаксонской модели и не ориентировались на континентальные стандарты Евросоюза. Несмотря на то, что влияние европейских образцов постепенно усиливается, эта тенденция не является преобладающей в развитии российского законодательства, в том числе из-за неясных перспектив отношений с Евросоюзом. Как Россия не определилась с «европейским выбором», так и ЕС не определился с долгосрочной политикой в отношении России.

Относительно отношений с ЕС в контексте вступления России в ВТО эксперты разошлись во мнениях о том, как расценивать условия, на которых Россия подписала с Евросоюзом протокол о завершении переговоров, а также каким образом использовать это с максимальной выгодой.

В настоящее время практически нет механизмов и инструментов защиты интересов российского частного бизнеса на уровне отношений Россия – Евросоюз. Во-первых, за редкими исключениями сам российский бизнес не готов серьезно инвестировать в создание такой лоббистской инфраструктуры, а, во-вторых, современный формат взаимоотношений бизнеса и властей в России не способствует защите интересов российских предпринимателей вовне [6].

Сложность отношений между властью и бизнесом в современной России является, по мнению подавляющего большинства участников ситуационного анализа, одной из главных причин общей незащищенности российских экономических игроков в отношениях с ЕС.

Во многом поэтому переговорный процесс Россия – ЕС остается закрытым и непрозрачным для российского бизнес-сообщества, что приводит к недостаточному и неполному учету его интересов ответственными ведомствами. Консультации с представителями бизнеса ведутся только на самой ранней стадии переговорного процесса с Брюсселем. Часто для решения политических задач российские представители на переговорах с ЕС жертвуют материальными интересами бизнеса, даже если это касается

крупных корпораций с государственным участием. КЕС действует ровно противоположным образом: скрупулезно торгуется даже по мелким вопросам [1].

Подведем краткий итог. Роль Представительства ЕС в России заключается в наблюдении и анализе политического развития, событий и тенденций в Российской Федерации, способных оказывать влияние на стратегическое партнёрство между Россией и ЕС; а также предоставлении рекомендаций по оптимальному осуществлению поддержки этого партнёрства на политическом уровне.

Таким образом, Представительство проводит мониторинг политической жизни в России; соблюдения демократии и прав человека в этой стране; политического курса России и её действий в области обеспечения свободы, безопасности и отправления правосудия; а также различных аспектов российской внешней (и оборонной) политики.

Происходящие в Европейском Союзе перемены способны изменить представления России о европейском континенте: в особенности это касается вступления в силу Лиссабонского Соглашения и укрепления европейских структур, направленных на обеспечение обороны и безопасности.

В настоящее время Представительство является представителем не только Европейской Комиссии, но и Европейского Союза в целом. В этом качестве оно играет ключевую роль в углублении и развитии стратегического партнёрства между Россией и ЕС на политическом уровне [2].

Список используемой литературы.

1. Ситуационный анализ под руководством С.А. Караганова «Отношения России и Европейского Союза: современная ситуация и перспективы» (<http://svop.ru/files/meetings/m006513366319571.pdf>)
 2. Европейский Союз и Россия: политические отношения (http://eeas.europa.eu/delegations/russia/eu_russia/political_relations/index_ru.htm)
 3. Курсовая работа «Торгово-экономические отношения России и Евросоюза» (http://knowledge.allbest.ru/international/2c0b65625a2bd68a5c53b89421216c37_0.html)
 4. Информации РИА Новости и открытых источников «Отношения между Россией и Европейским союзом. Справка» (<http://ria.ru/politics/20090518/171420636.html>)
 5. Постоянное представительство Российской Федерации при Европейском союзе «Краткий обзор отношений» (<http://www.russianmission.eu/ru/kratki-obzor-otnoshenii>)
 6. Григорий Емельянов «Отношения между Украиной, Россией и Европейским Союзом по-прежнему в центре повышенного внимания» (<http://www.1tv.ru/news/world/247104>)
- © Д.А. Даниленко, Н.В. Фалина, 2014

УДК 2964

А.В. Денисенко, магистрант,
Югорский Государственный Университет, г. Ханты-Мансийск, Российская Федерация

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ

Аннотация

В статье определены основные положения организации межбюджетных отношений в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре. Приведен анализ межбюджетных

отношений в округе за 2013 год, а также дана характеристика основных мероприятий, предпринятых Правительством автономного округа по совершенствованию межбюджетных отношений.

Межбюджетные отношения на региональном уровне являются важным инструментом регулирования бюджетных правоотношений между уровнями публичной власти. Целями межбюджетного регулирования являются:

- реализация бюджетной политики органов государственной власти автономного округа;
- обеспечение и выравнивание финансовых возможностей органов местного самоуправления автономного округа при осуществлении ими своих полномочий по решению вопросов местного значения;
- повышение эффективности бюджетных расходов;
- обеспечение сбалансированности бюджета автономного округа и местных бюджетов округа [1, с. 28].

На текущий момент можно констатировать, что в целом система межбюджетных отношений в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре соответствует общепринятым базовым требованиям, установленным федеральным законодательством. Свое начало она получила с 2003 года, с момента принятия Федерального закона от 06 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», разграничивающего полномочия по уровням власти [2], и внесения существенных поправок в бюджетное законодательство в части регулирования межбюджетных отношений. Это имело огромное позитивное значение в плане формализации финансовых взаимоотношений между региональными и местными бюджетами, повышения их объективности и прозрачности.

В соответствии с требованиями федерального закона 131-ФЗ количество муниципальных образований, расположенных на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, в течение 2010 – 2013 годов увеличилось с 22 до 106, в их числе 13 городских округов, 9 муниципальных районов, 84 поселения, из которых 26 городских и 58 сельских поселений.

Существенное увеличение количества муниципальных образований, внутрирегиональная дифференциация развития экономической и ресурсной базы, демографического потенциала, социальной сферы обуславливает резкую диспропорцию в бюджетной обеспеченности муниципальных образований автономного округа. В этой связи существенно возрастает роль межбюджетного регулирования по выравниванию уровня бюджетной обеспеченности муниципальных образований и оказанию финансовой помощи органам местного самоуправления с целью обеспечения равной доступности населения к получению муниципальных услуг, предоставляемых за счет средств местных бюджетов, вне зависимости от места их постоянного проживания на территории автономного округа.

Положения реализации вышеуказанных норм нашли отражение в законе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 10 ноября 2008 года № 132-оз «О межбюджетных отношениях в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» [3]. Распределение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов, городских округов и поселений автономного округа осуществляется в соответствии с методиками, утвержденными законом о межбюджетных отношениях. Законом о межбюджетных отношениях органы местного самоуправления муниципальных районов автономного округа наделены государственным полномочием по расчету и предоставлению дотаций поселениям, входящим в состав муниципального района, с предоставлением им на эти цели

средств бюджета автономного округа в виде субвенций из регионального фонда компенсаций.

Помимо этого, муниципальным районам автономного округа предоставляются субсидии на формирование районных фондов финансовой поддержки поселений в целях гарантированной передачи органам местного самоуправления поселений автономного округа определенного объема финансовых средств и более объективного выравнивания бюджетной обеспеченности поселений автономного округа.

В целях регулирования межбюджетных отношений в автономном округе используются следующие инструменты межбюджетного регулирования:

- установление нормативов отчислений в местные бюджеты от налогов, подлежащих зачислению в бюджет автономного округа;

- межбюджетные трансферты муниципальным образованиям автономного округа.

Департаментом финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры (далее – Депфин Югры) проводится мониторинг бюджетов муниципальных образований в автономном округе. Целью мониторинга бюджетов муниципальных образований автономного округа является анализ формирования и исполнения местных бюджетов, а также межбюджетного регулирования, осуществляемого органами государственной власти округа.

Депфин Югры проводит мониторинг бюджетов муниципальных образований автономного округа в соответствии с Порядком проведения мониторинга, утвержденном Приказом Депфина Югры от 30 июля 2013 года №14-нп в новой редакции, на основании данных, представляемых муниципальными образованиями автономного округа по результатам первого полугодия 2013 года - до 1 августа 2013 года и по итогам исполнения местных бюджетов за 2013 год - до 4 февраля 2014 года [4].

В 2013 году в закон о межбюджетных отношениях внесены изменения, связанные с принятием федеральных законов от 03 декабря 2012 года № 244-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» [5] и от 07 мая 2013 года № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса» [6], предусматривающие:

- перераспределение части налога на доходы физических лиц из бюджетов муниципальных районов и городских округов на уровень регионального бюджета в связи с передачей с муниципального уровня в 2014 года полномочий по обеспечению государственных гарантий прав на получение общедоступного и бесплатного дошкольного образования;

- передачу из бюджета автономного округа в бюджеты муниципальных образований 10 процентов налоговых доходов консолидированного бюджета автономного округа от акцизов на автомобильный и прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимых на территории Российской Федерации;

- трехлетний период утверждения бюджетов муниципальных районов и городских округов;

- регламентирующие нормы в отношении порядков определения объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных районов (городских округов), поселений;

- конкретизирующие нормы в отношении бюджетных правоотношений между муниципальным районом и поселениями, входящими в его состав, при предоставлении субсидий из бюджета автономного округа.

В таблице 1 представлен анализ межбюджетных трансфертов и их исполнение за 2013 год. По данным таблицы общий объем межбюджетных трансфертов, предоставленных бюджетам муниципальных образований в 2013 году составил 66 663,7 млн. руб., что на 21,5 % больше планового значения за год. Наибольший объем в структуре межбюджетных трансфертов занимают субвенции муниципальным образованиям на исполнение делегированных государственных полномочий Российской Федерации и автономного округа. Их удельный вес составляет 51,5 % в общем объеме межбюджетных трансфертов, в абсолютном выражении - 34 320,5 млн. руб.

Таблица 1 – Исполнение межбюджетных трансфертов, предоставленных бюджетам муниципальных образований Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2013 год [7]

Наименование	Первоначальный план, млн. руб.	Исполнено, млн. руб.	Уд.вес факт, %	Исполнение, %
Дотации	8 825,2	8 014,9	12,0	90,8
в т.ч. на выравнивание бюджетной обеспеченности	4 352,0	4 352,0	6,5	100,0
прочие дотации	4 473,2	3 662,9	5,5	81,9
Субсидии	12 458,7	22 856,1	34,3	183,5
Субвенции	33 101,4	34 320,5	51,5	103,7
Иные межбюджетные трансферты	488,1	1 472,2	2,2	301,6
Всего межбюджетные трансферты	54 873,4	66 663,7	100,0	121,5
Расходы бюджета автономного округа	152 459,9	166 916,7	-	96,8
Удельный вес межбюджетных трансфертов в общем объеме расходов бюджета автономного округа	36,0	39,9	-	125,5

Вторые по значимости в структуре межбюджетных трансфертов субсидии, предоставляемые муниципальным образованиям на софинансирование их расходных обязательств. Их целевое назначение в большей степени имеет инвестиционный характер. Удельный вес субсидий в общем объеме межбюджетных трансфертов составляет 34,3 %, что составляет 22 856,1 млн. руб.

В составе дотаций муниципальным образованиям автономного округа, помимо «выравнивающих» дотаций, распределяемых по муниципальным образованиям формализованным путем на основе единых методик, включены прочие дотации имеющие балансирующий, стимулирующий (поощрительный) характер. В течение 2013 года были предоставлены дотации на обеспечение сбалансированности местных бюджетов в объеме 1 812,9 млн. руб., 158,0 млн. руб. на основании отдельных поручений Губернатора Ханты-Мансийского автономного округа – Югры, по

мотивированным обращениям глав муниципальных образований автономного округа. В целях поощрения за достижение наиболее высоких показателей качества организации и осуществления бюджетного процесса городским округам и муниципальным районам автономного округа по итогам 2012 года были предоставлены гранты (дотации) в сумме 400,0 млн. руб.

Кроме того, в 2013 году муниципальным образованиям, достигшим наилучших показателей по эффективности деятельности органов местного самоуправления, были предоставлены дотации в сумме 400,0 млн. руб. в соответствии с результатами мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2012. Также были предоставлены дотации на развитие общественной инфраструктуры и реализацию приоритетных направлений развития муниципальных образований в объеме 892,0 млн. руб.

Таким образом общий размер прочих дотаций за 2013 год составил 3 662,9 млн. руб., что 18,1 % меньше запланированного значения. Это связано с тем, что в 2013 году была продолжена практика заключения со всеми муниципальными районами и городскими округами автономного округа Соглашений о мерах по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению поступлений налоговых и неналоговых доходов местных бюджетов, благодаря которым сэкономлено 810,3 млн. руб.

Объем иных межбюджетных трансфертов, предоставленных муниципальным образованиям автономного округа в 2013 году, составил 1 472,2 млн. руб. Средства были направлены на мероприятия, реализуемые муниципальными образованиями в рамках целевых программ автономного округа, на финансирование наказов избирателей депутатам Думы автономного округа, на финансовое обеспечение непредвиденных расходов за счет средств резервного фонда Правительства автономного округа.

Несмотря на то, что основные механизмы формирования межбюджетных отношений определены региональным законодательством, современные требования к бюджетному процессу задают дальнейшие направления совершенствования межбюджетных отношений. Так, переход к среднесрочному планированию требует повышения предсказуемости доходов местных бюджетов, поскольку, несмотря на наличие методик распределения трансфертов, в законодательстве автономного округа отсутствует механизм определения общего объема выравнивающих фондов, что снижает общую предсказуемость доходов муниципальных образований. Требуется формализация определения общего объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности муниципальных образований на очередной финансовый год и плановый период.

Ещё одним направлением повышения эффективности межбюджетных отношений является снижение уровня дифференциации бюджетной обеспеченности поселений. Для достижения этой цели необходимо гарантировать поселениям перечисление достаточного объёма средств для выравнивания их бюджетной обеспеченности путем предоставления муниципальным районам субсидий на формирование районных фондов финансовой поддержки поселений.

Повысить эффективность функционирования общественного сектора экономики в автономном округе невозможно без повышения эффективности деятельности органов местного самоуправления. Для стимулирования их деятельности необходимо усовершенствовать порядок распределения стимулирующих грантов, учесть в нем фактор, объективно влияющий на величину расходов местных

бюджетов с целью стимулирования повышения эффективности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов.

Необходимо сформировать систему приоритетов бюджетной политики автономного округа на местном уровне. Они должны соответствовать основным направлениям развития автономного округа. Система приоритетов бюджетной политики позволит оптимизировать состав и структуру передаваемых субсидий.

Основные риски реализации мероприятий, направленных на повышение финансовой самостоятельности муниципальных образований и стабильности исполнения их расходных обязательств в течение финансового года, связаны с возможными ограничениями для бюджета автономного округа, которые могут возникнуть в результате фиксации объема средств, предназначенных для выравнивания бюджетной обеспеченности муниципальных образований.

В качестве альтернативного подхода к совершенствованию бюджетного процесса на уровне муниципальных образований возможно применение региональных конкурсов на получение субсидий на реализацию комплекса мероприятий по реформированию системы организации бюджетного процесса на местном уровне. Данный подход потребует дополнительных расходов из бюджета автономного округа.

Список использованной литературы:

1. Орлов М.Н. Международные отношения на региональном уровне / М.Н. Орлов // Государственные финансы. – 2011. - № 10. – С. 28.
2. Федеральный закон от 06 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации»: по сост. на 30 августа 2013 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: Справочно-правовая система «Гарант»
3. Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 10 ноября 2008 года № 132-оз «О межбюджетных отношениях в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре»: по сост. на 21 июля 2013 года [Электронный ресурс] Официальный сайт Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры – Режим доступа: <http://www.depfin.admhmao.ru/wps/portal/fin/home/docs/hmao>
4. Приказ Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 30 июля 2013 года № 14-нп «О Порядке проведения мониторинга бюджетов муниципальных образований Ханты-Мансийского автономного округа – Югры в 2013 году» [Электронный ресурс] Официальный сайт Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры – Режим доступа: <http://www.depfin.admhmao.ru/wps/portal/fin/home/docs/hmao>
5. Федеральный закон от 3 декабря 2012 года № 244-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»: по сост. на 28 декабря 2013 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: Справочно-правовая система «Гарант»
6. Федеральный закон от 07 мая 2013 года № 104-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием бюджетного процесса»: по сост. на 12 декабря 2013 года [Электронный ресурс] – Режим доступа: Справочно-правовая система «Гарант»
7. Отчет о результатах деятельности Департамента финансов Ханты-Мансийского автономного округа – Югры за 2013 год.

А.В. Денисенко, 2014

Применение MMS-маркетинга, т.е. сервиса мультимедийных сообщений, позволяет повысить эффективность отправленного сообщения. Клиент компании видит не только текстовую составляющую, но и способен услышать звуковое сопровождение, увидеть видео и фотографические изображения. При использовании MMS-рассылок возникает ряд преград. Часть целевой аудитории не подключает соответствующую услугу сотового оператора связи, или их мобильное устройство не поддерживает ее подключение. Часто посредством MMS-рассылок производятся мошеннические действия, что влияет на настороженное отношение получателей к подобным сообщениям. Все это снижает эффективность данного способа продвижения товаров и услуг.

Мобильные приложения и маркетинг

Рынок мобильных устройств уже не ограничивается телефонами, смартфонами, коммуникаторами. Сейчас это и iPad, iPhone, интернет-планшеты от Asus, Samsung и прочих производителей. Соответственно растет количество мобильных приложений (игры, карты, программы и др.) - программ, устанавливаемых с различными целями на мобильное устройство. Они содержат возможность размещения рекламной информации с использованием интерактивного медийного контента. Мобильные приложения - это один из самых успешных и перспективных маркетинговых каналов на сегодняшний день.



Рис. 3



Рис. 4

Психология мобильного маркетинга

Когда мобильный маркетинг существует и действует на законных условиях, предлагает получателям только актуальную информацию и позволяет приобретать необходимые товары и услуги на привлекательных условиях, только тогда достигается одна из основных целей маркетинга — получение дохода.

Поэтому маркетинговая рассылка не должна быть назойливой, просроченной, грубой или нецензурной. Ключевыми пунктами успеха мобильного маркетинга станут персонализированность сообщений (SMS- и MMS-маркетинг), возможность легко отписаться от рассылки, грамотный и привлекательный контент сообщений, возможность интерактивного доступа и прочие.

Мобильный маркетинг продолжит свое успешное развитие, опираясь именно на медийные возможности приложений для мобильных устройств нового поколения, на грамотную и комплексную маркетинговую политику компаний. Тем более, что современный потребитель готов принимать рекламу из мобильных устройств, и по собственной воле предоставляет информацию о себе, своем местоположении, образовании, вкусовых и личных предпочтениях.

Преимущества мобильного маркетинга

1. Прирост рынка

Уже сейчас среднее число мобильных устройств на человека старше 20 лет — больше единицы. Количество интернет-сессий с мобильных устройств растет и уже в ближайшие годы должно превысить число интернет-сессий с компьютеров.

2. Привлекательная аудитория

В среднем, по статистике, современный человек 150 раз в день смотрит на экран своего мобильного устройства — и если это смартфон, то лишь 23% времени он тратит на собственно звонки, а все остальное — на интернет-серфинг, на поиск нужной ему информации в Сети. И в том числе — на покупки онлайн. Речь идет о платежеспособной аудитории, которая может позволить себе недешевый гаджет. Если речь идет о тех людях, которые едут в машине с личным водителем, то они гарантированно пропускают наружную рекламу мимо глаз, ТВ не смотрят, радио не слушают — донести свое сообщение до них трудно. При этом качество этой аудитории гораздо выше, чем у других средств рекламы.

3. Мгновенность

Если мы сделаем вывеску на дверях магазина о скидке в 30%, об этом узнают только те, кому доведется проходить мимо этой двери. Сегодня такие дедовские способы рекламы морально устарели. А вот короткое сообщение придет именно тогда, когда это нужно нам, — причем мы можем приурочить его к какому-то моменту, когда человек принимает решение. Например, если он ищет, где пообедать в середине рабочего дня, мы отправим ему sms с 11.00 до 12.00, и эта информация придется ко двору.

4. Эффективность

Этот показатель у мобильного маркетинга намного выше, чем у других каналов. Мы проверяли это с помощью акции, которую проводили в сети магазинов обуви. 25% из тех, кто получил правильное sms, пришли в магазин, и 25% из них совершили покупку. Другими словами, процент «попадания» составил 6,25% — это цифра, совершенно недостижимая для других маркетинговых каналов. Например, если мы отправили 100 клиентам по два sms стоимостью 50 копеек каждое, то потратили на эту «рекламную акцию» всего 100 рублей. Из этих 100 человек в магазин пришли 25, из них шесть совершили покупки. Даже если принять, что средняя цена покупки была 500 рублей (в действительности она была выше), получается, что в сумме вышло 3000 рублей. Иными словами, каждый вложенный в маркетинг рубль принес 30 рублей отдачи. Вот такая интересная математика получается: цена sms-контакта выгодна даже по сравнению с рассылками по электронной почте, где цены стремятся к нулю. При такой же доступности мобильные каналы гораздо эффективней любых спам-рассылок [3].

5. Степень доверия

Сегодня, выходя из дома, мы берем с собой три вещи: кошелек, ключи и мобильник. Причем если мы забыли кошелек, то зайдем деньги у друзей, а вот если забыли мобильник, то, скорее всего, вернемся за ним. Мобильный телефон для современного человека больше чем просто средство связи, и это налагает на нас определенные обязательства. Нельзя злоупотреблять этим каналом, надо собирать только интересные, полезные и «вкусные» сообщения, который наш клиент не сможет получить иначе, кроме как с помощью своего мобильного устройства. Копирайтинг тут гораздо сложнее — в небольшое количество символов требуется вложить сообщение, от которого человек не сможет отказаться. Если об этом помнить, то отдача будет.

Список литературы:

1. Мобильный маркетинг: Как зарядить свой бизнес в мобильном мире / Леонид Бугаев.- М.: Альпина Паблишер, 2012. – 214 с.
 2. Цифровой маркетинг. Как увеличить продажи с помощью социальных сетей, блогов, вики-ресурсов, мобильных телефонов и других современных технологий / Кент Вертайм, Ян Фенвик.- М.: Альпина Паблишер, Юрайт , 2010. – 384 с.
 3. <http://journal.dasreda.ru/manage/4079-pyat-udivitelnyh-preimuschestv-mobilnogo-marketinga>
 4. Сначала мобильные! / Люк Вроблевски.- М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. –64 с.
- © Т.А. Джулакян, 2014

УДК 338

М.Ю. Долгов

соискатель, ассистент кафедры «Менеджмент»
Нижегородский государственный
технический университет им. Р.Е. Алексеева
г. Нижний Новгород, Российская Федерация

ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН

В современном мире бизнеса, успех организации зависит от многих факторов. Одним и немаловажным из этих факторов является реализации сотрудниками своего профессионального потенциала. Учитывая огромное количество теорий и опубликованных примеров из практики ведения бизнеса фирмы, многие руководители так и не понимают важности мотивационного процесса. Это происходит по ряду причин. Одна из таких причины заключается в том, что в современном мире возросло количество сотрудников, которые работают неполный рабочий день или работают на условиях срочного договора. Разработать систему стимулирования для таких сотрудников практически невозможно.

Основная идея мотивации заключается в том, чтобы давать людям то, что они хотят получить от работы. Вы получите то, что вам нужно, а именно повышение производительности труда и качество, изготавливаемой продукции только в том случае, когда вы сможете удовлетворить желания своего персонала.

Мотивация персонала должна способствовать повышению показателей производительности и качества, а также помогать работникам. Использование мотивации персонала имеет ряд преимуществ, таких как:

- достижение поставленных целей;
- возможность повышения карьерного роста;
- формирование чувства собственного достоинства;
- профессиональное развитие самого сотрудника и помощь коллегам;
- адаптирование к происходящим переменам.

Большинство работодателей, которые на практике используют подготовку молодых специалистов, отмечают нехорошую тенденцию: практически все бывшие стажеры уходят в другие организации в первые годы своей работы в компании. Именно по этой причине самые интересные разработки менеджеров по персоналу связаны со стимулированием и повышением лояльности персонала. Рассмотрим разделение персонала по категориям[3]:

Кадровый резерв. Этот сегмент обеспечивает непрерывное динамичное развития организации. В случае открытия дополнительных подразделений фирмы, должна быть подготовлена рабочая команда, которая будет способна запустить в действие это подразделение.

Ключевые сотрудники. Их задача носит наставнический характер. Они помогают персоналу развиваться. Ими могут быть как руководители среднего звена, так и опытные квалифицированные сотрудники разных направлений в бизнесе.

Узкопрофильные специалисты. Как правило, такие работники решают сложнейшие технические вопросы в своей сфере.

Сегментирование сотрудников дает возможность дифференцировано подходить к построению системы стимулирования, и позволяет управлять рентабельностью. Главное, на что стоит обратить внимание, что в эпоху перемен важно сохранить главный принцип кадровой политики большинства инновационных компаний – приоритет собственных специалистов перед привлеченными специалистами со стороны. Привлекать последних стоит, если в компании отсутствует сотрудник с необходимой компетенцией. Руководство интеллектуальных организаций старается выстраивать карьеру работников внутри организации. В случае появления вакантной управленческой должности специалисты HR-службы обращаются к кадровому резерву собственной организации.

Мы смело можем констатировать тот факт, что современному российскому менеджменту еще далеко до европейского. Не смотря на то, что ежегодно в мире появляются сотни новых книг, которые говорят, как управлять мотивацией персонала, рассказывают о живых и эффективных корпоративных культурах, мы должны пройти все самостоятельно.

В эпоху перемен организация, и персонал в частности стремятся в условиях стрессовой ситуации справиться с ней как можно быстрее и как можно лучше. Чтобы это произошло быстро и безболезненно у компании должны быть выстроена четкая система стимулирования и мотивации.

Экономика современного мира находится в условиях постоянных изменений. Пытаясь обеспечить будущее своему бизнесу, руководители сталкиваются с новыми проблемами. Старые правила не действуют. Просто контролировать свои организации уже не получится. Руководители должны вести свои организации за собой. Основной их задачей становится привлечение персонала к максимальной реализации инноваций. Чтобы это случилось, каждый участник процесса должен измениться изнутри. В таком случае, руководитель берет на себя ответственность за прокладывание нового курса, за предоставление возможности каждому сотруднику постоянно и по собственной воле осуществлять изменения в погоне за будущим. Он создает такие условия, которые позволяют каждому сотруднику проявлять творческую активность.

Список использованной литературы:

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник/ А.Я. Кибанов: Инфра-М, 2010г. - 695с.
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Менеджмент/ М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. - Вильямс, 2009 - 692 с.
3. URL: www.pro-personal.ru
4. URL: www.trainings.ru

© М.Ю. Долгов, 2014

ПРИСУТВИЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

Монополистическая конкуренция - одна из форм несовершенной конкуренции. Сочетание элементов монополии и конкуренции определяет поведение фирм на этом рынке, для обозначения которого экономисты не случайно используют название, включающее оба эти термина[3,с.144].

Уникальность российских условий - несомненный факт. Дело в том, что вплоть до 90-х годов в России было централизованное управление экономикой.

Предприятия не задавали себе вопросы: что производить? Как производить? Какую назначать цену? Все эти вопросы решало государство. К тому же Россия вступала на путь рыночных реформ в то время как в большинства западных странах уже были развитые рыночные отношения.

Поэтому российские предприятия испытали огромные трудности в адаптации к условиям рыночной экономики.

В начале 2000-х годов Российской Федерации удалось достигнуть финансовой стабилизации. Прекратилось снижение темпов обменного курса национальной валюты и произошло резкое уменьшение инфляции. Важно, что это было осуществлено в условиях экономического роста, значительного повышения доходов населения, отсутствия наращивания внешних займов и дефицита бюджета. Достижение финансовых макроэкономических целей выводит на первый план государственной экономической политики задачи по структурной перестройке экономики и обеспечению инновационного развития страны. В среднесрочном периоде основное внимание должно уделяться качественным характеристикам функционирования предприятий и отраслей – конкурентной политике.

Высокая степень открытости для импорта товаров и услуг привели к формированию условий, в которых с высокой вероятностью возникает конкурентная борьба участников рынка; в период 2004 – 2007 годов произошло существенное усиление конкуренции с импортом, хотя основным источником конкуренции для российских производителей по-прежнему являются отечественные компании[1,с.25].

Происходит сближение показателей концентрации производства в российской экономике со сравнимыми показателями развитых зарубежных стран: в высококонцентрированных отраслях промышленности в рассматриваемый период концентрация снижается, в то время как в низко концентрированных – растет.

Большинство предпринимателей считает вектор изменений, которые происходили в конкурентной среде за 2013 год, положительным (42% «+» и 22% «↔»).[4,с.30]

Конкуренция является важным фактором инноваций. Эмпирические исследования показывают, что испытывающие конкуренцию предприятия (особенно те, которые уже давно существуют на рынке) активно инвестируют в НИОКР и технологии. Конкуренция (особенно с поставщиками из дальнего зарубежья) повышает выпуск и производительность труда.

Одним из наиболее наглядных примеров монополистической конкуренции является нефтяной рынок. ИФК "МЕТРОПОЛЬ": "ЛУКОЙЛ" опережает конкурентов по показателю EBITDA и свободному денежному потоку

По показателю EBITDA в расчете на баррель ЛУКОЙЛ остается более прибыльным по сравнению со своими аналогами в 2013 г., – говорится в аналитическом отчете от ИФК "МЕТРОПОЛЬ"[4,с.32].

Несмотря на то, что результаты оказались ниже ожиданий, необходимо отметить, что по итогам 2013 г. EBITDA ЛУКОЙЛа по US GAAP, рассчитываемая как операционная прибыль плюс амортизация и доходы от аффилированных компаний, составила 14,1 млрд. долл. США, тогда как аналогичный показатель Роснефти – 13,6 млрд. долл. США. Поскольку объем добычи нефти и газа ЛУКОЙЛа на 5% ниже аналогичного показателя Роснефти, EBITDA ЛУКОЙЛа на бнэ составила 17,4 долл. США против 15,6 долл. США для Роснефти (рис.1).

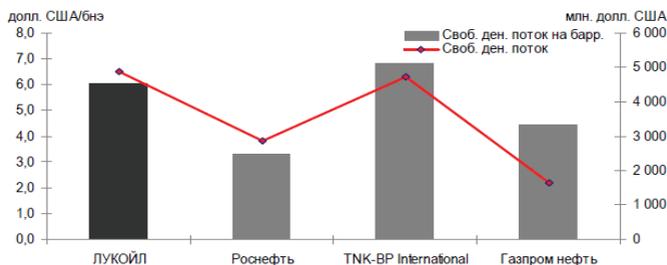


Рис.1 EBITDA(операционная прибыль плюс амортизация и доля в прибыли аффилированных компаний)

Это объясняется не только относительно высоким качеством перерабатывающих мощностей ЛУКОЙЛа, но и сильными позициями в сегментах розничной торговли, нефтехимии и добычи за рубежом. Преимущество ЛУКОЙЛа над Роснефтью в отношении рентабельности может исчезнуть в 2010 г., если будет сохранена нулевая пошлина на нефть с месторождений Восточной Сибири в течение всего оставшегося года, но должно снова появиться в 2014 г., если данная пошлина будет составлять порядка 60% относительно базовой ставки. [1,с.22].

Способность ЛУКОЙЛа генерировать свободный денежный поток выше, чем у других российских нефтедобывающих компаний[4,с.35]

Таким образом, монополистическая конкуренция в современных условиях чаще базируется на дифференциации продукции. Так же особое внимание в неценовой конкуренции сводится к рекламе. Дифференциация продукта возникает из-за существования различий в качестве, рекламе и сервисе.

Изучив характеристику монополизма в России, можно сделать вывод, что проблема монополии и конкуренции остается одной из наиболее актуальных для экономики страны в настоящее время. Монополизм представляет собой серьезную проблему переходной экономики, предприятия - монополисты обладают существенными рыночными преимуществами перед другими предприятиями, извлекая из своего положения дополнительный доход за счет других экономических агентов.

Проблема монополизированности экономики России состоит в том, что абсолютно конкурентных отношений на рынке не может быть в принципе. Это связано и с наследством сложившихся с социалистических времен способов ведения хозяйствования, и с нецелесообразностью разукрепления отдельных отраслей имеющих стратегическое для страны значение.

Таким образом, задача стоящая перед государством – создание конкурентного рынка, не решается самими рыночными агентами, так как чрезмерная власть ведет к обратным последствиям – монополизации, а регулируется государственными антимонопольными органами.

Список литературы

1. Петраков Н. Монополия монополии рознь // Обозреватель. №2. 2010.
2. Сидорович А.С. Микроэкономика: Учебник МГУ им. М.В.Ломоносова. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2002.
3. Современная экономика. Общедоступный курс. Ростов - на - Дону, «Феникс», 2013 г.
4. Степанов С.В. Естественные монополии России // Вопросы экономики» 2013 год № 11.

© Д. Р. Закирова, А. Р. Тимербулатова, 2014

УДК 332.135:336

Б.А.Заппаров, ассистент кафедры экономики ФГБОУ ВПО
«Казанский национальный исследовательский
технологический университет» г.Казань, Российская Федерация

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Автор рассматривает основные функции финансового механизма в стимулировании хозяйствующих субъектов в рамках региональной инновационной системы, предлагает алгоритм оценки предпосылок необходимости и целесообразности создания инновационной системы в том или ином регионе, обосновывает необходимость оценки эффективности финансового стимулирования региональной инновационной системы с целью определения необходимости и целесообразности развития конкурентных преимуществ региона и превращения их в основу создания региональной инновационной системы.

Ключевые слова: финансовый механизм, региональная инновационная система, институциональный подход, алгоритм оценки предпосылок, эффективность финансовых инструментов

Источниковедческий критический анализ содержательных характеристик категории региональной инновационной системы РИС позволяет сделать ряд важных теоретических выводов:

- институциональный подход к определению содержательных характеристик РИС в обязательном порядке должен включать набор финансовых институтов (инструментов) обеспечивающих ее эффективное функционирование и развитие;
- знания, как главная подсистема РИС могут быть реализованы исключительно при эффективном функционировании финансового инструментария их стимулирования;
- одной из важнейших системообразующих функций РИС является функция обеспечения эффективного финансового инструментария стимулирования инновационной деятельности, что значительно важнее функций планирования, координации, распространения, которые являются второстепенными или производными;
- синергетический эффект РИС может быть достигнут исключительно при обеспечении доминирующего и системообразующего значения функции финансового стимулирования региональной инновационной системы.

Нельзя не согласиться с мнением В.В.Авиловой, А.И.Шинкевича, М.В.Егоровой, Г.Н.Куцури, С.В.Матвиенко, которые обоснованно утверждает, что необходимо определенное наличие обязательных системообразующих условий формирования и развития эффективной региональной инновационной системы, к которым авторы относят:

- наличие исторически сложившегося относительно высокого уровня научно-технического потенциала региона, базирующегося на наличии ряда бюджетообразующих крупнейших отраслевых корпораций, обеспечивающих определенный уровень конкурентоспособности продукции региона на отечественном и зарубежном рынках;
- наличие региональных институтов конкурентных преимуществ, представленных в виде объектов инновационной инфраструктуры, сформировавшихся под воздействием относительно высокого уровня научно-технического потенциала региона;
- наличие достаточно емкого рынка сбыта инновационной продукции и услуг;
- наличие эффективной и разнообразной институциональной системы финансовых инструментов стимулирования инновационной деятельности;
- наличие выраженной политической воли органов государственной власти региона, направленной на поддержку и содействие в формировании эффективной региональной инновационной системы [1].

Иначе говоря, эта проблема особенно актуализирует оценку предпосылок создания региональных инновационных систем и финансовых инструментов их стимулирования, как одного из важнейших условий выбора того или иного региона в качестве претендента на создание РИС (рисунок 1).

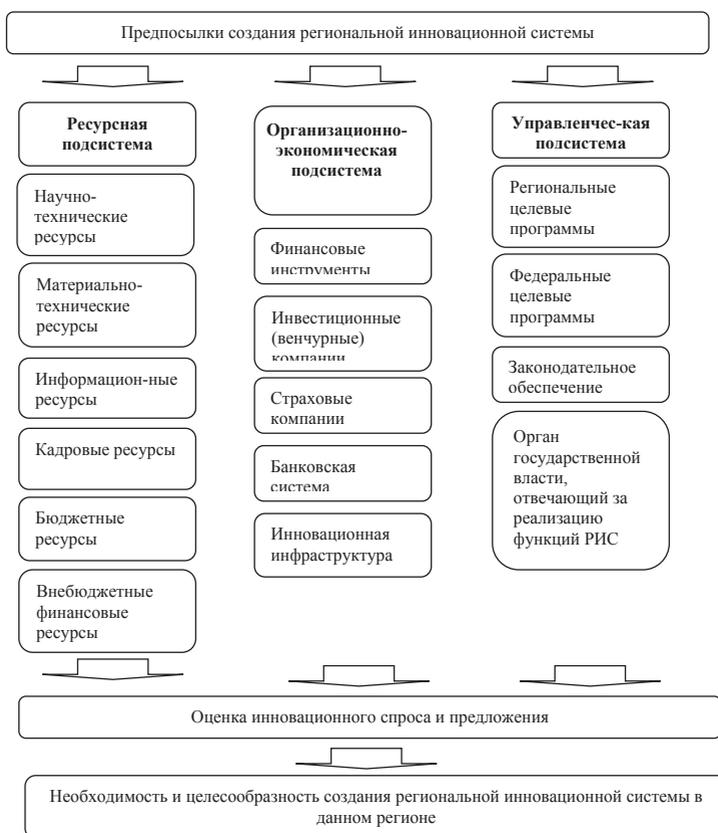


Рисунок 1 - Алгоритм оценки предпосылок необходимости и целесообразности создания инновационной системы в том или ином регионе

В соответствие с предлагаемым алгоритмом (см. рисунок 1.) оценки предпосылок необходимости и целесообразности создания инновационной системы в том или ином регионе, они подразделяются на три подсистемы, включающие ресурсную подсистему, организационно-экономическую подсистему и управленческую подсистему.

Ресурсная подсистема предпосылок создания РИС включает, прежде всего, научно-технические и материальные ресурсы, информационные и кадровые ресурсы, а также ресурсы бюджетов различного уровня и внебюджетные финансовые ресурсы, к которым могут относиться государственные инвестиционные фонды, фонды развития территории и другие [2].

Организационно-экономическая подсистема предпосылок создания РИС объединяет финансовые инструменты стимулирования инновационной деятельности, включая налоговые преференции, лизинговые операции, банковские кредиты, средства инвестиционных и венчурных фондов, гарантии страховых компаний, обеспечивающие минимизацию потерь в результате возникновения инновационных рисков, а также объекты инновационной инфраструктуры, к которым обычно относят технопарки, технополисы, IT-центры, бизнес-инкубаторы, консалтинговые и юридические компании.

Управленческая подсистема предпосылок создания РИС включает федеральные и региональные целевые и отраслевые программы развития территории, законодательное обеспечение инновационной деятельности в рамках РИС, а также обязательное наличие не только политической воли инновационного развития региона, но и наличие наделенного необходимыми полномочиями органа государственной власти, законодательно ответственного за реализацию функций РИС [3].

Представленный на рисунке 1 алгоритм оценки предпосылок необходимости и целесообразности создания инновационной системы в том или ином регионе, можно рассматривать как предложенный методический подход к оценке необходимости бюджетной поддержки региональных (федеральных) целевых программ развития РИС. При этом, как нам представляется, все составляющие алгоритма подвержены мультипликативному эффекту, ибо поддерживают тесную взаимосвязь между собой, что выражается в том, когда совершенствование одного из элементов системы закономерно ведет к совершенствованию и других составляющих элементов, что и отражает системный характер их взаимосвязи.

Именно в этих условиях особенно обостряется проблема адекватной, полноценной, своевременной и максимально объективной оценки эффективности финансового стимулирования региональной инновационной системы, оценка эффективности применения финансовых инструментов стимулирования с целью определения необходимости и целесообразности развития конкурентных преимуществ региона и превращения их в основу создания РИС.

Список использованной литературы:

1. Афонасова М.А. Проблемы теории и практики управления инновационным развитием регионов: моногр/ М.А. Афонасова. – Томск: Томск. гос. ун-т систем упр. и радиотехники, 2008.-221с.
2. Егорова М.В. Инновационная система региона: базовые модели анализа и направления развития /М.В. Егорова //Вестник Казанского технологического университета, 2009. - №1. – С.233-238.
3. Гилязутдинова И.В. Методика оценки уровня инновационного развития производственного потенциала предприятий в региональной хозяйственной системе/ И.В. Гилязутдинова // Вестник Чувашского университета. Гуманитарные науки. – 2008. - № 3 – С. 331-342.

© Б.А.Запфаров, 2014

ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТОВ ПО ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ КЛИНИЧЕСКИХ ЛАБОРАТОРИЙ

Создание российской индустрии медицинской техники и фармацевтики – одна из приоритетных задач, призванных развивать отрасль.

К сожалению, в настоящее время техническая оснащенность российских медучреждений оставляет желать лучшего. На сегодняшний день техническая оснащенность составляет 58% от нормативного. Данную проблему призваны решить программы, проводимые в рамках Концепции развития системы здравоохранения РФ до 2020г.

В настоящее время как в ведущих зарубежных странах, так и в России происходит активная информатизация здравоохранения, направленная на существенное повышение качества предоставляемых услуг, снижение их стоимости, улучшение условий работы медицинских специалистов и административного персонала лечебных учреждений. Одной из наиболее важных задач в современном мире является не только и не столько успешность лечения уже существующих заболеваний пациентов, но недопущение их возникновения, другими словами - мониторинг здоровья еще здорового человека, выявление негативных трендов до того как они превратятся в заболевание.

Несмотря на бурное развитие российского рынка диагностических услуг, в целом их уровень далёк от совершенства.

В медицинских учреждениях первичного звена здравоохранения от 20 до 70% диагностических исследований, особенно при проведении массового скрининга, назначаются без учёта клинических потребностей, специфичности и чувствительности тестов.

По данным ВОЗ, доля лабораторных исследований составляет не менее 60% от общего количества различных видов исследований. Согласно научным работам и исследованиям современных авторов, 70-80% клинических решений принимаются на основе результатов лабораторных исследований.

За последние 50 лет клинические лаборатории в развитых странах мира претерпели разительные изменения: из экспериментальных и малоэффективных структур, в силу несовершенства имеющихся на тот момент технологий, они превратились в профессиональные организации со свойствами, более присущими производственным площадкам

К данным свойствам можно отнести:

- 1) автоматизацию процессов;
- 2) внедрение информационных технологий;
- 3) соответствие высоким стандартам качества процессов и результатов, а также всем локальным и международным нормативным документам, регламентирующим деятельность в данной сфере.

К сожалению, в России состояние и организация работы большинства клинических лабораторий не обладают вышеописанными свойствами «современной лаборатории».

По оценкам экспертов:

- в ~75% российских лабораторий используются ручные методики проведения исследований, которые подлежат автоматизации;
- 80% - проводят контроль качества результатов исследований частично;

- 70% - имеют серьезные нарушения в организации работы.

По самым скромным оценкам, дополнительное оснащение, устранение нарушений организации работы и обеспечение контроля качества только одной небольшой лаборатории требует существенных единовременных финансовых затрат - не менее 20 млн. руб.

Учитывая тот факт, что в Российской Федерации функционирует более 9000 клинических лабораторий, достижение значительных улучшений в степени развития лабораторной службы при существующей модели ее организации не представляется возможным. Необходимый и единственно возможный путь качественного улучшения лабораторной диагностики - централизация лабораторных исследований.

Централизация лабораторных исследований является важнейшей мировой организационной тенденцией развития клинической лабораторной диагностики. Основной целью централизации лабораторных исследований является повышение качества оказания медицинской помощи населению, в соответствии с требованиями современных международных клинических рекомендаций, за счет использования высокоинформативных лабораторных технологий, коренным образом изменяющих клиническую значимость анализов и сроки их выполнения. Данная модель является экономически более выгодной, расширяет спектр лабораторных услуг для врачей и пациентов, сокращает сроки выполнения лабораторных исследований и выдачу результатов, а также позволяет решить кадровые проблемы.

Здравоохранение относится к числу приоритетных направлений социальной политики государства, так как здоровье нации представляет и самостоятельную ценность и в то же время выступает важной составляющей общего социально-экономического потенциала страны.

Успешность выполнения целей и задач, утвержденных в программе «Развитие здравоохранения» до 2020г., напрямую или косвенно зависит от качества работы лабораторной службы.

Таким образом, централизация лабораторных исследований является не только предпочтительной и наиболее целесообразной моделью организации работы лабораторной службы, но и становится принципиально необходимой для реализации государственных программ, направленных на развитие здравоохранения.

Реорганизация лабораторных исследований на территории в централизованную модель представляет собой комплекс мероприятий, планируемый на основании глубокого анализа текущего состояния лабораторной службы (организация, экономическая эффективность), выбора оптимального решения и сформированной детальной концепции и плана действий по внедрению. Комплексность, сложность, трудозатратность при подготовке к централизации перед непосредственным внедрением, а также необходимость глубокого понимания лабораторного процесса и правового поля деятельности лабораторий и ЛПУ в целом, стало препятствием к повсеместному внедрению данной модели во всех регионах страны.

Проекты по централизации лабораторных исследований представляет собой комплекс работ, которые можно разделить на следующие основные этапы:

1. Создание и утверждение устава проекта:

На данном этапе определяются конечные цели проекта и его рамки, участники проекта, критерии эффективности проекта, необходимые условия для реализации проекта.

2. Анализ лабораторной службы:

Этот этап подразумевает комплексную оценку структуры и деятельности лабораторной службы, аудит аккредитованным экспертом Министерства Здравоохранения РФ

лабораторий, планирующихся стать централизованными; анализ штатного расписания и персонала лабораторий; оценка оснащенности, существующей логистики биоматериала и уровня информатизации лабораторий и здравоохранения.

3. Оценка экономических показателей деятельности лабораторной службы:

Оценка экономических показателей деятельности лабораторной службы производится согласно методическим рекомендациям «Оценка экономических показателей работы клинико-диагностических лабораторий», утвержденных Минздравом СССР 20 декабря 1989 г. N 10-11/163, не утратившим свою силу и актуальность. При проведении экономического анализа рассчитываются все внутренние и внешние расходы на лабораторную службу. Также рассчитываются основные экономические показатели работы лабораторий: общая себестоимость исследований, средняя себестоимость 1 исследования, количество исследований на 1 сотрудника клинико-диагностической лаборатории.

4. Разработка и согласование концепции централизации:

Концепция централизации лабораторных исследований является ключевым этапом перед разработкой пошагового плана внедрения проекта. Концепция представляет собой картину деятельности лабораторной службы после реорганизации, в которой детально отражена: новая структура лабораторной службы с распределением потоков тестирования и необходимым штатом сотрудников; построение логистических цепей с мест взятия биоматериала (процедурные кабинеты) до централизованной лаборатории; формирование предложения по обеспечению деятельности лабораторий со стороны информационных технологий. На этом этапе также разрабатывается план действия по использованию высвобождаемых помещений и трудоустройству персонала ликвидируемых лабораторий.

5. Оценка необходимых капитальных вложений в проект:

Основные капитальные вложения в проект представляют собой дозакупку необходимого оборудования и ремонт/ реконструкцию помещений лабораторий для их соответствия всем существующим нормативным документам.

6. Оценка экономической эффективности предложенной концепции централизации:

На этом этапе производится оценка экономических показателей лабораторной службы после внедрения предлагаемой концепции и оценка привлекательности проекта в средне- и долгосрочной перспективе с учетом капитальных затрат.

7. Разработка плана внедрения проекта оценка рисков и путей их минимизации:

При условии соответствия прогнозируемых результатов проекта с целями проекта (п. 1), разрабатывается конкретный план по реализации проекта с указанием сроков и ответственных. Также производится оценка возможных рисков для сторон и возможности по их минимизации.

8. Экспертная оценка проекта и утверждение:

Перед утверждением, проект может быть подвержен экспертизе. По результатам экспертизы, проект представляется заказчику/ органу управления здравоохранением для утверждения.

9. Реализация проекта:

Участники проекта реализуют мероприятия по внедрению проекта согласно ранее разработанному и утвержденному плану.

Список использованной литературы:

1. Методические рекомендации «Оценка экономических показателей работы клинико – диагностических лабораторий», утвержденные Минздравом СССР 20 декабря 1989 г. N 10-11/163 URL: <http://rudocctor.net/medicine2009/bz-dv/med-eqtaa.htm>,

2. Нишевой обзор рынка «Диагностическая медицина» URL: <http://www.slideshare.net/pro4pro/ss-15800897>,

3. Анализ рынка медицинских услуг в России в 2009-2013 гг., прогноз на 2014-2018 гг. URL: <http://www.uralremstroy.ru/research.php?parent=rubricator&child=getresearch&id=8384>,

4. Централизация опаздывает. Клинико-диагностические лаборатории России остро нуждаются в централизации и автоматизации URL: <http://www.osp.ru/cio/2011/04/13008109/>,

© А.Р. Зарипова, 2014

УДК 331

С.В. Кирбитова

к.э.н., доцент кафедры «Государственное
и муниципальное управление»

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

Т.А. Виговская

Студентка 5 курса института управления

Владивостокский государственный университет
экономики и сервиса

г. Владивосток, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Деятельность любой компании можно оценивать с разных точек зрения: по достижению целей, по использованию ресурсов, по платежеспособности, по прибыльности, по деловой активности. Однако, как отмечал председатель совета директоров корпорации Intel Э.Гроув: «Кадры решают все», и это его изречение было не ново. В Советском Союзе эта фраза была произнесена и стала популярной, благодаря выступлению И.В. Сталина на выпуске красных командиров 4 мая 1935 года. Совпадение точек зрения виднейших деятелей подтверждает справедливость предположения, что вложения в человеческий капитал и его развитие такие важные инвестиции, как и в технологии.

Вопросы повышения эффективности деятельности унитарных предприятий и, в частности, усиления их кадровой составляющей, являются весьма актуальными для российской экономики, поскольку такие предприятия заняли прочное место в экономике страны и обеспечивают ее потребности в социально-значимой продукции.

Кадровая политика государственного унитарного предприятия является производной от государственного регулирования, помимо общего для всех Трудового кодекса Российской Федерации, унитарным предприятиям необходимо четко руководствоваться нормами Федерального закона «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» от 8 декабря 2003 года №169-ФЗ [1]. Многие положения о кадровых технологиях для государственных унитарных предприятий разрабатываются федеральными министерствами и вводятся постановлением Правительства Российской Федерации. Не смотря на это, как и в государственной службе, не все вопросы в области кадров нормативно обеспечены.

В настоящее время практически не имеют нормативных документов в организациях и на предприятиях, включая государственную и муниципальную службу, такие кадровые технологии, как управление карьерой, ротация кадров[2], моральное стимулирование, поддержание психологического климата и некоторые другие.

Работа на унитарном предприятии имеет свои преимущества и недостатки.

К достоинствам работы на унитарном предприятии можно отнести: стабильность в плане предсказуемости дальнейшей деятельности предприятия, гарантии заработка и социального обеспечения.

К недостаткам можно отнести жесткую регламентацию деятельности, требования повышенной ответственности, к тому же это переплетается часто с невысокими заработками. Стабильность в оплате труда угнетает стимулы для творческой инициативы, коммерческого интереса и риска, повышения производительности труда [3].

Рассмотрим основные направления совершенствования разработки кадровых технологий на государственных унитарных предприятиях.

1. Применение системы стратегического планирования в кадровой деятельности и формирование долгосрочной кадровой политики. Планирование должно осуществляться на основе государственной стратегии и концепции социально-экономического развития, прогнозирования социальных, демографических и экономических переменных, современных тенденций в области кадровых технологий, связанных с развитием кадров.

Планирование кадров является важнейшей необходимостью, предполагающей формирование системы показателей кадровой политики на перспективу, обеспечивающей целевую направленность деятельности государственных унитарных предприятий. Планирование может обеспечить достижение оптимальных пропорций, объемов и структуры квалифицированных кадров рабочих и специалистов.

Планирование показателей по кадрам обязано учитывать социальные и экономические законов, в том числе: закон соответствия уровня развития рабочей силы уровню развития средств производства, закон возмещения рабочей силы, закон перемены труда, социальные законы стратификации и мобильности и др.

Для того, чтобы планирование приводило к ожидаемому результату не маловажно четко организовать реализацию планов, достижение согласованности и увязки последовательно подготавливаемых плановых материалов, обеспечение единства планового процесса при разработке кадровой политики.

2. Приведение нормативной базы в области регулирования труда на унитарных предприятиях в соответствии с требованиями современных кадровых технологий, в том числе: планирование объема, состава кадров и их развития, формирование системы мотивации, социального планирования на предприятии и т.п.

Обязательным требованием к нормативной базе должно быть обеспечение методического единства при разработке нормативов в области кадровой политики на государственных предприятиях, а также их систематическое, планомерное обновление с учетом новейших достижений отечественного и зарубежного кадрового менеджмента, прогрессивных изменений в научной организации управления персоналом.

3. Повышение уровня квалификации персонала путем развития существующих кадров и привлечения наиболее квалифицированных специалистов через повышение престижности и усиление преимуществ труда в государственных предприятиях.

Инструментом мотивации к повышению своего профессионализма и выполнению своих функций на должном уровне для персонала может выступить ротация кадрового состава — путем перевода с одной должности (низкой) на другую (более высокую) в пределах одного

унитарного предприятия, либо перевода из одного предприятия в другое, при этом предусматривать сочетание обновления кадров с их преемственностью.

4. Организация набора, расстановки, адаптации, оценки кадров, а также своевременного учета и отражения интересов и потребностей отдельных работников, формирование системы мотивации и развития кадров, формирование благоприятного морально-психологического климата, корпоративной культуры в целях повышения эффективности деятельности предприятия, достижения поставленных целей, согласованных с целями и возможностями развития всего государства и общества.

5. Внедрение автоматизации обработки данных с целью оперативного, объективного реагирования, планирования и организации кадровой деятельности на государственном унитарном предприятии.

6. Повышение престижности и привлекательности работы на государственных предприятиях путем усиления социальных гарантий, введения дополнительных льгот, внедрения системы социально-ответственного планирования, развития персонала, улучшения условий труда, изменения методов, стиля и содержания кадровой работы на государственных унитарных предприятиях. Также возможно проведение пропаганды работы на государственных предприятиях с привлечением средств массовой информации, через сотрудничество с высшими учебными заведениями, участие в ярмарках вакансий.

Таким образом, развитие теории и методологии кадровой политики требует комплексного решения проблем, связанных с созданием целостного представления о закономерностях развития кадров и существенных связях этого процесса в современных условиях.

Список использованной литературы:

1 О государственных и муниципальных унитарных предприятиях: Федеральный закон от 14 ноября 2002 г. №161-ФЗ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/12128965/>

2 Кадровый резерв государственного учреждения и кадровые технологии [Электронный ресурс] // Научно-популярный портал «Популярный менеджмент. ManageFavor». - Режим доступа: <http://www.managefavor.ru/fems-429-2.html>.

3 Галкин В.В. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности. Государственные и унитарные муниципальные предприятия [Электронный ресурс]. // Персональный сайт В.В. Галкина. - Режим доступа: <http://vadim-galkin.ru/business-basics/base/organizational-legal-forms-part-7/>

© С.В. Кирбитова, Т.А. Виговская, 2014

УДК 332

О.С. Коздаева,
студент ФГБОУ ВПО «Самарский
государственный экономический университет»,
г. Самара, Россия

МОНИТОРИНГ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

В условиях перехода к рыночным отношениям развитие малого и среднего предпринимательства становится одним из приоритетных направлений развития

экономики России. Актуальность развития данного направления вызвана тем, что малый и средний бизнес содержит в себе огромный потенциал и при правильном развитии способствует ускорению экономического роста страны, обеспечивает структурную перестройку монополизированной экономики, повышает уровень жизни населения, позволяет бороться с безработицей.

Целями данной работы являются:

- определение уровня предпринимательской активности Самарской области;
- определение социально-демографических характеристик предпринимателя;
- выявление влияния гендерного признака на техническую оснащенность и успешность бизнеса;
- выявление уровня влияния современных технологий, применяемых субъектами малого и среднего бизнеса на их конкурентоспособность.

Отношение к предпринимательству отражает общее настроение населения к предпринимательству в целом и предпринимателям в частности. Для оценки возможностей развития предпринимательства в Самарской области респондентам предлагалось ответить на вопрос о том, считают ли они, что в регионе в ближайшие полгода будут сформированы благоприятные условия для создания бизнеса. Лишь 21,7% (рис.1) респондентов оценили условия для развития бизнеса как благоприятные.

Также было предложено оценить личную компетентность для создания бизнеса, при этом речь шла не об уровне образования, а о восприятии индивидуумом уровня своей подготовленности и компетентности для открытия и развития бизнеса. Всего 22,7% респондентов ответили, что обладают необходимыми компетенциями и опытом для построения собственного бизнеса. Еще было предложено оценить уровень риска, с которым индивид предполагает столкнуться при создании бизнеса.

Почти 39% респондентов боятся провала. Столь невысокий процент говорит о целенаправленной политике государства по улучшению предпринимательского климата в регионе. На вопрос о том, считают ли они, что предпринимательство – это желательный выбор карьеры, 65% человек дали положительный ответ. Также 60% уверены в том, что предприниматели имеют высокий статус в обществе.

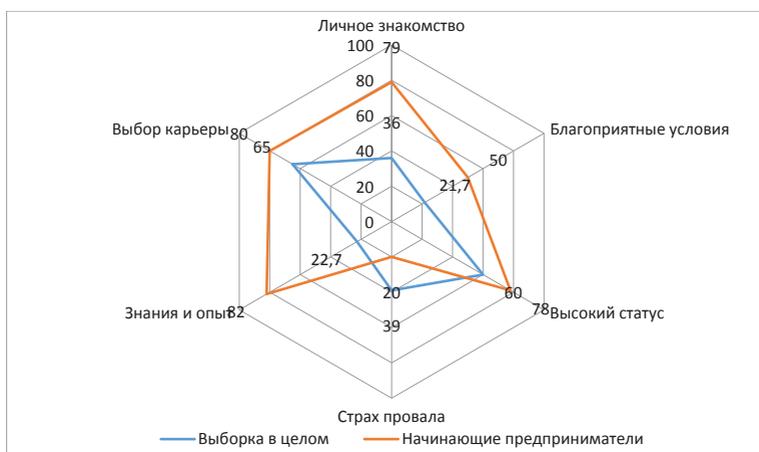


Рис. 1. Отношение населения Самарской области в целом и начинающих предпринимателей к предпринимательству, %

Такие личностные и социально-демографические характеристики, как пол, возраст, уровень образования и дохода, оказывают существенное влияние на желание стать предпринимателем и начать свое дело.

Мужчины более склонны к предпринимательскому старту, но на этапе выживания компании они менее успешны по сравнению с женщинами. Это может объясняться тем, что женщины менее склонны к риску, больше боятся провала собственных начинаний, а мужчины традиционно демонстрируют больший оптимизм при оценке своих знаний и опыта для создания собственного дела.

Однако, как показывает исследование, бизнес организованный женщинами, является самым технически оснащенным, инновационным и успешным.

Не смотря на то, что в большинстве женщины имеют более низкий уровень образования и зарплаты, а также меньший доступ к информационным технологиям, предприятия организованные женщинами добиваются оборотов, совпадающих или превосходящих обороты компаний, которыми владеют мужчины.

Предприятия, организованные женщинами имеют огромный потенциал и чаще становятся техническими лидерами.

Анализ возрастной структуры предпринимателей выявляет особенности в характеристиках различных типов предпринимателей. Наибольшую активность среди ранних предпринимателей Самарской области показывает возрастная группа от 5 до 34 лет (рис.2), доля этой группы составляет 34%, значительный вес имеет группа «45-54 лет» – 25%, также велика доля молодых ранних предпринимателей (возраст от 18 до 24 лет), практически 20%.

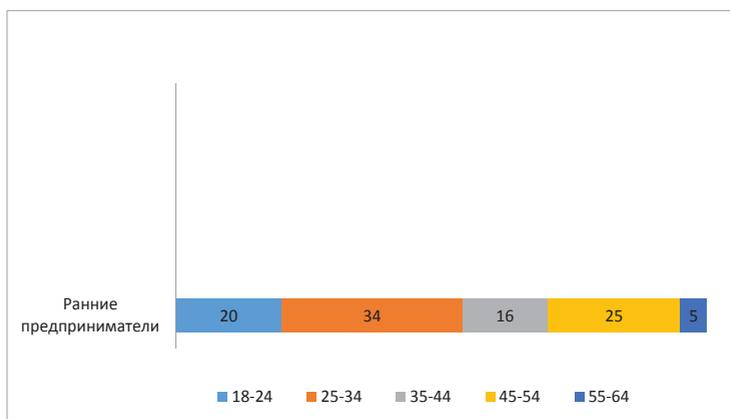
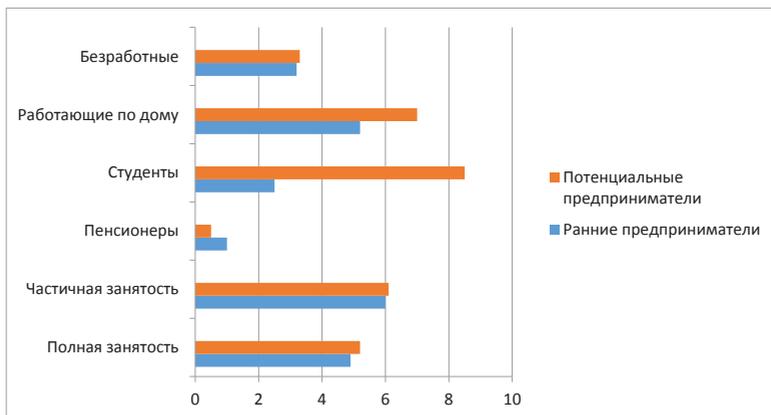


Рис. 2. Распределение ранних и устоявшихся предпринимателей по возрастным группам, %

Большинство ранних предпринимателей указывают, что основным источником дохода является заработная плата, получаемая на основном месте работы, где они заняты полностью или частично (рис. 3). Наибольшую активность (6%) проявляют предприниматели, имеющую частичную занятость, и лица, занимающиеся домашним хозяйством (5,2%). Среди резервных групп респондентов предпринимательская активность не столь высока. Так, только 3,2% безработных и 2,5% студентов отметили, что в настоящее время являются ранними предпринимателями.



Анализ секторального распределения фирм показал, что значительная доля предпринимателей Самарской области (69%) занята в потребительском секторе (рис. 4).

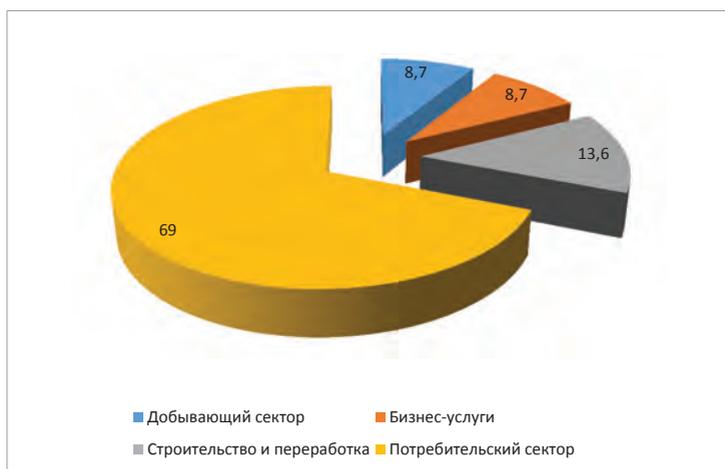


Рис. 3. Секторальное распределение предпринимателей Самарской области, %

Важной характеристикой предпринимательства является его инновационность. Критериями данной характеристики являются:

- новизна продукта/услуги, который производит или будет производить фирма;
- конкурентное окружение, с которым сталкивается фирма;
- новизна используемых технологий.

Следующие пять лет обещают быть периодом активного технического развития. Предыдущее десятилетие увидело рассвет беспроводного Интернета, социальных сетей и «облачных технологий». Следующая волна нововведений должна полностью изменить бизнес в совершенно непредсказуемом ключе. Компании, которые оседлают эту волну, станут лидерами.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Все предприятия в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Любая фирма в результате своего функционирования сталкивается с необходимостью вложения средств в свое развитие. Иными словами, чтобы фирма эффективно развивалась, ей необходимо наличие четкой политики своей инвестиционной деятельности.

В Российской Федерации особую актуальность приобретают вопросы, которые связаны с успешной реализацией именно инновационных проектов, поскольку даже самые масштабные вложения в стареющие технологические уклады не в состоянии принести соразмерной отдачи, а лишь приводят к росту инфляции издержек.[3,с.4]

Можно выделить несколько особенностей инновационного проекта, обуславливающих внимание к проблемам эффективного управления им.

1. Инновационная технология может быть уникальной, то есть изначально иметь достаточно узкую область применения и, следовательно, предназначаться для узкого круга потенциальных потребителей. Следовательно, необходимо четко увязать стадии реализации проекта с результатами, которые можно получить на каждой стадии.

2. Потенциальный потребитель технологии или других результатов инновационного проекта, рассчитывая на монопольные конкурентные преимущества от ее использования, может настаивать на предоставлении ему исключительных прав собственности в виде полной исключительной лицензии. В этом случае разработчик не имеет возможности передать данную технологию другим лицам без ее существенного изменения, что требует дополнительных инвестиций.

3. Даже если создаваемая технология рассчитана на массовое применение, риск, связанный с ее внедрением, достаточно высок (особенно если технология, как это часто бывает с российскими разработками, не доведена до промышленной стадии).

Таким образом, управление инвестиционной деятельностью предприятия сопряжено с рядом проблем, которые возникают при отборе альтернативных инвестиционных проектов, их оценке и реализации.

Достоверно известно, что в рыночных условиях инвестиционной деятельности доходность инновационных проектов меняется с учетом рыночных факторов и может корректироваться путем дисконтирования к ценности результатов, получаемых на начальном этапе времени.[1, с.19]

По итогам расчетов, как правило, определяется чистая дисконтированная стоимость и другие критерии эффективности инвестиционных проектов, принимаемые за основу для будущих описаний наиболее выгодной экономической эффективности каждого проекта.[2, с.43]

Однако существующий инструментарий в сфере проведения оценки эффективности инвестиционных проектов недостаточен для оценки инноваций. Можно выделить ряд недостатков основных критериев эффективности.

Показатель рентабельности инвестиций (PI) является очень распространенным критерием оценки экономической эффективности инвестиций в проекты, связанные с информационными технологиями, которые являются самыми популярными продуктами на современном инновационном рынке.

Однако PI обладает рядом важных недостатков, из-за чего к его использованию в качестве критерия следует подходить с осторожностью.

1. Важнейшей проблемой при использовании показателя является прогноз возможных доходов, вследствие чего при оценке долгосрочных проектов могут возникнуть значительные ошибки.

2. Значение показателя рентабельности может существенно искажаться в зависимости от учетной политики предприятия, в частности, из-за выбранного метода начисления амортизации.

3. При использовании показателя рентабельности в качестве критерия оценки эффективности инвестиций не могут быть учтены так называемые «мягкие преимущества» (softbenefits) реализации проекта для компании, которые состоят в повышении удовлетворенности клиентов, получении конкурентных преимуществ. Не могут быть приняты и проекты, обладающие высокой стратегической ценностью, но не приносящие краткосрочных прибылей.[4, с.4]

Таким образом, PI играет важную роль при необходимости проведения быстрой оценки эффективности инновационных проектов, однако не может быть принят в качестве единственного критерия, так как при этом упускаются стратегические преимущества, влияющие на долгосрочную конкурентоспособность предприятия.

Рассмотрим такой показатель, как внутренняя норма доходности (IRR). К достоинствам этого критерия можно отнести объективность, независимость от абсолютного размера инвестиций, оценку относительной прибыльности проекта, информативность. Однако у него есть и недостатки: сложность «бескомпьютерных» расчетов и возможная объективность выбора нормативной доходности, большая зависимость от точности оценки будущих денежных потоков.

Если говорить о чистой дисконтированной стоимости (NPV), то этот, безупречный с точки зрения теории критерий не всегда может быть использован на практике, особенно при оценке инновационных проектов. Можно выделить три основные проблемы, связанные с его использованием:

1. Правильность оценки генерируемых проектом денежных потоков.

2. Использование критерия NPV для оценки инвестиционных решений не учитывает управленческих возможностей, которые могут принести предприятию существенные преимущества, например:

3. Существуют мнения, что с помощью чистой приведенной стоимости невозможно учесть фактор риска.

Исходя из вышесказанного, по нашему мнению, в качестве дополнения метода NPV предлагается использовать такие методы анализа, которые позволяют оценить влияние факторов риска на денежные потоки, генерируемые проектом и определить границы, в которых может находиться бюджет противорисковых мероприятий. В частности, для учета фактора риска, который является неотъемлемой частью инновационного процесса, используются анализ причин и последствий отказов инновационного проекта, анализ дерева отказов; оценка безотказности и диаграммы зависимости.

Список использованной литературы:

1. Бедаева Х.Ж. Современные особенности осуществления инвестиций в инновации// Альманах современной науки и образования. - 2012. - №5(60). - С.19-21

2. Гольдштейн Г. Я. Инновационный менеджмент: учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2008. – 216с.

3. Нечаев А. С., Антипин Д. А. Некоторые аспекты финансирования инновационной деятельности предприятий в Российской Федерации// Современные исследования социальных проблем. - 2012. - №3. - С.4-19

4. Яшин С.Н., Кошелев Е.В. Метод разработки инвестиционных программ предприятий с учетом возможностей реинвестирования. - 2011. - №5. - С.2-8

© Ю.В.Коробка, 2014

УДК 331

Ж.А. Леванчук
студентка группы ЗБ-5

Е.В. Лукина
к.э.н., доцент кафедры ЭМиМ
Барнаульский филиал Финуниверситета
г. Барнаул, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА СПРАВЕДЛИВОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В РФ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Изменения в распределении доходов в Российской Федерации требуют формирования и реализации целенаправленной политики индивидуальных доходов. Ученые и практики отмечают, что в дореформенный период в РФ существовал жесткий государственный контроль за уровнем доходов граждан. При переходе к рыночной экономике уровень жизни россиян резко упал и общество разделилось на бедных и богатых. И потребительский рынок как бы разделился на две части (сегмента): соответственно для бедных и для богатых. Эти сегменты отличались ценами и наборами потребительских благ. Представители двух сегментов не понимали и не понимают друг друга, так как у них потребительная стоимость товаров и услуг значительно отличается. И опасность данной ситуации усугубляется тем, что в категорию богатых кроме бизнесменов входит политическая элита. Уровень жизни богатых и бедных, по оценкам экспертов, различаются почти в 100 раз.

Механизмы в сфере регулирования доходов (экономические, правовые и т.д.), которые существуют в настоящее время, не могут решить задачу борьбы с неравенством и бедностью, а наоборот воссоздают последние в широком масштабе. Так, норма права, связанная с установлением минимальной заработной платы, указанная в Трудовом кодексе РФ, не относится к прожиточному минимуму трудоспособного населения, а применение единого налога на личные доходы, представляет собой принцип неравенства, то есть уровень доходов богатых увеличивается, а бедных - уменьшается. В связи с этим, доля бедных людей возрастает из-за уменьшения количества людей со средним уровнем доходов.

По данным Росстата, на март 2014 года, большая часть населения - около 35% - граждане, имеющие низкий доход (то есть ниже прожиточного минимума); около 30% граждан имеют доход, чуть превышающий прожиточный минимум и около 20% - это, так называемый, средний класс, то есть достаточно обеспеченные и социально-защищенные граждане [1].

Согласно оценкам специалистов по социально-экономической стратификации, в нашей стране [2, с. 163]:

1. примерно 50 млн. человек (то есть треть всего населения) находятся в очень тяжелом положении, они не могут обеспечить себя даже полноценным питанием;

2. растет уровень бедности и уже помимо инвалидов, многодетных и неполных семей, безработных людей к данной группе присоединяются различные категории работающих граждан;

3. категория людей, относящихся к среднему классу значительно низка, что уменьшает потенциал реформ;

4. на долю 20% граждан, относящихся к богатому классу доводится более 50% денежных доходов, а на долю 20% граждан, которые относятся к бедному классу - всего 6%.

Главная задача в масштабах России: повысить, в течение ближайшего времени, минимальную заработную плату (5554 рубля в месяц) до размеров прожиточного минимума (7633 рублей) [3]. Важность решения данной задачи обусловлена необходимостью применения европейских норм социальной политики с целью дальнейшей интеграции России с Западом, а по данным Международной организации труда минимальная заработная плата во многих странах мира составляет 40—60% средней заработной платы, что в несколько раз превышает физиологический прожиточный минимум. В России же минимальная заработная плата по-прежнему остается меньше прожиточного минимума даже после повышения и составляет примерно 10% средней заработной платы по стране. Такое положение «раскручивает спираль бедности»: работники, заработная плата которых ниже, равна или даже чуть выше прожиточного минимума (а это — около 60% трудоспособного населения России) не могут обеспечить достойное существование себе и своим близким в период своей экономической активности, и не имеют шансов заработать достойную пенсию, которая бы превышала прожиточный минимум пенсионера, то есть неизбежно сталкиваются с перспективой бедной старости.

Проблема справедливого распределения доходов в РФ имеет множество решений, в том числе некоторые из них:

- не допустить снижения реальных доходов населения, повысить эффективность социальных программ;

- обеспечивать равные права и стандарты безопасности труда для всех субъектов хозяйствования в разрезе видов экономической деятельности;

- формировать экономические предпосылки для роста заработной платы, легализации всех трудовых доходов;

- обеспечивать государственного регулирования заработной платы работников бюджетной сферы;

- разрабатывать и внедрять системы оплаты труда для руководителей высшего управленческого звена путем применения такого набора материальных и нематериальных стимулов, которые создают мотивирующие условия для более эффективной работы;

- обеспечивать условия внедрения корпоративных пенсионных программ, позволяющих получать выгоды как работнику в виде формирования достойной будущей пенсии, так и работодателю управлять производственными рисками в части удержания специалистов и получения экономических льгот;

- усилить социальную поддержку уязвимых категорий (регулярно пересматривать размеры детских пособий, пенсии инвалидов и т.п.);

- создавать возможности получения заработка людей с ограниченными возможностями (на государственном уровне стимулировать работодателей создавать рабочие места для такой категории граждан, организовывать возможность работы на дому и др.).

Обозначенная проблема справедливого распределения доходов не имеет однозначного и однозначного решения, и перечисленные направления ее решения говорят о необходимости совместной работы, как со стороны государства, так и бизнеса.

Список используемой литературы:

1. Сайт Росстат России [Электронный ресурс] - URL: <http://www.gks.ru/>. - (дата обращения: 16.05.2014 г.)
2. Кузнецов Б.Т., Макроэкономика: учебное пособие, Издательство: Юнити-Дана, 2012. - 463 с.
3. Сайт Российская газета [Электронный ресурс] - URL: <http://www.rg.ru/2013/11/11/zarplata.html>. - (дата обращения: 11.05.2014 г.)

© Ж.А. Леванчук, Е.В. Лукина, 2014

УДК 338

Ю.А. Мошкова

студентка группы ЗБ-5

Е.В. Лукина

к.э.н., доцент кафедры ЭМиМ

Барнаульский филиал Финуниверситета

г. Барнаул, Российская Федерация

СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА И СПОСОБЫ БОРЬБЫ И РИСКАМИ

Актуальность рассматриваемой темы обусловлена тем, что управление рисками должно обеспечивать устойчивое функционирование организации.

Под предпринимательским (коммерческим) риском понимают «[business risk] — риск, генерируемый коммерческой деятельностью предприятия — выбором сегмента товарного рынка, конъюнктурой товарного рынка, маркетинговой активностью и т.п. Предпринимательский (коммерческий) риск прямо не зависит от финансовой деятельности предприятия (которой присущ финансовый риск в разнообразных его видах)» [1]. Иными словами, предпринимательский риск – это угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов или получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

Предпринимательский риск обусловлен неопределенностью условий деятельности организации, невозможностью полного и всестороннего анализа всех факторов, влияющих на результат конкретных действий. В свою очередь, неопределенность порождает ситуацию, когда предполагается несколько возможных результатов, но имеющихся данных недостаточно для точного определения, какое именно событие произойдет.

Выделяют три основные причины, вызывающие неопределенность: 1) неполнота знаний; 2) случайность; 3) противодействие.

Рассмотрим каждую причину более детально.

1) Неполнота знания очевидна. Невозможно знать точно абсолютно все, многие явления и процессы остаются неизвестными, не вся информация является доступной. Следовательно, все решения коммерсант принимает в условиях недостаточности информации.

2) Невозможно предугадать заранее, как будет развиваться ситуация, т.е. имеет место случайность. Например, невозможно заранее точно знать, какое количество покупателей придет в торговое предприятие за покупками, какие товары им будут необходимы, как поведут себя конкуренты, что будет с курсом рубля, не говоря уже о возможных стихийных бедствиях и т.д. Спланировать каждый случай невозможно, а если неизвестно, к чему может привести случайность, возникает риск.

3) Противодействие проявляется в сознательной деятельности конкурентов, стремящихся нарушить планы предпринимателя, в несоблюдении обязательств партнерами предприятия. Источником противодействия также могут быть различные конфликты (с поставщиками, покупателями, сотрудниками и др.).

В предпринимательской деятельности выделяют следующие виды потерь от риска: *материальные* (здания, сооружения, сырье, материалы); *трудовые* (потери рабочего времени, уход квалифицированных работников); *финансовые* (непредусмотренные штрафы); *временные*; специфические (причинение вреда здоровью людей, окружающей среде, престижу).

Для поддержания устойчивой работы предпринимателю необходимо выявить факторы, оказывающие влияние на уровень рисков, и провести их анализ. Поскольку риск имеет и субъективную основу (принятие решения самим предпринимателем), и объективную (влияние внешней среды), успехи и неудачи предпринимательской деятельности следует рассматривать с учетом внешних и внутренних факторов.

Под внешними факторами понимают те условия, которые предприниматель не может изменить, но должен учитывать, поскольку они влияют на состояние его дел [2, с.173].

К внутренним факторам относятся: ассортимент и качество реализуемых товаров; персонал предприятия; используемое оборудование; величина расходов предприятия; желаемая норма прибыли и т.п. [2, с.173].

Одним из направлений борьбы с предпринимательскими рисками является разработка и реализация соответствующей политики: политика избегания риска; политика принятия риска; политика снижения степени риска.

Политика избегания риска состоит в разработке таких мероприятий, которые позволяют полностью исключить конкретный вид хозяйственного риска. В основном это достигается путем отказа от таких хозяйственных операций, уровень риска которых чрезмерно высок. Эта политика наиболее проста, но не всегда эффективна, так как, избегая рисков, предприятие одновременно теряет возможность получить достаточно высокую прибыль.

Политика принятия риска означает желание и возможность покрытия риска за счет собственных средств. Такая политика уместна при стабильном финансовом состоянии предприятия, желании расширить деятельность, однако может привести к большим неоправданным потерям.

Политика снижения риска предполагает уменьшение вероятности и объема потерь. Существуют методы и приемы, с помощью которых можно снизить риск коммерческой деятельности. Наиболее широко используемыми и эффективными методами предупреждения и снижения риска являются: страхование (внутреннее и внешнее); диверсификация; лимитирование.

Первый метод, относящийся к политике снижения риска, не снижает сам риск, но позволяет компенсировать его отрицательные последствия. Два других метода уменьшают вероятность и величину возможных потерь.

Внешнее страхование заключается в передаче риска (ответственности за результаты негативных последствий) за определенное вознаграждение другой организации (страховой

компания). Это может быть страхование имущества предприятия, грузов при транспортировке, сотрудников от несчастных случаев и др.

Внутреннее страхование осуществляется в пределах самого предприятия и заключается в создании специальных фондов для возмещения убытков. Перечень таких фондов и размеры отчислений в них определяются уставом предприятия. Их источником служит прибыль.

Диверсификация представляет собой процесс распределения средств между различными объектами, непосредственно не связанными между собой.

Лимитирование предполагает установление системы ограничений на величину сделки. Это может быть ограничение на максимальный объем сделки с одним партнером, максимальный размер товарного запаса, максимальный размер кредита, предоставляемого одному покупателю, максимальный размер вклада в одном банке и т.п. [3, с.111].

Любое снижение риска имеет свою цену. Это так называемая плата за снижение риска. При внешнем страховании платой за снижение риска будет величина страховых взносов, при внутреннем страховании – затраты на создание резервных фондов. Использование диверсификации, как правило, ведет к снижению прибыли от каждого источника дохода. Аналогичное явление наблюдается и при лимитировании. Следовательно, выбирая способ снижения риска, необходимо учитывать его стоимость и целесообразность.

Список использованной литературы:

1. Словарь –справочник финансового менеджера [Электронный ресурс] // Сайт Бизнес Консенсус. – URL : <http://www.consensus-audit.ru/dic/blank/> . - (дата обращения: 11.05.2014 г.)
2. Николюкин С.В. Купля-продажа товаров во внешнеторговом обороте / С.В.Николюкин. - М.: «Юстицинформ», 2010. – 200 с.
3. Хохлов Н.В. Управление риском: учеб. пособие / Н.В. Хохлов. – М., 2001. – 241 с.
© Ю.А. Мошкова, Е.В. Лукина, 2014

УДК331.101.35

Ю.С.Пономарева, студентка 46 группы
Курский государственный университет
Г.Курск, Российская Федерация
К.В.Коптева, к.э.н., доцент кафедры
маркетинга и управления персоналом
Курский государственный университет
Г.Курск, Российская Федерация

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Многие считают, что сотрудники, преданные своему делу, получают меньше денег, поскольку выбрали себе дело, которое им по душе, однако новейшее исследование доказывает, что это далеко не так. Сотрудники, увлеченные своей работой, не заботятся о деньгах. В исследовании, опубликованном в августовском выпуске Small Business Economics, группа итальянских экономистов выяснила, что внутренняя мотивация имеет огромное влияние на заработную плату. Люди, готовые работать за идею, обычно зарабатывают больше, чем те, для кого работа – это просто способ получения средств к существованию. [3].

В течение 4 лет компания «Экопси» анонимно провела опрос 35 000 сотрудников из 130 компаний. Факторный анализ позволил извлечь из собранных данных ответ на вопрос о причинах вовлеченности. [2]. Человек лоялен к компании и вовлечен в ее жизнь не потому, что ему много платят. Были выделены различные факторы, формирующие вовлеченность: доверие к высшему руководству, хорошие отношения с непосредственным начальником, карьерные возможности. Ключевой фактор вовлеченности - это «контроль над своей жизнью», иначе уверенность сотрудника в возможности повлиять на существенные для него параметры жизни компании. Для людей, которые ищут стабильности, контроль над своей жизнью - это прогнозируемость. Активным людям, стремящимся к росту, важны деньги, карьера, отношения с руководством. Но ценен не размер дохода сам по себе, а вера в возможность повышать доход путем более результативного труда. Эти люди ценят не карьерную динамику как таковую, а возможность осознанно строить карьеру, ясность относительно того, что нужно сделать, чтобы подняться на следующую ступеньку.

Рассмотрим динамику средней вовлеченности персонала в России за 4 года: 2010 г. - 70%, 2011 г. - 74%, 2012 г. - 65,9%, 2013 г. - 66% (при этом зона позитива начинается с 75%). Россияне не верят, что за счет более хорошей работы они повысят свой доход (один из самых низких индексов удовлетворенности - только 28%), не считают, что в силах преодолеть организационные барьеры (индекс удовлетворенности выше - 55%, но все равно ниже зоны позитива), говорят, что подвергаются избыточному контролю со стороны руководителя (удовлетворенность степенью делегирования всего 24%), и - видимо, в качестве следствия - чувствуют выгорание, т. е. потерю увлеченности и энергии (индекс удовлетворенности - 42%). Цифры говорят, что сотрудники в целом недостаточно вкладываются в развитие компании - и происходит это как раз из-за дефицита чувства «контроля над своей жизнью».

Большое влияние на вовлеченность персонала оказывают руководители, которые должны организовывать, вдохновлять людей [4]. Талантливый лидер преданно служит своей команде, создает для коллектива четкие, конкретные и специфические задачи. Идея для него первична, а прибыль имеет второстепенное значение. Он рассказывает запоминающиеся и интересные истории, внедряет их в рутинные беседы. Всегда ждет ответной реакции, дарит людям надежду, хвалит и поощряют стремление к лучшему. Каждый эффективный лидер должен иметь все вышеперечисленные качества.

Основные рекомендации для руководителей для формирования культуры вовлеченности персонала[1]. *Люди должны иметь право голоса, получать справедливое вознаграждение уважение и признание за свой труд, иметь возможность карьерного роста. Руководителю необходимо создать в коллективе атмосферу доброжелательности, традиционности и доверия. Руководитель должен быть образцом, примером для подчиненных.*

Таким образом, вовлеченность персонала оказывает огромное влияние на рост и развитие организации. Прибыль повысится только тогда, когда сотрудники окажутся вовлеченными в работу, станут действовать согласованно и вносить свой личный вклад в общий успех организации. Для этого руководству следует внимательно относиться к своим подчиненным, вдохновлять, направлять, оказывать поддержку.

Список использованной литературы

1. Вовлеченность персонала: ценное преимущество [Электронный ресурс]//Портал pro-personal.ru. - Электронные данные -, 2012 - URL: <http://www.pro-personal.ru/journal/870/460105/> (дата обращения 18.04.2014)

2. Доверьте компании своим сотрудникам [Электронный ресурс]// HR-Portal: Сообщество HR-Менеджеров. - Электронные данные -, 2014 - URL: <http://www.hr-portal.ru/article/doverite-kompaniyu-svoim-sotrudnikam> (дата обращения 18.04.2014)

3. Что заставляет сотрудников усердно работать ? [Электронный ресурс]// HR-Portal: Сообщество HR-Менеджеров. - Электронные данные -, 2014 - URL: <http://www.hr-portal.ru/article/cto-zastavlyaet-sotrudnikov-userdno-rabotat> (дата обращения 18.04.2014)

4. 7 способов заставить сотрудников полюбить свою работу [Электронный ресурс] // HR-Portal: Сообщество HR-Менеджеров - Электронные данные -, 2014 - URL: <http://www.hr-portal.ru/article/7-sposobov-zastavit-sotrudnikov-polyubit-svoyu-rabotu>(дата обращения 18.04.2014)

© Ю.С. Пономарева, К.В. Коптева 2014

УДК 336.717

Я.А. Речкалова

Студентка ЮУрГУ (магистр)

Международный факультет

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

Г. Челябинск, Российская Федерация

Т.Н. Мызникова

К.э.н., доцент

Международный факультет

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

Г. Челябинск, Российская Федерация

ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ

Аннотация

В статье рассматриваются основные направления в работе банков с банковскими картами, преимущества для банков, частных лиц и клиентов банка от использования платежных карт.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковская карта; рынок банковских карт.

Становление высокоэффективной экономики невозможно без развитого финансового рынка, составной частью которого является рынок банковских услуг. В условиях серьезной конкуренции расширение круга клиентов неразрывно связано с постоянным поиском новых форм их обслуживания. Широкое поле для деятельности предоставляет в этом отношении работа с банковскими пластиковыми картами [4, с. 32].

Характерной особенностью российского рынка банковских карт стала борьба за клиентов, вследствие чего тенденцией стало снижение стоимости карт и взимание комиссии за пользование ими.

Сегодня рынок банковских карт представлен следующими разновидностями карт:

- кредитные и дебетовые;
- индивидуальные и корпоративные;
- пластиковые карты с магнитной полосой или со встроенной микросхемой;
- пластиковые карты, основанные на разных механизмах хранения данных.

Рынок банковских карт – это совокупность операций по выпуску, обращению различных видов карт и круг учреждений по их обслуживанию, включающий в себя все платежные системы. Для благоприятного функционирования платежной системы необходимы и специализированные нефинансовые организации, осуществляющие техническую поддержку обслуживания банковских карт: процессинговые и коммуникационные центры, центры технического обслуживания и т.д.

Банковская карта – это персонализированный платежный инструмент, предоставляющий пользующемуся карточкой лицу возможность безналичной оплаты товаров и / или услуг, а также получения наличных средств в отделениях (филиалах) банков и банковских автоматах (банкоматах).

В сфере денежного обращения банковские карты являются одним из прогрессивных средств организации безналичных расчетов.

Быстрому распространению банковских карт в системе безналичных расчетов способствует наличие широкой сети торговых и сервисных предприятий, принимающих карты в оплату за товары и услуги, банкоматов, позволяющих осуществлять платежи, вносить и снимать денежные средства с банковского счета.

На сегодняшний день любой коммерческий банк выполняет три основные операции:

- 1) привлечение денежных средств;
- 2) размещение этих средств;
- 3) кредитование [5, с. 245].

С помощью банковских карт можно построить банковские продукты, которые позволяют приносить доход, соединяя воедино все три операции: собирая ресурсы населения, контролируя передвижение денег по циклу «банковский счет – клиент – магазин – банковский счет», и кредитую как предприятия и торговые структуры, так и самих клиентов. И это еще одна из реальных возможностей для финансово-кредитных организаций зарабатывать деньги.

Существует несколько основных направлений в работе банков с банковскими картами:

- предоставление полного спектра карточных продуктов и услуг физическим лицам;
- сотрудничество с юридическими лицами по зарплатным проектам и корпоративным картам;
- предоставление услуг торгово-сервисным предприятиям по обслуживанию банковских карт и проведению расчетов по ним [2].

Принимающие карточку предприятия торговли / сервиса и отделения банков образуют сеть точек обслуживания карточки (или приемную сеть).

Особенностью продаж и выдач, наличных по карточкам является то, что эти операции осуществляются магазинами и, соответственно, банками «в долг»: товары и наличные предоставляются клиентам сразу, а средства в их возмещение поступают на счета обслуживающих предприятий чаще всего через некоторое время (не более нескольких дней). Гарантом выполнения платежных обязательств, возникающих в процессе обслуживания пластиковых карточек, является выпустивший их банк-эмитент. Поэтому карточки на протяжении всего срока действия остаются собственностью банка, а клиенты (держатели карточек) получают их лишь в пользование. Характер гарантий банка-эмитента зависит от платежных полномочий, предоставляемых клиенту и фиксируемых классом карточки.

При выдаче карточки клиенту осуществляется ее персонализация – на нее заносятся данные, позволяющие идентифицировать карточку и ее держателя, а также осуществить проверку платежеспособности карточки при приеме ее к оплате или выдаче наличных денег. Процесс утверждения продажи или выдачи наличных по карточке называется

авторизацией. Для ее проведения точка обслуживания делает запрос платежной системе о подтверждении полномочий предъявителя карточки и его финансовых возможностей. Авторизация проводится, автоматически, карточка помещается в POS-терминал или торговый терминал (POS – Point Of Sale), данные считываются с карточки, кассиром вводится сумма платежа, а держателем карточки со специальной клавиатуры – секретный ПИН-код (ПИН – Персональный Идентификационный Номер). После этого терминал осуществляет авторизацию либо устанавливая связь с базой данных платежной системы (on-line режим), либо осуществляя дополнительный обмен данными с самой карточкой (off-line авторизация). В случае выдачи наличных денег процедура носит аналогичный характер с той лишь особенностью, что деньги в автоматическом режиме выдаются специальным устройством – банкоматом, который и проводит авторизацию.

Преимущества банковских карт для клиентов:

- пополнение остатка средств на счете банковской карточки путем внесения наличных денег или перечислением средств с другого счета, открытого в том же учреждении банка, как на имя вкладчика, так и на имя другого лица;
- получение наличных денег по банковской карточке в учреждениях банка и через банкоматы, обслуживающих данную карту;
- произведение оплаты товаров и услуг в торговых учреждениях и предприятиях сферы услуг;
- получение справки об остатке средств на банковской карточке, изменить личные пароли.

Преимущества для банков, внедривших пластиковые банковские карточки:

- новый источник доходов благодаря средствам, хранящихся на картах клиентов;
- получение комиссионных с платежных операций по карточкам;
- привлечение клиентов за счет предоставления нового вида услуг;
- безопасность: деньги с карты практически невозможно украсть;
- точность расчета, отсутствие проблем с разменом и сдачей, простота обслуживания [3, с. 105].

Преимущества, для частных лиц, имеющих банковские карты:

- безопасность расчетов и хранения средств, отсутствия больших сумм наличности в кошельке;
- возможность начисления процентов на средства на карточке;
- гарантия оплаты;
- отсутствие проблем со сдачей;
- возможность получать наличные средства с карты в любом пункте обслуживания;
- конфиденциальность информации о состоянии финансовых дел клиента;
- возможность осуществлять денежные переводы с помощью карточки;
- материальные льготы (повышенные проценты по карт - счету, поощрения при покупке товаров в магазинах и т. д.);
- возможность восстановления карточки при ее утере или краже;
- возможность получить наличные деньги в любом городе России и за ее пределами, в учреждениях коммерческих банков, работающих с ПК.

Необходимо отметить, что при организации карточного бизнеса комбинирование нескольких направлений обслуживания клиентов с использованием карт может привести как к повышению эффективности банковской деятельности, так и ее снижению. Выявление же оптимального ассортимента предоставляемых услуг отразится положительным образом на экономических показателях деятельности с пластиковыми картами, и будет способствовать повышению конкурентоспособности банка.

Таким образом, в условиях усилившейся конкуренции на рынке розничных услуг, банки и платежные системы стали больше внимания уделять повышению качественных характеристик своих продуктов, стимулируя клиентов совершать покупки с использованием карт, в том числе путем предоставления овердрафта по счетам для расчетов с использованием платежных карт. И банки ищут новые пути завоевания рынка, они пытаются заинтересовать клиента с тем, чтобы он пользовался картой как можно чаще.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2012 г.
2. Проект федерального закона «Об использовании платежных карт» / Справочная система Гарант
3. Андреев, А.А. Пластиковые карточки в России: сборник / А.А. Андреев. – М.: БАНКЦЕНТР – 2011. – 256 с.
4. Елисеев, А.А. Организация и эффективность банковского обслуживания с использованием пластиковых карт / А.А. Елисеев // Российское предпринимательство. – 2008. – № 2. – С. 31 – 36.
5. Жуков, Е.Ф. Банки и банковские операции: учебник для вузов / Е.Ф. Жуков. – М.: ЮНИТИ – 2010. – 471 с.

© Я.А. Речкалова, Т.Н. Мызникова, 2014

УДК 336.717

Я.А. Речкалова

Студентка ЮУрГУ (магистр)

Международный факультет

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

Г. Челябинск, Российская Федерация

Т.Н. Мызникова

К.э.н., доцент

Международный факультет

Южно-Уральский государственный университет (НИУ)

Г. Челябинск, Российская Федерация

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В РОССИИ

Аннотация

В статье проанализирована национальная система платежных карт в РФ, первые попытки ее создания и их «провал», а также новые пути создания платежной системы.

Ключевые слова: национальная платежная система; оператор платежной системы; электронные карты «Visa» и «MasterCard».

Процесс развития рыночной экономики требует наличия соответствующей платежной системы, позволяющей осуществлять расчеты в народном хозяйстве в соответствии с общепринятыми мировыми стандартами. В этой связи на первый план выходят надежность, безопасность, а также срочность осуществления платежей. Национальная платежная система, которая соприкасается со всеми аспектами экономической деятельности государства, является сегодня

стратегически важным звеном, делающим возможным точное и качественное проведение финансовых транзакций.

Создание национальной платежной системы в России – необходимый и обоснованный процесс, развиваемый для становления информационного общества, общей доступности финансовых и сопутствующих государственных услуг в стране, поддержания деятельности частных платежных систем на локальных рынках [3, с. 58].

Национальная платежная система в нашей стране должна появиться уже в текущем году.

Вопрос о необходимости существования этого финансового помощника поднялся в то время, когда без каких либо оповещений вдруг перестали работать карточки некоторых банков России. Заблокировавшие их «Visa» и «MasterCard» уже признали, что совершили ошибку, но вот гарантий что повторения подобного форс-мажора не будет, никто не даст. Нужно быть не зависимыми от таких случайных и осознанных ошибок. Санкции, примененные западом против банковских владельцев, вне всякого ожидания нанесли ощутимый удар по простым клиентам. Это уже не первый случай такого блокирования средств россиян. В момент кризисного положения в 1998 году те же платежные системы уже отрезали нашу страну от трансконтинентальных и международных платежей.

Предлагается несколько различных вариантов создания национальной платежной системы. Российскую национальную платежную систему банковских карт предлагается создать на базе одной из существующих российских систем (как вариант – УЭК или ПРО100), чтобы уменьшить зависимость российского рынка от зарубежных игроков. Другой путь – создание процессингового центра на территории России.

Крупнейшими игроками российского рынка в настоящее время являются международные платежные системы «Visa» и «MasterCard», на них приходится более 85 % всех карт и операций по ним [4].

«Универсальную электронную карту» сейчас эмитируют «Сбербанк», «Уралсиб», «Ак Барс» банк и «Московский индустриальный банк». На их долю приходится более 40 % всего рынка эквайринга. Более 250 тысяч торговых точек принимают к оплате карты УЭК с платежной системой «ПРО 100». Объем эмиссии составляет 295,5 тыс карт. Изначально планировалось, что УЭК получают все граждане, но позже из-за отказа государства финансировать этот проект, обязательную выдачу отменили [6].

На 1 сентября Сбербанком было эмитировано более 35 млн карт, из которых на карты ОРПС приходится всего 3,5 млн, а остальные – на «Visa» и «MasterCard» [4].

Первая попытка создания в России национальной системы платежей была предпринята еще в 1993 году Центральным Банком, однако она прогорела. Также неудачными были признаны и другие попытки создать такую систему в России, которые предпринимали частные организации. В 2005 году Центральный Банк заявлял, что общенациональная платежная система будет создаваться на базе системы Сбербанка «Сберкарт», которая в 2008 году была переименована в Объединенную российскую платежную систему (ОРПС) [5].

В 2011 году Правительство России приняло множество решений для создания универсальной электронной карты, в том числе исключили участие в ней международных платежных систем «Visa» и «MasterCard».

Для универсальной электронной банковской карты Сбербанк создал платежную систему «ПРО100». Предполагалось, что в течение нескольких лет будут выданы всем гражданам России универсальные электронные карты, в результате чего «ПРО100» стала бы национальной системой банковских платежных карт. Но в процессе реализации проекта необходимо было решать множество организационных и технических задач, а также

столкнуться с критическим отношением журналистов и представителей других банков, низкой вовлеченностью руководителей многих субъектов Российской Федерации и непримиримым настроением различных групп граждан. В результате сроки выдачи карт гражданам России многократно переносились, а затем обязательная выдача универсальных электронных карт была отменена. Но была создана необходимая инфраструктура и организован прием карт платежной системы «ПРО100» в 250 000 торговых организациях (40 % эквайринговой сети банков в российских торговых сетях) и в 68 000 устройствах самообслуживания (около 2/3 всех банкоматов в России) [4].

Также в 2011 году был принят Федеральный закон «О национальной платежной системе» [1], в котором описывается, что национальная платежная система – это совокупность операторов по переводу денежных средств, определяются основные понятия, регулируется порядок оказания платежных услуг, а также определяются требования к организации платежных систем и их функционированию, определяется порядок осуществления надзора и наблюдения в национальной платежной системе. Но в этом законе не предусматривались аспекты национальной системы платежных карт и ограничения на обработку российских платежных транзакций за рубежом.

К началу 2013 года Центральный банк создал реестр операторов платежных систем, в который внес все работающие в России платежные системы. Среди них были выделены социально значимые системы, такие как: «Contact», «Visa», «Золотая Корона», «МастерКард», платежная система ВТБ, платежная система Сбербанк.

В марте 2014 года, после того как международные платежные системы «Visa» и «MasterCard» во второй раз в истории остановили обслуживание платежных банковских карт нескольких российских банков в торговых точках и банкоматах международной сети, вновь стало актуальным создание в стране национальной системы электронных карт, независимых от состояния международных отношений. Была начата подготовка поправок в Федеральный закон «О национальной платежной системе» с целью инфраструктурно и информационно закрыть процесс осуществления денежных переводов внутри России, то есть операционные центры и платежные клиринговые центры должны обязательно находиться на территории РФ. Также в законопроекте предусмотрено запретить передачу и предоставление доступа иностранным государствам к информации о внутрيريоссийских платежных транзакциях.

К концу марта 2014 года в Правительстве РФ начали серьезно обсуждать создание национальной системы платежных карт. 27 марта 2014 года Президент Российской Федерации Владимир Путин одобрил создание национальной платежной системы в России и распорядился как можно скорее заняться ее разработкой и внедрением [5].

Федеральный закон «О национальной платежной системе» и отдельные законодательные акты Российской Федерации», принятый Государственной думой 25 апреля 2014 г. и одобренный Советом федерации 29 апреля 2014 г. был подписан Президентом России В.В. Путиным 5 мая 2014 г.

Данный Федеральный закон предусматривает создание национальной системы платежных карт (НСПК), для того, чтобы обеспечить эффективность, бесперебойность и доступность услуг по переводу денежных средств. Документ обязывает операторов услуг использовать платежную инфраструктуру только на российской территории.

Оператор платежной системы будет обязан обеспечивать бесперебойность функционирования платежной системы в порядке, установленном Центральным банком. Также должна быть обеспечена и бесперебойность оказания услуг платежной инфраструктуры участникам платежной системы [2].

Обо всех случаях и причинах приостановления или прекращения оказания таких услуг оператор платежной системы обязан проинформировать в течение дня Центральный банк и участников этой системы. Порядок информирования также установит Банк России.

В Федеральном законе «О национальной платежной системе» указываются новые правила платежной системы.

Правилами платежной системы являются:

- 1) порядок взаимодействия между оператором платежной системы, участниками платежной системы и операторами услуг платежной инфраструктуры;
- 2) порядок осуществления контроля за соблюдением правил платежной системы;
- 3) ответственность за несоблюдение правил платежной системы;
- 4) критерии участия, приостановления и прекращения участия в платежной системе;
- 5) порядок привлечения операторов услуг платежной инфраструктуры и ведения перечня операторов услуг платежной инфраструктуры;
- 6) применяемые формы безналичных расчетов;
- 7) порядок осуществления перевода денежных средств в рамках платежной системы, включая моменты наступления его безотзывности, безусловности и окончательности;
- 8) порядок сопровождения перевода денежных средств сведениями о плательщике в соответствии с требованиями Федерального закона от 7 августа 2001 года № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» в случае, если они не содержатся в распоряжении участника платежной системы;
- 9) порядок оплаты услуг по переводу денежных средств, являющийся единообразным в рамках платежной системы;
- 10) порядок осуществления платежного клиринга и расчета;
- 11) порядок оплаты услуг платежной инфраструктуры, являющийся единообразным в рамках платежной системы;
- 12) порядок предоставления участниками платежной системы и операторами услуг платежной инфраструктуры информации о своей деятельности оператору платежной системы;
- 13) система управления рисками в платежной системе, включая используемую модель управления рисками, перечень мероприятий и способов управления рисками;
- 14) порядок обеспечения бесперебойности функционирования платежной системы;
- 15) временной регламент функционирования платежной системы;
- 16) порядок присвоения кода (номера), позволяющего однозначно установить участника платежной системы и вид его участия в платежной системе;
- 17) порядок обеспечения исполнения обязательств участников платежной системы по переводу денежных средств;
- 18) порядок взаимодействия в рамках платежной системы в спорных и чрезвычайных ситуациях, включая информирование операторами услуг платежной инфраструктуры, участниками значимой платежной системы оператора значимой платежной системы о событиях, вызвавших операционные сбои, об их причинах и последствиях;
- 19) требования к защите информации;
- 20) перечень платежных систем, с которыми осуществляется взаимодействие, и порядок такого взаимодействия;
- 21) порядок изменения правил платежной системы;
- 22) порядок досудебного разрешения споров с участниками платежной системы и операторами услуг платежной инфраструктуры [1].

Таким образом, развитие экономики любого государства сегодня невозможно без высокоэффективной системы денежного обращения и использования современных платежных механизмов. Практика показывает, что ежедневные проблемы финансирования, кредитования экономики, исполнения бюджета, а также задачи будущей перспективы, позволяет успешно решать быстрое развитие различных форм безналичных расчетов.

Развитие экономики любого государства невозможно без высокоэффективной системы денежного обращения и использования современных платежных механизмов. Платежный механизм – структура экономики, которая опосредует «обмен веществ» в хозяйственной системе. Методы платежа делятся на наличные и безналичные. Безналичные расчеты постепенно вытесняют налично-денежные платежи в платежных системах различных стран. Современные платежные системы позволяют банку расширять сферу услуг, охватывая бездоходные для него наличные операции и переводя их в доходные для себя безналичные.

Список использованной литературы:

1. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2012 г.
2. Проект федерального закона «Об использовании платежных карт» / Справочная система Гарант [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/>
3. Коробейникова, О.М. Создание платежных кластеров в национальной платежной системе / О.М. Коробейникова // Общество: политика, экономика, право. – 2012. – № 4. – С. 56 – 61.
4. Национальная платежная система в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news>
5. Национальная система платежных карт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru>
6. Экономика. Национальная платежная система России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://top.rbc.ru/economics/>

© Я.А. Речкалова, Т.Н. Мызникова, 2014

УДК 336.7

Н.В. Родина

Студентка 3 курса института металлургии, машиностроения и материалообработки
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова

В. А. Болонина

Студентка 3 курса института металлургии, машиностроения и материалообработки

Л.А. Остапченко

Старший преподаватель кафедры экономики и маркетинга
Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова
Г. Магнитогорск, Российская Федерация

РЕФОРМИРОВАНИЕ И НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Одним из ключевых аспектов развития современных экономических систем является необходимость пересмотра принципов их регулирования.

Экономика любой страны может быть подвергнута различным кризисным ситуациям, которые являются ее мощными дестабилизаторами, поэтому данные аспекты актуальны для экономических систем.

Исключением не является Российская Федерация, которая в течение нескольких последних лет уделяет особое внимание регулированию финансовых рынков, в частности повышению его эффективности. Это связано с ростом конкурентоспособности страны, в виду чего стало необходимым реформирование института российской экономики.

Функционирование данного рынка тем эффективнее, чем больше объем инвестиционных потоков, поступающих в реальный сектор экономики. Небольшая доля российского рынка ценных бумаг в процессах финансирования свидетельствует о неэффективном выполнении регулятивных функций в РФ в настоящий момент. Это обусловлено некоторыми специфическими моментами становления экономики Российской Федерации, одним из которых стали противоречивые и разноплановые, а поэтому неэффективные, экономические трансформации процессов регулирования института ценных бумаг всего постсоветского периода. На это повлияли и большая территориальная протяженность страны, и нестабильность структур власти.

С начала 1990х годов устройство органов государственного регулирования значительно изменялось трижды в виду невысокой активности их деятельности, так как долгое время функции были распределены между министерствами и ведомствами, перекликаясь и дублируясь. Такое положение вещей значительно тормозило важнейший сектор экономики страны.

Первым этапом возникновения мегарегулятора финансового рынка в России стал Указ президента РФ от 09.03.2004 №314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» [5]. В ходе последующей административной реформы была создана федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР России), которая получила полномочия не только осуществлять функции исполнительной власти, но и регулировать отношения в сфере финансового рынка посредством издания нормативных правовых актов [1]. К концу 2008 стало ясно, что главный банк страны был более успешен в управлении банковским сектором, в отличие от регулирования ФСФР сектора рынка ценных бумаг, что наводило на мысль о переносе прав этой службы Банку России. В феврале 2009 года поднялся вопрос о модернизации системы регулирования финансового рынка для последующего создания международного финансового центра в РФ.

Первая ступень модернизации имела место в апреле 2011 года, когда Минфин России стал основным государственным регулятором финансового рынка, упразднив Росстрахнадзор, и передал контрольно-надзорные функции ФСФР. Между Банком России и ФСФР были распределены некоторые регулятивные функции. В августе 2012 года поднялся вопрос о расширении сферы деятельности ФСФР России и об очередной передаче ей некоторых управленческих функций, закрепленных за Минфином. Это привело к действию более крупного масштаба — созданию единого контрольно-надзорного органа или мегарегулятора финансового рынка [1].

Были предложены несколько вариантов, предусматривающих реорганизацию некоторых служб или их упразднения и перераспределения их функций. Но предпочтение было отдано Банку России, прежде успешно выполнявшему свое предназначение. Он должен был стать основой для мегарегулятора финансового рынка. Данный проект включал в себя: Указ Президента РФ от 25.07.2013 №645 «Об упразднении Федеральной службы по финансовым рынкам, изменении и признании утратившими силу некоторых актов Президента РФ», Федеральный закон от 23.07.2013 №251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» [3] в связи с передачей Центробанку РФ полномочий

по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков, а также преобразования более чем 40 федеральных законов.

В течение 2013 года все силы были направлены на создание в России мегарегулятора финансового рынка, при этом в тени сказались масштабная реформа закрепленных в ГК РФ базовых основ института ценных бумаг. На тот момент правовое регулирование института ценных бумаг нуждалось в коренных изменениях. Они были внесены в ГК РФ Федеральным законом от 02.07.2013 №142-ФЗ «О внесении изменений в подраздел 3 раздела 1 части первой Гражданского кодекса РФ», вступившим в силу с 01.10.2013 [4].

В ст. 142 ГК РФ были перечислены разновидности ценных бумаг, из перечня которых были исключены государственные облигации, банковские депозитные и сберегательные сертификаты, банковские сберегательные книжки на предъявителя и приватизационные ценные бумаги. К ранее считавшимися ценными бумагами – акции, вексело, коносаменту, облигации, чеку – были добавлены закладной и инвестиционный пай. Тем не менее исключенные ценные бумаги не были лишены своего статуса, поскольку в иных статьях ГК РФ и законодательных актах указывается их ценнобумажная правовая природа. Исключением стали уже давно вышедшие из обращения ценные бумаги такие как приватизационные ценные бумаги или ваучеры [2].

Согласно ст.142 ГК РФ по форме существования ценная бумага может существовать в документарной форме, так же кроме документарной формы удостоверение прав по ценной бумаге стало возможным путем их закрепления в специальном реестре, т.е. существование в бездокументарной форме. Так определились две разновидности ценных бумаг: документарные ценные бумаги и бездокументарные ценные бумаги.

В новой интерпретации круг прав документарных ценных бумаг расширился: они удостоверяют не только имущественные, но и обязательные и иные права. Документарные ценные бумаги должны отвечать требованиям, установленным законодательством РФ, к содержанию, форме и другим требованиям. В ГК РФ есть правило о публичной достоверности прав, инкорпорированных в документарную ценную бумагу [2]. Ответственность за недействительность прав, удостоверенных документарной ценной бумагой несет лицо, передавшее документарную ценную бумагу. Также лицо, передавшее поддельную ценную бумагу, несет ответственность перед ее приобретателем за исполнение обязательств по такой ценной бумаге и понесенные приобретателем убытки. Утраченные права по документарной ценной бумаге могут быть восстановлены судом по заявлению лица о признании недействительности ценной бумаги и восстановлении прав по ней [2].

Под бездокументарной ценной бумагой ранее понималась фиксация прав, закрепленных ценной бумагой. Теперь под этим определением подразумевается обязательственные права, осуществление и передача которых возможны только с соблюдением правил учета этих прав в соответствии со ст. 149 ГК РФ. Учет прав на данный вид ценных бумаг осуществляется внесением записей в учетную систему регистратором, имеющим лицензию, или депозитарием.

Акционерные общества имели право выступать держателем реестра акционеров, но после 01.10.2013 г. данное право эмитента было утрачено и передано регистратору. При нарушении порядка учета ответственность за убытки несут и эмитент, и регистратор. При этом эмитент ценных бумаг не несет ответственности за убытки, полученные в результате нарушения порядка прав депозитариями [2].

Помимо вышесказанных отметим также ряд других нововведений, повлиявших на регулирование института ценных бумаг: установление способов формальной легитимации лиц, уполномоченных по документарным ценным бумагам; закрепление принципов публичной достоверности ценных бумаг; установление

способов восстановления прав по ценной бумаге, которые ранее закреплялись только в процессуальном законодательстве.

Список использованной литературы:

1. Вавулин Д.А., Симонов С.В. Центральный Банк Российской Федерации как мегарегулятор российского финансового рынка. // Финансы и кредит. 2014. № 5. С.21–24.
2. Вавулин Д.А., Симонов С.В., Агеев А.В. Новый подход к регулированию института ценных бумаг. // Финансы и кредит. 2014. № 9. С.22–31.
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков: Федеральный закон Российской Федерации от 23 июля 2013 г. № 251-ФЗ // Рос. газ. № 3425. 31.08.2013.
4. О внесении изменений в подраздел 3 раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 02.07.2013 № 142-ФЗ // Рос. газ. № 145. 05.07.2013.
5. О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти: Указ президента РФ от 9 марта 2004 №314 // Рос. газ. №3425. 11.03.2004.

© Н.В. Родина, В. А. Болонина, Л.А. Остапченко, 2014

УДК 338

В.О. Сайчук, студентка группа ЗБ-5

Е.В. Лукина

к.э.н., доцент кафедры ЭМиМ
Барнаульский филиал Финуниверситета
г. Барнаул, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

Актуальность эффективного управления внеоборотными активами обуславливается тем, что они являются тем фактором, который определяет производственный потенциал предприятия и его способность выпускать конкурентоспособную продукцию, а также внеоборотные активы имеют значительную долю в структуре баланса предприятия.

Частью внеоборотных активов являются основные средства, которые представляют собой немобильную часть имущества организации, но именно их количественный и качественный состав в значительной степени определяет эффективность производственного процесса. Следовательно, внеоборотные активы требуют постоянного и грамотного управления ими [1, с. 146].

Многие практики связывают проблемы обеспечения эффективности управления внеоборотными активами на предприятии с использованием их первоначальной стоимости при решении задач увеличения или сокращения внеоборотных активов. Менеджеры утверждают, что эффективность управленческих решений относительно производственного потенциала повышается, если использовать:

- восстановительную стоимость на момент проведения оценки (в том случае учитывается фактор инфляции, который в выручке и прибыли от реализации продукции отражается автоматически).

- остаточную стоимость, так как в процессе износа большая их часть теряет часть своей производительности. Внеоборотные активы отражаются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости, и включают в себя основные средства и нематериальные активы (кроме тех основных средств, которые не амортизируются, и нематериальных активов, по которым не начисляется износ) [2].

Такой подход позволяет не только повысить эффективность использования внеоборотных активов, но и сократить потребность в них.

Анализ опыта работы российских предприятий позволил выделить несколько направлений, действия в рамках которых позволяют повысить эффективность использования основных производственных фондов и уменьшить степени их износа [3, с. 123], а именно:

- сокращение внутрисменных и целодневных простоев. Следует оптимизировать график работы предприятия, включая проведение ремонтных и наладочных работ (текущего осмотра и ухода за оборудованием, а также иных видов ремонта оборудования и др. основных фондов);

- более интенсивное использование оборудования, предполагающее повышение степени загрузки оборудования в единицу времени. Работа при оптимальном режиме технологического процесса обеспечивает увеличение выпуска продукции без изменения состава основных средств, роста численности работающих и при снижении расхода материальных ресурсов на единицу продукции;

- техническое совершенствование орудий труда, путем ликвидации «узких мест» в производственном процессе;

- быстрое освоение вновь вводимых мощностей, что приведет к сокращению сроков возврата инвестиций;

- повышение квалификации рабочего персонала, которое обеспечит более бережное и эффективное обращение с оборудованием;

- экономическое стимулирование основных и вспомогательных рабочих, которое предусматривает зависимость зарплаты от выпуска и качества производимой продукции. Формирование фондов поощрения и стимулирования рабочих, достигших высоких показателей работы;

- проведение работ, которые предусматривают улучшение условий труда и отдыха, оздоровительные и другие мероприятия, которые положительно влияют на духовное и физическое состояния рабочего;

- использование прогрессивных технологических процессов, развитие рационализаторской деятельности;

- оптимизация общего объема и состава и внеоборотных активов предприятия. Она осуществляется с учетом вскрытых в процессе анализа возможных резервов повышения производственного использования внеоборотных активов в будущем периоде.

Рассмотренные выше направления, позволяющие повысить эффективность использования внеоборотных активов, еще раз подчеркивают определяющее значение их для предприятия. И как можно отметить, решения, направленные на повышение эффективности использования внеоборотных активов, относятся к стратегическим решениям, т.е. решения необходимо принять сейчас, а изменения произойдут в будущем. И эти решения касаются не только самих основных производственных фондов (приобретение, строительство), но и персонала предприятия, и организации основных и вспомогательных процессов.

Список используемой литературы:

1. Экономика фирмы: Учебник для бакалавров / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - 2-е изд.; перераб. и доп. - М.: Юрайт, 2012. - 687 с.
2. Юркова Т.И. Экономика предприятия: учебник [электронный ресурс] / Т.И. Юркова, С.В. Юрков // Сайт Административно-управленческого портала. – URL : <http://www.aup.ru>. - (дата обращения: 11.05.2014 г.)
3. Григорьев В.В. Оценка предприятий. - М., 2011. - 245с.

© В.О. Сайчук, Е.В. Лукина, 2014

УДК 332.025.1

Т.С. Селевич, к.э.н., доцент кафедры ИП
Томского политехнического университета
г. Томск, Российская Федерация

ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Одно из важнейших направлений государственной политики России – активное участие властных структур в формировании прочного социально-экономического фундамента нашего общества. Общепринято, что участие власти в обеспечении национальных интересов должно опираться на бизнес, способный обеспечить коммерциализацию прорывных направлений развития нашей страны. При выборе этих направлений очень важно изучить конкурентную среду и потенциальные рынки, причем не столько здесь и сейчас, сколько на перспективу. Маркетинговый подход (особенно, с долгосрочным горизонтом планирования) позволяет существенно повысить эффективность рыночных действий, т.е. более успешно коммерциализировать территориальный продукт.



Рис. 1. Фрагмент классификации экономического анализа [1]

Методологической основой таких подходов могут являться стратегический конкурентный и стратегический маркетинговый анализы, являющиеся направлениями управленческого анализа (см. рис. 1). В данной работе автор использовал представленные методологические подходы и применил их к территориальному субъекту.

Стратегический конкурентный анализ – средство информационно-аналитического обеспечения принятия эффективных управленческих решений объекта (территории или бизнеса) в средне- и долгосрочной перспективе для достижения максимального уровня конкурентоспособности объекта в условиях обострения глобальной конкуренции.

Стратегический маркетинговый анализ – средство информационно-аналитического обеспечения принятия эффективных управленческих решений в области маркетинговой деятельности объекта (территории или бизнеса) в средне- и долгосрочной перспективе в условиях турбулентного развития рынков.

К целям работы можно отнести выявление на основе инструментов стратегического конкурентного и маркетингового анализа наиболее уязвимых территориальных продуктов Томской области и предложение ряда рекомендаций по усовершенствованию их маркетинга. Автор использовал следующие аналитические модели и инструменты: PEST-анализ, SWOT-анализ, анализ конкурентных сил в отрасли (по М. Портеру), анализ жизненного цикла товара, анализ конкурентоспособности товара.

Основные источники информации: Стратегия развития Томской области до 2020 года, данные о конкурентоспособности и рейтингах в Интернете, публикации специалистов по конкурентному анализу, данные с официальных сайтов Администрации Томской области, Томского политехнического университета и т.д. (вторичная информация), результаты неформализованного опроса специалистов Администрации Томской области (первичная информация).

До сегодняшнего дня бизнес Томской области отличался низкой конкурентоспособностью: продукция, производимая здесь, не котировалась ни на рынках других регионов России, ни тем более на внешних рынках. Конечно, это не касалось производства и продажи сырья: самые крупные компании, работающие в Томской области – «Томскнефть», «Томсктрансгаз» и «Томскэнерго» обеспечивают около 50% валового регионального продукта [2].

После проведения определенной аналитической работы руководство области выделило несколько приоритетных направлений развития экономики, которые бы могли выгодно отличать Томскую область от ее конкурентов. В частности, в последние годы возростала доля наукоемкого производства и вклад в экономику научно-образовательного комплекса, что предопределило стратегию инновационного развития области. По словам первого вице-губернатора Томской области О. Козловской, «...научно-образовательный комплекс является ведущей отраслью экономики после нефтегазовой отрасли. Объем привлеченных ресурсов составил 20 миллиардов рублей [3]». Однако, к сожалению, выделенные конкурентные преимущества не стали уникальными: правительство России посчитало проект «Сколково» более перспективным, чем томский «ИНОград».

Оставаясь в ряду лишь претендентов на лидерство в сфере российских инноваций (вместе с Новосибирском, Санкт-Петербургом и некоторыми другими городами), Томску все же необходимо решить вопрос: в каких сферах деятельности и как, наилучшим образом используя имеющиеся ресурсы, добиться лидерства на внешних рынках.

Понятно, что причиной первых шагов администрации было желание соответствовать общероссийским и мировым трендам. В 2005 году под эти цели была разработана Стратегия развития Томской области до 2020 г., которая базировалась на определенных долгосрочных стратегических приоритетах и являлась первым опытом применения в России современных подходов стратегического менеджмента, активно и успешно используемых в государственном управлении в развитых странах. В частности, о ней было заявлено, что «главной и безусловной целью Администрации Томской области является повышение уровня благосостояния населения и стандартов жизни на территории.

Реализация данной цели, достижение высокого уровня качества жизни возможны только при условии создания динамично развивающейся, конкурентоспособной и сбалансированной региональной экономики, обеспечивающей занятость населения преимущественно в секторах с высоким потенциалом устойчивого роста и уровнем производительности труда» [4]. Такой подход соответствует маркетинговому, когда ясна целевая аудитория (население Томской области). Однако не до конца четко понятны перспективные рынки. Что важнее для томичей: бороться с другими регионами и областями России за федеральные деньги или более активно осваивать ближнее и дальнее зарубежье, продавая туда конкурентоспособный продукт?

В условиях необходимости обеспечения прорыва России в мировом экономическом прорыве ее властями всех уровней и представителями бизнеса должен быть осознан и внедрен в практику четкий и научно обоснованный подход к определению целевых рынков, изучению конкурентной среды и завоеванию на этих рынках реальных конкурентных преимуществ.

В настоящее время маркетинговый подход как таковой в Администрации Томской области не используется. Однако вполне возможно применить маркетинговый инструментарий для повышения эффективности продвижения данного территориального субъекта к ключевым целевым аудиториям.

Анализ СБЕ

Основной документ, регламентирующий развитие Томской области (ТО) – это принятая стратегия развития региона до 2020 года (назовем ее условно Стратегия ТО 2020). Исходя из этой стратегии, вся территория ТО условно делится на 2 стратегических бизнес-единицы.

1. ЮГ (рис. 2) – данная СБЕ позиционируется во внешней среде как центр знаний и новаций. Территориально она расположена на юге Томской области и включает в себя в-основном города Томск, Северск и их пригороды. Именно здесь концентрируются научно-образовательный комплекс и площадки особой экономической зоны технико-внедренческого типа. Однако данную СБЕ можно разделить по принципу приоритетности отраслей экономики для достижения стратегических целей региона.

Таблица 1. Анализ специализации отраслей по территориям ТО

	Для города Томска	Для города-спутника Северска	Для Томского района
Основные отрасли	<ul style="list-style-type: none"> • Наука и образование • Электротехника и приборостроение • Газонефтехимический сектор • Медико-фармацевтический сектор • Информационные технологии 	<ul style="list-style-type: none"> • Атомная промышленность 	<ul style="list-style-type: none"> • Лесное хозяйство • Сельское хозяйство • Пищевая промышленность
Сопутствующие отрасли	<ul style="list-style-type: none"> • Производство машин, транспортных средств и оборудования для них • Пищевая промышленность • Лесопромышленный комплекс 	<ul style="list-style-type: none"> • Производство стекла и стеклопакеты • Судостроение и судоремонт • Пищевая промышленность 	<ul style="list-style-type: none"> • Туризм

Перспективные отрасли	<ul style="list-style-type: none"> • Ядерная медицина • Новые материалы и нанотехнологии 	<ul style="list-style-type: none"> • Новая экономика • Ядерная энергетика 	<ul style="list-style-type: none"> • Добыча полезных ископаемых • Производство стекла и стеклотары
-----------------------	--	---	--



Рис. 2. Анализ специализации хозяйственного комплекса территории Юг - центр знаний и инноваций [4]

2. Вторая стратегическая бизнес-единица – СЕВЕР, позиционирующийся как источник сырья. Здесь приоритетными отраслями считаются нефтегазовый сектор, сельское и лесное хозяйство, сопутствующими – пищевая промышленность и рыболовство, перспективной отраслью – туризм (рис. 3).

3.



Рис. 3. Анализ специализации хозяйственного комплекса территории Север – источник сырья

В стратегии 2020 Томская область заявлена как одно из наиболее привлекательных в России мест для работы, отдыха и воспитания детей; место, где есть обширные возможности для самореализации, раскрытия творческого потенциала и развития карьеры для наиболее одаренных, образованных и амбициозных людей; присутствуют высокие стандарты и благоприятные условия для жизни. Область – активный участник международного рынка знаний, продуктов, человеческих ресурсов и капиталов; территория, привлекательная для внешних и внутренних инвесторов.

PEST-анализ

Если говорить об анализе маркетинговой среды, то факторы макросреды представлены ниже с помощью PEST-анализа.

Табл. 2. PEST-анализ Томской области

Факторы, тренды	Вероятность	Влияние	Ответная реакция
Изменения трудового и налогового законодательства	Высокая (1-2 года)	Лучшие условия для развития малого и среднего предпринимательства	Повышение доходов бюджета
Рост ВРП и производительности труда	Средняя (2-3 года)	Положительная динамика уровня жизни	Повышение доходов населения. Увеличение сбережений населения Снижение уровня безработицы
Повышение уровня и качества жизни Увеличение положительной демографической ситуации в ТО	Средняя (4-5 лет)	Тенденции повышения качества жизни. Потребление возрастает. Большая конкуренция. Развитие общества. Снижение смертности	Увеличение емкости потребительского рынка Привлечение инвесторов
Модернизация производства Внедрение инноваций Финансирование исследований	Высокая (2-3 года)	Уменьшение количества рабочих мест. Повышение производительности труда	Рост ВВП Рост ВРП Благоприятные возможности для входа бизнеса на рынок

Как можно заметить из анализа ключевых трендов и вероятности их реализации, факторы макросреды складываются в положительном ключе и вполне могут способствовать достижению стратегических целей области.

SWOT-анализ

Если привлечь данные о внутреннем развитии Томской области, то можно сформировать SWOT-анализ.

Табл. 3. SWOT-анализ Томской области

Факторы	Сильные стороны	Слабые стороны	Угрозы	Возможности
Экономические	Ресурсный потенциал	Состояние инфраструктуры и коммуникаций	Степень свободы движения капитала, товара, рабочей силы	Инвестиционный климат
Политические	Независимость средств массовой информации	Прозрачность политических процедур деятельности СМИ	Устойчивость и преемственности власти	Наличие политического диалога институтов власти, партий и институтов общества
Культурные	Развита инфраструктура	Отсутствие мест летнего отдыха	Низкая культура воспитания	Наличие мест для организации пар-

	культурных объектов и отдыха, спорта, реализация мероприятий для молодежи			ков отдыха
Социальные	Традиции, история, самобытность	Условия жизнеобеспечения и уровень безопасности	Социальный климат (алкоголизм, наркомания)	Общественный порядок, здоровый образ жизни
Экологические	Наличие зеленых зон	Отсутствие очистных сооружений, достаточно много вредных производств	Излишнее развитие лесопромышленного комплекса (в части вырубки), повышенная заболеваемость	Развитие производства с применением инновационных технологий
Природно-климатические	Разнообразие резко-континентального климата, недра	Оползневая зона, транспортная составляющая	Морозы, ветра, пожары	Предсказуемость развития туризма (охота, рыбалка)
Географические	Расположение в центре России, отсутствие природных катаклизмов	Отсутствие доступной транспортной системы	Отсутствие развитой дорожной сети	Строительство дорог, выход на западную, восточную часть России
Научно-технические	Инновационность, научные институты, кадры, развитие инновационного производства	Слабое внедрение научных разработок, отсутствие институтов лизинга	Невостребованность научных кадров	Развитие финансовой базы с учетом кластеров

SWOT-анализ позволил выявить ключевые возможности и угрозы, типичные для Томской области.

Анализ конкурентных сил

При анализе конкурентных сил (методика М. Портера – рис. 4) были сделаны следующие выводы.



Рис. 4. Анализ конкурентных сил Томской области

Внутренняя среда представлена Томской областью и другими областями, борющимися за федеральные деньги, инвестиции и внимание наиболее продвинутых жителей страны (перспективной молодежи). Конкуренция в этом секторе достаточно жесткая: много игроков, существенное число сильных областей (по уровню жизни, по инвестиционному климату, даже по климату).

Следующая сила – появление новых игроков на рынке – означает появление новых территориальных образований, что маловероятно. Третья сила – появление товаров-субститутов – невозможно для жителей, но вполне возможно для инвесторов. Они имеют массу вариантов для инвестиций, поэтому не обязательно выберут вложение денег в экономику субъектов РФ.

Четвертая сила – поставщики – может быть рассмотрена как ресурсы федеральных органов, и эта сила играет огромное значение для Томской области. От решений государства фактически зависит, будут ли у области средства на развитие или нет. Влияние данной силы высокое.

Пятая сила – потребители. Речь идет о жителях ТО и представителях бизнеса, которые могут прямо или косвенно влиять на органы власти ТО, требуя максимально удовлетворять их потребности. К сожалению, данная сила представлена не очень ярко, население характеризуется политической пассивностью, бизнес предпочитает «дружить» с властью, а не отстаивать свои интересы. Поэтому интенсивность данной конкурентной силы средняя.

Таким образом, конкурентная среда характеризуется несбалансированностью: основные конкурентные силы сконцентрированы внутри отрасли между субъектами РФ, и по сути это борьба за федеральные деньги и деньги инвесторов, т.е. за ресурсы поставщиков.

Анализ стратегических целей и выявление ключевых сегментов потребителей территориального продукта Томской области

Исходя из утверждений, представленные в Стратегии развития ТО, можно выявить несколько сегментов потребителей территориального продукта, которые являются ключевыми целевыми аудиториями. К ним относятся местные жители, одаренная молодежь из других регионов, местный бизнес, продающий свой продукт за пределы региона и инвесторы.

Стратегическая цель области заявлена как «Высокий уровень благосостояния населения и стандарты качества жизни». При анализе соподчиненных стратегических целей Томской области можно сделать вывод об их релевантности отдельным сегментам рынка (табл. 4).

Табл. 4. Соотношение целевых аудиторий и стратегических целей Томской области

ЦА	Стратегические цели ТО	
	Главная цель	Сопутствующая цель
Местные жители	Ц1. Превращение в лучшее место для жизни, работы и отдыха	Ц2. Обеспечение высокого уровня доходов населения
Одаренная молодежь из других регионов	Ц2. Обеспечение высокого уровня доходов населения отдыха	Ц1. Превращение в лучшее место для жизни, работы и
Местный бизнес	Ц3. Создание конкурентоспособной экономики региона	Ц4. Создание динамично развивающегося региона
Инвесторы	Ц4. Создание динамично развивающегося региона	Ц3. Создание конкурентоспособной экономики региона

Таким образом, ключевыми направлениями деятельности Администрации области должны являться: 1) усилия в области социальной политики, делающие проживание в области комфортным; 2) усилия экономического характера, позволяющие внутреннему и стороннему бизнесу получать прибыль на экономике Томской области.

В соответствие со стратегией 2020 к среднесрочным целям можно отнести следующее: высокий уровень развития предпринимательства; эффективная и сбалансированная экономика; высокая инвестиционная привлекательность; высокая степень интернационализации экономики; качественный человеческий капитал; развитая инфраструктура; рациональное использование природного капитала; благоприятные условия для жизни, работы, отдыха и воспитания детей; эффективная власть.

Ниже соотнесены целевые аудитории и среднесрочные цели (табл.5).

Продолжая более глубоко анализировать целевые аудитории, можно создать некие типичные образы потребителей, являющихся приоритетными для Томской области. Это:

1. Абитуриенты (одаренная, амбициозная молодежь, стремящаяся учиться в престижнейших вузах страны, в первую очередь, в Томском политехническом и томском государственном университетах). Выучившись, предполагается, что они останутся здесь же жить и работать, обеспечив т.н. качественный человеческий капитал. Продукт, ориентированный на этот сегмент – научно-образовательный комплекс.

Табл. 5. Соответствие стратегических целевых и целевых аудиторий ТО

ЦА	Среднесрочные цели ТО	
	Главная цель	Сопутствующая цель
Местные жители	Благоприятные условия для жизни, работы, отдыха и воспитания детей	<ul style="list-style-type: none"> • Рациональное использование природного капитала
Одаренная молодежь из других регионов	<ul style="list-style-type: none"> • Качественный человеческий капитал • Благоприятные условия для жизни, работы, отдыха и воспитания детей 	<ul style="list-style-type: none"> • Развитая инфраструктура
Местный бизнес	<ul style="list-style-type: none"> • Эффективная и сбалансированная экономика 	<ul style="list-style-type: none"> • Высокая степень интернационализации экономики • Высокий уровень развития предпринимательства • Рациональное использование природного капитала • Эффективная власть
Инвесторы	<ul style="list-style-type: none"> • Высокая инвестиционная привлекательность 	<ul style="list-style-type: none"> • Развитая инфраструктура • Эффективная власть

2. Инноваторы (представители местного и стороннего бизнеса, а также недавние выпускники вузов, выпускающие инновационный продукт). Для этого сегмента представлены возможности особой экономической зоны технико-внедренческого типа. Помимо этого, продолжается развитие инновационной структуры, в частности,

спроектирована дорога, соединяющая северную и южную площадки ТВЗ, строится промышленный парк и т.д. Продукт для данного сегмента – инновационная инфраструктура.

3. Инвесторы (представители финансовых и деловых кругов, осознающие потенциал ТО для зарабатывания финансовых средств). Продукт для инвесторов – высокая инвестиционная привлекательность.

4. Туристы (внутренние, но в основном внешние аудитории, желающие обогатить свой внутренний мир). Продукт для сегмента – туристический продукт.

Анализ продуктового портфеля Томской области

Каждой из целевых аудиторий необходимо представить продукт, максимально соответствующий их запросам (рис. 5).



Рис. 5. Территориальный продукт Томской области

Можно проанализировать, на каком этапе жизненного цикла находятся данные продукты. По экспертным оценкам специалистов из Администрации Томской области, продукт **научно-образовательного комплекса** достиг стадии зрелости и, по некоторым оценкам, уже морально устарел, нуждаясь в обновлении. Это обновление должно проходить на качественном уровне, чему способствует введение Федеральных образовательных стандартов нового поколения, а также цели ТПУ и ТГУ войти в ТОП-100 мировых вузов.

По **инвестиционному климату** есть мнение, что продукт находится на стадии роста, т.к. его формирование начали заниматься относительно недавно, но успехи в этом деле только уже заметны.

По **инновационной инфраструктуре**: фактически реальные действия по запуску этого продукта начали осуществляться лишь в последние несколько лет. Поэтому о существенных успехах говорить пока рано. Площадки ТВЗ существуют и функционируют, но резиденты в очередь не стоят. Можно говорить о стадии внедрения на рынок с точки зрения концепции ЖЦТ.

По **туристическому продукту** можно сказать прямо – его в Томске пока практически нет. Области необходимо научиться, исходя из имеющихся ресурсов (тайга, культура древних народов и др.), сформировать востребованный продукт. Однако пока можно говорить лишь о нулевом этапе жизненного цикла – этапе внедрения (рис. 6).

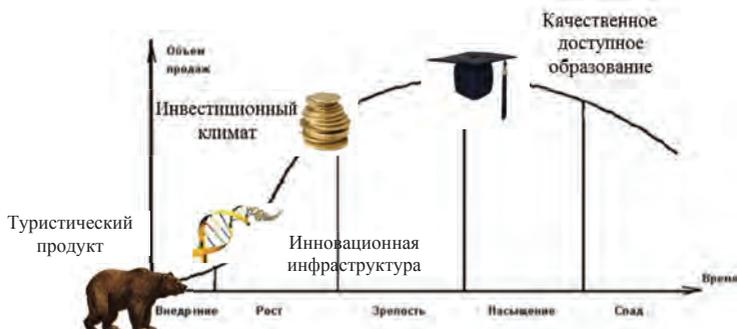


Рис. 6. Анализ жизненного цикла территориального продукта Томской области

Если говорить об анализе приоритетных конкурентов по продукту «**Инновации и инновационная инфраструктура**», то наибольшую угрозу для Томской области представляют Калуга, Новосибирская область, Пермь и Татарстан. Это лидеры России по показателю «Расходы регионов на НИОКР» (рис. 7).

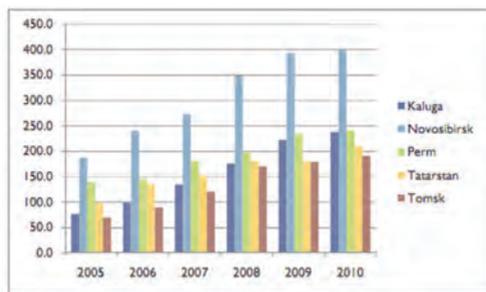


Рис. 7. Расходы регионов на НИОКР

Конкурентными преимуществами Томской области являются:

- Первое место по числу выпускников вузов – основное конкурентное преимущество;
- Томск лидирует по числу поданных международных патентных заявок;
- Более четверти продукции томских инновационных компаний ориентировано на экспорт. В других регионах этот показатель не более 15%;

• Востребованность на международных рынках.

Равные позиции с конкурентами ТО имеет по следующим показателям:

- По расходам на НИОКР Томск находится на одном уровне с основными конкурентами;
- Общий объем инновационного производства остается низким;
- Низкое число патентных заявок в мировом масштабе;
- Нехватка культуры предпринимательства, недостаток опыта в ведении бизнеса на международных рынках high-tech технологий, языковой барьер.

Однако есть ряд показателей, по которым ТО является более слабым игроком на рынке. В частности, по числу занятого в исследованиях населения Томск находится на 5 месте из 5; наблюдается низкий вклад бизнеса в R&D; препятствует отдаленность региона.

При анализе конкурентной среды по продукту «**Инвестиции**» (рис. 8) ситуация следующая: конкуренты те же. По числу прямых иностранных инвестиций Калуга лидирует с большим отрывом (Фольксваген, Ситроен, Нестле), Томск на втором месте.

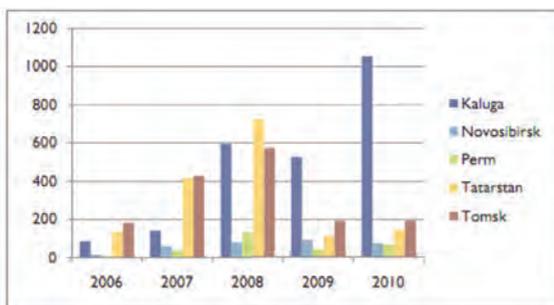
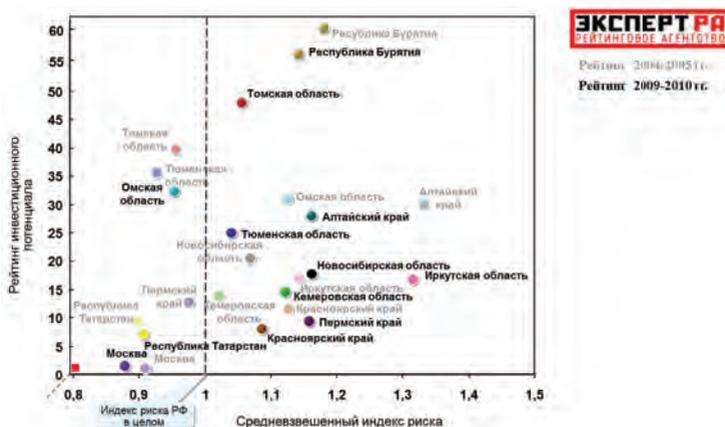


Рис. 8. Прямые иностранные инвестиции в млн. долл. США

По результатам анализа экспертного агентства «Эксперт РА», рейтинг инвестиционной привлекательности Томской области ухудшился. С 1998 по 2010 года рейтинг инвестиционного климата Томска оценивается на уровне ЗВ1 «пониженный потенциал – умеренный риск», Томск занимает 41-е место по инвестиционному риску и 48-е по инвестиционному потенциалу

Наименьший инвестиционный риск – законодательный, наибольший – криминальный, наибольший потенциал – инновационный (рис. 9).



Однако по альтернативным исследованиям и по самым последним данным (2013 г.), приток иностранных инвестиций в ТО позволил ей занять уверенное 10 место, оставив позади Тюмень, Татарстан и Краснодарский край.

По продукту «**Научно-образовательный комплекс**» Томск конкурирует с Москвой и Санкт-Петербургом, а также Новосибирском, т.е. с тремя самыми крупными городами

России. Учитывая, что население Томска составляет порядка 500 000 человек, показатель по НОК является впечатляющим.

Сегодня свыше 90 % выпускников школ Томской области остаются учиться в высших и среднеспециальных заведениях. В Томске 6 университетов, 2 из которых, ТГУ и ТПУ, носят статус национальных исследовательских университетов и входят в первую тысячу мирового рейтинга университетов Webometrics.

В настоящее время НОК может являться своеобразной дойной коровой, которую можно использовать для развития менее успешных продуктов. В частности, представляется возможным развивать с помощью студентов спортивный и экстремальный туризм.

Если говорить в целом о конкурентоспособности территории, то Томская область не вошла в тридцатку лидеров. (Источник – доклад о конкурентоспособности России 2013, подготовленный компанией Strategy partners group, [5]). В этом же источнике предлагается инструмент для роста КСП – в первую очередь, это активация кластеров (стимулирование кооперации и кластерного развития), а во вторую – общие направления политики, стимулирующие активацию кластеров (развитие инфраструктуры, НОК, привлечение прямых иностранных инвестиций и т.д.). Ключевые продукты ТО подпадают под эти направления политики (Образование, инновации и инвестиции), а вот **туризм** не является ключевым фактором развития КСП региона.

Возникает вопрос: насколько правильно выбрано одно из ключевых направлений развития региона? Чем обусловлен этот выбор? Есть ли спрос на туризм в Томской области, с ее суровым климатом, некомфортными условиями, полным бездорожьем и отсутствием привлекательных географических объектов – морей, гор, и т.д. Да, в Томской области есть самое большое болото в мире, но разве такой объект подходит для целей туризма?

Считаем, что для дальнейшего развития программ по туризму необходимо обязательно провести широкомасштабное маркетинговое исследование с целью определения особенностей спроса и выявления ключевых аудиторий.

Список использованной литературы

1. Илышева Н.Н., Селевич Т.С., Варлачева Т.Б. Методологические особенности стратегического конкурентного и стратегического маркетингового анализа // Экономический анализ: теория и практика. – М., изд-во «Финансы и кредит», 2010. – № 39 (204). – С. 38-45. – 0,6 п.л.
2. Интернет-портал «Томская область: остров интеллекта в океане ресурсов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tomskergebiet.ru/ru/economic.html>
3. Яковлева И. Интервью с О. Козловской // Континент Сибирь. – № 38 (611). – 26.09.09. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://com.sibpress.ru/26.09.2008/macroeconomics/89887>.
4. Стратегия развития Томской области до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strategia.tomsk.ru>
5. Доклад о конкурентоспособности России 2013, подготовленный компанией Strategy partners group [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wto-center.ru/conference_files/conference-08-02-2013/materials/presentations/04_Lozinskiy.pdf

© Т.С. Селевич, 2014

Д.А. Серебрякова,
студентка 3 курса направления «Менеджмент»,
Институт экономики и управления, СКФУ
Г.С. Мараховская,
к.э.н., доцент кафедры управления
проектами и инновациями,
Институт экономики и управления, СКФУ

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

Перспективным направлением развития для современной России представляется формирование такой формы организации территорий инновационного развития, как особые экономические зоны (ОЭЗ). Выделение их в особую группу и особый объект управления связано с тем, что на таких территориях происходит взаимодействие, способствующее внедрению инноваций на рынок и удовлетворению спроса потребителей [1]. Особая экономическая зона – это часть территории Российской Федерации, которая определяется Правительством Российской Федерации и на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности, а также может применяться таможенная процедура свободной таможенной зоны [2].

Для повышения эффективности управления ОЭЗ в нынешний период выработался способ привлечения к менеджменту ОЭЗ профессиональных управляющих компаний. Им предоставляются государственные гарантии и освобождение от уплаты налога на имущество на срок до 10 лет. На сегодняшний день уже имеется практика привлечения иностранных компаний к управлению российскими ОЭЗ. Так, в 2012 г. в Сингапуре было подписан договор по управлению ОЭЗ «Монглино» между Сингапурской фирмой «Джуронг» и управляющей компанией ОАО «ОЭЗ ППТ «Моглино» [3].

Механизм ОЭЗ предполагает преференции по следующим направлениям: государственное финансирование инфраструктуры, налоговые и таможенные льготы, снижение административных барьеров. Комбинирование этих направлений делает режим ОЭЗ привлекательным для инвесторов. Инвестиции в особые экономические зоны показаны на рисунке 1.

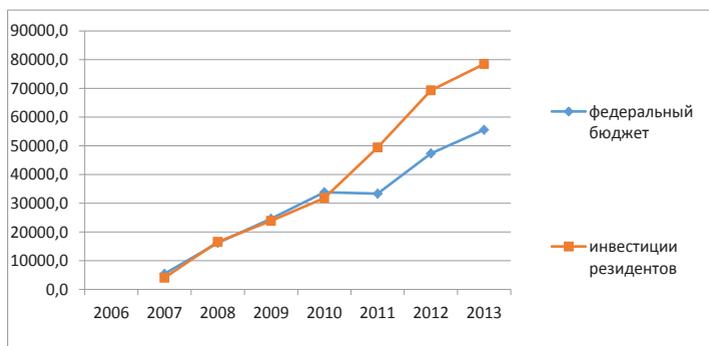


Рисунок 1 – Инвестиции в ОЭЗ.

Для управления особыми экономическими зонами установлена следующая система (рисунок 2).

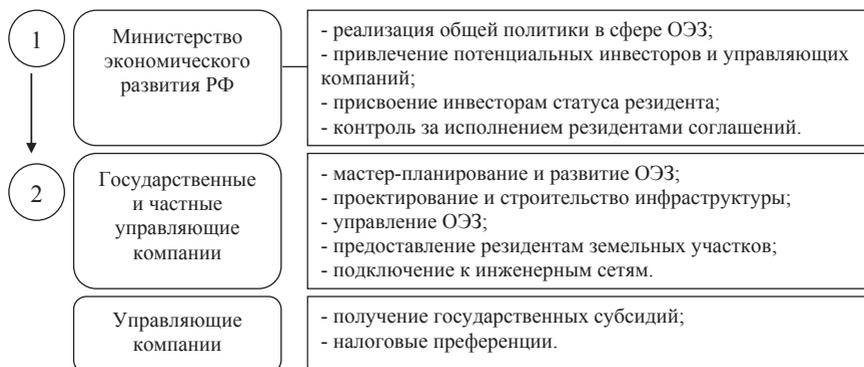


Рисунок 2 – Система управления особыми экономическими зонами

Такая система позволит обеспечить единство управления ОЭЗ. Федеральное агентство по управлению ОЭЗ образовано в соответствии с указом Президента РФ от 22 июля 2005 г. № 855 «О Федеральном агентстве по управлению особыми экономическими зонами». Его основными функциями является предоставление государственных услуг и выполнение правоприменительных функций в сфере управления ОЭЗ, а также контрольные функции.

За время принятия ФЗ «Об ОЭЗ в РФ» закон подвергался изменениям и дополнениям, которые влекут за собой определенные проблемы, например зональные льготы вместо инструмента привлечения в страну зарубежных инвестиций стали средством скрытого субсидирования лоббистских группировок и способом начального накопления капиталов, которые затем утекали за границу. Другой проблемой являются большие размеры территории ОЭЗ. Экономические зоны стремятся взять под свою юрисдикцию наибольшую территорию, не осознавая, что от размера территории напрямую зависит функционирование зоны.

Однако основной проблемой является отсутствие эффективной системы управления зонами на федеральном и местном уровнях. С одной стороны, данная система обязана принимать во внимание потребности местных территорий в привлечении инвестиций, в обеспечении эффективного выхода их на глобальный рынок. С другой стороны, инвестируя финансовые ресурсы в зональные территории, федеральное Правительство заинтересовано не только в обеспечении местных, но и общенациональных интересов. Вследствие этого ключевым вопросом при образовании ОЭЗ является формирование такой системы управления, в которой наблюдалось бы сбалансированное развитие данных взаимозависимых интересов.

Для этого необходимо учесть зарубежный опыт функционирования ОЭЗ, потому что существует также и негативные примеры управления ОЭЗ. Например, в Индии наблюдались некачественная взаимосвязь между администрацией зоны и государственными учреждениями, что характерно и для России. Также для совершенствования управления ОЭЗ нужно приведение в соответствие российского и зарубежного законодательства.

Список использованных источников:

1. Кешишева Н.Г. Проблемы и перспективы развития особых экономических зон в России // Вестник Таганрогского института управления и экономики. - 2011. - №2. – 107 с.
2. Закон Российской Федерации «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ (в ред. от 23.07.2013 г.) // СПС КонсультантПлюс.
3. Особые экономические зоны // Министерство экономического развития РФ. Портал внешнеэкономической информации URL: http://www.ved.gov.ru/vnesheconom/economic_zones/ (дата обращения: 26.05.2014).

© Д.А. Серебрякова, Г.С. Мараховская, 2014

УДК 331.1

Т. А. Стрековцова

Студент 3-го курса

Юргинский технологический институт (филиал)

Национального исследовательского Томского политехнического университета

Г. Юрга, Российская Федерация

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ОБЪЕКТ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Современные организации, действующие в сложной и динамичной среде, должны непрерывно изменяться. В настоящее время умение осуществлять изменения и адаптироваться к постоянно меняющейся среде является важной характеристикой, которая обеспечивает конкурентоспособность предприятий. Основными объектами организационных изменений являются цели и стратегии, технологии и продукты, организационная структура и персонал, а также корпоративная культура предприятия.

Корпоративная культура является мощным стратегическим инструментом и представляет собой систему ценностей, норм поведения, убеждений, которые позволяют ориентировать всех членов организации на общие цели и облегчают продуктивное общение между ними. По мнению американского психолога, теоретика и практика менеджмента Эдгара Шейна, корпоративную культуру необходимо изучать на трёх уровнях: артефакты, провозглашаемые ценности и базовые представления [1].

Под артефактом понимается конкретный продукт культуры (устный, письменный). Например, артефактом организации может быть язык организации, устав, фирменная одежда для персонала, архитектура офисов, логотип и т.д. Под провозглашаемыми ценностями понимаются действия и высказывания членов организации, отражающие общие ценности и убеждения. Третий уровень – базовые представления, архетипы, которые, согласно концепции Шейна, настолько очевидны для сотрудников организации, что другие варианты поведения кажутся невероятными. Эти представления находятся на подсознательном уровне сотрудников и определяются национальной культурой.

Консалтинговый опыт показывает, что чаще всего в первую очередь изменения корпоративной культуры проводят на первом уровне, т.к. это легче всего. Например, не было письменного документа – можно создать, нет фирменных знаков и кепок – можно заказать в рекламном агентстве. Но организация не должна ограничиваться изменениями только на данном уровне.

Цель изменений на втором уровне – формирование общего видения миссии компании, общих ценностей и убеждений. Инструментами для этого могут служить различные корпоративные мероприятия: праздники, выезды за город, тренинги, спортивные состязания, конкурсы на сплочение команды.

Третий уровень для изменений является самым сложным. Добиться изменений можно путём замены носителей национальной культуры. Например, транснациональные компании, выходя на новые национальные рынки, присылают для управления организацией экспатов, иностранных специалистов. И только через некоторое время, когда основные ценности и нормы уже сформированы, на верхний управленческий уровень назначают местных менеджеров [2].

При изменении корпоративной культуры следует проводить замену нежелательных и устаревших ценностей, норм и правил на элементы, которые отвечают современным реалиям. В последние годы на некоторых предприятиях Западной Европы и США вводится специальная должность – менеджер по корпоративной культуре.

После проведения полной тщательной диагностики корпоративной культуры следует приступить к её корректировке. Реакция сотрудников на изменения зависит от того, в какой мере при принятии решений учитывались их мнения. В таблице 1 приведён пример корректировки одного из элементов корпоративной культуры. Таким же образом корректируются и другие элементы.

Таблица 1. Корректировка элемента корпоративной культуры

Элемент	Что имеем	Чего ожидаем	Необходимые мероприятия
Логотип организации	Отсутствие логотипа	Создание логотипа, который будет отражать в полной мере социальную миссию организации и прочно ассоциироваться с ней в сознании общественности	1) Создание инициативной группы по разработке логотипа организации; 2) проведение мозговых штурмов среди сотрудников всех отделов; 3) выбор наиболее интересных вариантов после коллективного обсуждения; 4) передача эскизов дизайнерской фирме; 5) нанесение готового логотипа на рабочие визитки, бейджи сотрудников, буклеты, рекламные плакаты, сайт и т.п.

В заключении следует отметить, что корпоративная культура представляет собой не только набор определенных правил, которых работники придерживаются в офисе, но это ещё и система ценностей, определенное мировоззрение, которое значительно упрощает управление организацией и сводит к минимуму возникновения конфликтов в коллективе. Организационная культура способствует сплочению коллектива, формированию единого командного духа, а также обеспечивает развитие организации в целом и каждого её члена в отдельности. Таким образом, корпоративная культура является условием эффективного проведения организационных преобразований, а также самостоятельным объектом изменений.

Список использованной литературы:

1. Шейн Э. Х. Организационная культура и лидерство. – СПб.: Питер, 2002.

2. Осипова Е. Управление персоналом в рамках стратегического менеджмента [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_32/article_1411

3. Ветчанова О.В. Корпоративная культура организации // Журнал «Справочник руководителя учреждения культуры» – №11, 2012.

© Т. А. Стрековцова, 2014

УДК 338.24.01

Л. А. Суворова

студентка 4 курса института экономики и управления
Северо-Кавказский федеральный университет
Г. Ставрополь, Российская Федерация

РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖЕРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Специфика инновации как объекта предполагает особый характер труда инновационного менеджера. В деятельности менеджеров упор приходится делать не на стандартные решения, а на способность быстро и правильно оценивать хозяйственную ситуацию и находить тот единственно возможный в данном положении подход, который и является в конкретных условиях оптимальным. Поэтому инновационный менеджер кроме общих требований (профессиональные знания и навыки, аналитические способности и др.) должен осознавать творческий характер своей работы, иметь высокий креативный потенциал. Неслучайно креативные менеджеры – главная ценность организации, так как благодаря им компания способна эффективно развиваться в инновационном русле.

Креативный потенциал инновационного менеджера строится на следующих взаимосвязанных характеристиках: личность менеджера; подход к решению проблем; рабочая среда. С его деятельностью тесно связано инновационное лидерство, которое основывается, в первую очередь, на необходимости проведения постоянных трансформаций в организации, соответствующих стремительным социальным, экономическим и технологическим изменениям. Следовательно, лидер-инноватор должен обладать определенными характеристиками активности: поддерживать изменения, проявлять смелость; обладать способностью формировать и отстаивать ценности изменений; признавать собственные ошибки и извлекать из них урок; иметь способность осуществлять руководство в сложных неопределенных и неоднозначных условиях [4, с. 54].

Помимо обязательно присущей инновационному менеджеру креативности, он, в первую очередь, должен быть профессионалом в той технологической области, в которой он ведет проекты. Ведь именно инновационный менеджер выводит результаты научно-технической деятельности на «рынок потребителя». Его деятельность, прежде всего, ассоциируется с инновациями (нововведениями). Инновации в понимании российских предприятий – это новые продукты, новые управленческие решения или бизнес-стратегии – все, что повышает конкурентоспособность компании за счет ее внутренних ресурсов. Менеджер по инновациям должен организовывать бизнес-процессы для реализации новых идей и мотивировать сотрудников на их генерацию. Задачи данного специалиста могут быть самыми разнообразными, в зависимости от рода деятельности компании: от разработки продуктов на основе новых технологий, до создания товаров, обладающих уникальными свойствами. Поэтому в общем смысле инновационный менеджер – человек, способный

реализовать новую идею, инициировать практическое осуществление и в конечном итоге превратить ее в жизнеспособный рентабельный продукт.

Однако не многие российские предприниматели и бизнесмены умеют в полной мере оценить роль инновационного менеджера в деятельности организации. Многие бизнесмены ошибочно полагают, что инновационный менеджер – это сотрудник, способный решать лишь «нерешаемые» задачи, а не задачи управления инновациями и инновационной деятельностью. Именно такой взгляд на роль и назначение инновационного менеджера является главным тормозящим фактором развития инновационной экономики. В западных компаниях около 20 лет существует должность менеджера в области инноваций. Однако Российские компании не спешат вносить ее в штатное расписание – не понимают, как строится работа такого специалиста и за что ему платить зарплату. Инновационный менеджер как отдельная профессия выделился в России только в 2007 году, но даже после этого незначительная доля российских компаний готова принимать на работу данных специалистов. Так, по мнению исполнительного директора компании *Forcsys* – российского производителя наукоемкого программного обеспечения, Юрия Чеховича инновационный менеджер – скорее призвание, чем профессия [3, с. 110].

Опыт обучения и выращивания специалистов в области управления инновациями в нашей стране, к сожалению, отсутствует, да и сами инновации в России стали развиваться совсем недавно. Решение проблемы активизации инновационной деятельности во многом зависит от насыщения рынка труда специалистами, способными продвигать результаты научных исследований и разработок на рынок наукоемкой продукции. С одной стороны, бизнес не удовлетворен уровнем подготовки выпускников вузов, но с другой – сам не развивает активное сотрудничество с учебными заведениями. Таким образом, существует проблема недостаточной подготовки инновационных менеджеров, которую государство стремится решать.

По данным государственного проекта «Инновационная Россия – 2020» одним из главных направлений развития в области инноваций должно быть обучение инновационному предпринимательству и управлению. В рамках данного проекта развинуты программы обучения управлением инновациями на базе ведущих профильных образовательных учреждений, в первую очередь, Московской школы бизнеса «Сколково», Высшей школы управления СПбГУ, образовательного кластера научно-исследовательского центра «Сколково» и некоторых ведущих научно-исследовательских университетов. Так как в России не успела сформироваться система обучения управленцев в области инноваций, то главным условием реализации данных программ должны стать привлечение в качестве оператора ведущих международных университетов специализирующихся в данной области, и практическая ориентация, включая стажировки на инновационных предприятиях и самостоятельное выполнение индивидуальных и групповых проектов [1]. Инновационных менеджеров можно и нужно готовить в экономических вузах, кроме блока инновационных дисциплин в программу необходимо включать дополнительный спецкурс по управлению проектами и программами с прохождением квалификационного экзамена по американской или европейской системе сертификации специалистов по управлению проектами.

Успех деятельности организации и, следовательно, экономики страны в целом напрямую зависит от креативных, творческих, профессионально подготовленных специалистов, которые должны быть готовы к риску и оперативности в нахождении и принятии решений, ориентироваться на рынок и потребности клиентов, быстро адаптироваться к изменяющимся условиям. Креативность может развить в себе практически каждый менеджер. Абрахам Маслоу считал, что креативность – это творческая направленность,

врожденно свойственная всем, но теряемая большинством под воздействием среды [2, с. 119]. Важно развивать саму среду инноваций, инновационную инфраструктуру, всесторонне подходить к развитию инновационной восприимчивости бизнеса.

Список использованной литературы:

1) Проект «Инновационная Россия – 2020» (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>

2) Абрахам Маслоу. Мотивация и личность. Спб.: Евразия, 2010. 316 с.

3) Барыкин, А. Н. Инновационный менеджер: метафора или профессия? // Менеджмент инноваций. – 2010. - № 2. с. 106-115.

4) Грязева-Добшинская, В. Г. Инновационное лидерство: моделирование тенденций активности менеджеров предприятия // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2010. - № 17. с. 52-60.

© Л. А. Суворова, 2014

УДК 331

А.Р. Тимербулатова, студентка 4 курса Институт экономики финансов и бизнеса
научный руководитель, к.с.н., доц. А.Э.Галина
ГОУ ВПО Башкирский государственный университет
г. Уфа, Российская Федерация

ПРОБЛЕМА ОХРАНЫ И БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Не секрет, что неудовлетворительное состояние охраны и безопасности труда стабильно входит в число самых массовых нарушений трудового законодательства в Российской Федерации. При этом существует закономерность: чем более масштабным и сложным является производство, тем более ответственно работодатели и наемные работники относятся к вопросам безопасности труда, что позволяет им свести к минимуму несчастные случаи на производстве.

Ситуация с производственным травматизмом в Республике Башкортостан носит весьма противоречивый характер. Так, в прошлом году общее количество происшествий на производстве с тяжелыми последствиями, снизилось на 19 процентов и составило 236 несчастных случаев. На 11 человек снизилось число погибших на производстве – до 70 работников. За год почти на четверть (до 138 человек) уменьшилось число работников, получивших тяжелые травмы. Как отмечают в инспекции труда, в 2013 году увеличилось количество пострадавших на производстве женщин. По результатам расследований несчастных случаев на производстве за различные нарушения в области охраны труда, повлекшие за собой травмирование работников, в 2013 году госинспекторы труда привлекли к административной ответственности 181 должностное и 16 юридических лиц. В 228 случаях материалы по итогам расследований направлены в следственные органы для решения вопроса об уголовной ответственности [1].

Специалисты Государственной инспекции труда в РБ отмечают, что с одной стороны, год от года количество несчастных случаев на производстве в нашем регионе уменьшается. Но, с другой стороны, численность людей, работающих в условиях, не отвечающих

санитарно-гигиеническим нормам, никак не снижается. Это означает, что уровень опасности не становится меньше, и работники предприятий, постоянно находящиеся в группе риска, в любой момент могут стать жертвами новых аварий.

По оперативным данным региональной Гострудинспекции, в целом в республике в 2012 году тяжелые производственные травмы получили 203 человека, а в 2013 году их число сократилось до 151. Погибли в результате ЧП на своих рабочих местах в 2012 году 81 человек, а в 2013 году – 70 человек. Чаще всего люди получали травмы в результате падения с высоты или из-за воздействия движущихся предметов, а также обрушения предметов и материалов. Немалую долю в этой статистике занимают и дорожно-транспортные происшествия, связанные с производственной деятельностью. На долю недостатков в обучении работников или обеспечении их средствами индивидуальной защиты и нарушении ими дисциплины приходится 15 процентов от общего количества несчастных случаев.

В большинстве случаев устранение причин чрезвычайных происшествий на производстве не требует от работодателя дополнительных затрат. Нужно только, чтобы каждый, от директора до конкретного работника, на своем рабочем месте добросовестно соблюдал установленные нормы и правила охраны труда и техники безопасности.

В целях усиления работы по улучшению условий и охраны труда работников и в соответствии с Постановлением Правительства РБ № 369 от 12.08.2013 г. «Об организации и проведении месячника охраны труда в Республике Башкортостан», с 1 по 30 апреля 2014 г. на территории Республики Башкортостан проводится месячник охраны труда [2].

Задача проекта – повышение заинтересованности работодателей в создании безопасных условий труда, улучшение взаимодействия на всех уровнях управления охраной труда, информационное обеспечение и пропаганда положительного опыта работы по улучшению условий и охраны труда, снижение уровня производственно травматизма и профессиональных заболеваний.

В ходе месячника по охране труда в организациях и предприятиях предполагается проверить состояние охраны труда работников, проинформировать их о требованиях законодательства, провести собрания трудовых коллективов и проверить знания в области охраны труда, а также навести порядок на рабочих местах, обследовать техническое состояние зданий, сооружений, оборудования, машин и механизмов на соответствие нормативно-правовым актам по охране труда; оценить состояние санитарно-бытовых помещений, санитарно-технических устройств, средств индивидуальной и коллективной защиты работников.

Предприятия, ответственно подошедшие к решению проблемы производственного травматизма профессиональных заболеваний, добиваются реальных результатов. По мнению специалистов, свести к минимуму число производственных травм поможет добросовестная, не «для галочки», аттестация рабочих мест по условиям труда, регулярные медицинские осмотры, качественное обучение и подробный инструктаж персонала по соблюдению техники безопасности. Такие, казалось бы, прописные истины способны предотвратить множество несчастных случаев. На самом деле, в основе решения проблемы охраны труда и производственной безопасности лежит простой и мудрый принцип: в этом вопросе не бывает мелочей и относиться к нему нужно без тени равнодушия, как к охране здоровья своих близких.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РБ №369 от 12.08.2013 г. «Об организации и проведении месячника охраны труда в Республике Башкортостан» [электронный ресурс] – <http://www.garant.ru/hotlaw/bashkor/492049/>

УДК 331

Ю. В. Трипольская

магистрант гр. 8Мим-21

Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова

Е.В. Лукина

К.э.н., доцент кафедры «Экономика, менеджмент и маркетинг»

Барнаульский филиал Финуниверситета

Г. Барнаул, Российская Федерация

К ВОПРОСУ О ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Изменение места и роли человека в общественно-воспроизводственном процессе ставит перед теорией и практикой современного менеджмента актуальные задачи, касающиеся наиболее эффективной модель управления, к которым относят социотехническую модель [1, с. 4]. Модель управления данного типа отводит ведущую роль человеческому фактору. Человек, в данном случае, рассматривается не только как фактор производства, но и как личность, социальное самоопределение которой не просто быть занятой трудом, но и испытывать удовлетворение от работы, от своего положения в коллективе.

Признание заслуг и поощрение работника – сложный процесс, который требует учета не только количества и качества труда, но и всех условий формирования мотивов поведения. В теории и практике управления в этом случае говорят о необходимости создания и функционирования на предприятиях систем мотивации труда.

Первоочередным вопросом при проектировании систем мотивации труда на предприятии является понимание сущности таких понятий как мотивация и стимулирование труда, а также мотив и стимул. Зачастую ученые, не говоря уже о практиках, используют вышеперечисленные понятия как синонимы.

И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов отмечают, что понятия «мотив труда» и «стимул труда» имеют свою специфику [2].

«Понятие «мотив» относится к внутренним побуждениям личности к той или иной деятельности или предмету. В структуру мотива труда входят: потребность, которую хочет удовлетворить работник; благо, способное удовлетворить эту потребность; трудовое действие, необходимое для получения блага; цена — издержки материального и морального характера, связанные с осуществлением трудового действия» [2].

«Стимулы» же являются внешними по отношению к человеку факторами, побуждающими его на деятельность, т.е. стимулы – это набор инструментов, при помощи которых органы управления предприятия воздействуют на работника с целью получения определенных результатов.

Логично было бы предположить, что система стимулирования труда представляет собой совокупность стимулов, а система мотивации – совокупность мотивов. Однако это предположение не является очевидным.

Существуют разные точки зрения о содержании и назначении системы стимулирования труда. Некоторые ученые сходятся во мнениях, что система стимулирования труда «строится» на основе использования административных и экономических методов управления. Назначение системы стимулирования труда — не вообще побудить человека работать, а побудить его делать лучше (больше) того, что обусловлено трудовыми отношениями, если в этом возникает необходимость у предприятия.

Принципиальное отличие мотивации труда заключается в том, что она формируется еще до начала профессиональной трудовой деятельности, в процессе социализации индивидуума путем усвоения им ценностей и норм трудовой морали и этики, а также посредством личного участия в трудовой деятельности в рамках семьи и школы. В данном исследовании согласимся с С.А. Шапиро, который дает следующее определение мотивации труда «... это стремление работника удовлетворить потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности» [3]. Назначение системы мотивации труда – создание таких условий, при которых человек сам стремится к более эффективной деятельности.

Более полно раскрывают содержание системы мотивации труда Е.О. Куроедова, И.Б. Стояновская, Ю.И. Олейник, говоря, что она включает в себя: стимулирование труда, развитие персонала, стабилизацию коллектива, социальные программы и другие мероприятия, направленные на повышение результатов работы предприятия и повышение удовлетворенности работников своей трудовой деятельностью [4, 5]. Из приведенного определения вытекает, что стимулирование труда является частью системой мотивации труда на предприятии.

Система мотивации на предприятии – это искусственно созданная и регулируемая руководством организации совокупность потребностей работников, мотивационных механизмов, возможностей и доступности их удовлетворения, используемых организацией для того, чтобы обеспечить качественную и результативную работу, а также лояльность своих сотрудников.

Следующим вопросом при проектировании системы мотивации на предприятии является определение набора элементов этой системы и их взаимодействие. Однако и в этом случае нет единого подхода.

Так, Л.Л. Папкина в статье «Ключевые элементы системы мотивации в системе BSC» описывает основные элементы системы мотивации [6]:

- совокупность материальных и нематериальных стимулов;
- набор индивидуальных ключевых показателей эффективности;
- стратегические карты, устанавливающие причинно-следственные связи и степень значимости ключевых показателей для каждого сотрудника.

По мнению авторов настоящего исследования, приведенный перечень элементов системы является неполным. Обоснуем авторскую позицию. Система мотивации является подсистемой предприятия, которое в свою очередь, является социально-экономической системой. С позиции системного подхода любая социально-экономическая система включает такие элементы как: персонал; средства; методы и инструменты. Следовательно, в перечне, приведенном Л.Л. Папкиной, не хватает двух элементов, а именно персонал и средства.

Таким образом, сложность проектирования системы мотивации на предприятии заключается не столько в определении элементов системы, сколько в описании их взаимодействия и функционирования. Что на практике приводит к тому, что система мотивации представляет собой набор материальных и нематериальных стимулов, эффективность воздействия которых, как правило, не анализируют.

Список использованной литературы:

1. Елистратова Т. Г. Человеческий капитал организации: резервы формирования и развития : монография. – Барнаул: ГОУ ВПО "Алтайский гос. ун-т". - 2008. – 205 с.
2. Скопылатов И.А. Управление персоналом : учебное пособие / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов. – СПб. : Изд-во Смольн. ун-та, 2000. – 399 с.
3. Шапиро С. А. Мотивация и стимулирование персонала / [Текст]: учебник / С. А. Шапиро. – М. – 2009. – 224 с.
4. Куроедова Е.О., Стояновская И.Б. Мотивация трудовой деятельности: Интернет-курс / Сост. Куроедова Е.О., Стояновская И.Б. - М.: Московская финансово-промышленная академия, 2011.
5. Олейник Ю.И. Системы мотивации трудовой деятельности персонала в управлении организацией / Ю.И. Олейник ; НИУ БелГУ // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества : материалы заоч. междунар. науч.-практ. конф., Белгород, 15 нояб. 2012 г. / НИУ БелГУ, Харьков. нац. экон. ун-т; под ред. Е.В. Никулиной. - Белгород, 2013. – С. 45-46.
6. Папкина Л.Л. Ключевые элементы системы мотивации в системе BSC [Электронный ресурс] // Интернет-проект «Корпоративный менеджмент» / URL: http://www.cfin.ru/management/people/motivation/motivation_bsc.shtml, доступ свободный. – Загл. с экрана (дата обращения 30.04.2014).

© Ю.В. Трипольская, Е.В. Лукина 2014

УДК 330.322:338.2

Э.К. Тхакушинов

Д.э.н., профессор кафедры ЭТМЭ
Майкопский государственный технологический университет
Г. Майкоп, Российская Федерация

ПОТЕНЦИАЛ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ

Новые условия хозяйствования в России, определяемые процессами глобализации и инновационно-ориентированного развития, продуцируют активизацию экономических систем разных уровней (макро-, мезо- и микро-) в направлении выявления причин и условий неэффективного или недостаточно эффективного использования общесистемных факторов экономического роста. К числу такого рода факторов, прежде всего, относятся инвестиции, а объективно сопряженные с ними различного рода риски создают платформу для формирования и действия причин нерационального использования инвестиционного потенциала экономических систем. Инвестиции, являясь базовым фактором и главным условием количественного и качественного векторов общей эволюции экономической системы, преимущественно (по сравнению с другими факторами экономической динамики) формируют основные параметры ее расширенного воспроизводства, что объясняет существенную методологическую значимость глубокого исследования причин их неадекватного развития и использования, в числе которых приоритетные позиции принадлежат инвестиционным рискам [2].

Данное обстоятельство в сочетании с императивом перехода экономики России от восстановительного к расширительному росту, предполагающему, в том числе,

максимально полный учет территориально-хозяйственных особенностей экономических систем (региональных детерминант), актуализирует глубокое изучение проблемы управления инвестиционными рисками именно в мезоэкономическом контексте. В силу дифференциации территориальных экономик по основным социально-экономическим параметрам, сложившейся в процессе рыночного реформирования, глобализации и регионализации, усиления центробежных тенденций в управлении экономикой страны с одновременным сосредоточением потенциала экономического роста в ее регионах для стимулирования репродуктивных возможностей региональных инвестиций необходимо задействование механизмов их аккумуляции и эффективного использования на приоритетных направлениях предпринимательской среды региона.

Существенный потенциал механизма управления инвестиционными рисками, адекватного региональной специфике инвестиционного менеджмента, инициирует концентрацию исследовательского внимания на ключевых проблемах, сопряженных с его разработкой и территориальной адаптацией. Таким образом, возникает необходимость коррекции общего механизма регионального управления, а также той его компоненты, которая продуцирует управленческие решения в отношении региональных инвестиций, в направлении органичного «встраивания» в нее системы управления региональными инвестиционными рисками [1]. Это актуализирует проблему формирования новых эффективных моделей, технологий и инструментов действенной коррекции существующего механизма регионального инвестиционного менеджмента посредством инкорпорирования в его структуру целостной системы управления инвестиционными рисками, обоснования направлений ее адаптации к экономико-институциональным условиям конкретной территории.

Решение главной эвристической задачи – создания адаптивного инструментария оценки и управления инвестиционными рисками региона как важнейшего элемента механизма управления инвестициями на мезоуровне – состоит в формировании теоретико-модельной конструкции, реализующей методологию и концепцию управления интегральным инвестиционным риском региона, в соответствии с которой он предстает как обязательный и специфический атрибут системы управления региональными инвестициями. И в этой связи обретение экономической системой мезоуровня способности обеспечивать не только эффективное использование инвестиционного потенциала, но и осуществлять экономическое развитие, сопряжено с адекватной оценкой и управлением инвестиционными рисками региона. Что предполагает комплексную территориальную адаптацию системы управления инвестиционными рисками региона, понимаемую как идентификация доминантных рискообразующих факторов, принципов классификации, целевых установок, требований и моделей оценки, масштабов, форм, инструментов и организационно-институциональных механизмов управления региональными инвестиционными рисками в едином управленческом и информационном пространстве региона.

Углубленное концептуальное осмысление феномена инвестиционного риска региона как имманентной составляющей инвестиционных процессов, разработанные методологические подходы к управлению им могут явиться теоретической базой формирования научных основ инвестиционной проблематики и региональной политики, а также программно-прогнозных и проектных разработок в рамках инвестиционных стратегий. Модельный инструментарий и механизм системного управления инвестиционным риском региона, включающий его оценку, а также моделирование и проектирование системы мониторинга информации, конструирование состава и функций экономико-институциональной

инфраструктуры управления рисками инвестирования в регионе, может быть использована для совершенствования организационной структуры управления инвестиционными процессами в регионе, ориентированной на повышение эффективности использования инвестиций в направлении реализации целей социально-экономического развития территории.

Список использованной литературы:

1. Чуб Б. А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне. / Под ред. Бандурина В.В. – М.: Буквица, 2001.
2. Шарп У.Ф., Александер Г.Дж., Бэйли Дж.В. Инвестиции. ИНФРА-М. Москва. 2004. – 1028 с.

©Э.К. Тхакушинов, 2014

УДК 330

У.А. Ульянова

Магистрант кафедры ЭиУП, ФЭИ
Северо-восточный федеральный университет
Г. Якутск, Российская Федерация

А.Я. Иванова

Магистрант кафедры ЭиУП, ФЭИ
Северо-восточный федеральный университет
Г. Якутск, Российская Федерация

ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ)

На сегодняшний день одной из наиболее важных проблем Российской Федерации является значительный дисбаланс в социально-экономическом развитии регионов страны. Эту разницу мы можем увидеть, проанализировав стоимость на жилищно-коммунальные и транспортные услуги, цены на продукты питания в разных субъектах федерации. В России есть такие регионы, в которых проживает лишь 7% от общего населения страны, хотя по площади они занимают более половины ее территории. Лишь несколько регионов РФ стабильно и успешно развиваются, при этом многие являются дотационными. Ярким примером описанной ситуации может послужить Республика Саха (Якутия), которая является самым крупным по площади субъектом Российской Федерации, занимая пятую часть ее территории. Не смотря на то, что республика имеет мировое значение по потенциалу природных ресурсов, кратчайших трансконтинентальных путей сообщения, уникальности природы и экологии, социально-экономический разрыв между другими субъектами федерации так и не удалось сократить даже в годы экономического роста.

Финансовую несостоятельность и проблемы межбюджетных отношений в Российской Федерации возможно решить в условиях перехода экономики РФ на инновационный путь развития, где особенно актуален вопрос активизации инновационно-инвестиционной деятельности в регионах страны. Инновационный социально-ориентированный тип экономического развития является приоритетным направлением в развитии Республики Саха (Якутия). Мы можем с уверенностью говорить об этом, так как данное положение

обозначено во всех документах по стратегическому развитию Российской Федерации и региона.

Важным шагом было подписание Премьер-министром России Дмитрием Медведевым программы по социально-экономическому развитию Дальнего Востока и Байкальского региона на период до 2025 года. Это позволит улучшить качество жизни населения, повысить инновационный потенциал и активизировать инновационную деятельность на территории РС(Я). По прогнозам аналитиков формирование и развитие инновационной системы станет одним из главных факторов экономического роста и повышения инвестиционной привлекательности региона.

В настоящее время важнейшей задачей экономической политики Республики Саха (Якутия) является активизация инновационной деятельности всех субъектов хозяйствования с целью формирования экономики инновационного типа и повышения инвестиционной привлекательности региона. Инновационно-инвестиционная политика республики направлена на формирование инновационной и инвестиционной инфраструктуры, создания комфортных условий для ведения инновационной и инвестиционной деятельности в регионе, в том числе формирование правовой основы. Для повышения инновационного потенциала региона Правительством Республики Саха (Якутия) были разработаны и приняты ряд концепций:

- Концепция государственной политики в области науки и технологий в Республике Саха (Якутия) на период до 2010 года, Концепция инновационной политики Республики Саха (Якутия) на период до 2010 года, а так же План мероприятий, направленных на осуществление Концепций, которые являются нормативной основой государственной политики Республики Саха (Якутия) в области развития инновационной деятельности;

- Концепция научно-технической и инновационной политики Республики Саха (Якутия), действующая до 2015 года и основных ее направлений до 2030 года, которая является продолжением политики региона в области развития инновационной деятельности, изложенной в Концепции инновационной политики РС(Я) на период до 2010 года и разработанная для реализации научного и инновационного сопровождения «Схемы комплексного развития производительных сил, транспорта и энергетики Республики Саха (Якутия) до 2020 года;

- Утвержден план стратегического развития малого и среднего бизнеса в Республике Саха (Якутия) на период с 2011 по 2020 годы, направленный на развитие инновационной деятельности и инновационного потенциала малых и средних предприятий Республики Саха (Якутия) [3].

Неотъемлемой частью формирования инновационной среды и активизации инновационной деятельности в регионе является разработка инновационной инфраструктуры. Она включает в себя научно-исследовательские институты, ВУЗы, ССУЗы, инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства, технопарки СВФУ и т.д. Основными элементами, способствующими развитию инновационно-инвестиционной политики в регионе являются:

- ОАО «Республиканская инвестиционная компания» и Фонд прямых инвестиций на базе ОАО «Республиканская инвестиционная компания» [4].

- ГБУ «Агентство инвестиционного развития, созданное в целях реализации государственной экономической политики Республики Саха (Якутия) в области совершенствования инвестиционного климата республики. Основными задачами ГБУ «АИР» является привлечение инвесторов в регион, а так же реализация и ведение инвестиционных проектов.

- ГАУ РС(Я) «Технопарк Якутия», основной целью которого является коммерциализация инновационных проектов и трансфер новых технологий. Технопарк производит поиск, оценку и отбор инновационных проектов; занимается их продвижением на разные рынки сбыта (местный – региональный, российский и зарубежный); предоставляет услуги бизнес-инкубатора; организывает семинары, выставки, конференции; развивает опытно-производственный технополигон; взаимодействует с другими российскими технопарками и многое другое [5].

- Инновационный технопарк АИЦ СВФУ, созданный на базе реорганизации двух ранее действовавших технопарков: технопарка ЯГУ и инновационно-технологического парка «Три долины ЯГУ». Основная цель инновационного технопарка АИЦ СВФУ – создание малых инновационных предприятий технико-внедренческого типа и развитие студенческого бизнес-инкубатора [6].

- ОАО Венчурная компания «Якутия», основанная в 2011 году, главной задачей компании является содействие в реализации основных направлений инновационной политики и развития региональной инновационной инфраструктуры [7].

Задача данных организаций заключается в оказании помощи в реализации инновационной деятельности, в привлечении инвесторов в регион, которое имеет огромное значение для реализации инновационных проектов в республике, где острой проблемой стоит проблема финансирования инновационной деятельности.

В заключении стоит отметить, что инновационная политика Республики Саха (Якутия) направлена на повышение инвестиционной привлекательности Республики Саха (Якутия), формирование условий для мобилизации внутренних и увеличения притока внешних инвестиционных ресурсов и новых технологий в экономику Республики Саха (Якутия), расширение источников инвестирования для бизнеса и проектов, иницируемых органами власти Республики Саха (Якутия), повышение эффективности инвестиций, развитие региональной инфраструктуры с использованием механизмов государственно-частного партнерства, сокращение разрыва в уровне социально-экономического развития между муниципальными образованиями Республики Саха (Якутия).

Список использованной литературы:

1. Инновационный менеджмент: Учебник / под ред. В.А. Швандара, В.Я. Горфинкеля (Гриф МО РФ). - М: Вузовский учебник, 2006. - 382 с.

2. Центр управления финансами [Электронный ресурс] // Финансирование инновационной деятельности. URL: <http://www.center-yf.ru/data/economy/Finansirovanie-innovacionnoi-deyatelnosti.php>

3. Межведомственный план инновационного развития Республики Саха (Якутия) на 2011-2015 гг. [Электронный ресурс] // URL: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-356533.html>

4. ОАО Республиканская инвестиционная компания [Электронный ресурс] // URL: <http://ticsakha.ru>

5. Технопарк Якутия [Электронный ресурс] // О технопарке. URL: <http://www.tpykt.ru/about>

6. Северо-Восточный федеральный университет [Электронный ресурс] // Арктический инновационный центр. URL: <http://www.s-vfu.ru/universitet/rukovodstvo-i-struktura/vspomogatelnye-podrazdeleniya/aic>

7. Венчурная компания Якутия [Электронный ресурс] // Краткая информации. URL: <http://www.yakutiaventure.ru/ru/about>

© У.А. Ульянова, А.А. Иванова, 2014

РОЛЬ ДЕВЕЛОПМЕНТА В РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

К настоящему времени в инвестиционно-строительной сфере произошли существенные изменения, которые привели к созданию всех необходимых условий для развития новых форм хозяйствования. К числу таких изменений можно отнести:

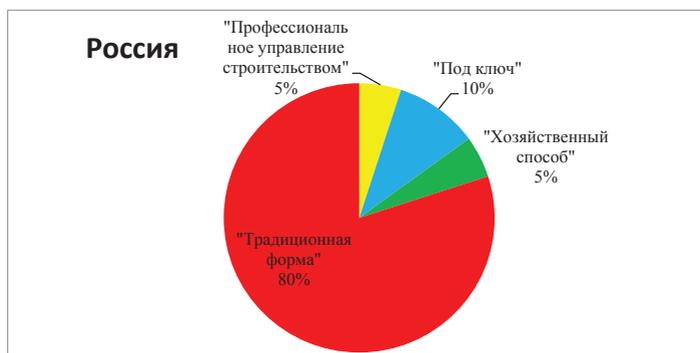
- изменение структуры инвестирования в строительство путем сокращения объема государственного финансирования и увеличения объема частных инвестиций;
- увеличение количества небольших строительных организаций;
- развитие новых структур управления строительством [1].

К новым, наиболее перспективным и прогрессивным структурам управления строительством относится, в частности, девелопмент (в переводе с английского – развитие) – своеобразная разновидность бизнеса и предпринимательства, связанного с преобразованием объектов недвижимости, призванным увеличивать его стоимость за счет технических и организационных усовершенствований, современного маркетингового исследования, качественных прогнозных оценок будущего спроса на продукцию, конъюнктуры рынка товаров и услуг и уровней проявления рисков.

На сегодняшний день существует множество публикаций, посвященных различным проблемам инвестиционно-строительной деятельности, однако вопросы создания и функционирования девелоперских организаций освещены весьма ограниченно, что порождает различные противоречия при рассмотрении отдельных подходов к использованию этого нового для России бизнеса. В связи с этим, важным остается вопрос изучения девелопмента, как особой формы управления в инвестиционно-строительной деятельности.

В зарубежной практике девелопмент получил широкое распространение. Однако, в нашей стране девелопмент только набирает обороты за счет действий частных организаций и главным образом в строительной сфере [2].

На рис. 1 представлены статистические данные по действию основных организационных форм в строительстве в США и России.



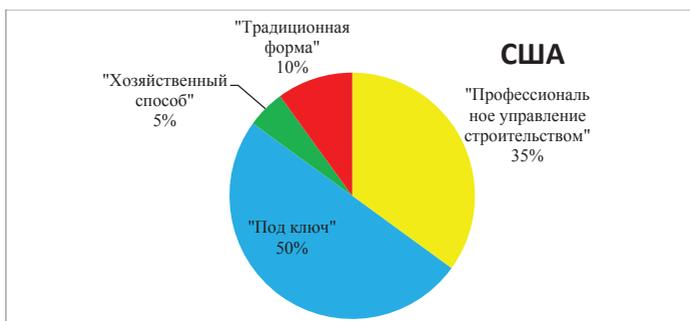


Рис. 1. Основные организационные формы управления строительством в России и США

Как видно из рисунка 1, на сегодняшний день в уровнях использования девелопмента при создании объектов недвижимости в России и США существует огромная разница. Прежде всего, это связано с тем, что рыночные формы деятельности в нашей стране стали использоваться сравнительно недавно и к настоящему времени еще не сложились такие формы управления, которые способствуют развитию девелопмента.

Недостаточное развитие девелоперской деятельности в нашей стране зависит от совокупности факторов, в том числе:

- отсутствие обширной нормативно-правовой базы в области девелопмента;
- отсутствие гибкости банковской системы, и как результат - сравнительно высокие кредитные ставки;
- наличие высоких рисков деятельности субъектов создания объектов недвижимости и в части изменчивости исходной правовой базы, и в части изменения возможной политической обстановки;
- наличие на финансовом, строительном, жилищном и земельном рынках недобросовестных участников, которые не только приводят к срыву реализации отдельных инвестиционных проектов по созданию недвижимости, но и подрывают доверие инвесторов к участию в таких проектах;
- отсутствие системы подготовки и переподготовки квалифицированных специалистов в области девелопмента;
- недостаточная практика страховых услуг в России в сфере создания объектов недвижимости и др.

Однако уже сегодня можно говорить, что в будущем лидирующее положение в инвестиционно-строительной деятельности при создании объектов недвижимости все же будет принадлежать девелоперским организациям, как это делается на Западе.

Из всех классификаций девелопмента наиболее распространена классификация по правам девелопера на объект недвижимости. Рассмотрим из этой классификации два вида девелопмента:

- девелоперская организация оформляет и реализует договор с заказчиком, который уже имеет некоторые проработки по строительству объекта и выполняет только часть работ по всему циклу -fee-development;
- девелоперская организация является инициатором строительства объекта и девелоперского проекта в целом - speculative-development.

В первой схеме девелопер не берет на себя финансовых рисков и работает за вознаграждение. Выбор девелопера происходит, как правило, посредством тендера. На все

необходимые работы по проекту девелопер привлекает узких специалистов, но ответственность за весь проект в целом лежит на девелопере.

Более сложная работа выполняется девелопером при реализации второго варианта деятельности - speculative development - девелопер выступает как единоличный организатор проекта. Девелопер выполняет по проекту весь комплекс работ, а также принимает на себя все риски. Они при завершении работ на объекте самостоятельно выходит на рынок со своей продукцией. По окончании строительства объекта девелопер принимает иногда на себя его продажу или налаживание его эксплуатации [2].

Для общего представления деятельности девелопера при выполнении всего комплекса работ по проекту на рис. 2 приведены наиболее характерные этапы его работы.



Рис. 2. Алгоритм этапов реализации девелоперского проекта при инициации его девелопером

Таким образом, обобщая опыт создания и деятельности девелоперских организаций, уже можно выделить основные их функции, которые представлены на рис. 3:



Рис. 3. Основные функции девелопера [2]

На региональном уровне, на территории Воронежской области, девелоперской деятельностью занимается целый ряд строительных компаний. В число реализованных девелоперских проектов входят проекты строительства торговых и бизнес-центров, жилой недвижимости, в том числе малоэтажного строительства, складских комплексов и др. Реализация таких проектов усложняется в силу ряда причин, о которых было сказано ранее. Безусловно, при условии создания благоприятной обстановки на территории области для развития девелоперской деятельности успешных проектов станет больше.

Таким образом, особая роль в решении задач постиндустриального развития в инвестиционно-строительной деятельности отводится девелоперам. Сегодня уже можно утверждать, что использование девелопмента в России при создании и развитии объектов недвижимости в инвестиционно-строительной сфере является реальностью при условии решения ряда проблем, сдерживающих развитие этой отрасли.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон Российской Федерации от 25.02.1999 г №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
2. Ермолаев Е.Е., Сборщиков С.Б., Учебно-научное издание. Девелопмент в строительстве. М. - Стройинформиздат. - 2013. - 360 с.
3. <http://www.mallhouse.ru/>

© Д.А. Хмелева, 2014

УДК 336

М.И. Шарфетдинов, Студент экономико-математического факультета, специальности “Финансы и кредит”.
Ульяновский государственный технический университет
Научный руководитель Ширяева Н.В.
Г. Ульяновск, Российская Федерация

ИННОВАЦИОНО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Одной из основных целей государственной политики в области развития инновационной структуры является перевод России на более новый путь развития. Дальнейшее развитие и укрепление инновационной составляющей экономического развития нашей страны является одной из приоритетных и долгосрочных задач, стоящих перед государством. Однако, несмотря на богатый опыт внедрения и проведения экономики инновационного типа в других странах, в Российской Федерации необходимо решать вопрос о стимулировании инновационного развития экономики как отдельно взятых регионов, так и всей страны. Заимствование зарубежного опыта должно происходить не путем переноса отдельно взятых элементов целостного экономического механизма, который не приведет к ожидаемому результату, а комплексно.

Модернизация экономики страны возможна через стимулирование инновационной деятельности регионов России. При этом налоговое стимулирование научно-технической и внедренческой деятельности компаний признается одним из главных условий формирования эффективной инновационной среды.

Субъекты Российской Федерации многочисленны и неоднородны по объему и составу инновационного потенциала. Процесс внедрения, развития и поддержания инновационного развития в каждом регионе должен проходить индивидуально и учитывать различный комплекс инновационных целей и задач. Использование гибкого механизма финансового обеспечения, способного учитывать инвестиционную потребность инновационной сферы и инвестиционный потенциал, приведет к эффективному развитию инновационного потенциала всего субъект

Основными направлениями в инновационно-инвестиционной деятельности региона, являются:

1. создание примерно 20 объектов инновационной структуры(технопарки, центры трансфер-технологий, центров коллективного пользования, бизнес – инкубаторов)
2. создание законодательной базы для стимулирования экспорта.
3. формирование финансовых механизмов для привлечения и поддержки инвестиций
4. стимулирование спроса на продукцию, создаваемую инвестором
5. налоговое стимулирование инвестиций

Это лишь несколько направлений для работы правительства регионов, которые, на мой взгляд, улучшат инвестиционный климат региона.

Инновационный потенциал региона можно представить в виде системы взаимопроникающих потенциалов. В основе этой системы лежит ресурсный блок, дающий «питание», и являющийся фундаментом развития всей системы. От его количественного и качественного состава зависит функционирование системы.

Правомерно утверждать, что научно-технический потенциал должен быть тесно связан с ресурсным блоком, опираться на него, поскольку появление изобретений, новшеств, инновационных программ невозможно без взаимодействия людей, оборудования и технологий, финансовых ресурсов, а также информации. Связующим звеном или стержнем системы является управленческий потенциал. Именно от правильных, своевременных решений зависит, будут ли раскрыты возможности хозяйствующего субъекта по созданию востребованной конкурентоспособной продукции, поэтому выходом, отражающим успешность, эффективность развития системы, является потребительский потенциал и инновационная культура, сформированная в регионе.

Совершенствование структуры инновационного потенциала, а также методов управления им достигается мониторингом инновационных процессов, происходящих в регионе на основе эконометрических моделей, отражающих влияние факторов инновационного потенциала на результативный экономический показатель развития региона. Это позволяет принимать управленческие и организационные решения по распределению ресурсов финансового потенциала с целью их более эффективной реализации.

Главной задачей управления является учёт сложившихся тенденций и перевод всех отрицательных факторов в положительные с помощью различных мер, таких, как разработка и принятие инновационной программы региона.

Список использованной литературы:

1. Марченко Е.М., Разумова М.В. К вопросу об оценке инновационного потенциала // Экономика региона. – 2010
2. Мовчан Р.А. Проблема формирования инновационного потенциала развития региона // Экономика региона. - 2006. - №5.
3. Байрамукова А.С. Механизмы развития инновационного потенциала региона // 2010

© М.И. Шарафетдинов, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Е.А. Абрамова САМОРАЗВИТИЕ ДЕПРЕССИВНОГО РЕГИОНА: НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	3
Н. Ю. Александрова, К. В. Шеметова РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛУФАБРИКАТОВ, ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ И НДС.....	5
Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ ЭКОНОМИКИ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	7
Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько ВЛИЯНИЕ ПРОБЛЕМ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ.....	11
Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	14
Р.А. Алябьев, О.Н. Скоробогатько ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ: СУТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	18
О.С.Амельченко, Т.Б.Бахтина СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РМЭ.....	21
Д. А. Бадмаева РЫЧАГИ И ИНСТРУМЕНТЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ДЛЯ УСКОРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ.....	24
И.Д. Барков СТАТЬЯ НА ТЕМУ: «СРАВНЕНИЕ ПОДХОДОВ К ВНЕДРЕНИЮ И РАЗВИТИЮ РЕГИОНАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА И РОССИИ».....	28
В.М. Белоусов ГОСУДАРСТВЕННОЕ ЦЕНОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ.....	33
В.И. Гайнитдинова СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	37
Э.И. Галимова КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	41

Ю.С. Голикова МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРИОРИТЕТНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	43
С.Я.Гусейнова ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ.....	44
Д.А. Даниленко, Н.В. Фалина ОТНОШЕНИЯ РОССИИ С ЕВРОПЕЙСКИМ СОЮЗОМ.....	47
А.В. Денисенко ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ – ЮГРЕ.....	50
Т.А. Джулакян, И.М. Попова ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МОБИЛЬНОГО МАРКЕТИНГА.....	56
М.Ю. Долгов ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН.....	59
Д. Р. Закирова, А. Р. Тимербулатова ПРИСУТСТВИЕ МОНОПОЛИСТИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ.....	61
Б.А.Заппаров РОЛЬ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СТИМУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ.....	63
А.Р. Зарипова ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТОВ ПО ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ КЛИНИЧЕСКИХ ЛАБОРАТОРИЙ.....	66
С.В. Кирбитова, Т.А. Виговская ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ УНИТАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ.....	69
О.С. Коздаева МОНИТОРИНГ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ПО САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	71
Ю.В. Коробка ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ.....	75
Ж.А. Леванчук, Е.В. Лукина ПРОБЛЕМА СПРАВЕДЛИВОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ В РФ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ.....	77

Ю.А. Мошкова, Е.В. Лукина СУЩНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО РИСКА И СПОСОБЫ БОРЬБЫ И РИСКАМИ.....	79
Ю.С.Пономарева, К.В.Коптева КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ ВОВЛЕЧЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ.....	81
Я.А. Речкалова, Т.Н. Мызникова ЭФФЕКТИВНОСТЬ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БАНКОВСКИХ КАРТ.....	83
Я.А. Речкалова, Т.Н. Мызникова НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ В РОССИИ.....	86
Н.В. Родина, В. А. Болонина, Л.А. Остапченко РЕФОРМИРОВАНИЕ И НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	90
В.О. Сайчук, Е.В. Лукина ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ.....	93
Т.С. Селевич ЭЛЕМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛИЗА ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ.....	95
Д.А. Серебрякова, Г.С. Мараховская ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В РОССИИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ.....	107
Т. А. Стрековцова КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА КАК ОБЪЕКТ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	109
Л. А. Суворова РОЛЬ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖЕРА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	111
А.Р. Тимербулатова ПРОБЛЕМА ОХРАНЫ И БЕЗОПАСНОСТИ ТРУДА В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН.....	113
Ю. В. Трипольская, Е.В. Лукина К ВОПРОСУ О ПОСТРОЕНИ И СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	115
Э.К. Тхакушинов ПОТЕНЦИАЛ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ.....	117

У.А. Ульянова, А.Я. Иванова ИНВЕСТИЦИОННАЯ И ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ САХА (ЯКУТИЯ).....	119
Д.А. Хмелева РОЛЬ ДЕВЕЛОПМЕНТА В РАЗВИТИИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ.....	122
М.И. Шарафетдинов ИННОВАЦИОНО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМКИ РЕГИОНА.....	125

Научное издание

ИННОВАЦИОННОЕ БУДУЩЕЕ ЭКОНОМИКИ

**Сборник статей
Международной научно-практической конференции
2 июня 2014 г.**

В авторской редакции

Подписано в печать 04.06.2014 г. Формат 60x84/16.
Усл. печ. л. 7,85 Тираж 500 Заказ № 29

Издательство "Аэтерна"
450076, г. Уфа, ул. Гафури 27/2
e-mail: info@aeterna-ufa.ru