



Научно-издательский центр «Социосфера»
Факультет бизнеса Высшей школы экономики в Праге
Факультет управления Белостокского технического университета
Пензенская государственная технологическая академия

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Материалы II международной научно-практической
конференции 15–16 сентября 2012 года

Пенза – Прага – Белосток
2012

УДК 33
ББК 65

Н 76 Новые подходы в экономике и управлении: материалы международной научно-практической конференции 15–16 сентября 2012 года. – Пенза – Прага – Белосток: Научно-издательский центр «Социосфера», 2012. – 199 с.

Редакционная коллегия:

Кашпарова Ева, доктор философии, научный сотрудник Высшей школы экономики в Праге.

Найденова Людмила Ивановна, доктор социологических наук, профессор Пензенской государственной технологической академии.

Назарко Ёанициуш, доктор технических наук, профессор, декан факультета управления Белостокского технического университета.

В сборнике представлены научные статьи соискателей, аспирантов, преподавателей вузов и практических работников, в которых рассматриваются традиции и новации в изучении экономической системы, вопросы развития и социальные аспекты различных отраслей экономики, актуальные проблемы менеджмента, бухгалтерского учета и аудита. Существенное внимание уделяется вопросам управления организациями и кадрами, подготовки персонала. Часть материалов сборника посвящена роли государства в экономике, государственно-частному партнерству, региональным аспектам экономики и управления.

ISBN 978-5-91990-085-6

УДК 33
ББК 65

© Научно-издательский
центр «Социосфера», 2012.
© Коллектив авторов, 2012.

СОДЕРЖАНИЕ

І. ТРАДИЦИИ И НОВАЦИИ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Слива С. В.

Традиции и инновации системного подхода
в исследовании развития экономической системы 7

Пестова П. А.

Сфера услуг и материальное производство
в контексте общественного развития 15

Епинина В. С.

К вопросу о необходимости
партиципативного механизма в системе публичного управления 17

Холдеев К. А.

Проблема понимания термина
корпоративной социальной ответственности
обществом современной России 25

Мухаметзянов Р. И.

Стереотипы поведения и другие проблемы
применения профессионального суждения
в бухгалтерском учёте и аудите в России 26

Лысенина И. Ю.

Применение модели
опционного ценообразования
для определения стоимости бизнеса 32

Лысенина И. Ю.

Количественная модель скидки за недостаточную ликвидность 36

Саркисов В. Г., Саркисов Г. А.

Анализ чувствительности системы управления
инвестиционным портфелем
к изменениям характеристик временных рядов цен 41

Денисов С. Б.

Аутсорсинговый менеджмент как современный инструмент
управления предпринимательской структурой 43

ІІ. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И СИСТЕМАМИ

Рязанов И. Е.

О возрастающей роли стратегии
в управлении коммерческими организациями 48

Неретина Е. А., Арискин В. Г.	
Особенности разработки стратегий развития компаний, функционирующих на динамичных рынках	52
Карпов П. Н.	
О показателях эффективности достижения финансовой стратегии организации	56
Коптева Е. П.	
Политика финансового инжиниринга на предприятии	61
Калабухова С. В.	
Систематизация видов и форм аналитического обеспечения управления предприятиями	67
Колодяжная О. А.	
Анализ системы управления интеллектуальной собственностью в наукоемких организациях: теоретический аспект	72
Алуян Л. В., Алуян И. В.	
Возможности модернизации налоговой политики страховых организаций	75
Довгань Л. Е., Воржакова Ю. П.	
Особенности управления конкурентоспособностью малых предприятий	79
Зизин А. С.	
Алгоритм процесса формирования удовлетворенности клиентов услугами	83
Лаврищева Г. А.	
Управление процессом модернизации первичной медико-санитарной помощи	87

III. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Кузнецова Н. В.	
Применение игровых технологий в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров	91
Лашук Г. Г., Рябкова А. П.	
К вопросу владения иностранными языками специалистами в области экономики	97
Бобова О. В.	
Современные методы и функции управления персоналом	98

Соловьева Е. Б.

Эффективность управления
на примере отрасли машиностроения:
кадровое решение как выход к инновационному пути развития ... 104

Соловьева Е. Б.

Повышение квалификации как одна из мер сохранения
кадрового потенциала в промышленном комплексе
на примере Пензенской области 106

Ткачева Т. В., Шипицына К. О.

Особенности управления персоналом
в учреждениях социальной защиты 108

Карачков С. М.

Корпоративность как основание
для моделирования социального управления атомным ЗАТО 109

Акпер И. Б.

Роль социального капитала в развитии деревни 113

**IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ,
ПОЛИТИКО-АДМИНИСТРАТИВНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ
АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ**

Михайлушкин П. В., Баранников А. А.

Цель и принципы внешнеэкономической деятельности
России в ВТО 117

Михайлушкин П. В., Баранников А. А.

Современное положение и тенденции в обеспечении
продовольственной безопасности России по сахару 122

Федечкин Д. Н.

Как большому государству помочь малым газетам? 127

Мустафаева Р. Р.

Роль инвестиций
в социально-экономическом развитии Азербайджана 140

Зийаульмолки Ф. М.

Проблемы платежного баланса
в управлении международными банками 145

Антонов С. А.

Советская модель плановой экономики –
преимущества и недостатки 149

Сорокина Л. В., Сорокина И. А.

Классификация и риск применения
инструментов государственного регулирования
сельскохозяйственного производства 154

Манько Н. Н.	
Управление рисками при реализации проектов государственно-частного партнёрства	159
Захаров М. В.	
Изучение социальных взаимодействий в региональной избирательной кампании как ресурса эффективного государственного управления	163
Климов В. Г.	
Теоретико-методологическое обоснование кластерной организации региональной экономики.....	166
Климов В. Г.	
Экономическое развитие регионов: проблемы адаптации зарубежных методов системы индикаторов	169
Зорина Т. М.	
Организационно-экономические факторы процесса планирования в бизнес-структурах регионов	171
Кочев М. А.	
Специфика промышленных объединений в региональной экономике	174
Филюшина К. Э.	
Модели государственно-частного партнерства в строительном комплексе региона.....	180
План международных конференций, проводимых вузами России, Азербайджана, Армении, Болгарии, Белоруссии, Ирана, Казахстана, Польши, Украины и Чехии на базе НИЦ «Социосфера» в 2012–2013 годах	183
Информация о журнале «Социосфера»	190
Издательские услуги НИЦ «Социосфера»	195

І. ТРАДИЦИИ И НОВАЦИИ В ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ТРАДИЦИИ И ИННОВАЦИИ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В ИССЛЕДОВАНИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

С. В. Слива

**Астраханский государственный университет,
г. Астрахань, Россия**

Summary. The author considered the possibility of the implementation of functional, structural and developmental approaches for the study of the mechanism of economic system reformation.

Key words: development of an economic system; a production function; a changing structure; reforms of transformation; modification and modernization.

Понимание фундаментальной сущности системы основано на трёх философских подходах, учитывающих процесс деления целого на части, определение источника изменений и их направленности. Элементаристский подход постулирует первичность элементов по отношению к целому, а источник изменений системы видит во внешних воздействиях. В основании холистского подхода лежит первичность целого над его частями, но источник изменений чётко не определён. Это могут быть как внутрисистемные, так и внешние воздействия объективного и субъективного порядка. И, наконец, системный подход. Он определяет преимущество целого над его частями, при этом изменения обеспечиваются противоречивым взаимодействием частей целого. Разнообразные подходы, тем не менее, едины в понимании того, что система – единственно возможная форма существования её разрозненных элементов, и она подвержена постоянным изменениям.

Новейшая история российского общества связана с трансформацией всех сфер его жизнедеятельности: экономической, хозяйственной, политической, социальной. В этой связи необходимо пристальное изучение процессов, протекающих не только в каждой отдельной сфере, но и синергии их влияния на общий ход развития российской экономической системы. В практике современного экономического исследования сложилась тенденция обособления социально-экономических проблем и, как следствие, выборочного применения методологического инструментария. Ограниченное число исходных посылок делает возможным создание лишь отвлечённой модели решения конкретной практической задачи – поиска источника и механизма устойчивого развития, усиливает абстрактность ре-

зультатов исследования. Экономическая система, как нечто целое, по определению нуждается в системном способе рассмотрения, который органично сочетает в себе методологические традиции и новшества.

Традиционность системного подхода заключается в необходимости изучения многомерной структуры компонентов развивающегося общества, расширяющихся межкомпонентных отношений. «Системы социального порядка суть системы высшей степени сложности, системы, которым присуще множество подчас чрезвычайно разнородных компонентов, необычайное богатство взаимосвязей между компонентами системы, между системой в целом и средой» [1, с. 51].

Усложнение экономической системы, имевшее место в ходе трансформации российской экономики, необходимым образом потребовало усовершенствования практики применения системного подхода. Исследование структурного, функционального и эволюционного расширения российской экономической системы становится результативным при дифференциации системного подхода по отмеченным направлениям, что представляется нам инновационным аспектом традиции системного подхода.

Системный подход может быть представлен в качестве совокупности трёх взаимосвязанных исследовательских векторов функционального, структурного и эволюционного анализа. Опора на функциональность, структуру и эволюцию позволяет выйти исследованию за пределы конкретного характера элементов системы, изучить их с точки зрения организованности или дезорганизованности; объединить на основе общего строения социальные, экономические, общественные явления, процессы, события.

Функциональный анализ экономической системы можно рассматривать в качестве инструмента исследования ресурсов, вовлечённых в процесс общественного производства и взаимодействующих друг с другом при создании экономического блага. Необходимой операбельностью в этой связи обладают известные элементы производственной функции общественного бытия. Сочетание и взаимное расположение связанных друг с другом факторов производства, сложившееся в каждый конкретный исторический момент времени, обуславливают особенности, характер, направленность, эффективность хозяйства. Возникающий при этом продукт реальной экономической системы может быть выражен в качестве производственной функции [2, с. 42–52].

Структурный анализ экономической системы предполагает специфику размещения ресурсов и факторов общественного производства. Пространственно-организованная форма производственной функции порождает дисфункциональные эффекты концентрации и аллокации ресурсов. Общественное разделение труда, его специализация и концентрация позволяют применить инструмент

структурного анализа в изучении отраслевого и уровня устройства экономической системы.

Эволюционный анализ экономической системы фокусируется на проблеме возвратно-поступательных тенденций общественного развития и сопровождающих их процессов систематического обновления, реструктуризации, упадка экономических и социальных компонентов. «Эволюционный характер ... объясняется тем, что экономическая жизнь протекает в социальной и природной среде, которая изменяется и меняет тем самым параметры, при которых совершаются эти действия» [9, с. 126]. С помощью эволюционного анализа появляется возможность исследовать механизмы воспроизводства ресурсов и факторов производства. Безусловный приоритет имеет проблема сохранения и расширения производительного знания и его носителя, элемента производственной функции – человеческого капитала.

Характерными признаками эволюции экономической системы являются эффекты отставания, запаздывания, инерции, асинхронности, ускорения, торможения, неравномерности развития. Понимание общественного развития как несбалансированного процесса приводит к поиску причин, которые находятся в экономической, социальной, психологической, экологической и прочих плоскостях общественного бытия. Накопление количественных и качественных изменений в них – элементах экономической системы, приводит к изменению системы в целом.

Синергия функционального, структурного и эволюционного анализа в рамках системного подхода позволяет представить экономическую систему как целостный, саморазвивающийся, организованный порядок общественного воспроизводства.

Преобразование может осуществляться посредством изменения ресурсных возможностей экономики, в результате адаптации изменчивости и традиций, с помощью направленных реформ трансформационного, модификационного, модернизационного типа.

Функциональная природа экономической системы заключается в совокупности факторов производства, количественно выражающихся в производственной функции экономики. Производственная функция подвижна в силу увеличения или уменьшения числа своих компонентов. Динамизм обусловлен объективной ограниченностью экономических ресурсов, периодическим преобладанием отдельного фактора производства, возможностью замещения факторов производства. Возникающие противоречия внутри производственной функции находят своё разрешение в трансформации экономической системы. В первом случае преобразование экономической системы происходит посредством изменения объёмов производительного использования материальных и нематериальных средств в ответ на периодические колебания экономической конъюнктуры. Во втором случае преобразование связано с качеством и порядком использова-

ния экономических ресурсов в связи с нарушением сложившегося баланса структуры производственной функции. В третьем случае преобразование экономической системы происходит в части изменения структуры производительного использования ресурсов.

Функциональный подход даёт возможность представить преобразование экономической системы как естественный процесс трансформации, обусловленный логикой изменения структуры экономических ресурсов, объёмов их производительного использования, порядка и качества их употребления в общественном производстве.

Эволюционная природа экономической системы заключается в постоянном расширении содержания за счёт кумулятивного накопления изменений в её элементах. Подвижность содержания вступает в противоречие со статикой формы экономической системы. Содержание – упорядоченная совокупность ресурсов и факторов производства, форм собственности, уровней экономического пространства, организационно-правовых форм хозяйственной деятельности. В свою очередь форма – система соответствующих производственных отношений в технико-экономическом, социально-экономическом, организационно-управленческом разрезах. Возникающее противоречие содержания и формы преобразует экономическую систему в границах её адаптивности.

Эволюционный подход даёт возможность представить преобразование экономической системы как естественный процесс саморазвития, обусловленный приспособлением и изменчивостью внутренне непротиворечивых и органически связанных элементов.

Структурная сущность экономической системы заключается в закономерно организованной иерархии её элементов. Нарушение порядка расположения и подчинения предполагает действия по направленному совершенствованию в случае отсутствия внутреннего основания для самонастройки и саморазвития экономической системы. Дисфункциональные эффекты могут быть устранены с помощью реформ – алгоритма институциональных и социально-экономических преобразований. Масштаб и способы преобразований позволяют выделить трансформационные, модификационные, модернизационные реформы.

Трансформационные реформы – процесс системной замены конституирующих элементов экономической системы. Вектор трансформационной реформы направлен на экономические и социальные преобразования. Модификационная реформа представляет собой конкретизацию принципов трансформационной реформы и призвана скорректировать отдельные компоненты без изменения ранее заложенных основ экономической системы. Модернизационные реформы обеспечивают приведение к современным требованиям уровня развития производительных сил и производственных отношений.

Структурный подход даёт возможность представить преобразование экономической системы как направленный процесс приведения структуры экономической системы к инновационным стандартам.

Использование совокупности взаимосвязанных векторов функционального, структурного, эволюционного анализа в рамках системного подхода позволяет обнаружить закономерности преобразований российской экономики. Анализ объективных процессов позволил выявить три группы процессов, определивших динамику преобразования российской экономической системы. Во-первых, российская экономика приобрела новые факторы производства, диверсифицировала уже имеющиеся. Во-вторых, изменению подверглась отраслевая структура российской экономики. В-третьих, существенно трансформировалась система интересов экономических агентов.

Основным функциональным предназначением экономической системы выступает извлечение полезности ресурсов, задействованных в производстве, и последующее создание благ. Смена типа производственных отношений в России предопределила изменение структуры производственной функции. В условиях плановой экономики в качестве факторов производства или «простейших моментов труда» выступали труд, средства и предметы труда [5, с. 291]. Благодаря комбинации личного и вещественного факторов производства на основе государственной собственности осуществлялся планомерный процесс производства, обмена и потребления благ.

Рыночная экономика, основанная на частной собственности, свободе производства и потребления, не может функционировать в рамках, заданных государством. Задачи по координации общественного воспроизводства возлагаются на предпринимателей. Соответственно, переход российской экономики к рыночному способу хозяйствования сделал необходимым ввод в его ресурсную основу системозначимого фактора предпринимательства.

Введение в ресурсную систему специфического фактора производства в широком смысле обеспечивалось признанием полезности предприятия, связанного с развитием и повышением эффективности производства, ускорением научно-технического прогресса, увеличением прибыли.

В узком смысле предпринимательство можно рассматривать как количественную оценку данного вида экономической деятельности. Согласно официальным данным, число предприятий за период с 1995 по 2011 гг. возросло в пять раз [8].

Изменение российской экономики отразилось на структуре капитала. Произошёл структурный сдвиг от преимущественного значения основного капитала к интеллектуальному. Формально он проявляется в динамике численности занятых в инновационных отраслях экономики, в числе прорывных технологий, объёмах инвестиций в образование, науку. Отмечена положительная динамика генерации

нового знания. Если в 2002 г. было создано 70 принципиально новых технологий, то в 2010 г. их число составило 102 [8]. Расходы федерального бюджета на науку в 2009 г. составили 219057 млн руб., что в 12 раз превышает аналогичные расходы в 2000 г. За период 2000–2009 гг. внутренние затраты на научные исследования и разработки выросли в 6 раз и составили 485834 млн руб. [8].

Производительное использование полезностей земли как фактора производства также претерпело определённые изменения. Этому способствовало введение в действие ряда кодексов, определяющих порядок использования природных ресурсов. В Водном кодексе РФ, Земельном Кодексе РФ, Лесном Кодексе РФ сформулированы экономические понятия соответствующих природных ресурсов, определены участники ресурсных отношений, разграничены права собственности на ресурсы, разработаны механизмы экономического освоения ресурсов и защиты конкуренции в области природопользования.

Таким образом, комбинаторность ресурсной базы российской экономики в условиях изменения способа хозяйствования основывалась на принципах дополнения и диверсификации факторов производства. Дополнение проявилось в расширении производственной функции фактором предпринимательства. Диверсификация отразилась в институционализации экономического значения полезностей земли, формировании интеллектуального капитала российской экономики.

Экономическая система складывается из взаимодействий субъектов в рамках производственных отношений, что определяет и формирует в конечном итоге характер их экономического поведения. Образ действий создаёт основу реализации экономических потребностей индивидов, обеспечивает их согласованность и в границах относительно локальной системы экономических интересов, и в масштабе функционирования всего сообщества индивидов.

Переход к рыночной организации хозяйства в России коренным образом изменил поведенческие характеристики индивида. Это спровоцировано, в первую очередь, новым социально-общественным статусом, который он приобрёл в рыночной системе производственных отношений. В плановой экономике индивид рассматривался лишь как носитель необходимого производственного ресурса – рабочей силы. Изменение формы распределения произведённого продукта, его обмена и потребления привело к обретению индивидом нового качественного состояния – активного участника процесса общественного воспроизводства. Иными словами, из составляющей производительной силы индивид трансформировался в необходимый элемент производственных отношений – экономического агента.

Существенно изменилась и суть деятельности индивида: она подверглась преобразованию из трудовой в экономическую деятельность. Трудовая деятельность – есть процесс преобразования инди-

видом объекта своего труда, т. е. производство продуктов с помощью конкретных профессиональных навыков. Тогда как экономическая деятельность – соотношение затрат труда и его результатов в условиях рыночного обмена деятельностью. Соответственно, это способствовало формированию в трансформационной российской экономике института свободного наёмного труда. В отличие от вертикально-распорядительных отношений при распределении доли участия индивида в произведённом продукте, что были приняты в плановой экономике, рыночная экономика создала горизонтально-договорные отношения. Это позволило измениться мотивационному содержанию экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

Сформировалась потребность в рыночном способе общественного производства. Индивидуальные интересы начали связываться с частной собственностью. На организационном уровне институционализация частной собственности реализовалась в формировании частнопредпринимательского сектора российской экономики.

Основной формой собственности стала частная: в 1995 г. её удельный вес составлял 62,5 %, а к 2002 г. она была характерна более чем для 75 % российских предприятий и организаций. Доля же предприятий, находящихся в государственной и муниципальной собственности постоянно сокращалась: с 25,5 % в 1995 г. до 11 % в 2002 г. [6, с. 311].

Развитие негосударственных форм собственности обеспечило численный рост индивидов, которые реализовывали свои интересы в системообразующей сфере рыночной экономики – частном предпринимательстве. Если занятость в государственном секторе экономики в 1990 г. составляла более 82 %, то к 2008 г. она сократилась до 31 %. Экономическая активность индивидов радикально была переориентирована на частный сектор экономики, и к 2008 г. экономическая деятельность 57 % экономических субъектов связана с частной формой собственности [7, с. 93].

Рационализм экономических интересов хозяйствующих субъектов в рыночной экономике связан с прагматизмом. Причём прагматическая направленность деловой активности проявляется в выборе агентом организационно-экономических условий деятельности. Выбирают формы собственности, способы организации труда. Это отразилось на наполненности экономики малыми формами бизнеса. Действительно, с момента начала рыночных преобразований число малых предприятий в российской экономике неуклонно увеличивалось. Уже к 1996 г. их насчитывалось 841,7 тыс., а в 2000 г. – 879,3 тыс. Малыми формами бизнеса производилось 14 % промышленной продукции, оказывалось 14 % строительных услуг, приходилось 26 % объёма розничной торговли [3, с. 7].

Рациональность экономической активности хозяйствующих субъектов нашла отражение в совершенствовании методов и средств

реализации их интересов. Наиболее важным инструментом стали некоммерческие организации.

Таким образом, онтогенез экономического поведения определил расширение экономических форм общественного бытия. В результате рационализации экономического поведения российская экономика приобрела весомый частнопредпринимательский сектор, задействовавший значительную часть трудовых ресурсов. Индивидуализм как мотив экономической деятельности обусловил формирование малого сектора российской экономики. Утилитаризм экономического поведения, основанный на пользе коллективного продвижения индивидуальных интересов, способствовал формированию некоммерческих организаций.

Экономическая система – структурно организованное пространство реальной экономики и экономики транзакций. Эволюция российской экономической системы связана со смещением приоритетов общественного воспроизводства от процесса производства к процессам обмена и потребления. Экономическая активность переместилась из сферы реальной экономики в транзакционную сферу, поскольку последняя обеспечивала предпринимателям более быстрый кругооборот капитала и его приращение.

Розничная торговля стала наиболее динамичным сектором российской экономики. В частности, в 2005 г. доля розничной и оптовой торговли в РФ составляла около 21 % ВВП [4, с. 114–132]. Доля розничной торговли в России неуклонно росла, и составила в 2008 г. около 33 % ВВП [7, с. 30, 31]. Активно развивалась банковская система. К 2009 г. насчитывалось 1228 кредитных организаций [7, с. 381].

В результате смещения приоритетов общественного воспроизводства в ходе преобразования российской экономической системы произошло смещение зоны экономической активности в транзакционный сектор. Наибольшей привлекательностью обладала розничная торговля. Привлекательным являлся банковский сектор.

Таким образом, применение приёмов функционального, структурного, эволюционного анализа в рамках традиции системного подхода позволило выявить наиболее существенные признаки развития российской экономической системы. Изменение структуры экономических ресурсов оказало влияние на расширение и диверсификацию производственной функции российской экономики. Наиболее значимыми факторами производства стали предпринимательство, земля с её минерально-сырьевыми запасами. Смещение воспроизводственных приоритетов от производства к обмену привело к изменению структуры экономики. Зоны экономической активности сосредоточились в сферах финансов и торговли. В то же время преобладание рациональных интересов экономических агентов необходимым образом расширило формы экономической деятельности. Наибольшее распространение получило частное предпринимательство, малый бизнес.

Библиографический список

1. Афанасьев В. Г. Системность и общество. – М. : Политиздат, 1980.
2. Иншаков О. В. Потенциал эволюционного подхода в экономической науке современной России // Экономическая наука современной России. – 2004. – № 4.
3. Основные итоги сплошного единовременного обследования малых предприятий по результатам работы за 2000 г. // Госкомстат России. – М., 2001.
4. Панфилов В. С. Черноволов М. П. Состояние и перспективы развития современной системы розничного рынка в России: макроэкономический и финансовый аспект // Проблемы прогнозирования. – 2007. – № 4.
5. Политическая экономия / под ред. А. К. Кокошко. – М. : Мысль, 1970.
6. Российский статистический ежегодник. Статистический сборник // Госкомстат России. – М. 2002.
7. Россия в цифрах. 2009 : крат. стат. сб. // Росстат. – М. 2009.
8. Россия в цифрах 2011. URL: <http://www.gks.ru>.
9. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. – М. : Экономика, 1995.

СФЕРА УСЛУГ И МАТЕРИАЛЬНОЕ ПРОИЗВОДСТВО В КОНТЕКСТЕ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

П. А. Пестова

Тюменский государственный нефтегазовый университет,
г. Тюмень, Россия

Summary. The following concepts are defined to service, sphere of services. The interrelation of production of goods and sphere of services are considered and conclusions about the developed condition of a society are made in the article.

Key words: service; sphere of services; production of goods; sector of economy.

Рассмотрим дефиниции понятий «услуга», «сфера услуг», разберём взаимосвязь материального производства и сферы услуг, сделаем выводы о развитии общества.

Услуга – это «деятельность, процесс, а не продукт, который может являться результатом оказания услуги», услуга требует участия клиента, в большей или меньшей степени, поскольку направлена на производство продукта и на удовлетворение потребности клиента [2, с. 125]. Услуга может быть общественным и частным благом. Может функционировать в производственной и непроизводственной (в том числе социальной) сферах. Может сопутствовать производственной деятельности непроизводственного предприятия и непроизводственной деятельности производственного предприятия, выступать экономическим ресурсом и результатом деятельности организации. Может стимулировать или сдерживать производство и потребление какого-либо другого продукта; быть объектом и субъектом управления социально-экономических системами и процессами; носить коммерческую и некоммерческую окраску [3].

Сфера услуг является отраслью экономики, предоставляющей различные услуги населению, а также третичным сектором экономики наряду с первичным (добывающая промышленность, сельское хозяйство) и вторичным (обрабатывающая промышленность, строительство) секторами. То есть материальное производство является первым и вторым секторами экономики. На рис. 1 представлена модель взаимосвязи сферы услуг с другими секторами экономики, а также системные корреляционные механизмы функционирования сферы услуг, влияющие на развитие общества.

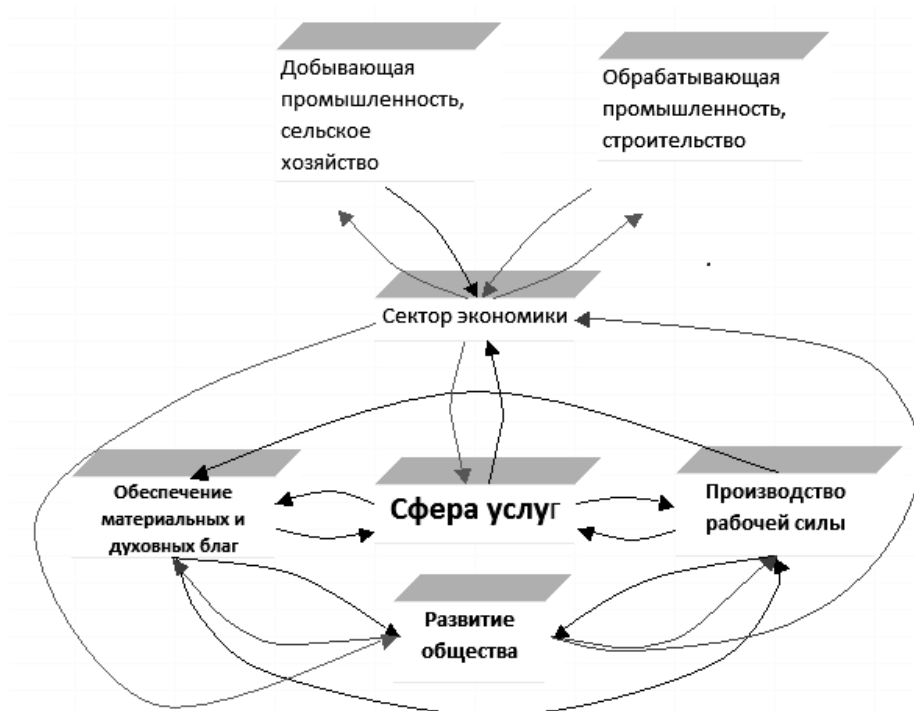


Рис. 1. Сфера услуг в системном строении сектора экономики

Рассмотрим закономерности, характеризующие взаимосвязь и взаимообусловленность материального производства и сферы услуг:

1) чем устойчивее, совершеннее и эффективнее сфера материального производства, чем богаче общество и человек, тем рельефнее становятся роль и значимость сферы услуг, её сбалансированное сочетание с материальным производством и влияние на него;

2) развитая и динамично расширяющаяся сфера услуг – атрибут общества, достигшего достаточно высокого уровня богатства, благосостояния большей части своего населения, то есть имеющего обширный средний класс;

3) непродуцирующая сфера зависит от функционирования материального производства, в том числе в силу вторичных доходов, а в долговременном масштабе – развитие материального производства, его структура, эффективность во многом детерминированы масштабами и качеством функционирования сферы услуг;

4) изменение структуры самого материального производства связано с увеличением доли услуг в самом этом производстве, с другой стороны, развитие материального производства, усложнение его результатов требует развития широкого спектра, на первый взгляд, совершенно непроизводственных услуг [1, с. 46–47].

Таким образом, взаимозависимость материального производства и сферы услуг влияет на развитие общества, непосредственная корреляция конкурирующих продуктов и услуг на рынке приводит к нормальному функционированию общества, при условии наличия квалифицированной рабочей силы.

Библиографический список

1. Бурменко Т. Д., Даниленко Н. Н., Туренко Т. А. Сфера услуг: экономика. – М. : КНОРУС, 2007. – 328 с.
2. Стерлигова А. Н., Фель А. В. Операционный (производственный) менеджмент. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 187 с.
3. Хайкин М. М. Управление сферой услуг: роль домохозяйства // Известия РГПУ им. А. И. Герцена (Общественные и гуманитарные науки). – 2007. – № 8. – С. 126–136.

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ПАРТИСИПАТИВНОГО МЕХАНИЗМА В СИСТЕМЕ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В. С. Епинина

**Волгоградский государственный университет,
г. Волгоград, Россия**

Summary. The article deals with application of the participatory mechanism with the organization of interaction of executive authority with the public. Importance of participatory mechanism in solving the problems of public administration is justified. Traditional and participatory forms of government and public decision-making discussed.

Key words: participatory mechanism; public administration; transparency; problem; interaction government and population; citizen participation in improving the efficiency of public administration.

Повышение эффективности публичной власти и управления на всех уровнях является одной из самых важных стратегических задач административных реформ. За последние годы в России кардинально изменились основные принципы реализации публичного управления, многие проблемы, возникшие в конце XX–начале XXI в., были решены. Анализ прошедших этапов модернизации российской государственности показал, что, в силу своей ключевой роли в решении проблем на всех уровнях публичного управления, вопросы взаимодействия органов исполнительной власти и населения никогда не

теряют своей актуальности. В настоящее время в процессе взаимодействия органов власти и населения постоянно возникают новые источники проблем, что обусловлено естественным, объективным характером развития данных отношений.

Необходимость оптимизации взаимоотношений органов власти разных уровней с населением вызвана рядом объективных и субъективных причин. Во-первых, современные условия развития страны вынуждают искать новые, более устойчивые и перспективные формы государственно-общественного развития. Во-вторых, характер развития управленческих и социально-экономических процессов в России, отражающий в настоящее время и общемировые кризисные тенденции, вызывает необходимость активного сотрудничества государства с обществом в целях повышения эффективности деятельности органов власти и качества жизни населения. Поэтому их взаимодействие неизбежно, и от того, на каких принципах оно будет строиться, какие цели преследовать, какова будет в нём роль каждого субъекта, зависит эффективность и результат принимаемых решений и осуществляемых мероприятий.

Решение проблем взаимодействия государства и общества – одно из главных направлений модернизации публичного управления в России, необходимым условием для развития которого является не только совершенствование правовой базы, но и организационно-методологическое обеспечение этого сложного и неоднозначного процесса.

Сегодня в рамках концепции нового государственного менеджмента основной тенденцией совершенствования процесса публичного управления стало перенесение успешных управленческих методов, инструментов и технологий из коммерческой сферы (работы бизнес-структур) в государственную. Подходы и технологии менеджмента, отработанные в коммерческих фирмах, находят своё применение в практике публичного управления. В настоящее время актуальным является внедрение в систему публичного управления партисипативного механизма взаимодействия власти с населением.

Применение партисипативного механизма в предпринимательстве было обусловлено необходимостью выработки менеджментом новых механизмов и инструментов, призванных обеспечить более высокую эффективность управления предприятием в условиях ужесточения конкуренции и неопределённости факторов внешней среды. Концепция партисипативного управления (менеджмент участия), получившая своё развитие во второй половине XX в. в США и других странах, основана на вовлечении сотрудников всех уровней организации в управление. Предполагается расширение их полномочий, участие (обычно объединённых в группы) в установлении целей предприятия, в принятии решений, в анализе и решении проблем, затрагивающих их интересы (рис. 1).

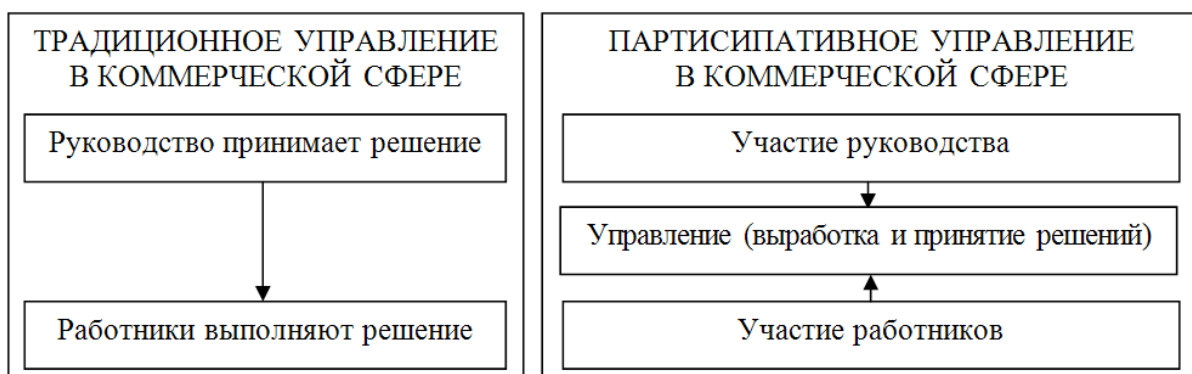


Рис. 1. Принципиальное отличие традиционной и партисипативной форм принятия решений в коммерческом управлении

Формы участия сотрудников в управлении могут иметь разную степень глубины, но, как правило, различают три степени участия: выдвижение предложений; выработка альтернатив; выбор окончательного решения. В целом функционирование партисипативного механизма в предпринимательстве обеспечивает:

- облегчение обмена внутрифирменной информацией – участники взаимодействия получают более обширную и объективную информацию о деятельности предприятия;

- эффективный труд и укрепление командного духа – личное участие работников в процессе управления способствует преобразованию планов предприятия в личные планы работающих, участие в достижении целей предприятия приводит к удовлетворению собственных потребностей работников;

- приобретение руководством предприятия дополнительных ресурсов для решения своих будущих задач – у работников появляются новые навыки, новые знания, расширяется горизонт их личных возможностей [4].

По нашему мнению, реализация принципов партисипативного подхода в механизмах публичного управления не менее актуальна, чем в механизмах управления предприятием. В связи с этим правомерно рассмотреть вопрос о целесообразности адаптации опыта реализации концепции партисипативности в коммерческом управлении к публичному управлению.

В публичном управлении зарубежных стран партисипативный механизм уже давно применяется как комплексная система взаимодействия власти и общества через инструменты и механизмы концепции транспарентной деятельности органов исполнительной власти (правительства). В России использование партисипативного механизма в публичном управлении находилось, вплоть до 2011 г. на начальном уровне. Поэтому применительно к отечественному государственному менеджменту партисипативный механизм можно определить через совокупность принципов, форм и методов деятельности органов публичной власти по организации и углублению

согласованного взаимодействия с гражданским обществом (и бизнесом), направленного на обеспечение свободного обмена информацией, стимулирование активного участия населения (в различных формах и методах) в подготовке и реализации решений правительственных и государственных структур, привлечение его к более активной борьбе с коррупционными стратегиями и контролю над исполнительными органами.

На рисунке 2 в схематичном варианте представлены традиционная и партисипативная формы принятия управленческих решений, реализуемые в системе публичного управления.

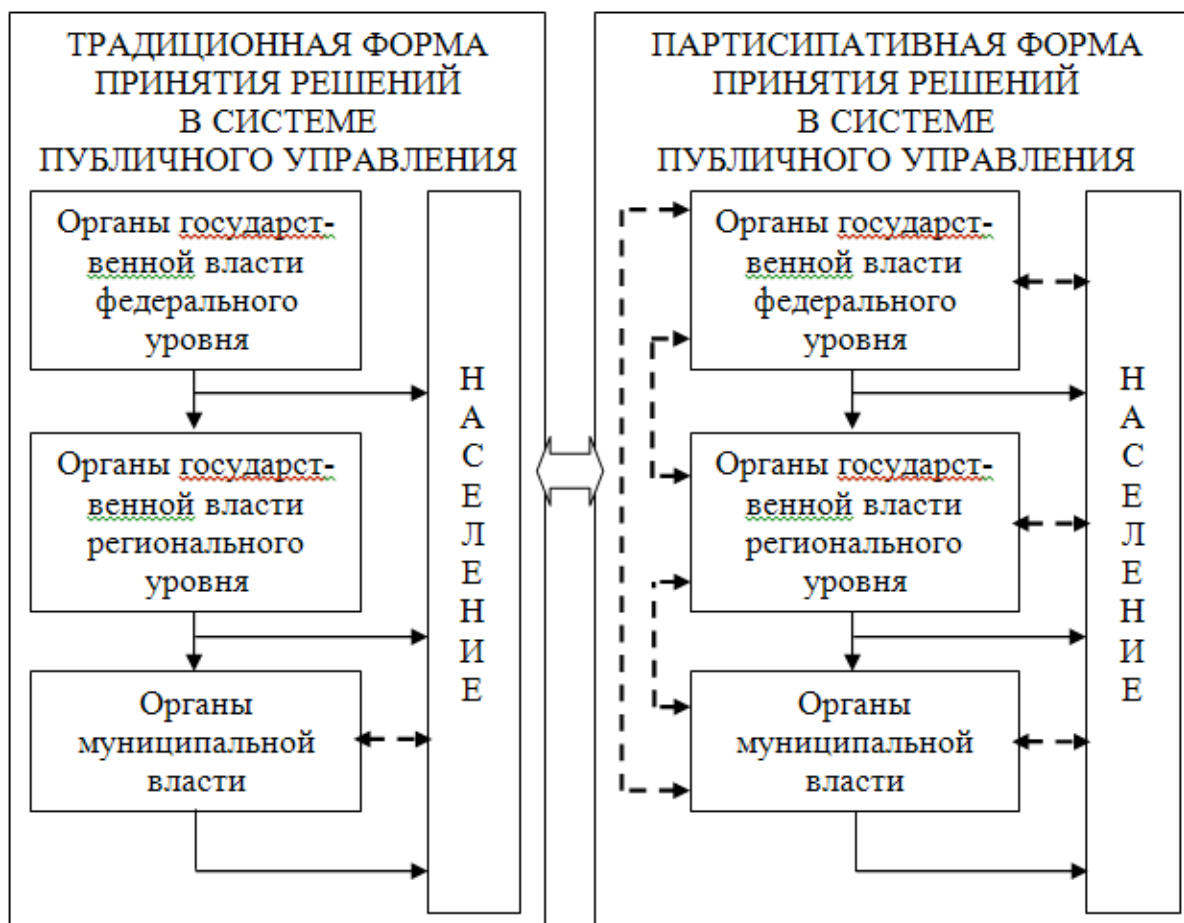


Рис. 2. Традиционная и партисипативная формы принятия управленческих решений в системе публичного управления

Примечание. Сплошной линией обозначен процесс принятия и передачи решения, пунктирной – наличие обратной связи (факт участия в процессе принятия решения).

При традиционном подходе преимущественной ориентацией вектора публичного управления является направление «сверху–вниз»: государственные решения принимаются на высших уровнях публичного управления, а низовые уровни являются пассивными исполнителями указанной «сверху» политики. При этом только на муниципальном уровне наблюдается наличие прямой-обратной

связи с населением и использование направления «снизу-вверх», предполагающего адаптацию местного территориального интереса к государственному. Объектом муниципального интереса являются вопросы местного значения, характер и особенности которых могут быть адекватно осознаны только теми гражданами, которые непосредственно проживают на данной территории [5].

Преобразование в системе публичного управления традиционной формы принятия решений в партисипативную сопряжено с переходом от иерархического механизма принятия управленческих решений и передачи информации к механизму выработки, принятия, реализации тактических и стратегических решений, при котором создаются условия для активизации деятельности граждан в совместных с органами власти процессах управления. В связи с этим наблюдается наличие прямой-обратной связи с населением не только на муниципальном уровне публичного управления, но и федеральном и региональном. Кроме того, в отличие от традиционной формы принятия управленческих решений, в партисипативной наличествует (при сохранении централизованного управления) прямая-обратная связь органов публичной власти федерального, регионального и муниципального уровней. В таком случае с целью трансляции мнения, пожеланий, вопросов населения органы власти выступают медиаторами между активными представителями общества соответствующего уровня и органами власти более высокого / более низкого уровня.

Накопленный сегодня разнообразный и разносторонний опыт взаимодействия руководства предприятия с работниками предоставляет необходимый материал для осуществления анализа процессов взаимодействия в публичном управлении органов исполнительной власти и населения, выработки необходимых решений для их оптимизации и совершенствования. Эффективное публичное управление по своей сложности не соизмеримо с управлением предприятием. В то же время в системе публичного управления сегодня увеличивается значимость партисипативного механизма как особого инструмента, обеспечивающего решение возникающих проблем, принятие оптимальных решений и достижение поставленных целей. Как инструмент партисипация в системе публичного управления, помимо решения специальных задач, должна обеспечить:

- открытость и прозрачность публичной власти, свободный обмен информацией, активное использование в публичном управлении современных информационных технологий;
- организацию и углубление согласованного оперативного взаимодействия государства с гражданским обществом (и бизнесом);
- стимулирование активного участия населения (в различных формах) в подготовке и реализации решений государственных структур;

– привлечение населения к более активной борьбе с коррупционными стратегиями и контролю над исполнительными органами.

Следует отметить, что в России созданы необходимые основы для эффективного функционирования партисипативного механизма публичного управления как на федеральном, так и региональном и муниципальном уровнях: определены основные формы партисипативных отношений органов публичной власти с населением (информирование, консультации, диалог) и способы их реализации в зависимости от инициатора взаимодействия. Так, органы публичной власти предоставляют информацию о результатах своей деятельности как по собственной инициативе путём распространения отчётов о работе через различные средства коммуникации, так и в ответ на самостоятельные запросы граждан о предоставлении интересующей информации. Выявление мнений граждан по конкретным вопросам осуществляется путём консультирования через организацию референдумов, публичных слушаний, анкетных опросов. С целью повышения активности населения в участии в публичном управлении при органах исполнительной власти формируются общественные советы, члены которых привлекаются к разработке стратегических направлений развития профильной деятельности органа власти, предлагают и обсуждают варианты решений проблем.

В настоящее время на всех уровнях публичного управления в России проводится активная работа по налаживанию устойчивых партисипативных отношений органов публичной власти с населением. В Указе «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления» [6] Президент Российской Федерации В. В. Путин определил сроки, средства и результаты их достижения, тем самым подтверждая приоритетность выбранных инициатив по развитию партисипативного механизма в российском публичном управлении. Сегодня часть обозначенных направлений уже реализована. Так, Постановление Правительства Российской Федерации от 25.08.2012 г. № 851 [2] реализует подпункт «а» пункта 2 Указа – создаёт систему раскрытия информации о разрабатываемых проектах нормативных правовых актов и результатах их общественного обсуждения. В соответствии с принятым Постановлением до 15 апреля 2013 г. федеральные органы исполнительной власти будут размещать соответствующую информацию на своих официальных сайтах в сети Интернет, а с 15 апреля 2013 г. – на едином сайте в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» www.regulation.gov.ru. Создание данной системы позволит не только повысить качество законотворческих инициатив, но и является важнейшим шагом на пути внедрения принципов открытости деятельности Правительства Российской Федерации.

Исполнение подпункта «в» пункта 2 Указа было осуществлено 27 августа 2012 г. – премьер-министр РФ Д. А. Медведев утвердил

Концепцию формирования механизма публичного представления предложений граждан с использованием Интернета для рассмотрения в Правительстве РФ. Краткое название её – концепция «российской общественной инициативы», которая предоставляет гражданам возможность выкладывать свои предложения в Интернете и при наличии не менее 100 тыс. голосов отправлять их на рассмотрение в правительство [3].

Подчёркивая положительный мировой опыт по реализации политики «открытых данных», в подтверждение этой идеи Министерство экономического развития РФ представило проект создания специального интернет-портала «Открытые государственные данные Российской Федерации», на котором государственные информационные ресурсы будут доступны в специальном формате, позволяющем владельцам иных сайтов заимствовать их в автоматическом режиме [1]. Данный сайт обеспечит свободный доступ к информации, вырабатываемой всеми федеральными учреждениями, повысит эффективность и качество работы государственных учреждений, поскольку наличие информационных потоков, поступающих в режиме реального времени, облегчит для различных подразделений правительства доступ, как к своим собственным данным, так и к данным, вырабатываемым другими учреждениями.

Одним из важнейших приоритетов деятельности современных органов государственной власти в России является организация и содержательное наполнение взаимодействия органов государственного управления с общественностью. Государственные органы развивают способности работать с инициативой граждан, в том числе за счёт расширения возможностей использования в публичном управлении информационных технологий. Так, наблюдается внедрение интерактивного общения между гражданами и госорганами через среду Интернет и появление обратной связи – всё более популярным становится он-лайн-взаимодействие представителей власти с населением. Сегодня применяются два сайта: «Большоеправительство.рф» (запущен 31.10 2011 г.) и «Россиябездураков.рф» (запущен 20.01 2012 г.). Политики и государственные учреждения открывают форумы, интернет-порталы, он-лайн-приёмные. Успешная реализация возможностей информационно-коммуникационных технологий имеет своим результатом прозрачную вертикаль (и горизонталь) власти, потребляющую значительно меньше бюджетных средств и открытую для взаимодействия с гражданами.

Итак, сегодня в системе публичного управления особое место занимают вопросы формирования системы взаимодействия органов власти с населением для минимизации рисков от несогласованности их действий и повышения эффективности работы по решению возникающих проблем. Применение партисипативного механизма позволяет обеспечить участие граждан в разработке и принятии

общественно-государственных решений на федеральном, региональном, муниципальном уровнях публичного управления. Применение в системе российского публичного управления партисипативного механизма нацелено на повышение эффективности взаимодействия органов исполнительной власти с населением и экономии в результате данного процесса средств, которые можно будет направить на снижение дефицита бюджета и уменьшение налогов. Поэтому дальнейшее упрочение взаимоотношений между органами власти и населением должно стать приоритетной задачей в деле совершенствования управления социальными и экономическими процессами развития в российских регионах.

Библиографический список

1. Открытое правительство обретёт электронный формат. URL: <http://www.fon-tanka.ru/2012/06/07/074/>
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 25.08.2012 г. № 851 «О порядке раскрытия федеральными органами исполнительной власти информации о подготовке проектов нормативных правовых актов и результатах их общественного обсуждения». URL: http://www.economy.gov.ru/minrec/about/structure/dep gos regulir in economy/doc20120831_03?presentationtemplate=m_activityFormDoc&presentationtemplateid=239492004b74db87bf98bf77bb90350d
3. Премьер утвердил концепцию «российской общественной инициативы». URL: <http://www.rg.ru/2012/08/27/initsiativa-anons.html>
4. Принципы планирования в экономической организации. Принцип участия. URL: <http://starkproject.com/business-planning/172-business-planning/2015-principy-planirovaniya-v-ekonomicheskoy-organizaczii.html>
5. Содержание понятия «государственное управление», основные научные школы, изучающие его. URL: <http://cde.osu.ru/demoversion/course168/1.html>
6. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 601 «Об основных направлениях совершенствования системы государственного управления». URL: <http://www.rg.ru/2012/05/09/gosupravlenie-dok.html>

ПРОБЛЕМА ПОНИМАНИЯ ТЕРМИНА КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОБЩЕСТВОМ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

К. А. Холдеев

Московский государственный университет
им. М. В. Ломоносова, г. Москва, Россия

Summary. In recent years corporate social responsibility (CSR) takes a wide degree of application in the Russia. It appears as an element of business feedback with community. Thus, the emergence of socially responsible behavior is a response to the requirements of society.

Key words: corporate social responsibility; voluntary; society.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) представляет собой концепцию, которая подразумевает тот факт, что политика современных компаний должна включать в себя проведение мероприятий, носящих характер добровольного вклада бизнеса в развитие общества. Политика КСО в мировой практике сейчас носит повсеместный характер – элементы КСО компании вписывают в свои стратегии и кодексы, КСО помогает наладить зачастую забытую, утерянную связь компаний и общественных организаций. Стоит обратить внимание на тот факт, что добровольный характер вклада в развитие общества подразумевает не только соблюдение всех законодательных норм, но и выполнение требований общества, не прописанных в законах, то есть речь идёт о превышении минимума обязанностей, установленных законами.

В России КСО появилось относительно недавно в силу определённых политических и экономических обстоятельств. Период становления и увеличения популярности данного явления пришёлся на начало 2000-х гг., когда вектор развития КСО был задан президентом России В. В. Путиным, который сформулировал необходимость увеличения степени доверия населения к деятельности отечественных компаний.

Стоит отметить, что изначально в России под КСО не понимался добровольный (не являющийся обязательным согласно законодательству) вклад в развитие общества. Так, в апреле 2007 года ВЦИОМ провёл всероссийский опрос (допускалось не более 3 ответов), где респондентам был задан вопрос "Что, по вашему мнению, в первую очередь характеризует бизнес как социально ответственный?". Более 50 % респондентов (54,7 %) ответили, что под КСО понимают выполнение обязательств перед работниками (выплата заработной платы, создание безопасных условий труда) и государством (уплата налогов), то есть соблюдение компаниями законодательства без взятия на себя дополнительных обязательств. Ещё 41,7 % респондентов указали

под КСО выпуск качественной продукции, а 27,1 % респондентов отметили под КСО необходимость выполнения обязательств компаний перед партнёрами и клиентами.

Данные цифры позволяют сформулировать тезис о неполном и неправильном понимании термина КСО россиянами. Эта проблема понимания данного термина населением является серьёзным препятствием существования программ КСО в России. Решение данной проблемы позволит сформировать спрос со стороны общества на КСО, что даст толчок к стимулированию развития программ КСО компаниями.

Библиографический список

1. Благоев Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. – М. : Издательство "Высшая школа менеджмента СПбГУ", 2011.
2. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект : монография / М. А. Эскиндаров, И. Ю. Беляева, Ю. К. Беляев и др. ; под общ. ред. И. Ю. Беляевой, М. А. Эскиндарова ; Финансовая акад. при Правительстве РФ. – М. : КноРус, 2008.

СТЕРЕОТИПЫ ПОВЕДЕНИЯ И ДРУГИЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СУЖДЕНИЯ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЁТЕ И АУДИТЕ В РОССИИ

Р. И. Мухаметзянов

**Казанский федеральный университет,
Институт экономики и финансов, г. Казань**

Summary. The article discusses problems of application of judgments in accounting and auditing in Russia. The author describes causes and offers possible solutions to the problems.

Key words: judgments; accounting; auditing; mentality; accounting traditions; ethical norms.

Понятие «профессиональное суждение» бухгалтера и аудитора появилось в России относительно недавно и связано с переходом на МСФО. В среде российских практиков учёта упоминание профессионального суждения вызывает скорее ироническую улыбку, так как данное понятие считается не применяемым на практике. Такое восприятие профессионального суждения является серьёзной проблемой, потому что мешает началу реального применения МСФО.

Основной проблемой принятия идеи профессионального суждения в России является сложившийся менталитет. Бухгалтерский учёт представляется в сознании, как руководителей, так и самих бухгалтеров как нечто бесполезное в принятии управленческих решений. Интересное объяснение такому восприятию даёт М. Л. Пя-

тов [6]. По его мнению, сначала бухгалтерский учёт воспринимался как средство избежания штрафов за непредоставление отчётности и минимизации выплачиваемых налогов. Для уменьшения выплачиваемых налогов занижались финансовые результаты, что делало данные непригодными для принятия управленческих решений. Далее, когда налоговый учёт отделился от бухгалтерского, бухгалтерия стала ещё менее ценной в глазах руководителей. С объяснением Пятова трудно не согласиться, оно вполне объясняет несерьёзность восприятия профессионального суждения. В развитых странах, откуда мы пытаемся заимствовать МСФО, бухгалтерия является важным элементом принятия управленческих решений, из-за чего создаётся объективная необходимость в формировании адекватной отчётности, которая реализуется посредством профессионального суждения. В России же, учитывая вышеописанные обстоятельства, не формируется объективной потребности в составлении адекватной отчётности, что делает профессиональное суждение чем-то не нужным. Пока рядовой сотрудник бухгалтерии не осознаёт важности учёта для управления, будет невозможна реализация профессионального суждения и, следовательно, функционирование МСФО. Как отмечает О. Аскери, главная проблема применения МСФО сегодня – неготовность бухгалтеров переквалифицироваться в управляющих [1], и с этим мнением трудно не согласиться.

Одной из проблем применения профессионального суждения в России является сложившаяся традиция ведения учёта, подразумевающая отсутствие альтернатив его реализации. По мнению С. В. Панковой, у бухгалтеров отсутствует сложившаяся практика самостоятельного принятия решений в области учёта [4]. Сложившаяся практика закономерно вытекает из условий, в которые были поставлены бухгалтера: ориентация учёта на безусловное выполнение нормативных актов, жёсткая регламентация методологии учёта и др. В результате сформировался определённый стереотип поведения, который и является препятствием для применения профессионального суждения. Стереотипы поведения трудно изменить, тем более в короткие сроки, чего не скажешь о нормативных актах, которые изменяются относительно быстро. Специалисты, которые были воспитаны в духе безальтернативности учёта, вдруг были поставлены в условия, в которых новые нормы требовали от них принятия самостоятельных решений. Естественно, что эти специалисты оказались неспособны эффективно реализовать появившуюся свободу выбора.

Данная ситуация имеет психологические причины, связанные с консервативной направленностью людей. Любые новые условия пугают человека и он, осознавая относительную безопасность предыдущих условий, инстинктивно отрицает новую ситуацию. Так же происходит и с бухгалтерами, которые привыкли к безальтернативности ведения учёта. Они отрицают предоставленные возможно-

сти самостоятельного определения методологии, поэтому тяготеют к возврату к безвыборности, где всё просто и понятно.

Изменение стереотипов поведения потребует определённого времени. Ситуацию улучшает то, что новые специалисты, приходящие в профессию, будут лишены негативного опыта и им будет легче принять профессиональное суждение как естественную часть профессии. В целом такая адаптация является частью комплексного процесса перехода России к реально функционирующим рыночным отношениям, потому как концепция профессионального суждения была развита на западе в свете рыночных отношений, в которых важная роль отводится свободе выбора субъектов, а, следовательно, и свободе выбора учётных методов бухгалтерами.

Очевидно, что совершенствование нормативной базы является важным шагом к созданию условий реализации профессионального суждения. Однако одного лишь усовершенствования законодательной базы недостаточно, потому что поведение специалиста не может всецело контролироваться законом. Важным аспектом является социальный контроль. В своих трудах С. В. Панкова отмечает, что социальный контроль, реализуемый через этические нормы, играет решающую роль в профессиях, требующих выражения профессионального мнения [4]. Этические нормы позволяют обществу получать определённые результаты работы от бухгалтеров и аудиторов, т. е. изменяют стереотипы их поведения. С другой стороны, соблюдение этических норм улучшает восприятие данных профессий, что способствует осознанию работников в сфере бухгалтерского учёта важности их профессии, в том числе и в управлении предприятием. Таким образом, совершенствование этического контроля бухгалтеров и аудиторов позволит решить упомянутые в статье проблемы восприятия профессий в сфере учёта и негативных стереотипов поведения.

Хотя в России и существуют кодекс этики профессиональных бухгалтеров и аудиторов и Кодекс этики аудиторов России, их реальное применение затруднительно по ряду причин. С. В. Панкова подчёркивает, что этические требования кодексов распространяются лишь на членов профессиональных сообществ, что ведёт к тому, что бухгалтера, не являющиеся членами ИПБ России, не принимают на себя обязательств по исполнению норм кодекса этики, что может отрицательно сказаться на качестве формируемой ими информации [4]. Нам кажется, что данная проблема является значительной и препятствует этическому поведению. Этические нормы должны активнее распространяться для эффективного применения в деятельности специалистов. По нашему мнению, эффективным способом продвижения этических норм бухгалтеров и аудиторов является включение их изучения в программы обучения данным специальностям. С этим мнением соглашается и О. Аскери, который считает, что существующие образовательные программы не способствуют

воспитания специалистов, способных к формированию профессионального суждения [1].

Профессиональное суждение является основополагающим понятием МСФО, в связи с чем попытаемся проанализировать проблемы применения профессионального суждения в России в историческом контексте.

Природа профессионального суждения неразрывно связана с историческими особенностями западных стран. Так, одним из условий формирования концепции профессионального суждения в Англии и США стала англосаксонская правовая система. В центре внимания данной правовой системы находится судебный прецедент – конкретное решение судьи, являющееся основой для вынесения решений другими судьями. В отсутствие прецедента судья сам формирует решение по делу. Хотя законы и присутствуют, фактически всё зависит от того, как судья истолкует и применит норму закона. Такая традиция, безусловно, повлияла на менталитет жителей этих стран.

Этот менталитет и лёг в основу концепции профессионального суждения. Аналогия прецедентной системы права и МСФО очевидна. Итак, вместо судьи – бухгалтер, закон – стандарт, прецедент – конкретное решение бухгалтера, основанное на профессиональном суждении. Так же решение бухгалтера, основанное на профессиональном суждении, превалирует над стандартами и, фактически в каждой конкретной ситуации решает всё сам бухгалтер. В контексте данной правовой системы профессиональное суждение воспринимается естественным образом, не контрастирует с реальностью.

В России применяется романо-германская правовая система, источником права в которой является закон, прецедент не играет никакой роли. Влияние судьи явно меньше, чем в англосаксонской системе. Такая традиция принятия судебных решений сыграла большую роль в формировании менталитета нашей страны, что оказало впоследствии влияние на восприятие роли бухгалтера. Бухгалтер так же лишь реализует закон, не ощущая, что он может реально повлиять на ситуацию. Показанное сравнение правовых систем показывает глубинные причины сложностей применения профессионального суждения в России.

Стоит отметить, что дополнительные трудности в понимании значимости профессионального суждения вызывает то, что у данного понятия нет чёткого определения. Так, его нет ни в текстах МСФО, ни в законах о бухгалтерском учёте и аудите РФ. Однако косвенные отсылки к необходимости применения профессионального суждения встречаются повсеместно: в МСФО, в законах о бухгалтерской и аудиторской деятельности, в ПБУ, в инструкции к плану счетов и т. д.

Почему же вышеупомянутые документы не включают определения профессионального суждения, если оно и впрямь такое важное? Ответ кроется в самой природе данного понятия. МСФО предполагает,

что любой нормативный акт несовершенен и не может на протяжении долгого времени адекватно отражать реалии хозяйственной деятельности. Путём к постоянному совершенствованию законодательной базы является профессиональное суждение. Следовательно, оно стоит как бы на уровень выше нормативных актов в иерархии.

Ещё одной причиной, почему данное понятие не имеет чёткого определения в нормативных актах, является его изменчивая и многоплановая структура. В зависимости от обстоятельств хозяйствования профессиональное суждение изменяет свои формы выражения, в связи с чем делает возможным неформальный подход к отражению ситуаций, делая его наиболее адекватным и объективным.

Однако стоит отметить, что невозможность дать чёткое определение профессионального суждения совсем не означает, что его стоит воспринимать как нечто совершенно абстрактное и нереализуемое на практике. Это понятие скорее должно представляться как принципиальный подход к осуществлению бухгалтерского учёта и аудита. Так, Н. В. Генералова и А. А. Корабельников считают, что профессиональное суждение является не «единовременной процедурой», а подходом к формированию финансовой отчётности [2]. По нашему мнению, нормативные документы всё-таки должны определять аспекты профессионального суждения как концептуальный подход, при этом всячески подчёркивая, что данные описания носят наиболее общий характер, а не исчерпывающий. Попытаться сформулировать концептуальный подход следует из определений учёных, которые занимались проблемой профессионального суждения. Например, Е. М. Гутцайт даёт следующее определение: «обобщение представлений о доказательстве в точных науках на случай, когда приходится привлекать и интуицию, но эта интуиция не основывается на чистой догадке, а подкрепляется опытом и информацией аудитора в рассматриваемых вопросах» [3]. Ещё одно интересное определение профессионального суждения дают А. А. Шапошников и Т. В. Синицина. Оно гласит, что профессиональное суждение на практике является окончательным выводом специалиста по проблемам, не имеющим стандартного решения, основанным на его знаниях, квалификации и опыте работы [7]. Указанные выше определения кажутся нам интересными, но являются достаточно узкими для такого широкого понятия, как профессиональное суждение. Однако эти определения могут быть использованы при разработке концептуального подхода к профессиональному суждению. Например, в сфере аудита во исполнение принципа независимости были разработаны правила независимости аудиторов и аудиторских организаций [5], в которых ключевую роль играет именно концептуальный подход к данной проблеме. Этот подход даёт, скорее, модель поведения, которая конкретизируется в каждом отдельном случае. Также правила содержат и неисчерпывающий ряд типичных ситуаций, что делает правила эф-

фективными как в ежедневных типичных решениях, так и в нестандартных ситуациях. Нам кажется рациональным составление правил формирования профессионального суждения, которые должны быть сформулированы аналогичным образом. При этом не стоит забывать, что правила формирования профессионального суждения и, к примеру, правила независимости не будут документами одного уровня. Правила формирования профессионального суждения должны быть поставлены на уровень выше всех правил реализации принципов в сфере учёта, и, следовательно, принципиальный подход к формированию профессионального суждения должен быть сформулирован, как исходная точка всех остальных концептуальных подходов соблюдения конкретных принципов бухгалтерского учёта и аудита.

Как показала статья, применению профессионального суждения в России мешает ряд проблем. Однако все они вполне решаемы, хотя и требуют определённого времени и усилий. Когда эти проблемы будут решены, такие понятия, как профессиональное суждение и этика, перестанут восприниматься иронически.

Библиографический список

1. Аскери О. Профессиональное суждение: что это такое и как с этим бороться // МСФО: практика применения, 2008. – № 4. – С. 50–59.
2. Генералова Н. В., Корабельников А. А. Методология бухгалтерского учёта и её влияние на показатели финансовой отчетности // Финансы и бизнес. 2008. – № 1. – С. 162–176.
3. Гутацайт Е. М. Аудиторская проверка с позиций теорий принятия решения в условиях неопределённости // Аудиторские ведомости. – 2001. – № 8.
4. Панкова С. В. Профессиональное суждение бухгалтера и аудитора: сходства и различия // Международный бухгалтерский учёт. – 2011. – № 21. – С. 10–15.
5. Проект Правил независимости аудиторов и аудиторских организаций. URL: http://www1.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2012/07/PRAVILA_NEZAVISIMOSTI_26_07_2012.doc.
6. Пятов М. Л. Профессиональное суждение в современной практике учёта // Бухгалтерский учёт. – 2008. – № 24. – С. 51–55.
7. Шапошников А. А., Сеницына Т. В. Профессиональное суждение и его роль в аудите // Аудиторские ведомости. – 2006. – № 4.

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ОПЦИОННОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

И. Ю. Лысенина

Санкт-Петербургский государственный университет
Экономики и финансов, г. Санкт-Петербург, Россия

Summary. This article presents an example of Option price model application for business valuation issues by describing the way of innovation potential estimation.

Key words: Option Price Model; innovation potential; business valuation.

В последнее время в сложившихся условиях нестабильной экономики всё чаще подчёркивается значимость информации, инновационных продуктов и новых технологий. Это, во-первых, обеспечивает получение стабильного дохода в меняющейся экономической среде, а во-вторых, способствует формированию новых рынков.

Проблема, с которой сталкивается финансовый менеджмент в подобных условиях, – моделирование стоимости бизнеса, осуществляющего инновации. Решение данной проблемы – использование модели ОРМ (Option Price Model – модель опционного ценообразования), в соответствии с которой стоимость бизнеса можно представить как:

$$V = V_{\text{ТР}} + I_p \quad (1),$$

где $V_{\text{ТР}}$ – стоимость, рассчитанная традиционными способами (наиболее часто на практике используют методы дисконтированных денежных потоков или метод мультипликаторов (метод коэффициентов));

I_p – инновационный потенциал [7, с. 65–69].

Инновационный потенциал представляет собой стоимость возможностей получить в будущем доход от применения нового нематериального актива (продукта, технологии), который получен в результате НИОКР, но не используется на момент определения стоимости бизнеса. Инновационный потенциал можно рассматривать как опцион call, стоимость которого рассчитывается на основе формулы Блэка-Шоулза (при допущении, что цена актива – объекта опциона изменяется непрерывно и характеризуется нормальным распределением).

Использование модели ОРМ позволяет учитывать неопределённость, связанную с внедрением инноваций. Распространены ситуации, когда инновационно-инвестиционный процесс останавливается непосредственно после выполнения НИОКР, давших положительный результат.

Это может быть вызвано, во-первых, тем, что менеджмент компании устраивает размер прибыли, которую приносят уже про-

изводимые продукты, поэтому производство и выпуск нового можно отложить.

Во-вторых, инвестиционный проект выпуска на рынок нового продукта в текущий момент может иметь недостаточный уровень чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности или других критериев, принятых в компании для оценки проектов; но при поступлении дополнительной информации о тенденциях развития отрасли и рынка отложенные проекты могут стать для компании привлекательными. Если срок запуска нового продукта не определён окончательно, то есть его внедрение ожидается через год, два и т. д., то рассматривается совокупность опционов, причём опцион с более длительным сроком может быть реализован только в случае неисполнения опциона с более коротким сроком.

В качестве иллюстрации использования модели ОРМ для учёта инновационного потенциала бизнеса осуществлён расчёт стоимости предприятия сельскохозяйственного машиностроения, которое планирует выпустить новую модель комбайна.

Стоимость, рассчитанная методом дисконтированных денежных потоков для фирмы (V_{TP}), составила 840,8 млн руб. Определение инновационного потенциала проводится согласно формуле:

$$I_p = P_{call} = PV_{CF} \times N(d_1) - I_n \times e^{-rt} \times N(d_2) \quad (2),$$

где PV_{CF} – спотовая цена опциона – приведённая стоимость денежного потока выгод, получаемых предприятием в результате выпуска нового продукта;

I_n – цена страйк – приведённая стоимость денежного потока затрат, необходимых для осуществления выпуска нового продукта; r – ставка по безрисковым активам, срок действия которых совпадает со сроком действия опциона;

t – срок действия опциона;

N – функция нормального распределения; d_1 и d_2 рассчитываются в соответствии с формулами:

$$d_1 = \frac{\ln \frac{PV_{CF}}{I_n} + (r + \frac{\sigma^2}{2}) \times t}{\sigma \times \sqrt{t}} \quad (3),$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \times \sqrt{t} \quad (4),$$

где σ – стандартное отклонение цены нового продукта.

В рассматриваемом условном примере PV_{CF} составляет 23 млн руб., I_n – 27 млн руб., в качестве безрисковой ставки при расчётах используется ставка рефинансирования (которая с 26 декабря 2011 года составляет 8 %).

Кроме того, при расчёте инновационного потенциала необходимо учесть, что руководство предприятия не приняло окончательно

ного решения относительно сроков выпуска новой модели, поскольку чистый приведённый доход проекта отрицателен ($PV_{CF} - I_n = 27 - 23 = -4$ млн руб.). В машиностроении жизненный цикл продукции достаточно продолжителен, поэтому проекты, реализуемые на первых этапах стратегии развития машиностроительного предприятия, могут иметь отрицательный дисконтированный доход, но без их осуществления не возможна реализация следующих более эффективных проектов. Предполагается, что вероятность выпуска новой модели комбайна в следующем году составит 0,2, через два года – 0,4, через три года – 0,4.

Для определения σ проводится анализ рынка комбайнов (см. таблицу 1).

Таблица 1

Объём производства комбайнов *

Год	Объём производства комбайнов, тыс. шт	2001	9,1
1995	6,2	2002	7,5
1996	2,5	2003	5,4
1997	2,3	2004	8,1
1998	1	2005	7,5
1999	2	2006	6,9
2000	5,2	2007	7,3

**Использование натуральных показателей обусловлено двумя причинами: во-первых, нет необходимости учитывать влияние инфляции, а во-вторых, Федеральная служба государственной статистики ведёт учёт именно в натуральных показателях. Российский статистический ежегодник – данные с сайта Федеральной службы государственной статистики www.gks.ru*

Дисперсия составляет 6,556.

Определение стоимости инновационного потенциала с учётом вероятности выпуска новой модели комбайна представлено в таблице 2.

Расчёт стоимости инновационного потенциала (согласно формуле 2)

Показатель	2-ой год	3-ий год	4-ый год
V_{CF}	23	23	23
In	27	27	27
t	2	3	4
r	8,00 %	8,00 %	8,00 %
Дисперсия	6,6	6,6	6,6
d1	1,816	2,242	2,600
d2	-1,816	-2,206	-2,537
N (d1)	0,965	0,987	0,995
N (d2)	0,034	0,013	0,005
I_p	21,406	22,423	22,783
Вероятность исполнения опциона	0,2	0,4	0,4
I_p взвеш			22,364

Инновационный потенциал, рассчитанный как средневзвешенное, составил 22,36 млн руб. Общая стоимость предприятия (согласно формуле 1) равна $840,8 + 22,36 = 863,16$ млн руб. Игнорирование инновационного потенциала привело бы к занижению стоимости предприятия на 2,7 %, что весьма существенно.

Определение стоимости бизнеса в соответствии с моделью ОРМ – аналитическая оценка, основанная на прогнозных значениях риска и доходности по мере внедрения инновационных продуктов.

Использование моделей ОРМ помогает избежать недооценки бизнеса, что особенно актуально, если он функционирует в условиях нестабильной экономики. Кроме того, игнорирование, неверное определение инновационного потенциала снижает мотивацию к нововведениям. Финансовое моделирование стоимости бизнеса на основе ОРМ может использоваться самим бизнесом как инструмент принятия решений о внедрении инноваций, поскольку модели опционного ценообразования учитывают особенности формирования стоимости в рамках долгосрочного и многоэтапного процесса реализации стратегии инновационного развития.

Библиографический список

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2011. – 1008 с.
2. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 144 с.
3. Лимитовский М. А. Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках. 4-е изд. – М. : Юрайт-Издат, 2011. – 528 с.
4. Бухвалов А. В. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения // Российский журнал менеджмента. – № 2. – 2004. – С. 27–56.

5. Ковалишин Е. А., Поманский А. Б. Реальные опционы: оптимальный момент инвестирования // Экономика и математические методы. – Том 35. – № 2. – 1999. – С. 50–60.
6. Сысоев А. Ю. Использование моделей «реальных опционов» при оценке эффективности инвестиционных проектов // Вестник Финансовой академии. – № 4. – 2003. – С. 99–108.
7. Федотова Т. А. Формирование стратегической стоимости предприятия // Финансы и кредит. – № 10. – 2008. – С. 65–69.
8. Российский статистический ежегодник – данные с сайта Федеральной службы государственной статистики. – URL: [http:// www.gks.ru](http://www.gks.ru)

КОЛИЧЕСТВЕННАЯ МОДЕЛЬ СКИДКИ ЗА НЕДОСТАТОЧНУЮ ЛИКВИДНОСТЬ

И. Ю. Лысенина

Санкт-Петербургский государственный университет
«Экономики и Финансов», г. Санкт-Петербург, Россия

Summary. This article describes Quantative Marketability Discount Model – an example of business valuation model where discount is treated as output (not as fixed input).

Key words: Quantative Marketability Discount Model; premium; discount; business valuation.

Основная тенденция в финансовом моделировании стоимости бизнеса – интегрирование моделей, нестандартное использование подходов определения стоимости [1, с. 350; 2, с. 38; 4, с. 12]. Примером такого использования можно назвать модель QMDM (Quantative Marketability Discount Model) – модель определения стоимости на уровне акционера (определение неликвидной миноритарной доли собственности).

Рассмотрим возможность трёх основных подходов определения стоимости бизнеса для расчёта неликвидной миноритарной доли:

1. *Подход, основанный на активах (asset-based approach)* [5, с. 9; 6, с. 13].

В рамках данного подхода показатель стоимости рассчитывается, исходя из стоимости активов предприятия без задолженности. Данный подход неудобен для определения стоимости неликвидных миноритарных долей, поскольку миноритарный акционер не имеет доступа ни к активам предприятия, ни к управлению задолженностью.

2. *Рыночный подход (market-based approach)* [5, с. 12; 6, с. 16].

Методы данного подхода базируются на сравнении оцениваемой доли собственности с такими же долями собственности, которые торгуются на рынке. С одной стороны, можно оценить рассматриваемую долю, анализируя состоявшиеся ранее сделки с анало-

гичными миноритарными долям (*Метод рынка капитала – Guideline Public Company Method*) [6, с. 15].

В рамках данного подхода можно также определить скидку за недостаточную ликвидность как пропорциональную часть стоимости предприятия (*Метод сделок – Merger and Acquisition Method*) [6, с. 17].

Возможно также определение скидки за недостаточную ликвидность путём статистических соотношений (использование регрессионного анализа – построение зависимости между скидкой за недостаточную ликвидность и группой переменных, описывающих долю собственности, предприятие в целом, значимые внутриотраслевые характеристики).

Однако для использования методов данного подхода необходимо определить его надёжность. Превалирующие стандарты определения стоимости бизнеса и практика выделяют три принципиальные основы для того, чтобы доступные рыночные данные образовывали разумную базу для сравнения с оцениваемым активом:

- достаточное сходство качественных и количественных характеристик с оцениваемым активом;
- объём и верифицируемость данных об активах с оцениваемым активом;
- исследование причин транзакции – результат добровольной сделки, продажа по принуждению или транзакция произошла из-за безвыходного положения бизнеса [5, с. 12].

Проводя моделирование с учётом данных оснований, определение надёжности возникает проблема ограниченной сопоставимости характеристик оцениваемого актива с доступными рыночными данными, и как результат – нецелесообразность применения данного подхода.

3. Доходный подход (*income-based approach*) [5, с. 10; 6, с. 15].

Методы данного подхода преобразуют предвидимые экономические выгоды в текущую стоимость оцениваемого объекта. Данный подход подразумевает возможность определения стоимости, включая неликвидные миноритарные доли собственности, для чего на практике довольно часто применяют модель QMDM (*Quantative Marketability Discount Model*) – модель дисконтированного денежного потока на уровне акционера [3, с. 196].

Рассмотрим основные характеристики данной модели.

Для уровня предприятия в целом стоимость можно определить, как [3, с. 199]:

$$V_C = \sum \frac{CF \times (1 + g_e)^i}{(1 + r)^i} + \frac{CF \times (1 + g_e)^{T+1}}{(r - g) \times (1 + r)^T} \quad (1),$$

где CF (Cash Flow) – денежный поток на уровне предприятия;
 T – прогнозный период;
 r – стоимость капитала;
 g – темп быстрого роста;
 g_e – темп стабильного роста.

Первое слагаемое в формуле (1) представляет собой текущую стоимость промежуточных денежных потоков за конечный прогнозный период T, второе – текущая оценка терминальной стоимости предприятия.

Такая же структура двухстадийной модели дисконтированного денежного потока может быть использована для определения стоимости бизнеса на уровне отдельного акционера, а именно [3, с. 200]:

$$V_{sh} = \sum \frac{CF_{sh} \times (1 + g_d)^i}{(1 + r_{sh})^i} + \frac{V_C \times (1 + g_v) \times (1 + P/D)}{(1 + r_{sh})^T} \quad (2),$$

где V_c – стоимость предприятия в соответствии с формулой (1);
 CF_{sh} (Cash Flow of Shareholder) – денежный поток на уровне акционера;

T – прогнозный период;

r_{sh} – доходность за период владения акциями;

g_d – ожидаемый рост денежного потока акционера;

g_v – ожидаемый рост стоимости бизнеса за период владения акциями предприятия;

P/D (Premium or Discount) – потенциальная премия или скидка к прогнозируемой стоимости предприятия.

Скидка за недостаточную ликвидность (MD – Minority Discount) определяется как отношение между величинами, рассчитанными в соответствии с формулами (1) и (2), а именно [3, с. 201]:

$$MD = \frac{1 - V_{sh}}{V_C} \quad (3),$$

MD возникает как следствие потенциальных агентских затрат, связанных с транзакциями акций и/или в результате дополнительных рисков. Сюда включается неопределённость ожидаемого периода владения акциями, ограничения в передаче акций. Любые сочетания агентских затрат и дополнительных рисков приводит к сокращению V_{sh} относительно V_c, что приводит к увеличению скидки за недостаточную ликвидность.

Для понимания функционирования модели QMDM рассмотрим пример. Исходные параметры модели представлены в таблице 1.

Таблица 1

Входные параметры модели

Период владения	10 лет
g	5%
Rsh	16%
CFsh/CF	10%
Vc	1,000

Результаты расчётов в соответствии с формулами (2) и (3) представлены в таблице 2.

Таблица 2

Расчёт в скидки за недостаточную ликвидность по модели QMDM

Vc	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1,000	1,050	1,103	1,158	1,216	1,276	1,340	1,407	1,477	1,551	1,629	
CFsh	0,100	0,105	0,110	0,116	0,122	0,128	0,134	0,141	0,148	0,155	
K disk	0,862	0,743	0,641	0,552	0,476	0,410	0,354	0,305	0,263	0,227	Total
PV (CF sh)	0,086	0,078	0,071	0,064	0,058	0,052	0,047	0,043	0,039	0,035	0,573
PV (CF sh) term										0,369	0,369
										Vsh	0,943
										MD	5,7%

Данные исследования влияния агентских затрат и дополнительного риска на скидку за недостаточную ликвидность результаты сценарного анализа (то есть изменение исходных параметров, представленных в таблице 1 и расчёт, показанный в таблице 2), обобщены в таблице 3.

Таблица 3

Влияние агентских затрат и дополнительного риска на скидку за недостаточную ликвидность

Период владения	10	10	10	10
CFsh / CF	10%	10%	10%	10%
g	6%	5%	6%	6%
Rsh	16%	16%	20%	20%
MD	0%	5,7%	20,3%	24,6%

В первом столбце таблицы рассмотрен случай, в котором не присутствуют ни агентские затраты, ни дополнительные риски. Таким образом, стоимость на уровне акционера равна стоимости на уровне предприятия, то есть требуемая доходность (16 %) равна сумме распределяемого дохода и темпа роста стоимости (6 % + 10 %).

Во втором столбце в результате действия агентских затрат (в рассматриваемом примере неоптимальное инвестирование привело

к снижению темпов роста дивидендных выплат с 6 % до 5 %) скидка за недостаточную ликвидность составила 5,7 %.

В третьем столбце представлен учёт дополнительных рисков, в результате которых ожидаемая доходность возросла с 16 % до 20 %. В итоге скидка за недостаточную ликвидность составила 20,3 %.

В четвёртом столбце скидка за недостаточную ликвидность составила 24,6 % – результат комбинированного влияния как агентских затрат, так и дополнительных рисков.

Таблица 3 показывает, насколько важна каждая предпосылка модели QMDM. Она также свидетельствует о том, что разные предпосылки взаимодействуют между собой и влияют на рассчитываемые скидки за недостаточную ликвидность.

QMDM – модель дисконтированного денежного потока для уровня отдельно взятого акционера, стандартизованная для определения стоимости всех неликвидных миноритарных долей собственности. Применяя данную модель, скидку за недостаточную ликвидность можно рассматривать как характеристику соотношений между уровнями стоимости для акционера и для предприятия в целом, а не как результат детерминировано установления такого соотношения. Так это происходит в рамках рыночного подхода. То есть скидка за недостаточную ликвидность в данном случае – результат применения модели, а не один из её фиксированных параметров.

Библиографический список

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. 2-е изд. – М. : Олимп-Бизнес, 2010. – 1008 с.
2. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 1344 с.
3. Мерсер К., Хармс У. Интегрированная теория оценки бизнеса. – М. : Маросейка, 2011. – 288 с.
4. Теплова Т. В. Эффективный финансовый директор. – М. : Юрайт, 2009. – 480 с.
5. ASA Business Valuation Standards // American Society of Appraisers. Приняты в январе 1989 (с изм. и доп. от июля 2008). – 48 с.
6. NACVA Professional Standards // National Association of Certified Valuation Analysts в редакции, действующей с 1 января 2008 г. – 6 с.

АНАЛИЗ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ К ИЗМЕНЕНИЯМ ХАРАКТЕРИСТИК ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ ЦЕН

В. Г. Саркисов, Г. А. Саркисов
Самарский государственный технический университет,
г. Самара, Россия

Summary. The issue of optimization of investment portfolio management system is considered. The method of real-structured noise modeling is suggested. The dependence of portfolio management efficiency from noise level and smoothing coefficients applied to real price time series is investigated.

Key words: investment portfolio; management.

Большинство систем управления портфелем на фондовом рынке предполагает наличие во временном ряде цен некоторых характерных составляющих. Эти составляющие могут быть как трендовыми, так и более сложными, что предполагает (прямо или косвенно) идентификацию периодических или квазипериодических составляющих временного ряда цены.

При построении систем управления одной из основных проблем является высокая зашумленность временного ряда цены, мешающая выявить основную тенденцию. Практически любая система содержит (явно или неявно) фильтр, позволяющий исключить шум и принимать решения, основываясь на наиболее значимой тенденции. Далее рассматривается подход, позволяющий оценить, насколько разработанная система управления чувствительна к шуму.

Существует множество способов выявления основной тенденции. Наиболее часто используется простейший линейный фильтр, построенный на основе запаздывающих скользящих средних (moving average, MA) [1], например, простых (1) или экспоненциальных (2):

$$MA_{simple}(n) = \frac{1}{K+1} \cdot \sum_{k=0}^K C(n-k), \quad (1)$$

$$MA_{exp}(n) = \alpha \cdot C(n) + (1-\alpha) \cdot MA_{exp}(n-1), \quad (2)$$

где $MA_{simple}(n)$ и $MA_{exp}(n)$ – значения простой и экспоненциальной скользящих средних в момент времени n ; $C(n)$ – цена финансового инструмента в момент времени n ; K и α – параметры сглаживания скользящей средней.

Также часто рассматривается фильтрация с помощью более сложных механизмов, базирующихся, например, на вейвлет-преобразовании [2], дающего детальную картину изменения спектра частот временного ряда цен в динамике.

При сильном сглаживании (например, на основе скользящей средней с большим периодом) формируется временной ряд цен

$C_0(n)$ некоторого виртуального финансового инструмента. При тестировании систем управления портфелем на подобных временных рядах, они показывают высокую расчётную эффективность.

С другой стороны, подобная фильтрация позволяет получить временной ряд случайной составляющей (шума):

$$R(n) = C(n) - C_0(n). \quad (3)$$

Добавление к ряду $C_0(n)$ шума $\beta \cdot R(n)$ вместе с изменением параметров фильтрации (K или α) позволяет при тестировании системы управления портфелем проанализировать чувствительность её показателей качества к изменению характера и амплитуды случайной составляющей. Увеличение β от нуля до единицы даёт возможность изучить работу системы при промежуточных состояниях между сглаженной и реальной ценой. Дальнейшее увеличение β ещё более усложняет условия работы системы и позволяет оценить её работоспособность в наиболее сложных условиях. Достоинством такого подхода является близкая к реальной структура шума, получаемая без дополнительных преобразований и глубокого анализа временного ряда.

При достижении коэффициентом β некоторого критического уровня $\beta_{кр}$ система управления портфелем теряет способность генерировать прибыль. В общем случае, чем выше $\beta_{кр}$, тем выше надёжность системы при работе с реальными финансовыми инструментами.

Интересной характеристикой системы управления портфелем является зависимость доходности системы от коэффициента β . В ходе исследования был замечен следующий эффект: при сильном сглаживании временного ряда увеличение шума до некоторого предела приводит к повышению (а не понижению, как ожидалось) доходности. Объяснением подобного явления может служить потеря при фильтрации некоторых благоприятных для извлечения прибыли ситуаций. Общей же тенденцией является снижение доходности при увеличении шума и ослаблении фильтрации.

Библиографический список

1. Лебо Ч., Лукас Д. Компьютерный анализ фьючерсных рынков. – М. : Альпина Паблишер, 2011. – 264 с.
2. Пивцаев А. А., Кармазин В. Н. Вейвлет-анализ динамики фондового рынка // Обозрение прикладной и промышленной математики. – 2006. – Т. 14. В. 1. – С. 139.

АУТСОРСИНГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СТРУКТУРОЙ

С. Б. Денисов

Московский финансово-промышленный
университет «Синергия», г. Москва, Россия

Summary. Author substantiates the need for a theoretical concept of internal outsourcing management, provides a definition of internal outsourcing management, selects the object, the subject, functions of internal outsourcing management, the organizational structure of the outsourcing business model and the types of internal outsourcing management.

Key words: outsourcing, outsourcing business model; the object of internal outsourcing management; the object of internal outsourcing management; the subject of internal outsourcing management; functions of internal outsourcing management; types of internal outsourcing management.

Закономерности современной экономики проявляются в создании, укоренении и развитии предпринимательских структур в форме. Одним из действенных инструментов создания новой конфигурации бизнеса выступает аутсорсинг [1].

Изначально применение современного типа аутсорсинга в бизнес-среде было ответом на расширение информационно-коммуникативных функций бизнеса и появление новых технологических средств передачи и хранения информации. Необходимость создания новых структурных звеньев внутри бизнес-организации сталкивалось как с нехваткой квалифицированных специалистов в сфере информационных технологий на национальных рынках труда, так и с ростом затрат на их содержание.

Реализация принципа выноса отдельных бизнес-процессов за пределы бизнес-единицы позволила повысить эффективность применения новых технологий и сконцентрировать ресурсы на администрировании стратегического ядра собственного бизнеса, сохраняя за собой ту часть предпринимательских функций, без которых такая концентрация не представлялась бы возможной и оправданной с экономической точки зрения. Это не только повышало конкурентоспособность и удешевляло бизнес-процессы на национальном рынке, но и позволило сформировать устойчивые связи предпринимательских структур с другими предпринимателями – провайдерами аутсорсинга, которые подключались к выполнению оставшихся второстепенных по отношению к ключевой предпринимательских функций.

Аутсорсинг вызвал мощные интеграционные процессы в современной бизнес-среде, подключив к выполнению части предпринимательских функций бизнес-единицы из периферии глобальной экономики. Кроме того, в составе аутсорсинговых цепочек создания

ценностей нашёл свое место малый и средний бизнес, ренессанс которого в 80–90-е годы прошлого века во многом объясняется развитием аутсорсинга на национальном и глобальном уровне.

Бурное развитие аутсорсинга в развитых странах шло благодаря значительным различиям в цене на ресурсы, в том числе на труд.

Преимущества аутсорсинга и его влияние на повышение эффективности бизнеса в современной бизнес-среде способствовали определённому распространению данной бизнес-модели среди российского предпринимательского бизнеса. Однако после внедрения аутсорсинговой схемы администрирования бизнеса у предпринимателей накапливались вопросы, отсутствие ответов на которые приводило к бэксорсингу, т. е. возврату к традиционной инсорсинговой модели и восстановлению полной организационной структуры предприятия. Это, на наш взгляд, явилось следствием недостаточного освещения в управленческих теориях такого важного аспекта, как конкретный механизм управления аутсорсингом. Восполнить данный пробел призвана концепция аутсорсингового менеджмента.

В современной управленческой литературе отсутствует комплексная концепция аутсорсингового менеджмента, хотя отдельные экономисты указывали на закономерность возникновения аутсорсингового менеджмента и его роль в управлении аутсорсинговой бизнес-моделью [2].

Терминологически аутсорсинговый менеджмент употребляется исследователями в широком и узком значении. В широком смысле – это управление аутсорсингом и управленческое стратегическое решение по применению аутсорсинговой бизнес-модели. В узком значении аутсорсинговый менеджмент, или собственно аутсорсинговый менеджмент – это подсистема управления межфирменными и внутрифирменными взаимосвязями и взаимоотношениями, возникающими между заказчиком и провайдером аутсорсинга «внутри» аутсорсинговой бизнес-модели и образующими устойчивую совокупность отношений как специальный объект корпоративного управления. Именно значение аутсорсингового менеджмента в узком смысле выражает содержание данного вида управления предпринимательским бизнесом.

Проведённое нами исследование на основании опроса менеджмента предпринимательских структур, использующих аутсорсинговую бизнес-модель, показало следующее. Менеджеры высшего и среднего звена действительно концентрируют внимание на управлении стратегическим ядром бизнеса, отдав второстепенные функции, такие как ведение бухгалтерии, налоговый учёт, составление финансовых отчётов и пр., на исполнение аутсорсерам-специалистам. Однако анализ практики применения функционального аутсорсинга показал, что привлечение провайдеров аутсорсинговых услуг для администрирования предпринимательских функ-

ций, не входящих в стратегическое ядро бизнеса, приводит к частичной или полной потере управляемости основными потоками, обеспечивающих системную целостность предпринимательского бизнеса (денежно-кредитным, материальным, информационным, производственно-операционным, интеллектуальным, инвестиционным).

В бизнес-потоках отражено движение капитала организации, в том числе, и собственного. Специализированные аутсорсеры выполняют отдельные функции (операции) согласно условиям аутсорсинговых контрактов и замещают функции внутриорганизационных структурных звеньев. Но они не осуществляют управленческие функции по отношению, например, к финансам. Многие аутсорсеры представляют дополнительные консультационные услуги, но, если это не аутсорсинг управленческих процессов, их роль – техническое (операторское) исполнение отдельной бизнес-операции (функции). Задача управления предпринимательской структурой, как целостностью – это задача топ-менеджмента заказчика аутсорсинговой услуги.

Аутсорсеры для качественного исполнения аутсорсинговой услуги должны быть глубоко интегрированы в бизнес потребителя. Но они остаются самостоятельными бизнес-структурами с собственной бизнес-стратегией (миссией), собственным капиталом и аппаратом управления. При всей потребности в глубокой интеграции аутсорс-провайдеры – это коммерческие предпринимательские структуры, основная деятельность которых – оказание особых видов услуги, которая для своего качественного исполнения требует «вторжения» во внутрифирменную сферу жизнедеятельности другой бизнес-структуры.

Необходимость аутсорсингового менеджмента обусловлена наличием совокупности особых отношений в аутсорсинговой модели администрирования предпринимательского бизнеса, возникающих в процессе межфирменного взаимодействия и обеспечения целостности системы управления потоками в фирме-потребителе аутсорсинговых услуг. В это связи можно дать такое определение: «Аутсорсинговый менеджмент выступает специальным видом предпринимательского менеджмента, направленным на обеспечение целостности управления основными потоками предпринимательской фирмы-потребителя аутсорсинговых услуг и интегрирование бизнеса в условиях углубленной дифференциации предпринимательских функций, концентрации ресурсов и сосредоточении компетенций менеджеров на развитии стратегического ядра предпринимательского бизнеса».

Построение концепции аутсорсингового менеджмента требует выделения основных категорий аутсорсингового менеджмента, к которым, прежде всего, относятся объект, субъект, функции, виды.

Аутсорсинговый менеджмент имеет собственный объект управленческих воздействий – интегрированную сферу взаимоотношений и взаимодействий потребителя и аутсорс-провайдера.

Формирование и развитие особой целостной структуры взаимосвязей, взаимозависимостей и взаимоотношений заказчика и аутсорс-провайдера требует определённого времени. Неудачи аутсорс-проекта во многом объясняются тем, то менеджмент не ставит такой бизнес-задачи и плохо осведомлён о необходимости не просто внедрить аутсорсинговую бизнес-модель, но и чётко выстроить управленческие организационные структуры и придать им необходимые полномочия и ответственность.

Субъект аутсорсингового менеджмента – специализированные менеджеры заказчика и провайдера (аутсорс-менеджеры). Принципиальная организационная структура аутсорсинговой бизнес-модели должна включать:

- топ-менеджмент: совет директоров, генеральный менеджер, а также руководители структурных подразделений (менеджмент тим);
- организационную структуру, выпускающую основной продукт внешнего потребления на рынок (стратегическое ядро);
- институт аутсорс-менеджеров, определяющий параметры и требования к продукту внутреннего потребления, который производится сторонними организациями (провайдерами) для обеспечения неядровых функций предпринимательской структуры.

Особенности взаимоотношения между управляющими звеньями заказчика и аутсорс-провайдера определены тем, что это внутрисубъектные взаимоотношения между аутсорс-менеджерами заказчика и провайдера по поводу управления целостным объектом внутри- и межфирменного регулирования на основе контрактных обязательств. Эти взаимоотношения цементируются не только экономическим интересом, но и ценностями бизнеса, разделяемыми субъектом аутсорсингового менеджмента, неформальными связями. Отсюда и сложность функций аутсорсингового менеджмента (коммуникационно-информационная, технологическая (организационно-распорядительная), учётно-аналитическая, оценочно-контрольная, мотивационно-стимулирующая, социально-психологическая).

На российском рынке аутсорсинговый менеджмент функционирует в двух основных видах – это интернальный и экстернальный аутсорсинговый менеджмент.

Интернальный вид аутсорсингового менеджмента характерен для модели управления неядровыми (непрофильными) функциями в холдинговых компаниях, когда при наличии единой бизнес-платформы и ценностей выделяется в составе холдинга организационная структура (внутренний аутсорсер), обслуживающая другие взаимозависимые и взаимосвязанные юридические лица (Share service). Данный вид присущ транснациональным корпорациям, оперирующим в глобальном предпринимательском пространстве, которое включает и российский рынок.

Одной из особенностей функционирования интернального вида аутсорсингового менеджмента выступает наличие имплицитных договоров в виду частого отсутствия юридически оформленных договоров между внутренним аутсорсером и другими предпринимательскими структурами, входящими в холдинг.

Экстернальный вид аутсорсингового менеджмента предполагает выбор независимого провайдера и формирование интеграционных механизмов на основе совместно вырабатываемых правил, принципов, методов и организационных форм, направленных на усиление регулируемых и нивелирование нерегулируемых факторов организационно-экономического механизма взаимодействия между предпринимательскими структурами (заказчиком и провайдером) и включение аутсорсинговых услуг в бизнес-потоки предпринимательской структуры.

Аутсорсинговая бизнес-модель, нацеленная на использование преимуществ аутсорсинга, нуждается в особом управлении и требует внедрения аутсорсингового менеджмента. При этом потребность в нем объективна, т. е. вне зависимости от того, является ли этот вид специализированного управления целенаправленной и осознанной управленческой деятельностью для менеджмента компании или она стихийно возникает в управленческих процессах. В этом случае отдельные менеджеры предпринимательской структуры фактически и интуитивно выполняют функции аутсорс-менеджеров. Однако для эффективного выполнения данных функций аутсорс-менеджерам необходимо помимо общего менеджмента иметь специальные, дополнительно сформированные междисциплинарные знания проектного менеджмента, менеджмента контрактов и тендерных отборов, менеджмента корпоративных финансов, риск-менеджмента, менеджмента бизнес-процессов, менеджмента качества, процессного менеджмента, информационного менеджмента, менеджмента деловых коммуникаций и конкурентного поведения.

Таким образом, разработка концепции аутсорсингового менеджмента имеет не только большое значение для теории управления, но и востребована практикой предпринимательского бизнеса.

Библиографический список

1. "Аутсорсинг" (outsourcing) – это англоязычное заимствование, применяемое в русском бизнес-языке без перевода и означающее использование фирмой-заказчиком (потребителем) на контрактной основе ресурсов (факторов, источников) сторонней организации / См. Платонова Е. Д. Аутсорсинг в системе предпринимательства. – М.: МФПА, 2008. – С. 4.
2. Платонова Е. Д., Татьянок М. В. Аутсорсинг в системе современного предпринимательства // Классическое образование. Декабрь, 2006; Платонова Е. Д. Аутсорсинговый менеджмент как перспективное направление в теории управления современной предпринимательской структурой // Актуальные проблемы экономики, управления и образования. Вып. 1. – М. : АП-КиППРО, 2009.

II. УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИЯМИ И СИСТЕМАМИ

О ВОЗРАСТАЮЩЕЙ РОЛИ СТРАТЕГИИ В УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

И. Е. Рязанов

**Минераловодский филиал Московской открытой
социальной академии, г. Минеральные Воды, Россия**

Summary. In article the short analysis of modern lines of strategic management is resulted by the commercial organizations. The basic problems of the domestic enterprise environment in the field of strategic management are identified. In work ordering of the factors influencing strategy of the organization in modern conditions is resulted.

Key words: strategy; strategic management; the factors influencing strategy of the organization.

Глобальная экономика вступила в новую фазу нестабильности, в которой, наряду с дефицитом финансовых ресурсов, имеет место системный кризис управления промышленными компаниями. На фоне низкого уровня инвестиционной активности – неготовности получателей инвестиций к эффективному освоению средств и инвесторов к размещению своего капитала (незащищённости права собственности, риска потери ликвидности, качества управления, транспарентности финансовой отчётности и др.) происходит ослабление и без того едва зародившейся системы рыночного управления современными организациями.

Обозначенные выше тенденции побуждают интерес отечественной предпринимательской среды к вопросам стратегического управления по нескольким причинам. Во-первых, действующие механизмы управления отечественными предприятиями в большинстве случаев не позволяют эффективно распределять ресурсы, учитывать агентские интересы, контролировать последствия принимаемых решений. Во-вторых, руководство отечественных компаний не готово адекватно реагировать на вновь возникающие риски предпринимательской деятельности. В-третьих, в большинстве коммерческих организаций стратегия либо отсутствует, либо не является тем необходимым связующим элементом в комплексной системе управления. В-четвёртых, применение стратегии позволяет сформировать необходимую конфигурацию ресурсов, технологий, мотивации и ответственности, без которых достижение конкурентоспособности невозможно как в отечественной, так и в глобальной конкурентной среде.

Использование стратегического управления даёт значимые преимущества организациям, функционирующим в неустойчивой рыночной среде, которые заключаются в эффективном использовании ресурсного потенциала и выработке системы эффективных решений.

Стратегическое управление основано на использовании стратегии как основного инструмента реализации управленческих решений в организации.

Следует особо отметить, что в настоящее время единое, универсальное определение стратегии в зарубежной и отечественной научной среде отсутствует. Формулировка стратегии зависит от того, какой смысл вкладывают авторы и какую сущностную характеристику стратегии они хотят больше всего подчеркнуть. С одной стороны, такой подход затрудняет рассмотрение стратегии как категории стратегического менеджмента, а с другой – позволяет лучшим образом рассмотреть её основные сущностные характеристики и детальным образом исследовать её внутренние аспекты.

По мнению М. Е. Портера, приверженца тесной связи стратегии и конкурентоспособности, тщательное формулирование стратегии приносит значительный экономический эффект хотя бы в силу координации политики (если не действий) подразделений фирмы и ориентирования её на достижение некоторой общей совокупности целей [5]. Тесная связь конкурентоспособности организации с её стратегией позволяет лучшим образом понять целевое назначение последней, которое, на наш взгляд, состоит не только в улучшении рыночных позиций, но и в стимулировании всей системы управления, включая персонал, к постоянным качественным изменениям и активному обучению.

Среди определений стратегий следует отразить взгляды Г. Минберга, Д. Б. Куинна и С. Гошала, которые предлагают обозначать стратегию как паттерн, или план, интегрирующий главные цели организации, её политику и действия в некое согласованное целое. При этом авторы подчеркивают, что правильно сформулированная стратегия позволяет упорядочивать и распределять всегда в той или иной мере ограниченные ресурсы организации предельно эффективным и единственно верным образом на основе внутренней компетентности, предвидения изменений во внешней среде и учёта возможных контрдействий оппонентов [4]. По мнению О. С. Виханского, стратегия – это долгосрочное качественно определённое направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы её деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к её целям. Задачу стратегического управления автор видит в обеспечении такого взаимодействия организации со средой, которое позволяло бы ей поддерживать её потенциал на уровне, необходимом для достижения целей, и тем самым давало бы возможность

выживать в долгосрочной перспективе [3]. Стратегия, по мнению А. В. Банудрина и Б. А. Чуба, представляет собой детальный всесторонний комплексный план, предназначенный для того, чтобы обеспечить осуществление миссии общества и достижение его целей [1].

Сегодня понятие «стратегия» вышло за рамки чисто концептуального понимания и всё чаще употребляется как составляющая более сложной совокупности организационных процессов – стратегического управления. Такая связь придаёт стратегии прикладной аспект, позволяет её позиционировать одновременно и как инструмент реализации целей, и как внутренний регулятор организации, формирующий все необходимые условия для устойчивого развития предприятия во внешней рыночной среде, и как механизм согласования управленческих, корпоративных и финансовых интересов.

Стратегия как многогранное понятие представляет собой сложную взаимосвязанную совокупность процессов, механизмов, методов, в рамках которой осуществляется построение производительной системы принятия решений, способной в быстро меняющихся условиях достигать в долгосрочной перспективе намеченных целей, а также эффективным образом перераспределить ресурсы, выделяемые на их исполнение.

Следует отметить, что выбор той или иной стратегии не гарантирует получения прогнозного дохода в связи с влиянием определённых факторов [2]. Систематизируем факторы, влияющие на стратегию организации, её формирование и последующую реализацию, по трём функциональным уровням, результаты отобразим на рисунке 1.

На организационно уровне определяется построение сбалансированной и одновременно адаптивной системы принятия решений в области стратегического управления, основанной, в числе прочего, на эффективном распределении ответственности. Ресурсный уровень призван создать условия для реализации стратегии на предприятии как таковой. Он является фундаментальным с точки зрения стабильности функционирования организации на основе стратегии. На техническом уровне осуществляется информационное обеспечение стратегии, отслеживаются изменения в состоянии системы стратегического управления организацией, происходит корректировка стратегии по строкам исполнения.

Следует особо подчеркнуть, что активное использование стратегического подхода в управлении современными отечественными предприятиями требует перестройки всего организационного механизма: изменения структуры, функционирующей системы бизнес-процессов, действующих подходов к мотивации персонала, принятия решений, основанных на системных связях процессов, а также внедрения качественно новых инструментов и средств информационной поддержки.



Рис. 1. Факторы, влияющие на стратегию организации в современных условиях

Считаем, что в отечественных условиях формирование стратегии организации является тем необходимым инструментом, без которого позиционирование на рынке сопряжено с неконтролируемыми рисками и не представляется возможным в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Бандурин А. В., Чуб. Б. А. Стратегический менеджмент организации. URL: <http://www.cfin.ru/>
2. Бочаров В. В., Леонтьев В. Е. Корпоративные финансы. – СПб. : Питер, 2004. – 592 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник. 2-е изд. перераб. и доп. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с.
4. Минцберг Г., Куинн Д. Б., Гошал С. Менеджмент. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения – равновесие, 2005. URL: <http://menegerbook.net>

5. Портер Е. М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ НА ДИНАМИЧНЫХ РЫНКАХ

Е. А. Неретина, В. Г. Арискин
Мордовский государственный университет
им. Н. П. Огарёва,
АУ «Технопарк – Мордовия»,
г. Саранск, Республика Мордовия, Россия

Summary. In article features of development of strategy of development of the company functioning in the conditions of uncertainty and a randomness of the markets reveal, its difference from traditional strategists locates.

Key words: strategy; company; uncertainty; key processes; simple rules; favorable possibilities.

Успехи лучших мировых компаний, способных быстро адаптироваться к постоянно изменяющимся рыночным условиям, как правило, не вписываются в рамки традиционных концепций конкурентных стратегий. Важнейшими составляющими традиционных стратегий являются:

- стабильность рыночной позиции;
- эффективное использование ресурсов;
- развитие компетенций;
- наличие нескольких ключевых стратегических бизнес-процессов.

Стратегия призвана определить для компании уникальный путь её развития. Уникальность в традиционной стратегии может быть обеспечена на основе тесной взаимосвязи систем функционирования или развития ключевых компетенций компании.

Наиболее характерными чертами новой экономики являются неустойчивость и непредсказуемость. В этих условиях источники конкурентных преимуществ и сроки их удержания трудно предсказать. Тем не менее, лучшие компании мира (Yahoo, Cisco, Lego, eBay, America Online, Enron и др.) считают, что наибольший потенциал конкурентного преимущества заключается как раз в неопределённости рынка. Чтобы им быстро воспользоваться, необходимо сфокусировать деятельность компании на ключевых стратегических процессах и выработке простых правил, направляющих эти процессы на достижение поставленных целей. В связи с этим стратегии компаний в новой экономике должны обеспечивать успешное использо-

вание внезапно открывающихся благоприятных возможностей в условиях «погружения» в неопределённости.

Если на стабильных рынках руководители и менеджеры компаний могут разрабатывать и реализовывать сложные стратегии на основе моделирования и прогнозирования различных вариантов рыночных ситуаций, изучения поведения потребителей и конкурентов, то на динамичных рынках, где царит непредсказуемость, такие способы не срабатывают. В условиях неопределённости требуется принципиально новый предпринимательский подход, ориентированный на поиск и быстрое использование благоприятных возможностей в рамках минимального количества ключевых процессов и правил. Ключевые стратегические процессы, такие как инновации в области продуктов и технологий, кооперационное или сетевое взаимодействие, диверсификация бизнеса, новизна сервиса и др., открывают перед компанией новые возможности. Для их успешного использования необходимо разработать руководящие принципы или простые правила, очерчивающие контуры стратегии компании (рис. 1).

Простые правила делятся на пять категорий: правила «как», правила «границ», «правила приоритетов», «правила сроков» и «правила выхода».

Стратегией простых правил могут пользоваться не только крупные, но и средние, и мелкие компании, действующие на динамичных рынках. Это обусловлено тем, что в условиях информационной экономики и сетевого взаимодействия компании, чтобы добиться успеха, должны использовать непредвиденные возможности, находить рыночные ниши или «белые пятна в бизнесе».



Рис. 1. Руководящие принципы (правила) формирования стратегии компании в условиях неопределённости

Примером стратегии простых правил может служить стратегия инноваций в области продуктов, направленная на сокращение сроков разработки нового продукта или технологии. Радикальное правило: сократить сроки разработки нового продукта в 2–3 раза побуждает руководство и сотрудников компании к поиску способов достижения этой цели.

Многие компании, ограниченные в инновационных или финансовых ресурсах, ищут стратегические возможности в рамках формируемых стратегических альянсов или партнёров. Финансово устойчивые компании с высокой рыночной капитализацией используют в качестве способа продвижения вперёд приобретение или поглощение компаний, представляющих для них интерес с точки зрения наличия высококвалифицированного персонала, современных информационных технологий, развитой инфраструктуры. Целый ряд зарубежных компаний взяли на вооружение информационное содержание Интернета и его коммерческий потенциал.

Некоторые компании, такие как Leqo, в качестве благоприятных возможностей для диверсификации своего бизнеса используют потенциал бренда. Он позволяет им успешно проникать на новые рынки сбыта. Компьютерный гигант – фирма Dell сфокусировала свою стратегию на процессе быстрой реорганизации бизнеса по принципу сконцентрированных потребительских сегментов. Ключевое правило «как» у данной фирмы состояло в том, что бизнес должен быть поделен на две части, если его доходы достигнут объёма в 1 млрд дол.

Наряду с правилами «как», ориентированными на ключевые стратегические процессы, важны также правила «границ». Правила границ формируются чаще всего в виде обоснования целевых групп потребителей (сегментов рынка), географического охвата территорий, масштабов используемых технологий. Например, при формировании концепции нового продукта в основу её разработки берут 2–3 основополагающие идеи из множества идей, выдвигаемых на этапе их генерирования. Другой подход к определению границ – идентификация потребителей, их разбивка на сегменты и поиск неиспользованных или новых сегментов.

Не менее важной задачей компании при формировании стратегии является обоснование приоритетов. Оно в основном касается распределения ресурсов: технико-технологических, человеческих, финансовых. При этом компании, как правило, руководствуются критериями экономической и социальной эффективности (рост доходов или прибыли на единицу затрат, инвестиций; создание новых рабочих мест).

Правила сроков позволяют определить время реализации стратегических процессов, синхронизировать управленческие действия с периодами открывающихся новых возможностей, а также координировать процессы взаимодействия структурных подразде-

лений, участвующих в их реализации. Например, согласно исследованиям Дж. Коттера, при проведении сложной работы по изменению стратегии существует риск потерять темпы преобразований, если одновременно не ставить краткосрочные задачи, дающие результат. Большинство людей желают иметь свидетельства успеха преобразований через шесть–восемнадцать месяцев [1, с. 18].

Многие ведущие компании Кремниевой долины установили правила сроков в отношении продолжительности процесса освоения новой продукции. У них имеются чёткие календарные графики проведения мероприятий в рамках разработанных стратегий по всем функциональным направлениям деятельности – НИОКР, производство, маркетинг, сбыт, финансы. Заданность определённого ритма обеспечивает скоординированность действий всех структурных подразделений компании.

Последнее правило – «выхода» – даёт возможность менеджерам принимать решения об отказе от реализации решений, не обеспечивающих успеха. Например, в крупных высокотехнологичных компаниях, где ключевым стратегическим процессом является создание новых предприятий, высшее руководство останавливает новые разработки, если в течение 2 лет они не начинают соответствовать поставленным целям в области продаж и прибыли [2, с. 118].

Решая задачу о формировании простых правил, компания должна также иметь представление об их количестве. Большое количество правил мешает менеджерам быть маневренными при возникающих возможностях. В то же время, если правил недостаточно, то менеджеры будут испытывать трудности, связанные с принятием решений в части определения приоритетов. Как правило, в периоды предсказуемости и концентрации возможностей на небольшом спектре направлений компании следует иметь больше правил с целью повышения эффективности. Напротив, если среда становится менее предсказуемой, а возможности более дифференцированными, целесообразно пользоваться меньшим количеством правил, чтобы быть гибкой.

Переход России на инновационный путь развития требует изучения отечественными предприятиями опыта работы лучших зарубежных компаний на динамичных рынках. Они должны иметь представление о том, как разрабатываются простые правила, используемые при формировании стратегии развития компании в условиях неопределённости. Зарубежная практика свидетельствует о том, что простые правила рождаются в основном не из умных мыслей, а вырастают из опыта, особенно приобретённого на ошибках.

Компании, придерживающиеся стратегии простых правил, должны, с одной стороны, неукоснительно следовать им, а с другой стороны, быть готовыми менять ключевые стратегические процессы при устаревании самой стратегии, ориентированной на обеспечение

конкурентных преимуществ. На динамичных и хаотичных рынках нельзя работать иначе, так как конкурентное преимущество на них весьма непредсказуемо и неустойчиво. Поэтому в управлении должен доминировать предпринимательский подход, направленный на поиск благоприятных возможностей и их быстрое использование посредством выявления стратегических ключевых процессов и правил. Реализация данного подхода предусматривает также наличие у компании высококлассных лидеров, способных доводить начатое дело до конца, так как высокие риски нередко приводят их к излишне осторожным и непоследовательным действиям при принятии решений в условиях неопределённости.

Библиографический список

1. Коттер Дж. П. Впереди перемен. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 256 с.
2. Передовые подходы к стратегии бизнеса. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 246 с.

О ПОКАЗАТЕЛЯХ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДОСТИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

П. Н. Карпов

**Северо-Кавказский государственный технический
университет, г. Ставрополь, Россия**

Summary. In the article the problem of a choice of indicators of efficiency of financial strategy is discussed. Necessity of a close connection is underlined at formation of indicators of achievement of financial strategy with the organization purposes. The classification ordering of indicators of achievement of efficiency of financial strategy is also resulted in the article.

Key words: financial strategy; financial purpose; organization cost.

Современная система принятия управленческих решений в организации ориентирована не столько на её способность к образованию прибыли, сколько на органичном сочетании множества финансовых целей (в том числе и максимизации прибыли) в рамках избранной финансовой стратегии, а также взаимоувязке последней с корпоративной философией и культурой организации.

С точки зрения финансового менеджмента различные финансовые цели (интересы) порождают множественность показателей, отражающих их содержание, что, в свою очередь, затрудняет управление ими. Поэтому с научно-практической точки зрения большое значение приобретает систематизация показателей, оценивающих эффективность финансовой стратегии коммерческой организации.

Рассмотрим взгляды отдельных исследователей в вопросах оценки эффективности финансовой стратегии организации.

По мнению В. В. Бочарова капитал и денежные потоки, выступающие как главные стоимостные категории, имеют стратегическое значение, поскольку их состояние в значительной мере определяет конкурентные преимущества и экономический потенциал акционерной компании [4]. Т. Баязитов и В. Солодов связывают основную цель деятельности коммерческой организации, т. е. получение прибыли, с основной целью финансовой стратегии – получение прибыли в долгосрочной перспективе [1]. Цели финансовой стратегии, по мнению Н. Г. Горицкой, должны быть сконцентрированы на максимизации прибыли и рыночной стоимости организации. Охватывая все формы финансовой деятельности организации, а именно: оптимизацию основных и оборотных средств, формирование и распределение прибыли, денежные расчёты и инвестиционную политику, финансовая стратегия исследует объективные экономические закономерности рыночных отношений, разрабатывает формы и способы выживания и развития при новых условиях [6].

Например, Ю. И. Черный и Е. А. Рейнгольд не выделяют универсальный измеритель успешности финансовой стратегии. При этом эффективность функционирования организации, финансовой стратегии в частности, тесно связана с масштабами деятельности, динамикой (выручка, доля рынка), финансовыми результатами (прибыльность, рентабельность), конкурентоспособностью продукции [19]. Основная цель создания предприятия, по мнению О. Н. Лихачевой и С. А. Щурова, состоит в обеспечении максимизации благосостояния собственников в текущем периоде и на перспективу. При этом реализация главной цели финансовой стратегии организации заключена в позиции максимизации прибыли и обеспечения финансовой устойчивости [10]. По мнению М. Г. Лапусты, финансовая стратегия организации должна быть направлена на выполнение трёх основных задач [14]: обеспечение организации необходимыми денежными средствами; обеспечение платёжеспособности, рентабельности и получение максимальной прибыли; удовлетворение материальных и социальных потребностей её работников и собственников. В то же время, ориентирование на максимальную прибыль и рентабельность способствует мобилизации всех ресурсов организации, в том числе за счёт снижения ликвидности, отказа от финансовых резервов, вовлечения в оборот заёмных ресурсов в больших объемах и т. д.

Главная проблема существующих финансовых стратегий – это обеспечение надёжного и эффективного функционирования корпорации. Для эффективной реализации финансовой стратегии, с позиции О. М. Князевой, требуется сбалансированность динамики объёма продаж, активов и структуры источников финансирования по критерию финансовых рисков [7].

В качестве параметров достижения финансовой стратегии, по мнению М. И. Гераськина, целесообразно использовать коэффициент производственных запасов, коэффициент акционирования капитала [5]. С. И. Крылов полагает, что эффективность финансовой стратегии организации лежит в плоскости управления и контроля её стратегических финансовых потоков [8]. В процессе контроля осуществляется расчёт и сравнение фактических значений финансовых коэффициентов с запланированными, выявление отклонений по каждому из показателей, установление причин их возникновения и разработка предложений по их устранению путём корректировки долгосрочного плана финансовых потоков и, соответственно, финансовой стратегии организации [8]. В качестве целевых стратегических нормативов по отдельным аспектам финансовой деятельности организации, как считает Л. А. Мочалова, могут использоваться [11]: среднегодовой темп роста собственных финансовых ресурсов; минимизация собственного капитала; предельный уровень финансовых рисков в разрезе основных направлений хозяйственной деятельности организации.

Финансовая цель стратегического управления организациями, по убеждениям Ю. И. Черного и Е. А. Рейнгольда, должна быть соизмерима с ростом стоимости бизнеса (организации). При этом, как отмечают эти авторы, стоимость бизнеса включает в себя наиболее полный набор основных характеристик, отражающих эффективность деятельности организации, и учитывает необходимые для достижения запланированных результатов финансовые вложения [19]. К числу основных целей финансовой стратегии предприятия В. В. Литовченко относит: рост рентабельности собственного капитала на определённый, заранее оговоренный (запланированный), процент в год, увеличение рыночной стоимости предприятия, увеличение стоимости акционерного капитала и др. [9]. Эти цели должны быть чёткими и реализуемыми, определёнными во времени и согласованными с другими стратегиями, стоящими по иерархии выше. На основе целей финансовой стратегии, менеджмент предприятия определяет варианты возможной финансовой стратегии и производит её оптимизацию [9]. В [13] подчёркивается, что целью деятельности является денежный поток, а не финансовый результат. Успех определяется не прибылью, а в первую очередь наличием в достаточно объёме денежных ресурсов.

Наиболее приоритетными задачами в области финансового стратегического управления (формирования финансовой стратегии организации) являются [15]: управление структурой капитала, дивидендная политика, формирование капитала и его последующее перераспределение. По мнению А. Н. Петрова, увеличение активов организации, в том числе финансовых, рационализация их структуры, формирование направлений распределения прибыли, а также

обеспечение ликвидности организации выступают основными показателями эффективности финансовой стратегии [15]. Критерием эффективности финансовой стратегии, с позиции Л. А. Мочаловой и Е. С. Стояновой, может служить «золотое правило» экономики, т. е. превышение темпа роста прибыли над соответствующим темпом роста объема продаж, соответственно, темпа роста продаж над темпом роста активов, а темпа роста активов над темпом роста собственного капитала [11, 18].

Интересной, на наш взгляд, выглядит точка зрения, которой придерживаются Р. Борисов и И. Борисовский. Определение стратегического показателя эффективности финансовой стратегии они напрямую связывают с инвестициями. По их мнению, выбор такого измерителя естественным образом зависит от стратегии, которой в целом придерживается собственник [3].

По мнению А. И. Бланка, оценочными критериями финансовой стратегии являются чистый денежный поток, рентабельность собственного капитала и уровень финансового риска [2]. Этот автор отмечает, что процесс разработки финансовой стратегии предопределяет выбор наиболее эффективных направлений достижения поставленных целей. Такой выбор обеспечивается поиском и оценкой альтернативных вариантов возможных стратегических финансовых решений и соответствующим их отбором по критерию максимизации рыночной стоимости организации.

Как указывает М. Федяков, при реализации любой финансово-экономической стратегии организации, будь то повышение стоимости бизнеса или наращивание результатов движения денежных средств, конечной целью финансового управления является максимизация текущей цены одной акции (или её эквивалента, оценивающего эффективность капиталовложений) в существующем акционерном капитале [16]. О. Е. Николаева и О. В. Алексеева к числу показателей, характеризующих единство тактических и стратегических целей развития предприятия в нынешних условиях, относят рентабельность продаж [12].

Таким образом, с точки зрения финансового менеджмента, конечную оценку эффективности финансовой стратегии в организации целесообразно производить в рамках заявленных финансовых целей.

Критерии оценки эффективности финансовой стратегии достаточно разнообразны, их выбор зачастую зависит от того, интересы какой группы участников экономических отношений (акционеры, кредиторы, инвесторы и др.) являются приоритетными для данной организации в долгосрочной перспективе.

Среди множества финансовых измерителей, применяемых для оценки эффективности финансовой стратегии, ведущая роль отводится следующим:

- акционерной стоимости,

- денежному потоку,
- рентабельности, рассчитанной на их основе.

То есть группе динамических показателей, которые по своей финансовой природе подвержены волатильности, но выступают более адекватными критериями оценки принятия финансовых решений в нынешних условиях.

Целесообразно производить градацию финансовых измерителей по финансовым целям, т. е. определённым образом их каскадировать. Каскадирование позволяет избежать мультипликации финансовых измерителей, т. к. последняя способствует снижению эффективности принимаемых решений, влияет на качество исполнения финансовой стратегии.

Библиографический список

1. Баязитов Т., Солодов В. Финансовая стратегия и цели организации. URL: <http://valerysolodov.org/>
2. Бланк И. А. Финансовая стратегия корпорации. – К. : Ника-Центр, 2004. – 720 с.
3. Борисов Р., Борисовский И. Показатели, обеспечивающие контроль реализации стратегии и текущего финансового состояния // Финансовый директор. 2010. – № 12. – С. 32–37.
4. Бочаров В. В., Леонтьев В. Е. Корпоративные финансы. – СПб. : Питер, 2004. 592 с.
5. Гераськин М. И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах. – М. : Анко, 2005. – 293 с.
6. Горицкая Н. Г. Финансовая стратегия // Финансовый директор. – 2005. – № 11. – С. 74–79.
7. Князева О. М. Методический подход к финансовой стратегии корпорации : дисс. ... к. э. н.: 08.00.10. – Новосибирск, 2010.
8. Крылов С. И. Анализ эффективности деятельности и использования ресурсов коммерческой организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учёт. – 2011. – № 8.
9. Литовченко В. В. Общее и особенное в формировании финансовых стратегий предприятия // Известия Томского политехнического университета. – 2005. – № 6. – С. 190–194.
10. Лихачева О. Н., Щуров С. А. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия : учебное пособие / под ред. И. Я. Лукасевича. – М. : Вузовский учебник, 2007. – 288 с.
11. Мочалова Л. А. Концепция финансового планирования в корпорациях. URL: <http://www.finman.ru/>
12. Николаева О. Е., Алексеева О. В. Стратегический управленческий учёт. – М. : Едиториал УРСС, 2003. – 304 с.
13. Панов М. Главная цель бизнеса: прибыль или деньги? // Консультант. – 2012. – № 5.
14. Справочник директора предприятия / под ред. М. Г. Лапусты. 7-е изд., испр., измен. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 912 с.
15. Стратегический менеджмент / под ред. Петрова А. Н. СПб. : – Питер, 2005. – 496 с.

16. Федяков М., Федяков А. Модельный ряд для финансиста // Консультант. 2008, июнь. – № 11.
17. Федяков М. Федяков А. Прочный каркас финансовой системы // Консультант. – 2009. – № 9.
18. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е. С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Перспектива, 2003. – 656 с.
19. Черный Ю. И., Рейнгольд Е. А. Стоимость бизнеса и стратегия развития компании: основные принципы построения интегрированной системы // Международная академия оценки и консалтинга : РИО МАОК. – 2009.

ПОЛИТИКА ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Е. П. Коптева

**Ульяновский государственный университет,
г. Ульяновск, Россия**

Summary. Describes the essence of modern types of corporate financial policy – policy of financial engineering. Is the essence of this policy are its main focus is revealed. The policy guidelines of financial engineering, according to the author, are: modelling of derivatives (financial derivatives) to mitigate the risks of speculative income received, arbitration strategies; development of techniques and methods to deal with mergers and acquisitions of enterprises; individual risk management models to build short-and long-term investment for your business; design and implementation of the financial model of the operating, investing and financing activities of the enterprise, using innovative tools.

Key words: financial management; financial engineering; fiscal policy; derivative instruments; risks.

Управление финансами предприятия в современных условиях, характеризующихся динамичными изменениями экономической и социальной систем, требует применения подходов и инструментов, обеспечивающих устойчивое развитие системы управления финансами. На сегодняшний день финансовый менеджер не может обойтись готовым алгоритмом управления активами и пассивами предприятия, так как принимаемые решения должны отражать не только особенности конкретного предприятия, но и учитывать состояние внешней среды. В этой связи возникает потребность в формировании общей концепции или идеологии управления финансами на предприятии. Решение данной проблемы мы видим в разработке и реализации финансовой политики предприятия.

Проведённые исследования позволили нам считать целесообразным рассматривать **финансовую политику предприятия** как способ формирования и реализации его финансовой идеологии на основе применения совокупности приёмов и методов финансового менеджмента, обеспечивающих функционирование системы управления финансами предприятия.

Анализируя различные типы финансовой политики предприятия, мы установили, что одним из малоизученных в теоретическом плане и плохо методически обеспеченных вопросов является политика финансового инжиниринга. С учётом этого основной нашей целью является установление сущности этой политики, выявление основных её направлений в рамках организации корпоративной финансовой политики.

В научной литературе однозначного понимания содержания финансового инжиниринга на сегодняшний день не существует. Так, В. А. Чернов считает, что «финансовый инжиниринг обычно понимается как разработка специальных решений комплексных задач управления риском. Это специальный раздел финансовой науки, с помощью которого разрабатываются методы управления риском, приспособленные для конкретных случаев, при этом в качестве «строительных конструкций» используются финансовые деривативы» [1, с. 231]. Таким образом, подчёркивается применение финансового инжиниринга как инструмента управления рисками с помощью специальных финансовых инструментов.

Похожий подход можно встретить в работе Б. М. Рапопорта и А. И. Субченко: «Финансовый инжиниринг – разработка системы финансового управления и минимизации финансовых рисков» [2, с. 109].

Дж. Финнерни в своём определении, данном ещё в 1974 году, утверждает, что «финансовая инженерия включает в себя проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в области финансов» [3, с. 33]. Следовательно, он подчёркивает инновационный характер финансового инжиниринга и не ставит ограничения в области его применения. В результате возникает возможность его применения не только для снижения рисков, но и для увеличения прибыли предприятия и его стоимости.

И. А. Бланк в «Словаре-справочнике финансового менеджера» даёт следующее определение этому понятию: «Финансовый инжиниринг – это процесс целенаправленной разработки новых финансовых инструментов или новых схем осуществления финансовых операций» [4, с. 359]. Данное определение позволяет считать любое применение новых финансовых инструментов финансовым инжинирингом.

Обобщая вышесказанное, мы считаем возможным согласиться с определением, данным В. В. Бочаровым: «Финансовый инжиниринг можно интерпретировать как технологию разработки новых финансовых моделей, инструментов и процедур управления финансовой деятельностью предприятий» [5, с. 9].

Следовательно, *под политикой финансового инжиниринга* в рамках корпоративной финансовой политики мы понимаем совокупность мероприятий, связанных с разработкой и внедрением ин-

новационных подходов к управлению финансами на предприятии в условиях динамично развивающейся внешней среды.

Основными направлениями данной политики являются:

1. Разработка моделей применения производных финансовых инструментов (финансовых деривативов) для снижения рисков, получения спекулятивного дохода, реализации арбитражной стратегии;
2. Разработка приёмов и методов решения проблем, связанных со слияниями и поглощениями предприятий;
3. Построение индивидуальных моделей управления рисками краткосрочных и долгосрочных инвестиций для конкретного предприятия;
4. Разработка и реализация финансовой модели операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия с применением инновационных инструментов.

В рамках *первого направления* происходит конструирование производных инструментов в соответствии с целями, которые стоят перед системой управления финансами. Деривативы по своей природе базируются не только на рыночных активах, рыночных инструментах, но и на определённых дополнительных, специфических для каждого вида производных инструментов, отношениях по поводу этих активов и инструментов (см. рис.1).

Производный инструмент		
Исходный рыночный актив (товар, деньги)	Инструмент рынка (денежный, финансовый)	Специфические отношения по поводу рыночного актива и инструмента рынка

Рис. 1. Модель производного инструмента [6, с. 30].

Применение производных инструментов в рамках корпоративной финансовой политики предполагает интеграцию механизма их создания и применения в систему управления финансами, что, в свою очередь, предполагает:

- формирование инфраструктуры производного инструмента, т. е. выделение базовых активов и системы контрактов, лежащих в их основе, определение субъектов, имеющих отношение к обороту деривативов и конструкций, созданных на их основе;
- разработка механизма применения производного инструмента в соответствии с законами рынка, правилами их оборота;
- обеспечение применения деривативов для достижения общей цели управления финансами на предприятии.

Механизм создания и применения производных инструментов действует при наличии взаимосвязи трёх основных элементов:

- нового финансового инструмента или модификации существующего инструмента, например, разновидность ценной бумаги или какого-либо контракта;
- специфического механизма торговли им или его обращения, например, механизм досрочного урегулирования обязательств по договору без их нарушения;
- механизма целевого использования конкретного производного инструмента для страхования риска или получения спекулятивного дохода.

В качестве основных принципов реализации политики финансового инжиниринга в части применения производных инструментов можно выделить:

1) принцип базового актива, предполагающий, что деривативы основываются на тех или иных рыночных активах (деньгах, валютах, ценных бумагах);

2) принцип взаимосвязи цены производного инструмента с ценой исходного актива;

3) принцип спекулятивного дохода, который заключается в том, что производные инструменты используются не для купли-продажи исходного актива или не с целью смены собственника, а с целью получения дохода от разницы в ценах;

4) принцип экономии на инвестициях предполагает, что производные инструменты позволяют получить прибыль при меньших инвестициях по сравнению с исходными рыночными активами;

5) принцип сознательного конструирования отражает тот факт, что деривативы являются результатом сознательного конструирования на основе высокоразвитой экономической теории и теории финансов.

Второе направление политики финансового инжиниринга предполагает разработку приёмов и методов решения проблем, связанных со слияниями и поглощениями предприятий.

Слияния и поглощения в мировой практике являются высокоэффективными инструментами повышения рыночной стоимости бизнеса, как для публичных, так и для закрытых компаний [7, с. 10].

Основными направлениями политики финансового инжиниринга в части организации процессов слияния и поглощения предприятий являются:

1) выявление благоприятного (неблагоприятного) ожидания рынка от осуществления намеченных сделок. По наблюдениям исследователей, основными признаками того, что рынок встретит будущее слияние либо поглощение оптимистично, т. е. повышением стоимости акций являются [8, с. 133]:

- более существенный общий прирост стоимости;
- более низкая ценовая премия;

- покупатель отличается более высокой эффективностью.

2) использование разработанной на предприятии системы оценочных индикаторов, позволяющих получать оценку как бизнеса в целом, так отдельных бизнес линий. Имеющаяся на предприятии система оценочных индикаторов должна позволять, как минимум, измерять прибыль, оценивать риск и измерять стоимость.

3) разработка механизма реализации модели слияния или поглощения;

4) использование дополнительных инструментов рынка, обеспечивающих достижение поставленных целей слияния или поглощения. Классическим примером таких дополнительных инструментов являются «мусорные» облигации и «промежуточное финансирование» с целью привлечения средств, необходимых для поглощения и выкупа предприятий в США. На протяжении 80-х гг. за счёт продажи «мусорных» облигаций были собраны сотни миллионов долларов, использованных для финансирования сотен таких сделок [3, с. 33];

5) разработка приёмов, усиливающих синергетический эффект от слияния либо поглощения;

6) разработка системы показателей, позволяющих оценить эффективность осуществления слияния или поглощения.

Третье направление политики финансового инжиниринга включает в себя *построение индивидуальных моделей управления рисками краткосрочных и долгосрочных инвестиций для конкретного предприятия.*

Создание и использование указанных моделей предполагает осуществление деятельности по:

- выявлению факторов, вызывающих различного рода риски;
- качественной оценке рисков краткосрочного и долгосрочного инвестирования для конкретного предприятия;
- количественной оценке рисков статистическими или экспертными методами;
- подбору методов управления рисками.

Задачей деятельности по выявленным направлениям является конструирование моделей управления рисками с учётом особенности организации управления финансами конкретного предприятия. Например, такая модель может быть создана на основе известных финансовых инструментов, таких как свопы, фьючерсы, процентные кэпы, процентные флоры и т. п. На их основе конструируются решения, или «структурированные сделки», которые позволяют достигать того или иного результата, требуемого от менеджера.

Четвёртое направление политики финансового инжиниринга ориентировано на *создание и использование необходимых инструментов для принятия и реализации управленческих решений,*

связанных с управлением финансами на предприятии. Основные направления принятия решений можно разделить на три группы:

- 1) решения в области операционной деятельности;
- 2) решения в области финансовой деятельности;
- 3) решения в области инвестиционной деятельности.

К основным решениям в области операционной деятельности можно отнести:

- 1) диагностику финансового состояния предприятия в целом и его структурных подразделений;
- 2) разработку системы заключения договоров согласно выбранным критериям оценки эффективности управления финансами на предприятии;
- 3) построение комплексной системы управления затратами и доходами;
- 4) построение эффективной системы бюджетирования;
- 5) применение операционного анализа в части определения точки безубыточности.

В области финансовой деятельности основными решениями могут являться:

- 1) проведение оценки стоимости финансовых инструментов;
- 2) определение оценки доходности и риска финансовых активов;
- 3) определения дисконтированных денежных потоков;
- 4) формирование оптимального фондового портфеля;
- 5) разработка и внедрение механизма защиты от финансовых рисков.

Организация инвестиционной деятельности потребует принятия следующих решений:

- 1) выбор способов финансирования инвестиционных проектов;
- 2) применения необходимых методов оценки инвестиционных проектов;
- 3) мониторинг реализации проектов;
- 4) разработка оптимального бюджета капитальных вложений;
- 5) проведение анализа и оценки проектных рисков.

В рамках политики финансового инжиниринга определяется набор и порядок применения финансовых инструментов, обеспечивающих реализацию принятых управленческих решений. Среди таких инструментов можно выделить процентные ставки, различные виды ценных бумаг и производных инструментов, ставки капитализации и дисконтирования и так далее.

Подводя итоги, хотелось бы заметить, что развитие финансовой науки и практики обусловлено объективными причинами и обстоятельствами, которые проявляются на мировых финансовых и товарных рынках. Среди основных факторов, оказывающих существенное влияние на управления финансами предприятия, можно выделить изменчивость валютных курсов, товарных цен, процент-

ных ставок. А также усиление конкуренции, как в промышленном, так и в финансовом секторах. Обеспечение устойчивости системы управления финансами на предприятии в значительной степени будет зависеть от эффективности разработки и реализации политики финансового инжиниринга.

Библиографический список

1. Чернов В. А. Финансовая политика предприятия : учебное пособие для вузов / под ред. проф. М. И. Баканова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 247 с.
2. Рапопорт Б. М., Субченко А. И. Инжиниринг и моделирование бизнеса. – М. : Тандем, 2001. – 347 с.
3. Маршалл Джон Ф., Бансал Випул К. Финансовая инженерия. Полное руководство по финансовым нововведениям / пер. с англ. – М. : Инфра-М, 1998. – 784 с.
4. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. – Киев : Ника-Центр; Эльга, 1998. – 549 с.
5. Бочаров В. В. Финансовый инжиниринг. – СПб. : Питер, 2004. (Серия «Академия финансов»). – 400 с.
6. Галанов В. А. Производные инструменты срочного рынка: фьючерсы, опционы, свопы : учебник. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 464 с.
7. Эванс Ф., Бишоп Дэвид. Оценка компаний при слияниях и поглощениях. Создание стоимости в частных компаниях. 3-е изд. / пер. с англ. – М. : Альпина Паблишерз, 2009. – 332 с.
8. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компании: оценка и управление. 3-е изд. перераб. и доп. / пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 576 с.

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ВИДОВ И ФОРМ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

С. В. Калабухова

**Киевский национальный экономический университет
им. Вадима Гетьмана, г. Киев, Украина**

Summary. This article discusses the problems of merger types of analytical support by the character of the information circulating between managers and controlled elements of the organizational structure of the enterprise that functioning in the information economy. A topological sign of the systematization of analytical support for management of enterprise is proposed and forms of analytical support are systematized on the prospects of the Balanced Scorecard (BSC).

Key words: management of enterprise; analytical support; types; forms.

Объективные процессы развития производительных сил общества приводят к формированию новых, более сложных процессов управления субъектами хозяйствования. К одному из важнейших в современных условиях развития информационной экономики следует отнести процесс управления средой передачи информации. Та-

кое управление обеспечивается конкретными аналитическими центрами. Поэтому возникает необходимость систематизации видов аналитической работы на предприятиях с учётом центров распространения информации по каналам связи между управляемой и управляющей подсистемами управления. Достичь этого возможно с помощью внедрения топологического признака систематизации.

Остановимся на понятийном аппарате. Термин «обеспечение» в контексте аналитическое предлагается понимать как формирование и использование качественной аналитической информации в системе управления предприятием, а также передача её внешним пользователям. Под систематизацией понимается «процесс познания, который осуществляется в результате мыслительной деятельности по приведению связанных между собой элементов в соответствующую поставленной цели систему» [3], «выделяемый на основе заранее установленных причинно-следственных связей» [1, с. 10]. Топология трактуется как наука о свойствах связей между основными функциональными элементами в пространстве [2]. Соответственно, топологический признак систематизации аналитической работы предлагается рассматривать как показатель объединения видов аналитических работ по характеру связности информации между узлами коммуникационной сети в управляющей и управляемой подсистемах управления предприятием. Понятие "форма" определено как система устойчивых связей предмета, выражающая внутреннюю связь и способ организации, взаимодействия элементов и процессов, как между собой, так и с внешними условиями [4, с. 383].

Предлагаемая систематизация основных видов аналитического обеспечения управления субъектами хозяйствования проиллюстрирована на рис. 1. Таким образом, к уже имеющимся пространственно-временным признакам систематизации видов аналитического обеспечения управления предприятием, которые являются основными в материалистической диалектике, предлагается добавить новый признак – топологический, который характеризует движение информации в пространстве организационной структуры предприятия и непрерывность отображения реальной хозяйственной действительности. По этому признаку аналитическое обеспечение управления субъектами хозяйствования следует разделить на два вида: экономическую аналитику и экономический анализ.

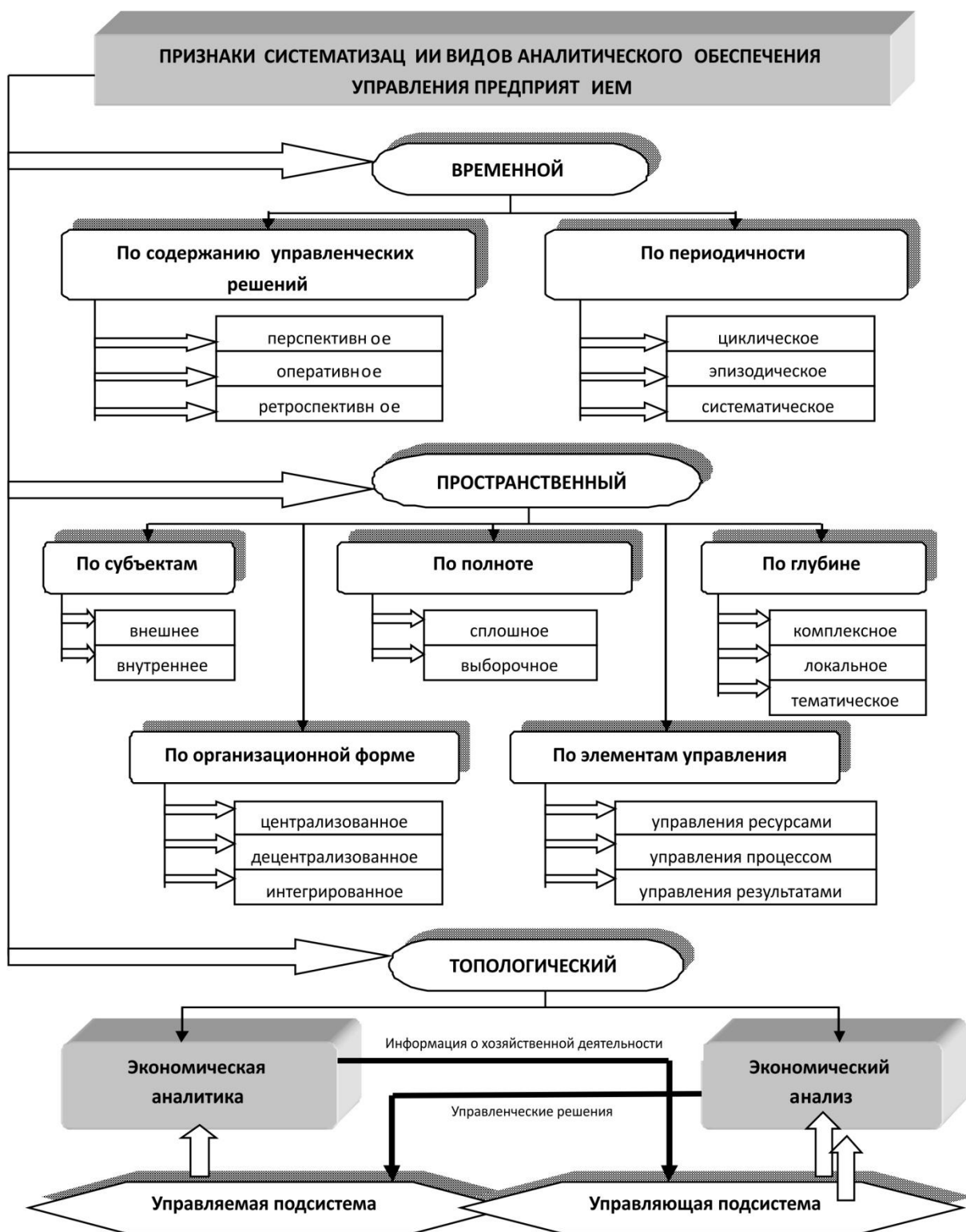


Рис. 1. Систематизация видов аналитического обеспечения управления предприятиями

Понимание формообразования как организации устойчивых связей между элементами хозяйственного процесса и как диалектического движения сквозь призму деятельно-коммуникативного подхода к хозяйственной деятельности субъектов хозяйствования поз-

воляет раскрыть новые перспективы в модификации форм аналитического обеспечения управления предприятиями.

Систематизацию форм аналитического обеспечения управления субъектами предпринимательской деятельности предлагается проводить в контексте составляющих системы сбалансированных показателей (BSC - *Balanced Scorecard*) как основного инструмента управления бизнесом в современных условиях. Схематическое изображение систематизации форм аналитического обеспечения управления предприятиями приведено на рис. 2.

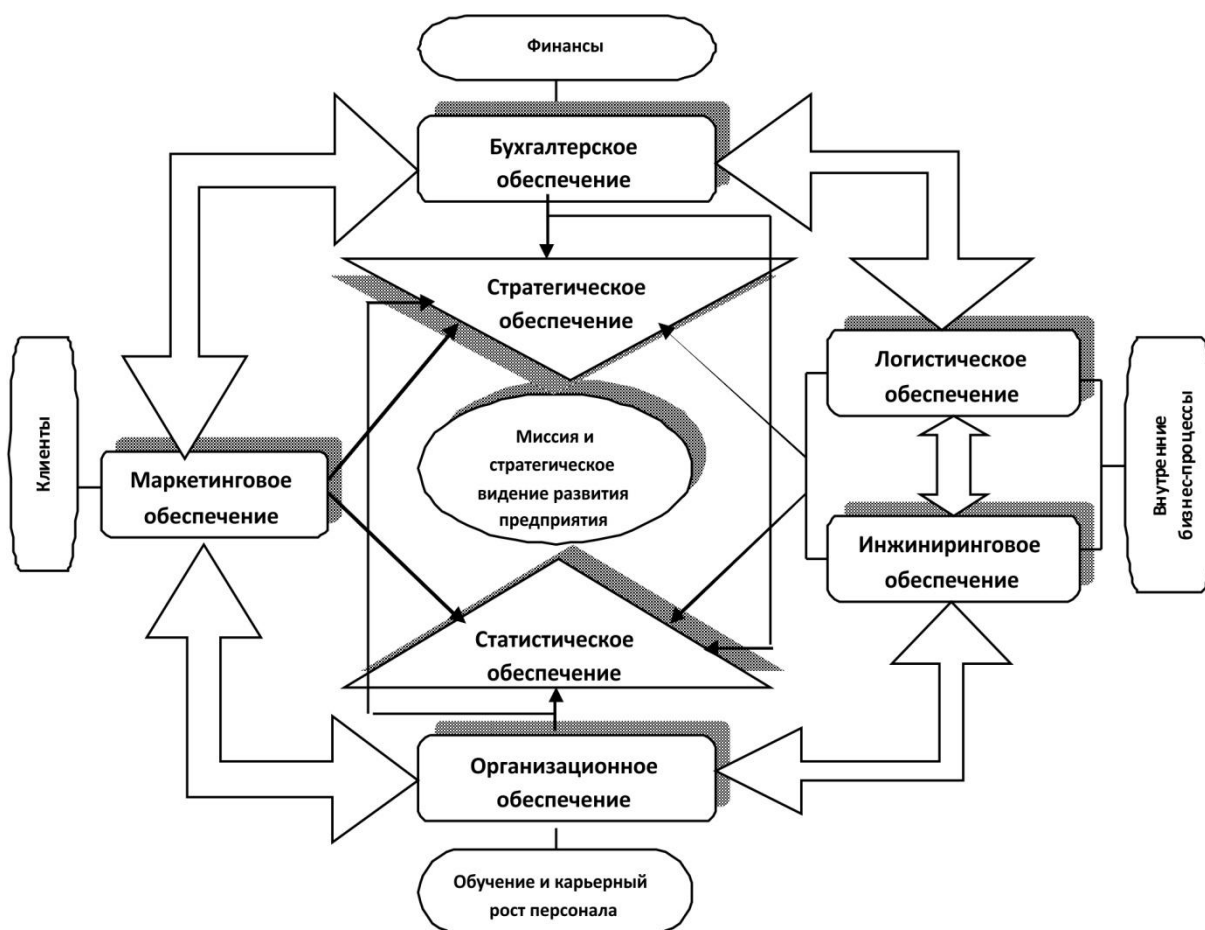


Рис. 2. Систематизация форм аналитического обеспечения управления предприятиями по перспективам BSC

Таким образом, аналитическое обеспечение управления предприятиями может раскрываться в таких формах:

1) стратегическое аналитическое обеспечение управления предприятием, которое выполняет задачу качественно-содержательного преобразования и передачи информации о внутренней и внешней среде функционирования предприятия для выбора стратегии и направлений развития;

2) бухгалтерское аналитическое обеспечение управления предприятием, которое выполняет задачу качественно-

содержательного преобразования и передачи информации о закономерностях кругооборота активов предприятия в разрезе основных бизнес-процессов и хозяйственных операций, которые отражаются в системе бухгалтерского учёта и в финансовой отчётности;

3) логистическое аналитическое обеспечение управления предприятием, выполняющее задачу качественно-содержательного преобразования и передачи информации о системах закупки, хранения, обработки, поставки и транспортировки материальных потоков предприятия;

4) инжиниринговое аналитическое обеспечение управления предприятием, которое выполняет задачу качественно-содержательного преобразования и передачи информации о соответствии различных видов бизнес-процессов на предприятии его целям для построения бизнес-модели;

5) организационное аналитическое обеспечение управления предприятием, которое выполняет задачу качественно-содержательного преобразования и передачи информации о состоянии и управленческом качестве организационной структуры предприятия, процессах принятия решений, кадровой ситуации и организационной культуре;

6) маркетинговое аналитическое обеспечение управления предприятием, которое выполняет задачу качественно-содержательного преобразования и передачи информации о состоянии маркетинговой деятельности предприятия с учётом влияния внешней среды, рынка и элементов комплекса маркетинга: товарной политики, ценовой политики, дистрибуции и маркетинговых коммуникаций;

7) статистическое аналитическое обеспечение управления предприятием, которое выполняет задачу качественно-содержательного преобразования и передачи информации о цикличности тенденций развития состояния системы управления предприятием под влиянием факторов внутренней и внешней среды.

Библиографический список

1. Бахмутский А. Доминант понятия «система» // Системные исследования и управление открытыми системами. – Хайфа : Центр "Источник информации", 2007. – Вып. 3. – С. 9–19.
2. Иващенко В. Л. Топология концептов. URL: http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp49_1/knp49_1_16-20.pdf (дата обращения: 05.09.2012).
3. Суровикина С. А. О систематизации и обобщении знаний в школьных учебниках // Проблемы внедрения психолого-педагогических исследований в систему образования : доклад на Интернет-конференции. URL: <http://psyinfo.ru/ru/conference/internet/doc.php?d=30/> (дата обращения: 05.09.2012).
4. Философская энциклопедия : в 5-ти томах / под ред. Ф. В. Константинова. Т. 4. – М. : Советская энциклопедия, 1967. – 592 с.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ В НАУКОЁМКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

О. А. Колодяжная

Государственный научно-исследовательский
испытательный институт проблем технической защиты
информации Федеральной службы по техническому
и экспортному контролю, г. Воронеж, Россия

Summary. The publication focuses on mechanism of intellectual property management. The author to carry out an analysis of intellectual property management system of science intensive business organization. Problems of management are systematize and actions of theirs overcoming are based in this publication.

Key words: results of intellectual activity; intellectual property management.

В настоящее время экономика России претерпевает изменения, связанные с реформированием механизма хозяйствования, с переходом на инновационный путь развития. Данное обстоятельство предполагает создание национальной инновационной системы, действенным рычагом которой является интеллектуальная собственность. Однако сегодня значительное количество той интеллектуальной собственности, которая создавалась и создаётся научно-исследовательскими организациями (НИО), не используется и в лучшем случае стоит на балансе. Реально пылится чаще всего на полках [2]. Это объясняется тем, что вопросы формирования и использования объектов интеллектуальной собственности, а также определения степени влияния на эффективность функционирования предприятия в целом остаются нерешёнными. В связи с этим возникает необходимость проведения системного анализа механизма управления интеллектуальной собственностью наукоёмких предприятий, выявления проблем и обоснования мер по их решению.

Система управления интеллектуальной собственностью представляет собой совокупность организационных структур, участников интеллектуальной деятельности, а также конкретных процедур, форм и методов управления разработкой, принятием и реализацией управленческих решений по формированию, использованию и развитию результатов интеллектуальной деятельности [1].

Механизм управления интеллектуальной собственностью, обеспечивающий конкурентные преимущества предприятий наукоёмкой отрасли включает в себя:

- анализ рынка, проведение патентно-информационных исследований;

- идентификацию результатов интеллектуальной деятельности и разработку патентной стратегии, проведение конкурентного анализа;
- экспертизу результатов интеллектуальной деятельности с целью выявления их научно-технического уровня, способов возможной охраны;
- оценку интеллектуальной собственности и инновационных рисков и выработку стратегии коммерциализации.

Патентные исследования разработок являются инструментом, необходимым для выявления всех критериев патентоспособности. Однако проведение патентных исследований требует значительных материальных ресурсов и наличия высококвалифицированных кадров. Отсутствие данных факторов отрицательно сказывается на качестве этих исследований.

Результатом идентификации выявленных результатов интеллектуальной деятельности в составе научно-технической продукции является раскрытие существенных технических признаков и обоснование уровня их конкурентоспособности. Объективное раскрытие существенных технических признаков также помогает определить способ правовой охраны. В настоящее время финансовое положение большинства наукоёмких компаний практически исключает возможность широкомасштабной патентной охраны результатов интеллектуальной деятельности.

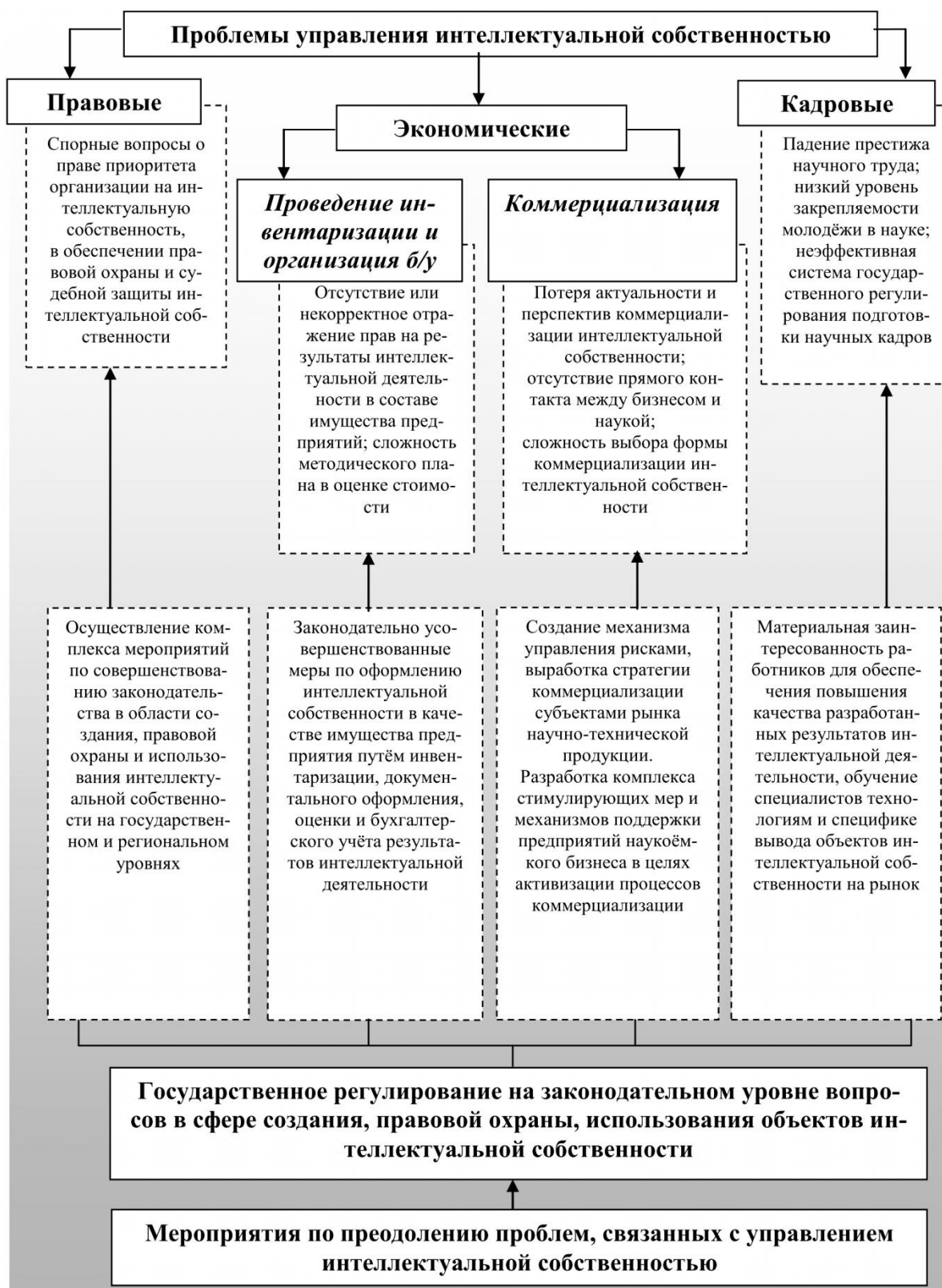
Серьёзная проблема предприятий наукоёмкого бизнеса заключается в том, что они не умеют грамотно коммерциализировать свою интеллектуальную собственность. Вследствие этого оказалась нерешённой проблема правового регулирования взаимоотношений, возникающих при распределении прав на промышленную собственность, создаваемую в процессе выполнения НИР и ОКР.

Разнообразие проблем на этапах осуществления управления интеллектуальной собственностью привело к тому, что в последние годы в стране нет существенного роста инновационной активности, то есть существуют серьёзные пробелы в реализации инновационной политики, как на уровне отдельных предприятий, так и в масштабе региона, страны.

В рамках проведения дальнейшего исследования был осуществлён анализ статистической информации, аналитической и отчётной документации с целью определения проблем, существующих в сфере НИОКР, исследования инновационной активности предприятий и организаций и изучения роли интеллектуальной собственности в создании конкурентных преимуществ наукоёмких предприятий Воронежской области. По результатам анализа было выявлено следующее.

Ограниченность объёмов собственных средств и трудности в привлечении сторонних финансовых ресурсов часто являются при-

чинами низкой степени инновационной активности предприятий. В то же время, значительный физический и моральный износ производственных мощностей, использование устаревших технологий не позволяет российским компаниям производить конкурентоспособную продукцию.



Анализ деятельности структурных звеньев системы управления интеллектуальной собственностью показал необходимость глубокой перестройки содержательной части их деятельности по сравнению с механизмом, заложенным при плановой экономике. При плановой экономике основными направлениями их деятельности были традиционные методы работы, связанные с оформлением документов для подачи заявок на проведение экспертизы и получения авторских свидетельств. В настоящее время добавились новые функции, требующие знаний и умения в области анализа рынка, оценки стратегии коммерциализации и инновационных рисков.

Таким образом, проведённое исследование показало, что вместо целостной системы управления действуют её разрозненные элементы, а также позволило систематизировать основные проблемы управления интеллектуальной собственностью и обосновать необходимые мероприятия для их решения. Проблемы управления интеллектуальной собственностью и мероприятия по их преодолению представлены выше, на рисунке.

Библиографический список

1. Зинов В. Г. Управление интеллектуальной собственностью. – М. : Дело, 2003. – 512 с.
2. Стенограмма парламентских слушаний на тему «Проблемы правового регулирования отношений в сфере правовой охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности, созданных за счет средств федерального бюджета» // Инновации. – 2011. – № 12. – С. 3–22.

ВОЗМОЖНОСТИ МОДЕРНИЗАЦИИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Л. В. Алуян, И. В. Алуян
**Кубанский государственный
технологический университет,
Краснодарский филиал ОАО «Страховая медицинская
организация «Сибирь», г. Краснодар, Россия**

Summary: The essences of tax policy for insurance companies, the main problems of its development are detected; recommendations on improvement of taxation mechanisms for insurance companies are offered.

Key words: insurance, insurance company, tax, tax policy, improvement of taxation mechanisms for insurance companies.

Развитие страхования в стране во многом зависит от проводимой государством политики в области налогообложения страховых операций. Перед государством стоят две противоположные задачи: с одной стороны, максимизация доходов в государственный бюджет

и в государственные внебюджетные фонды, а с другой – стимулирование физических и юридических лиц к заключению договоров страхования.

Политика в области налогообложения включает в себя как налогообложение самих страховых организаций, так и учёт при исчислении налогооблагаемой базы страховых взносов и страховых выплат. Налогообложение страховщиков должно быть организовано так, чтобы оно было не жёстче, чем для юридических лиц, занимающихся другими видами деятельности (с точки зрения применяемых ставок налогообложения и расчёта налогооблагаемой базы).

Что касается налогообложения страховых операций для потребителей страховых услуг, оно может предусматривать, с одной стороны, предоставление налоговых льгот лицам, уплачивающим страховые взносы, а с другой – уплату налогов с сумм внесённых страховых взносов или полученных страховых выплат. В связи с этим задача государства, связанная с модернизацией налоговой политики в страховой сфере, состоит в том, чтобы:

- определить перечень видов страхования, по которым страховые взносы исключались бы из налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль юридическими лицами и подоходного налога физическими лицами;
- уточнить перечень видов страхования, по которым заключаемые работодателями в отношении своих работников договоры давали бы право не включать страховые взносы расчёта сумм в государственные внебюджетные фонды;
- уточнить порядок налогообложения страховых выплат, получаемых страхователями или иными выгодоприобретателями в связи со страховыми случаями.

Анализ основных проблем, связанных с налогообложением страховых организаций, произведённый авторами, свидетельствует о том, что, в основном, они возникают вследствие различных налоговых нарушений, к числу которых можно отнести следующие.

1. Несоблюдение положений правил страхования, утверждённых органами страхового надзора при заключении договоров страхования.

2. Несвоевременное отражение страховыми организациями страховых премий по договорам страхования, сострахования и перестрахования.

3. Несвоевременное отражение страховых выплат по договорам страхования, перестрахования.

4. Отнесение к расходам при расчёте налоговой базы по налогу на прибыль отчислений в резерв предупредительных мероприятий.

5. Несвоевременное отражение доходов в виде штрафов, пеней, санкций за нарушение договорных обязательств, а также возмещение убытков по регрессным искам.

6. Нарушения правил при формировании технических резервов по страхованию иному, чем страхование жизни.

7. Страховщики часто ошибаются при определении доли перестраховщиков в резервах и при формировании резерва незаработанной премии по досрочно прекращённым договорам.

8. Часто при проверках налоговые органы сталкиваются со случаями так называемых «нестраховых» выплат. В добровольном медицинском страховании – это пресловутые «монополисты» и другие посреднические услуги, которые, по сути, не являются страховыми.

9. Довольно распространённое явление – неправильное определение суммы возврата премии при досрочном расторжении договоров страхования. Зачастую страховой взнос возвращается полностью вне зависимости от срока действия договора.

10. Среди других нарушений можно отметить ошибки при оформлении документации по перестраховочным договорам и при расчёте комиссионного вознаграждения. К сожалению, это далеко не полный перечень.

11. Одной из главных причин возникших проблем на современном этапе являются различные формы мошенничества, совершаемого с помощью страховых организаций.

Существующая система налогообложения страховых организаций и формируемая ими налоговая политика показала свою неэффективность: она не обеспечивает стабильного поступления доходов в бюджеты, подрывает экономическую активность страховщиков. Местные, региональные и федеральный органы власти лишены надёжных доходных источников. Низкая собираемость налогов заставила искать пути улучшения налогового управления, в том числе и в страховой деятельности. Это требует всестороннего исследования особенностей страховой деятельности в рыночных условиях.

В настоящее время в России страховые взносы и выплаты освобождаются от косвенного обложения, за исключением операций, связанных с получением страховых выплат по договорам страхования риска неисполнения договорных обязательств контрагентом страхователя – кредитора. Такой подход к финансовому сектору экономики, в частности к страхованию, приводит к тому, что государство необоснованно лишается части налоговых поступлений. Он порождает неравенство в налогообложении, дисбаланс в сфере приложения капитала, в определённой степени нарушается пропорциональность развития сферы услуг. На рынке страхования Краснодарского края наблюдаются те же тенденции, что и в целом по Российской Федерации.

Налогообложение прибыли страховых организаций не решает фискальных задач, так как в результате всевозможных способов минимизации прибыли от страховой деятельности поступления в бюджет не соответствуют масштабам и темпам роста страховых взносов.

По нашему мнению, возникает необходимость поиска новых способов модернизации налоговой политики и налогового механизма. Назрела необходимость перевести страховые организации на уплату налога на страховые взносы взамен налога на прибыль. Это позволит государству получать планомерный постоянный доход. Регионы будут иметь налоговые ресурсы, которые соответствуют поступлениям страховых взносов по месту совершения операций, у страховых организаций установится порядок расчёта и уплаты налогов, исчезнут противоречия с налоговыми органами. Будет подорвана основа существующих лжестраховых схем уклонения от налогообложения.

Из возможных вариантов использования налога на страховые взносы в России многие авторы предлагают выделить пять направлений:

- полностью перейти от уплаты налога на прибыль к уплате налога на страховые взносы;
- ввести авансовый платёж по налогу на прибыль в виде налога на страховые взносы (например, по ставке 2 %) по всем видам страхования, но не учитывать переплаты по налогу на взносы по сравнению с налогом на прибыль, который определяется в конце налогового периода (года);
- использовать налог на страховые взносы как авансовый платёж налога на прибыль и при этом предусмотреть взаимозачёт переплаты по налогу на взносы в конце года при уплате налога на прибыль;
- упростить сбор налогов путём введения налога на страховые взносы по страхованию иному, чем страхование жизни (или по так называемым «рисковым» видам страхования), сохраняя прежний порядок налогообложения страхования жизни;
- ввести на страховую деятельность ещё один дополнительный налог – налог на страховые взносы, сохранив налог на прибыль, т. е. установить сочетание косвенного и прямого налогов.

Некоторые из этих вариантов достаточно активно обсуждались специалистами по страхованию, в том числе и на страницах профессиональной периодической печати.

Предлагается ввести, с учётом состояния российского страхового рынка, налог на страховые взносы с дифференцированными ставками по различным видам страхования при сохранении налогообложения налогом на прибыль доходов от инвестиционной и прочей деятельности (разрешённой законодательством по страхованию). Следовательно, налог на страховые взносы должен стать основным налогом по страховой деятельности, а не авансовым платежом налога на прибыль. Налог на страховые взносы должен распространяться на все виды страхования (включая страхование жизни), хотя его ставки должны быть различными.

Комплексные преобразования, направленные на модернизацию налоговой системы, являются в настоящее время общепризнанной необходимостью. Их успешная реализация будет содействовать оздоровлению финансовой системы и проведению эффективной государственной экономической политики.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л. Е. Довгань, Ю. П. Воржакова
Национальный технический университет Украины
«Киевский политехнический институт»,
г. Киев, Украина

Summary. Theoretical basic researches of scientific approaches concerning essence definition of economic category « management of the enterprise competitiveness» were carried out in the article. There is the description the author's definition of management of the enterprise competitiveness as complex category. The features of management a competitiveness on small enterprises are identified.

Key words: competitiveness; management; small enterprises, mechanism.

Постановка проблемы. На современном этапе развития экономики вопрос управления конкурентоспособностью предприятия приобретает особую актуальность. Влияние финансово-экономического кризиса особенно сказалось на деятельности малых и средних предприятий, которые не всегда имели высокий уровень конкурентоспособности. Чтобы улучшить своё положение на рынке, повысить конкурентоспособность, предприятиям необходимо новые механизмы, которые бы обеспечивали улучшение экономических результатов, укрепление конкурентных позиций на рынке.

Поэтому становится актуальным исследование вопросов воздействия управления на повышение конкурентоспособности предприятий малого бизнеса.

Цель исследования. Проанализировать современные аспекты управления конкурентоспособностью предприятия, разработать методические подходы, которые отражали бы особенности управления конкурентоспособностью малых предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме управления конкурентоспособностью предприятия посвящено большое количество публикаций. Среди них наиболее известны исследования таких зарубежных учёных, как И. Ансофф, П. Ф. Друкер, Ф. Котлер, А. А. Томпсон, М. Портер, русских учёных: Г. Л. Азоев, Р. А. Фатхутдинов, А. Ю. Юданов; украинских учёных: С. А. Аблязова, Н. И. Верхоглядова, М. А. Дзина, Л. С. Кириченко,

И. А. Пиддубный. Несмотря на большое количество научных исследований зарубежных и отечественных учёных, концептуальные подходы к обеспечению конкурентоспособности малых предприятий являются дискуссионными.

Среди существующих концепций управления конкурентоспособностью предприятия целесообразно обратить внимание на такие подходы (табл. 1).

Таблица 1

**Научные подходы к определению понятия
«управление конкурентоспособностью предприятия»**

Автор	Научный подход
1	2
С. А. Аблязова	Сущность управления конкурентоспособностью рассматривается как совокупность понятий организация управления, процесс управления, информация. Эффективность организации управления в значительной степени зависит от формирования целей предприятия [1; 10].
Н. И. Верхоглядова	Управление конкурентоспособностью – инструмент, который позволяет повысить эффективность используемых ресурсов, уровень инновационной активности, качество товаров, тем самым создаёт условия для обеспечения стойки таких темпов экономического роста, повышение уровня жизни населения [2; 138].
М. А. Дзина	Механизм управления конкурентоспособностью – это совокупность ресурсов, методов, средств, инструментов и рычагов влияния на рыночные процессы, которые используются руководителями всех иерархических уровней для достижения целей экономического развития элемента экономической системы [3; 122].
Л. С. Кириченко	Управление конкурентоспособностью предприятия – совокупность мероприятий, которые направлены на систематическое совершенствование продукции, постоянный поиск новых каналов сбыта, новых групп покупателей, улучшение сервиса, рекламы [4; 63].
И. А. Пиддубный, А. И. Пиддубная	Управление конкурентоспособностью предприятия представлено как направление менеджмента, направленное на формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ и обеспечение жизнедеятельности этого субъекта экономи-

	ческой деятельности [5; 58].
Р. А. Фатхутдинов	Составляющими слова "управление" в понятии "конкуренция" является: поиск, разработка, поддержка, использование, развитие, отмирание конкурентного преимущества [6; 34].

Источник: обобщено автором по данным [1–6].

Взгляды учёных на вопрос управления конкурентоспособностью несколько отличаются, однако общим в их концепциях является комплексный подход к формированию этой системы.

Анализ подходов к определению понятия «управления конкурентоспособностью предприятия» позволил нам сформулировать собственную концепцию. В контексте нашей позиции предлагается рассматривать *управление конкурентоспособностью предприятия* как целенаправленный процесс реализации определённой совокупности управленческих действий, направленных на обеспечение эффективной деятельности субъекта экономической деятельности и формирование, развитие и реализацию конкурентных преимуществ.

Изложение основного материала. Малое предпринимательство занимает особое место в рыночной экономике. Опыт стран с развитой экономикой показывает, что 60 % валового внутреннего продукта обеспечивает малое предпринимательство. Важность малого предпринимательства не исчерпывается его частью в валовом национальном продукте. Преимуществами малого предпринимательства в рыночной экономике являются: гибкость, стимулирование конкуренции, мобилизация творческих и финансовых ресурсов населения, ускорение структурной перестройки промышленности, обеспечения научно-технического прогресса, решения проблемы занятости, и другие социальные проблемы государства. Социальная роль малого предпринимательства заключается в формировании среднего класса как основы гражданского общества.

Малые предприятия отличаются целями и заданиями, которые они способны решать. Они способны быстро решить много проблем стабилизации потребительского рынка, чего не смогут сделать большие предприятия; обеспечить конкурентный характер производства и его демократизацию. К сожалению, экономические реалии Украины не стимулируют развитие малого и среднего бизнеса, что в свою очередь не способствует повышению их конкурентоспособности. Поэтому перед малым предпринимательством стоит важная задача – научиться грамотно, оценивать конкурентоспособность выпускаемой продукции и найти экономическое обоснование пути улучшения позиций на рынке.

Особенности малых предприятий определяют особенности управления конкурентоспособностью на этих предприятиях (табл. 2).

**Особенности управления
конкурентоспособностью на малых предприятиях**

Особенности малых предприятий	Специфика в управлении конкурентоспособностью
Объединение функций владения и управления	Целеустремлённый характер, ограничивается уровнем квалификации и имеющимся опытом управленческой деятельности
Мелкосерийное производство	Возможность повышения эффективности за счёт узкой специализации, технологической гибкости производственных процессов
Рациональная организационная структура предприятия	Максимальное сближение менеджмента, маркетинга и производственного процесса
Высокая интеграция в рыночную систему	Динамичный характер (быстрота реагирования на изменения во внешней среде)
Ограниченность финансовых ресурсов	Проблемы в приобретении производственных площадей и оборудования
Инновационный характер деятельности	Мобильность позволяет оперативно освоить новую продукцию и изменить объём производства в пределах производственных мощностей
Высокий уровень риска	Отсутствие финансовых резервов, опасность быстрого банкротства

Источник: авторская разработка.

Рассматривая приведённые особенности, следует отметить, что малые предприятия имеют ряд положительных аспектов в управлении конкурентоспособностью: мобильность, способность к быстрому реагированию на изменения конъюнктуры рынка, оперативность освоения новой продукции, возможность повышения эффективности за счёт узкой специализации, технологической гибкости производственных процессов. Однако присутствуют и негативные аспекты: ограниченность финансовых ресурсов, отсутствие финансовых резервов, опасность быстрого банкротства

Выводы. Подводя итог, следует отметить, что вопрос управления конкурентоспособностью предприятия становится всё более важным в условиях рыночных отношений, и на сегодня является залогом успеха предпринимательской деятельности.

Основой эффективного управления конкурентоспособностью предприятия является его механизм. Вполне очевидно, если малые предприятия не смогут сформировать эффективный механизм

управления конкурентоспособностью в условиях современной глобальной экономики, они не будут осуществлять постоянный поиск, создание и поддержку конкурентных преимуществ, а будут вытеснены из рынка конкурентами.

Библиографический список

1. Аблязова С. А. Механизм управления конкурентоспособностью винопродукции // Культура народов Причерноморья : научный журнал / Крымский научный центр Национальной академии наук Украины (Симферополь), Таврический нац. ун-т им. В. И. Вернадского (Симферополь), Межвузовский центр «Крым» (Симферополь). Симферополь : Межвузовский центр «Крым», 2006. – № 85. – С. 10–13.
2. Верхоглядова Н. І. Теоретичні основи управління конкурентоспроможністю будівельного підприємства // Економічний простір. – 2009. – № 29. – С. 136–149.
3. Дзина М. А. Теоретические основы формирования механизма управления конкурентоспособностью предприятия // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 95. – С. 118–126.
4. Кириченко Л. С. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 1. – С. 62–66.
5. Піддубний І. О., Піддубна А. І. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – С. 58.
6. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учебное пособие. – М. : Изд-во Эксмо, 2004. – С. 34.

АЛГОРИТМ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ УДОВЛЕТВОРЁННОСТИ КЛИЕНТОВ УСЛУГАМИ

А. С. Зизин

Мордовский государственный университет
им. Н. П. Огарёва, г. Саранск,
Республика Мордовия, Россия

Summary. This article observes clients satisfaction of services. The author explain the difference between the satisfaction the loyalty of customers. Key stages of process of clients creating satisfaction are described in the article.

Key words: clients; customers; satisfaction; loyalty; services; preferences; key target.

Исследования удовлетворённости клиентов направлены на то, чтобы выявить те характеристики обслуживания, которые оказывают наибольшее влияние на формирование удовлетворённости и лояльности и могут быть использованы для управления ими.

Обладая информацией о факторах обслуживания, которые оказывают наибольшее влияние на удовлетворённость и лояльность

клиентов, компании могут сконцентрировать свои усилия и ресурсы на развитии приоритетных направлений предприятия.

Большинство авторов разделяют понятие удовлетворённости и лояльности клиентов: «представление, что удовлетворённость потребителя — ключ к обеспечению его лояльности, весьма далеко от строгой научности. На самом деле для достижения лояльности далеко не достаточно иметь потребителя, который не более чем удовлетворён, равно как и удовлетворять потребителя, имеющего возможность сравнивать поставщиков. Как удовлетворённость не всегда способствует удержанию потребителя, так и его неудовлетворённость не всегда даёт толчок к отказу от поставщика. Явная «дистанция» между удовлетворённостью и лояльностью ставит под сомнение расхожее представление менеджеров о прямой взаимосвязи между ними. Иногда даже утверждают, что традиция стремиться к удовлетворённости потребителя превратилась в закостелую догму, начисто отрицающую новые знания» [2, с. 152].

Удовлетворённость клиентов не всегда увеличивает их лояльность, но является главным фактором в её формировании. Существует большая вероятность того, что удовлетворённый клиент станет лояльным.

Процесс формирования клиентской базы с высоким уровнем удовлетворённости и лояльности тесно связан с жизненным циклом взаимоотношений компании и клиента. На каждом этапе этого цикла клиент имеет различную степень удовлетворённости. Главная задача предприятия сферы услуг максимально удовлетворить клиента на тех этапах, когда его ожидания максимальны, и он предъявляет большие требования к сервису предприятия сферы услуг.

Взаимоотношения между компанией и клиентом строятся на протяжении определённого времени. За время развития отношений клиент может пройти несколько стадий: осведомлённость, изучение, расширение контактов, приверженность, пересмотр, разрушение взаимоотношений.

Повышение удовлетворённости клиентов на этапе расширения контактов и приверженности — один из основных источников повышения прибыльности предприятий сферы услуг. На рис. 1 представлены этапы процесса изучения удовлетворённости клиентов предприятия сферы услуг.



Рис. 1. Этапы процесса изучения удовлетворённости клиентов услугами

Исследование удовлетворённости потребителей, которое состоит из семи этапов, начинается с постановки цели и задач. Они будут определять инструментарий исследования, размер и характеристики выборки.

Задачи должны быть сформулированы максимально чётко и иметь однозначную интерпретацию – от этого будут зависеть результаты исследования. По этой причине, в частности, нежелательно охватывать изучение всех возможных аспектов удовлетворённости в рамках одного исследования. Стоит сконцентрироваться либо на оценке сервиса или качества продукции, либо на анализе динамики удовлетворённости и причинах её снижения. При этом лучше детально изучить все параметры выбранного аспекта. Глубина изучения зависит от количества критериев и факторов, по которым будет производиться замер.

Определившись с задачами и выбрав критерии, на втором этапе процесса формирования удовлетворённости клиента необходимо очертить целевую аудиторию исследования, то есть сегмент, который наиболее важен для стабильного развития компании на рынке или который находится в зоне риска (то есть, компания предполагает, что отток происходит именно из данной группы потребителей).

На четвёртом этапе важно выдержать правило Парето 20:80: 20 % клиентов приносят 80 % прибыли, то есть необходимо выстроить приоритеты и выявить в данном сегменте 20 % ключевых кли-

ентов. Далее необходимо выбрать метод сбора информации для изучения потребностей и запросов целевых сегментов.

Очень важно, чтобы выбор каналов сбора информации отталкивался от конъюнктуры рынка. С другой стороны, он должен соблюдать баланс разных интересов компании и клиентов в отношении выбора различных опций каналов. Этот шаг включает в себя анализ предложений ценности на уровне рыночного сегмента и изучение предпочтений клиентов в отношении каналов. Потребности, нужды и заботы клиентов должны стать главным ориентиром при создании маркетинговых каналов. Основой понимания этих потребностей и нужд является детальный анализ сегментов, обычно входящий в процесс выработки стратегии.

Клиенты имеют различные потребности на разных стадиях цикла взаимоотношений с компанией. Каналы следует оценивать в свете полного взаимодействия с клиентом за всё время его контактов с компанией, а не только в свете того, что происходит в точке продаж. Именно действия компании в этом широком контексте и определяют, какую ценность она создаст для клиента и какие взаимоотношения с ним построит как в рамках единичной сделки, так и при последующих. Какие приоритеты определяют его потребности. Для сбора требуемых данных используют стандартные приёмы исследования, такие как наблюдение за поведением клиентов, заполнение анкет, проведение фокус-групп из представителей целевых сегментов [1, с. 177].

Особое внимание необходимо уделять этапу формирования собственной модели удовлетворения потребностей клиента. Модель должна учитывать факторы, влияющие на уровень удовлетворённости клиента.

Предприятия сферы услуг обычно предоставляют клиенту набор различных услуг, а разнообразие и стандарт этих услуг зависят от вида и категории предприятия. Пользуясь услугами, клиент иногда использует все возможности предприятия, а иногда потребляет часть доступных услуг в соответствии со своими потребностями. Различные потребности клиента удовлетворяются с помощью различных свойств продукта.

Последний этап процесса формирования клиентской удовлетворённости – оценка результатов. Это часто считается формальностью. Однако без анализа мероприятий, совершаемых с целью повышения клиентской удовлетворённости, невозможен сам процесс её формирования. Оценить результаты можно с помощью оптимальной методики оценки клиентской удовлетворённости. Затем необходимо определить уровень удовлетворённости клиентов после реализации программы, направленной на его повышение и сравнить его с запланированным уровнем. Важно, чтобы оценка результатов имела количественное обоснование в большей степени, чем качественное.

Таким образом, оценка удовлетворённости клиентов компании сферы услуг – многоэтапный процесс, целью которого является определение слабых сторон предприятия в обслуживании клиентов. На основе опросов, анкетирования, наблюдения, статистического анализа определяются наиболее важные предпочтения клиентов, а также оценивается, насколько соответствуют возможности сервиса предприятия сферы услуг их запросам. В результате анализа формируются рекомендации по совершенствованию работы компании в каждом целевом сегменте.

Не всегда удовлетворённый клиент является лояльным по отношению к предприятию сферы услуг. Однако удовлетворённость является главной ступенью к формированию лояльности.

Библиографический список

1. Бест Роджер Маркетинг от потребителя; Стокгольмская школа экономики. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2008. – 760 с.
2. Иган Джон. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений : учебник для студентов вузов, обучающихся специальностям экономики, управления, 080100, «Коммерция (торговое дело)» 080301 / пер. с англ. Е. Э. Лалаян. 2-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. 375 с. – (Серия «Зарубежный учебник»)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ МОДЕРНИЗАЦИИ ПЕРВИЧНОЙ МЕДИКО-САНИТАРНОЙ ПОМОЩИ

Г. А. Лаврищева

**Первый московский государственный медицинский
университет имени И. М. Сеченова,
г. Москва, Россия**

Summary. The introduction of general practice in the Moscow area required to reconsider how to manage the municipal health services. System management activity has achieved positive results in reforming primary health care.

Key words: management, general practice, the results of management activities.

Ключевым элементом модернизации здравоохранения является изменение в первичной медико-санитарной помощи (ПМСП), которая представляет самый массовый вид медицинской помощи, так как здесь начинают и заканчивают лечение до 80 % пациентов. Основной перемен в первичном звене должен стать переход к системе единого лечащего врача, каковым является врач общей практики (ВОП). На сегодняшний день сформирована нормативно-правовая база общей врачебной практики (ОВП), отработаны её модели, правовые, организационные, методические, финансовые и другие виды её деятельности. Важное место в процессе формирования системы

ОВП занимает управление, без которого невозможно функционирование системы ПМСП в целом. Управление включает в себя: планирование, руководство, организацию принятия решений и контроль. Сюда следует отнести также порядок использования ресурсов, изучение мотивации персонала, который является субъектом практической деятельности в ПМСП. Изменения и нововведения в здравоохранении – это обычное явление, они будут успешными при условии учёта возможности достижения поставленных целей с использованием имеющихся ресурсов. Любое изменение ПМСП затрагивает не только практическую, но и административную сферу. В этом случае знание принципов руководства и управления приобретает особую значимость. В Московской области активное внедрение ОВП в систему здравоохранения началось в 2002 году. Изменение способа оказания ПМСП путём внедрения ОВП потребовало пересмотра способов управления. Особое внимание было уделено определению целей и приоритетов, разработке краткосрочных и долгосрочных планов, выполнению стратегической задачи – создание службы ОВП (семейной медицины) в структуре муниципального здравоохранения. При этом стратегическим аспектом процесса управления являлась разработка концепции организации службы ОВП с учётом системного подхода как комплексного решения взаимосвязанных задач: планирование; внедрение; мониторинг. В процессе управления учитывалось влияние внешних и внутренних факторов, тактика практических действий, результаты достигнутого и пересмотр, при необходимости, поэтапных действий и распределения ресурсов. Приёмы управленческой деятельности зависели и от задач, которые стояли перед муниципальными учреждениями здравоохранения (МУЗ) в период модернизации:

- своевременное и скоординированное проведение модернизации первичной медико-санитарной помощи путём внедрения ОВП;
- обеспечение рационального и эффективного использования кадровых, материальных и финансовых ресурсов;
- обеспечение высокого качества медицинской помощи;
- маркетинг медицинской помощи для повышения степени её доступности;
- развитие и поддержка деловых отношений в коллективе, основанных на профессионализме и партнёрстве;
- подконтрольность муниципальных учреждений здравоохранения.

При планировании определялись цели и задачи, анализировалось состояние ПМСП в области, районах, в отдельных муниципальных учреждениях здравоохранения. Учитывались их материальные, кадровые и нормативно-правовые возможности, осуществлялось краткосрочное прогнозирование (мероприятия подготовительного этапа, разработка целевой программы), а также долгосроч-

ное прогнозирование (мероприятия заключительного этапа, разработка стратегического плана модернизации ПМСП). Сюда же входил и процесс управления внедрением разработанной целевой программы. Органы управления во время модернизации разделяли текущие и перспективные цели и задачи, сохраняя этапность, разрабатывали установочные приказы, осуществляли финансовое, материально-техническое обеспечение, профессиональную подготовку кадров, вносили изменения в организационно-штатную структуру МУЗ, готовили их к лицензированию и аккредитации. На уровне лечебного учреждения на первое место была поставлена такая мотивация:

- чёткое определение целей и планов модернизации,
- определение круга обязанностей для каждого работника,
- воспитание чувства личной ответственности у персонала,
- разделение полномочий,
- освоение новой статистической учётно-отчётной документации, программного обеспечения, непрерывной профессиональной подготовки, необходимых практических навыков,
- координация деятельности отдельных подразделений,
- воспитание у персонала способности работать в новых условиях.

Конечным результатом управленческой деятельности должны были стать: увеличение объёмов, доступности и качества медицинской помощи при её непрерывности на догоспитальном этапе; оптимизация амбулаторно-поликлинической помощи путём сокращения приёмов специалистами непрофильных больных; реструктуризация стационарной помощи, сокращение уровня госпитализации в круглосуточные стационары; снижение уровня заболеваемости; улучшение основных демографических показателей.

Мониторинг, как часть управленческого процесса, в период модернизации ПМСП в Московской области осуществлялся постоянно по нескольким направлениям. Социологические исследования (опросы, анкетирование, замеры общественного мнения), оценка эффективности по данным статистической учётно-отчётной документации. При необходимости по результатам мониторинга вносились корректировки в стратегический план. Концепция модернизации первичной медико-санитарной помощи в Московской области предусматривала интеграцию и координацию деятельности лечебно-профилактических учреждений и других муниципальных служб (социальной защиты, образования, культуры и др.) для достижения стратегической цели: организация службы ОВП в первичном звене. Существенную роль в управленческом процессе играет информационное обеспечение. Оно осуществлялось по двум направлениям: информация для населения и мероприятия в МУЗ. Были задействованы все виды муниципальных СМИ (радио, газета, телевидение) и средства наглядной агитации. В МУЗ выполнены работы по компьютеризации ОВП с выходом в интернет, в лечебно-диагностическом

процессе начали применяться принципы доказательной медицины и консультации с использованием телекоммуникационных технологий. Для координации управленческой деятельности и контроля над выполнением программных документов в муниципальных образованиях, где осуществлялся процесс модернизации первичной медико-санитарной помощи, были созданы специальные советы. В их составе работали группы по следующим направлениям: организация и методическая работа; профессиональная подготовка; финансирование и материально-техническое обеспечение; специализированные виды медицинской помощи; развитие городских и сельских ОВП. Таким образом, системная управленческая деятельность при модернизации ПМСП позволила:

- перевести всю медицинскую помощь в первичном звене на принцип ОВП;
- снизить уровень госпитализации в круглосуточные стационары;
- остановить процесс депопуляции населения (повысилась рождаемость и снизилась смертность);
- уменьшить общую заболеваемость населения;
- внедрить стационарозамещающие технологии в ОВП;
- сократить количество непрофильных пациентов у «узких» специалистов;
- повысить заработную плату персонала ПМСП,
- изменить в сторону улучшения, по данным социологических исследований, оценку деятельности ПМСП населением.

III. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

ПРИМЕНЕНИЕ ИГРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ КАДРОВ

Н. В. Кузнецова
Магнитогорский государственный университет,
г. Магнитогорск, Россия

Summary. Modern forms of economy put forward new requirements to the graduates of the universities, to the process of training. The article considers the value and features of application of game technologies in the process of training of management personnel in Magnitogorsk state University.

Key words: professional training, management, administrative personnel, game technology.

В настоящее время управление является такой же профессией, как и все остальные, а обучение менеджменту стало привычным делом в подготовке профессионалов управления. Научить будущих управленцев профессионально мыслить и рассуждать можно только в том случае, если процесс преподавания не сводится к зубрёжке определений, а раскрывает сущность научных и практических проблем обучения, побуждает к самостоятельному поиску их решения.

Под профессиональной подготовкой управленческих кадров мы понимаем процесс формирования у каждого обучающегося:

- во-первых, вытекающих из профессионального знания ценностных ориентаций и установок, ведущих к консолидации общества на основе усвоения общечеловеческих ценностей и традиционных ценностей россиян;

- во-вторых, компетенций, достаточных для ориентации своего поведения и защиты своих интересов при соприкосновении с различными видами экономической деятельности и экономических институтов (понимание своей роли как потребителя, вкладчика и т. д.);

- в-третьих, собственных представлений и установок, позволяющих адекватно судить о событиях, действиях властей и экономических агентов, информации, прессы и электронных СМИ [1].

Основными чертами профессиональной подготовки управленческих кадров в современных условиях должны стать:

- 1) гуманистическая направленность, признание приоритета личности;

- 2) формирование целостной личности в процессе профессиональной подготовки;

3) перевод будущего управленца из объектной в субъектную позицию;

4) пересмотр содержания, форм и методов профессиональной подготовки;

5) разработка новых педагогических технологий профессиональной подготовки, отражающих уровень, достигнутый современными фундаментальными и прикладными науками, дифференциацию и индивидуализацию, передовой опыт и т. д.

Существенное значение в процессе профессиональной подготовки будущих управленцев имеет использование игровых технологий. Игровая форма занятий создаётся в процессе профессиональной подготовки при помощи игровых приёмов и ситуаций, выступающих как средство побуждения, стимулирования к учебно-познавательной деятельности. Место и роль игровой технологии в процессе профподготовки, сочетание элементов игры и учения во многом зависят от понимания преподавателем особенностей, принципов и функций педагогических игр [2].

Названия игр, используемых в процессе профессиональной подготовки, имеют различные эпитеты: обучающие, учебные, ролевые, имитационные, игры-моделирование и т. д. В таблице 1 перечислены виды и содержание игр, используемых в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров.

Таблица 1

Виды педагогических игр [3]

Признак	Вид игры	Содержание
По характеру моделируемых ситуаций	Игра с соперником	Моделируются процессы управления в условиях взаимовлияющего поведения или взаимодействия друг на друга различных систем
	Игра с природой	Моделируется процесс управления в условиях вероятностного поведения среды и управляемого объекта
	Игра – тренажёр	Моделируется процесс управления системой в динамике самопроизвольного развития ситуации
По характеру игрового процесса	Игра с характером противоборства	Действие одной группы прямо или косвенно влияет на действие другой группы
	Игра – взаимодействие между группами	Контакт с помощью различных видов (средств) связи является обязательным элементом игры
	Игра – соревнование	Группы игроков между собой не связаны. Играют независимо друг от

		друга, и, начиная с одной и той же исходной ситуации, достигают различных успехов
По способам передачи и обработки информации	Игры с применением средств связи и информации	В ходе игры используются обычные средства связи и обычные носители информации (тексты, логические схемы, в том числе игры на макетах и действующих объектах)
	Машинные игры и ручные игры	Ход игры моделируется с применением ЭВМ, или без применения ЭВМ
	Запрограммированные игры	Игровой процесс протекает с применением автоматизированных обучающих устройств
По динамике моделируемых процессов	Игры с ограниченным числом ходов	Рамки игрового процесса ограничены определённым количеством ходов
	Игры с неограниченным числом ходов	Рамки игрового процесса неограничены определённым числом ходов
	Саморазвивающиеся игры	Игры без масштаба с масштабом времени (например, одно занятие – 1 квартал работы, или месяц и т. д.)
По тематической направленности и характеру решаемых проблем	Игры тематические	Игры, ориентированные на принятие решений по узким проблемам, укладывающимся в рамки одной изучаемой темы (дисциплины)
	Игры функциональные	Игры, в которых имитируется реализация отдельных функций или процедур
	Игры комплексные	Игры, моделирующие управление определённым объектом или процессом в целом, требующие применения знаний по широкому кругу изучаемых дисциплин

Технология игровых форм обучения нацелена на то, чтобы научить будущих менеджеров осознавать мотивы своего учения, поведения в игре, в реальных условиях, т. е. формировать цели и программы будущей профессиональной деятельности и предвидеть её ближайшие результаты. Игровая технология способствует выявлению таких качеств личности, как дисциплинированность, умение взаимодействовать с коллективом и позволяет задать в процессе профподготовки предметный и социальный контексты будущей профессиональной деятельности. В условиях совместной деятельно-

сти каждый обучающийся приобретает навыки социального взаимодействия, установки на будущее самоопределение. В таблице 2 перечислим значение игровой технологии, используемой в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров.

Таблица 2

**Значение игровой технологии
в процессе профессиональной подготовки**

Направление	Значение
В формировании знаний и умений	В процессе игры выявляются уровень знаний и умение применять их в новой, сложной ситуации; активизация обучения, наличие элемента самостоятельности, эмоциональности деятельности приводят к повышению качества учебного процесса (в ходе игры усваивается 90 % учебного материала против 20–30 % при традиционной структуре изложения материала); проблемное содержание в игре активизирует мыслительную деятельность обучающихся; обучающиеся ощущают практическую значимость профессиональных знаний; формальные знания превращаются в действенные
В усвоении опыта творческой деятельности	происходит приобщение обучающихся к исследовательской деятельности; раскрываются и развиваются творческие способности личности; обучаемые получают возможности применять воображение, развивать полемические и ораторские способности
В приобретении опыта эмоционально-ценностного отношения к миру, к деятельности, друг другу	игра отражает различные мотивы поведения; происходит раскрепощение личности: преодолеваются неуверенность в себе, застенчивость, робость и развиваются такие качества личности, как самостоятельность, контактность, коммуникабельность; эмоциональные переживания в ходе игры оказывают влияние на формирование мировоззрения; расширяются кругозор и общая культура; формируется нестандартное, критическое отношение к окружающей действительности.

Применение игровых технологий в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров позволяет использовать все

уровни усвоения знаний: от воспроизводящей деятельности через преобразующую к главной цели – творческо-поисковой деятельности. Творческо-поисковая деятельность оказывается более эффективной, если ей предшествует воспроизводящая и преобразующая деятельность, в ходе которой обучаемые усваивают приёмы учения.

В таблице 3 приведён пример применения игровых технологий в рамках изучения курса «Основы менеджмента» (при реализации ОПП подготовки менеджеров в ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный университет»). При этом игровая технология одновременно выступает и как метод, и как форма организации учебного процесса (процесса профессиональной подготовки).

Таблица 3

**Применение игровых технологий
в рамках курса «Основы менеджмента»[2]**

№	Название раздела	Основные методы	Формы организации
1	Менеджмент. Основные понятия, теории и концепции развития	Метод проблемных ситуаций, дискуссия, анализ и решение профессиональных ситуационных задач, беседа, имитационные упражнения	Практикум, деловая игра, круглый стол мини-игры
2	Основные функции менеджмента	Беседа, деловая игра, разыгрывание ролей, имитационные упражнения, дискуссия, анализ проблемных ситуаций	Деловая игра, практикум, тренинг, конференция, круглый стол разыгрывание ролей
3	Руководитель и подчинённые	Беседа, дискуссия, круглый стол, анализ и решение проблемных, профессиональных ситуационных задач, имитационные упражнения, мозговой штурм	Деловая игра, практикум, круглый стол, конференция
4	Эффективность менеджмента	Беседа, анализ проблемных ситуаций, дискуссия, деловая игра, мозговой штурм	Круглый стол, практикум, семинар-диспут, деловая игра,

Исследование, проведённое на базе факультета экономики и управления ФГБОУ ВПО «Магнитогорский государственный университет», позволяет нам сделать выводы о том, что:

1) игровая технология служит условием повышения эффективности профессиональной подготовки управленческих кадров и используется для раскрытия и формирования основных понятий, концепций, категорий экономики и управления;

2) в процессе реализации игровых технологий применяются средства и методы, направленные на использование обучающимися своих способностей в практической реализации полученных знаний. При этом учебная деловая игра выступает как специально организованное управление, интегрирующее профессиональную деятельность преподавателя, направленную на формирование и отработку профессиональных умений и навыков обучающихся [1].

В заключение необходимо отметить, что использование игровой технологии в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров обеспечивает рост познавательной активности посредством приобретения и усвоения обучающимся большего количества информации, основанной на примерах конкретной действительности, моделируемой в игре. Применение элементов игровых технологий в процессе обучения позволяет участникам игры приобретать навыки принятия эффективных решений в различных сложных ситуациях. Изменяется самооценка обучающихся и повышается её объективность.

Библиографический список

1. Кузнецова Н. В. Актуализация знаний будущих менеджеров в процессе профессиональной подготовки : монография. – Магнитогорск : МаГУ, 2010. – 178 с.
2. Кузнецова Н. В. Игровые технологии в процессе профессиональной подготовки управленческих кадров // Актуальные аспекты многоуровневой подготовки в вузе (книга 5). Георгиевск : Георгиевский технологический институт ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», 2012. – С. 89–114.
3. Смолкин А. М. Методы активного обучения : науч.-метод. пособие. – М. : Высшая школа, 1991. – 176 с.

К ВОПРОСУ ВЛАДЕНИЯ ИНОСТРАННЫМИ ЯЗЫКАМИ СПЕЦИАЛИСТАМИ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ

Г. Г. Лашук, А. П. Рябкова
Гродненский государственный университет
им. Янки Купалы, г. Гродно, Беларусь

Summary. Accessibility of higher education reduces its importance in society. This article touches upon the problem of an insufficient language training of economists. This problem is bound up with others, for example, with a lack of motivation among students.

Key words: higher education; insufficient language training; lack of motivation.

Одним из требований к современным экономистам является владение иностранным языком. От уровня языковой подготовки зависит контакт с иностранным партнёром, заключение выгодных контрактов, участие в международных организациях и привлечение иностранных инвесторов в страну. Владение иностранными языками становится одним из самых главных конкурентных преимуществ на рынке труда. Однако только небольшой процент белорусских специалистов, которые отвечают на предприятиях за внешнеэкономическую деятельность, владеют хотя бы одним иностранным языком.

Сегодня сложно получить перспективную должность без знания иностранного языка. Если предприятие занимается экспортно-импортными операциями, то владение иностранным языком требуется даже от секретарей. В банках, например, знание иностранного языка – обязательное требование к специалистам, занимающимся межбанковскими операциями и пластиковыми картами.

Более 10 лет мы преподаём иностранные языки на факультете экономики и управления ГрГУ и непосредственно сталкиваемся с этой проблемой. На экономические специальности увеличился приём количества студентов в связи со спросом со стороны абитуриентов. Есть спрос – есть предложение. Однако для образования это чревато негативными последствиями. Как научить будущего менеджера или работника банка деловому английскому или немецкому, если на изучение иностранного языка для таких специальностей как “экономика и управление на предприятии”, “коммерческая деятельность”, “финансы и кредит”, “бухгалтерский учёт, анализ и аудит” отведён всего год, примерно 140 часов? А ведь будущим специалистам важно уметь вести деловые переговоры, заниматься деловой перепиской, читать и переводить документы. Конечно, на факультете выделяются часы для факультативов по английскому языку, много внимания мы уделяем также организации самостоятельной работы студентов: разработаны УМК, используется дистанционное обучение, но этого, как показывает практика, недостаточно

для владения иностранным языком на хорошем уровне. Во многом это связано с отсутствием мотивации у студентов. На современном рынке труда переизбыток специалистов экономических специальностей, а отсутствие опыта работы практически сводит к нулю шансы выпускников найти хорошую работу.

Вопрос целесообразности увеличения количества студентов взят под контроль президентом Беларуси. Соответствующим инстанциям дано указание подготовить отчёт, сколько выпускников трудоустраивается и, исходя из конкретных данных, вузы будут проводить набор студентов на определённые специальности.

К сожалению, доступность высшего образования нивелирует его значимость в обществе. Сокращение набора студентов приведёт к повышению престижа высшего образования, в вузы будут поступать лучшие абитуриенты, сохранится качество преподавания, повысится мотивация студентов. Всё это будет способствовать повышению качества кадров и, соответственно, развитию конкурентно-способной экономики.

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ФУНКЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

О. В. Бобова

**Бюджетное учреждение Ханты-Мансийского автономного
округа – Югры «Методический центр развития
социального обслуживания», г. Сургут,
Ханты-Мансийский автономный округ, Россия**

Summary. This article deals with modern and effective methods of personnel management, personnel management functions in the enterprise, as well as mechanisms and needs of human resource management.

Key words: management of personnel; functions; methods of control.

Эффективная работа предприятия в значительной степени зависит от особенностей управления персоналом. Не случайно этой отрасли менеджмента в последнее время стали уделять очень большое внимание.

Управление персоналом представляет собой область деятельности, важнейшими элементами которой являются определение потребности в персонале, привлечение персонала (вербовка и отбор персонала), задействование в работе, высвобождение, развитие, контроллинг персонала, а также структурирование работ, политика вознаграждений и социальных услуг, политика участия в успехе, управление затратами на персонал и руководство сотрудниками. Целями регулирования в общем виде являются обеспечение, поддержание и

предупреждение тех или иных последствий в зависимости от конкретного характера проявлений со стороны объекта управления.

Механизм управления представляет собой систему органов управления, средств и методов, направленных на удовлетворение потребности предприятия в рабочей силе требуемого количества, качества и к определённому времени. Цели управления достигаются путём реализации определённых функций и методов.

Среди методов управления персоналом есть общие, широко применяемые в управлении другими объектами (производством, народным хозяйством в целом): административные, экономические и социально-психологические.

Экономические методы – это целая система мотивов и стимулов, побуждающих всех работников плодотворно трудиться на общее благо. Экономические методы – это технико-экономический анализ, технико-экономическое обоснование и планирование, материальное стимулирование, ценообразование, налоговая система, утверждение экономических норм и нормативов.

Административные методы – это формирование организационных структур органов управления, утверждение административных норм и нормативов, издание приказов и распоряжений, подбор и расстановка кадров, разработка положений, должностных инструкций, стандартов предприятия, контроль исполнения. Административные меры ориентированы на такие мотивы поведения, как осознанная необходимость дисциплины труда, чувство долга, стремление человека работать в определённой организации и т. п. Их отличает прямой характер воздействия: любой регламентирующий и административный акт подлежит обязательному исполнению. Для этих методов характерно их соответствие правовым нормам, действующим на определённом уровне управления, а также актам и распоряжениям вышестоящих органов управления.

Социально-психологические методы – это социальный анализ в коллективе, социальное планирование, участие работников в управлении, социальное развитие коллектива, психологическое воздействие на работников (формирование групп, создание нормального психологического климата), моральное стимулирование, развитие у работников инициативы и ответственности. Социальные методы связаны с социальными отношениями, с моральным, психологическим воздействием. С их помощью активизируются гражданские и патриотические чувства, регулируются ценностные ориентации людей через мотивацию, нормы поведения, создание социально-психологического климата, моральное стимулирование, социальное планирование и социальную политику на предприятии (в организации).

Процесс управления персоналом, включает в себя ряд важных функций, необходимых для эффективной работы предприятия. Управление персоналом должно содействовать повышению адапта-

ционных способностей предприятия в условиях меняющейся внешней среды.

Процессуальные функции включают определение кадровых потребностей, набор, развитие, использование, сохранение и сокращение персонала. Профильные функции – это контроллинг, маркетинг, информационное обслуживание и организация управления персоналом. Они предназначены для поддержки процессуальных функций.

Процессуальные функции управления персоналом могут рассматриваться как непрерывный процесс, начинающийся с определения кадровых потребностей и заканчивающийся сокращением избыточных кадров.

Определение кадровых потребностей: в дальнейшем, как и ныне, при планировании кадровых ресурсов будут учитываться количественные (сколько необходимо персонала), качественные (его способности), локальные (место использования) и временные (когда и как долго использовать) аспекты. В ходе планирования должен решаться ряд трудных задач. Основная неопределённость в плановом процессе вызвана тем, что стратегический горизонт для многих предприятий резко сузился, осложнилась планируемость общефирменного развития. Наряду с этим обострились и другие проблемы, затрудняющие калькуляцию потребностей предприятий в кадрах. В частности, по отдельным группам персонала стало труднее рассчитывать параметры важных изменений – времени увольнения или ухода на пенсию, рационального использования рабочего времени и др. Сложно оценивать также лояльность работников по отношению к работодателю (и наоборот). Это объясняется усилением тенденции к тому, чтобы не связывать профессиональную карьеру с одним предприятием и чаще использовать другие шансы занятости.

Набор кадров также является очень важной функцией, в будущем предприятия должны более интенсивно заниматься исследованиями на рынке труда, чтобы заранее оценить возможности своего кадрового обеспечения. Прежде всего, потребуются тщательнее анализировать демографическое развитие общества с целью более эффективного использования кадров старшего возраста и выявления узких мест в отношении молодого поколения.

Предприятия должны внимательнее следить за своим имиджем на внешнем и внутрифирменном рынках рабочей силы. Именно имидж становится решающим фактором привлекательности компании, определяющим её шансы на приобретение новых кадровых ресурсов. Они повышаются у предприятий с хорошо налаженной системой стимулирования.

Функция развития персонала по-прежнему будет заключаться в достижении максимального соответствия возможностей работника требованиям к нему. Для этого наёмной рабочей силе должны быть

созданы условия. В информационном отношении возрастёт значение оценки потенциала кадров в плане их дальнейшего развития для горизонтального (в других функциональных областях), вертикального (продвижение вверх с повышением ответственности) и межкультурного (работа в другом культурном пространстве) использования.

В рамках функции использования персонала речь идёт о конкретном закреплении сотрудников за определёнными задачами. И далее в отношении организации рабочего места, видимо, сохранится тенденция, характерная для эпохи индустриализации, а именно усиление специализации, приведшей к мощному росту производительности труда, но отрицательно сказавшейся на мотивации и профессиональном использовании рабочей силы. Последнее потребовало принятия мер по разнообразию, а затем и "обогащению" труда (предоставление большей свободы в вопросах планирования, организации, контроля и т. п.).

Повышение гибкости трудового процесса – ещё одна тенденция в использовании кадров. Наряду с традиционными формами (скользящие графики) будут развиваться более сложные концепции гибкой организации труда (автономные группы со свободным графиком, установление годовых объёмов труда, более продолжительные отпуска и др.). Новые формы труда позволят полнее раскрыть человеческий потенциал.

Сохранение персонала – это процессуальная функция. Она нацелена на стимулирование с помощью соответствующего инструментария отдачи персонала и повышение его производительности. Наряду с широко практикуемыми материальными стимулами на первый план выходят более взвешенные концепции поощрения труда – организация рабочего времени, увеличение возможности личного развития, расширение участия в коммуникационном процессе, содействие включению в различные рабочие группы и др.

Критике подвергается система дополнительных поощрений индивидов и подразделений независимо от успеха предприятия в целом и вклада поощряемых в этот успех. И наоборот, заслуживают большего внимания стратегически ориентированные элементы стимулирования, которые способствуют повышению стоимости предприятия.

Сокращение персонала. Динамика внешнего окружения и частая реструктуризация заставляют предприятия тщательно дифференцировать инструментами сокращения штатов. Массовые увольнения сегодня рассматриваются в качестве крайней меры, которую стараются по возможности избегать. Более популярны мероприятия по косвенному устранению избытка персонала – отказ от продления временных трудовых соглашений, сокращение практики лизинга, внутрифирменное перемещение кадров. Средством регулирования уровня занятости служат также гибкие формы организации труда.

Характерная особенность профильных функций управления персоналом состоит в оказании непосредственного влияния на все рассмотренные выше процессуальные функции.

Контроллинг. Цель этой функции заключается в поддержке планирования, управления, контроля и информационного обеспечения всех мероприятий в области кадрового хозяйства. В рамках контроллинга уже разработан ряд дифференцированных систем показателей. Так, в последнее время проводится регистрация неявки персонала на работу для принятия мер по планомерной борьбе с прогулами. Эта же система в других условиях может применяться для улучшения организации рабочего времени, проверки систем стимулирования, переориентации мероприятий по развитию персонала, а также в области внутрифирменных коммуникаций.

Увеличение возможностей сбора данных повышает и риск их обесценения. Поэтому необходимо более чётко выявлять связи между показателями и целями кадрового хозяйства. Особое внимание следует обращать на качественные параметры. Возрастает роль внутрифирменных опросов, которые помогают установить степень удовлетворённости персонала.

Маркетинг. Главная цель этой функции состоит в создании благоприятных предпосылок для повышения привлекательности работодателя на внутрифирменном и внешнем рынках труда. Благодаря маркетингу шансы получить и сохранить квалифицированную и мотивированную рабочую силу значительно повышаются.

Организация управления персоналом. Эта функция нацелена на регулирование сотрудничества людей (т. е. обеспечение разделения труда и координации), ответственных за решение задач в области кадрового хозяйства.

В их число входят, с одной стороны, фирменные специалисты по управлению персоналом, с другой — руководители всех уровней, а также внешние специалисты разного профиля (консультанты по найму, наставники, специалисты по организации рабочего времени, консультанты по вопросам сокращения кадров).

Главный вопрос использования фирменных специалистов по кадрам заключается в их концентрации или распределении по иерархическим уровням, причем важно, чтобы они были представлены в органах хозяйственного управления предприятием. В Германии этот вопрос урегулирован в правовом порядке: в акционерных компаниях директор по кадрам является полноправным членом совета директоров и несёт полную ответственность за кадровое и социальное обеспечение.

Многие задачи управления персоналом должны быть пересмотрены с учётом перспективы усиления ориентации предприятий на клиента. При этом предстоит решить вопрос, какую часть кадровой работы организовать по линии сервисных центров или даже

центров прибыли (в той мере, насколько этот шаг отвечает организационной концепции). При принятии последнего варианта потребуются большая открытость в работе предприятия. Подобная организационная форма будет стимулировать предпринимательскую инициативу исполнителей.

Таким образом, механизм управления представляет собой систему органов управления, средств и методов, направленных на удовлетворение потребности предприятия в рабочей силе требуемого количества, качества и к определённому времени. Цели управления достигаются путём реализации определённых методов и функций, которые были рассмотрены выше.

Библиографический список

1. Адамчук В. В. Экономика труда : учебник. – М. : ЗАО «Финстатинформ», 2010.
2. Альберт М., Мескон М. Х., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. – М. : Дело, 2009.
3. Бляхман Л., Сидоров В. Качество работы: роль человеческого фактора. – М. : Финансы и статистика, 2009.
4. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент : учебник. 5-е изд. – М. : Гардарики, 2009.
5. Генкин Б. Основы управления персоналом. – М. : Формика, 2010.
6. Елизаров Е., Литвин А. Экономика труда. – М. : Гардарики. 2010.
7. Журлов А. Н., Ковбасюк М. Р. Анализ эффективности использования трудовых ресурсов предприятия. – Киев, 2011.
8. Зоб А. Т., Маринко Г. И. Менеджмент: принятие решений и планирование : учеб. пособ. – М. : Изд-во МГУ, 2009.
9. Кокорев В. Краткий курс по менеджменту. – Барнаул, 2007.
10. Коротков Э. Концепция менеджмента. – М. : Финансы и статистика, 2010.
11. Одегов Ю., Маусов Н., Кулапов М. Эффективность системы управления персоналом (социально-экономический аспект) : учебное пособие. – М. : Финансы и статистика, 2009.
12. Румянцева З. П. Менеджмент организации. – М. : Прогресс, 2009.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ МАШИНОСТРОЕНИЯ: КАДРОВОЕ РЕШЕНИЕ КАК ВЫХОД К ИННОВАЦИОННОМУ ПУТИ РАЗВИТИЯ

Е. Б. Соловьева

Пензенский государственный университет,
г. Пенза, Россия

Summary. This article talks about the problems of machine building industry. New competent staffable to lead the industry for quality unproven. The future of the machine building industry for innovation.

Key words: machine building industry; innovation; personnel.

Современный машиностроительный комплекс России включает в себя более двадцати отраслей и подотраслей, такие, как металлургическое, энергетическое, железнодорожное, химическое и нефтяное машиностроение; машиностроение для лёгкой и пищевой промышленности; автомобильная, электронная, авиационная промышленность и много других. В российском машиностроительном комплексе функционируют порядка 126 тыс. предприятий, обеспечивая при этом рабочими местами более 15 млн человек.

Структура российской экономики сложилась таким образом, что машиностроение является технологическим ядром промышленности и определяет состояние обороноспособности государства.

В связи с увеличивающимся отставанием технологического уровня большинства российских машиностроительных предприятий от уровня развитых в промышленном отношении стран, всё более остро стоит задача технологического перевооружения отечественного машиностроения, внедрения новых инновационных технологий, подготовка молодых специалистов для работы на инновационно оснащённых предприятиях, переобучение, повышение квалификации работающего состава.

Среди проблем инновационного развития отрасли машиностроения можно отметить, что, в основном, предлагаемые инновационные разработки являются аналогами существующих образцов с небольшими новшествами. Основная причина этого – погоня за дешевизной. Инновации в этом случае являются своего рода «заплатами», новыми элементами на «старом костюме». Новая технология – это не экономия денежных средств, это, прежде всего, новое качество. Отсутствие информационного канала знаний о глобальном мире и его инновациях также является существенной дилеммой. Часто разработчик всерьёз доказывает, что его идея уникальна, не имеет мировых аналогов, в то время как аналоги уже продаются на рынке и привезены из Китая. Разработке технологии "для мира" препятствует не отсутствие технологических возможностей, а незнание о

потребностях мира. Новые технологии возникают не из спроса, а из возможностей разработчиков, а это не одно и то же. Также следует отметить недостаточное количество каналов проникновения опыта коммерциализации инноваций в Россию. Здесь работают лишь несколько лабораторий крупных технологических концернов.

В технологическом бизнесе даже за рубежом разработчики инноваций ограничиваются ролью инженеров, а нужны экономисты и менеджеры, умеющие обосновать и принять решения;

Указанные проблемы могут быть устранены подготовкой компетентных кадров для инновационного развития промышленности и машиностроения. Возросшая потребность в специалистах нового профиля, работников новых профессий связана с модернизацией оборудования и технологий, расширением объёмов производства и номенклатуры выпускаемой продукции, освоением новых рынков, в том числе зарубежных. Также в условиях рынка одной из наиболее дефицитных групп персонала являются специалисты, занимающиеся маркетинговыми исследованиями, изучением и прогнозированием спроса на продукцию предприятия, продвижением её на рынок. С нехваткой подобных работников сталкивается половина машиностроительных компаний. Почти на 45 % предприятий ощущается дефицит специалистов по разработке и внедрению информационных технологий.

Довольно часто предприятия машиностроительной отрасли испытывают дефицит кадров высшего звена и топ-менеджеров. Как следствие, затруднение в разработке стратегии развития предприятия. Повышение конкурентоспособности организаций и России в целом за счёт инновационного развития промышленности и машиностроения возможно в результате подготовки специалистов в области экономики, организации производства и управления, которые способны грамотно анализировать ситуации и принимать эффективные управленческие решения.

Таким образом, важнейшей задачей подготовки специалистов для промышленности и машиностроения в частности является формирование нужных для организации компетентностей, позволяющих создать и развивать инновационную восприимчивость и создавать потенциал инновационной восприимчивости.

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ КАК ОДНА ИЗ МЕР СОХРАНЕНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В ПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ НА ПРИМЕРЕ ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Е. Б. Соловьева

**Пензенский государственный университет,
г. Пенза, Россия**

Summary. This article talks about the possible measures to preserve jobs for workers. On the example of the Penza region shows what steps are carried out by leading companies in the sector. Staff development will lead to a qualitatively new level of the enterprise.

Key words: human resources; training; industry; graduates.

Современное производство предъявляет высокие требования к обновлению конкретных знаний и навыков не только рабочих, но и других категорий промышленно-производственного персонала. Главная задача повышения квалификации руководителей – обеспечить быструю реализацию новых научных, технических, организационных и экономических идей в практику деятельности предприятия. Один из путей совершенствования системы повышения квалификации этой категории работников – переход от сложившейся практики периодического обучения к непрерывному обновлению знаний.

Повышение квалификации связано с определёнными издержками, как для предприятия фирмы, так и для работника. Поэтому повышение квалификации и обучение с отрывом от производства (что влечёт за собой определённые трудности для предприятия), должно быть организовано таким образом, чтобы результат перекрывал издержки.

Программа повышения квалификации и отбор направляемых на учёбу лиц должны быть увязаны с целями и проблемами предприятия, с его ориентацией на повышение эффективности. Показателями, характеризующими работу по повышению квалификации на предприятии, являются: доля работников, повысивших квалификацию (в общей численности), структура обучающихся по формам повышения квалификации, по срокам обучения, рост производительности труда (процента выполнения норм выработки), снижение брака и т. п.

В рамках программы «Об организации дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряжённости на рынке труда Пензенской области» на промышленных предприятиях области для 88 работников, находящихся под угрозой увольнения организовано опережающее профессиональное обучение. В число таких

предприятий вошли ОАО «Пензмаш», на котором прошли обучение 54 работника, на ООО «КЗТМ» и ООО «КЗТМ-Сервис» по 12 человек, и на ОАО «Нижнеломовский ЭМЗ» в программе приняли участие 10 работников.

На предприятиях, активно осуществляющих реструктуризацию и модернизацию производства, организовано опережающее профессиональное обучение для 223 работников. В число таких предприятий вошли ФГУП ППО ЭВТ – 118 чел., ОАО «Пензмаш» – 50 чел., ОАО «Радиозавод» – 55 чел.

В рамках привлечения выпускников образовательных заведений на промышленных предприятиях области на регулярной основе проводится стажировка. ФГУП ПО «Старт» принял за 2011 год на стажировку 37 чел., ЗАО «Белинсксельмаш» – 5 чел., ОАО «Электромеханика» – 3 чел., ООО «КЗТМ-Сервис» – 2 чел., ОАО «Нижнеломовский ЭМЗ» – 2 чел., ОАО «Визит» – 2 чел.

Для женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребёнком в возрасте до 3-х лет, организовано профессиональное обучение. Всего прошло профессиональное обучение повышению квалификации 100 женщин. Среди них работницы предприятий: ОАО «Биосинтез» – 24 чел., ФГУП ППО ЭВТ – 22 чел., ОАО «Электромеханика» – 16 чел., ЗАО «Пензенская кондитерская фабрика» – 13 чел., ЗАО «Дера» – 12 чел., ФГУП ПО «Старт» – 10 чел., ОАО «Пензмаш» – 1 чел., филиал ЗАО МПБК «Очаково» – 1 чел., и др.

Повышение квалификации руководителей и специалистов будет более эффективным при соблюдении принципа преемственности обучения и последующего рационального использования кадров с учётом приобретённых ими знаний и навыков. Чтобы повысить ответственность и заинтересованность кадров в непрерывном повышении своей квалификации, необходимо обеспечить взаимосвязь результатов повышения квалификации, аттестации, должностных перемещений и оплаты труда работников с качеством знаний и эффективностью их практического использования.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УЧРЕЖДЕНИЯХ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ

Т. В. Ткачева, К. О. Шипицына

Омский государственный технический университет,
г. Омск, Россия

Summary. The article gives the information about some features of human resource management in establishments of social work.

Key words: staff; human resource management; establishments of social work.

Предприятие – это не только техническая, организационная, информационная система, в которой действует человек как её важнейший элемент. Личностный потенциал человека, его деловые качества служат источниками и исходными принципами развития организации. Особенно важным это представляется для специалистов социальной сферы, так как они призваны создать такую общественную среду, в которой бы люди, попавшие в сложные жизненные ситуации, чувствовали себя защищёнными.

В любом учреждении социальной защиты, независимо от его специализации, «главным действующим лицом» является персонал, т. е. работники, выполняющие определённые трудовые функции (обязанности). Менеджмент призван за счёт выполнения управленческих функций – целеполагания, планирования, организации, координации, стимулирования и контроля – обеспечить превращение целей учреждения и его подразделений в конкретные результаты [1, с. 280–281].

Анализ отечественной практики управления персоналом в учреждениях социальной защиты показал некоторые особенности в этом направлении.

Первая особенность заключается в том, что персонал учреждения специализируется на предоставлении определённого набора услуг.

Вторая особенность – в учреждениях социальной защиты большую часть персонала составляют женщины, включая первых лиц (директоров) и руководителей подразделений (по данным Росстата за 2009 г. 79,9 % женщин заняты в предоставлении социальных услуг и соответственно 20,1 % мужчин).

Третья особенность заключается в том, что работники учреждений социальной защиты в профессиональной деятельности имеют практику с так называемой «чёрной информацией», исходящей от проблем их клиентов. В связи с этим в управлении персоналом существует «фасилити-функция», т. е. предоставление защитных услуг своим работникам, например, создание комнаты психоло-

гической разгрузки, или проведение тренингов, обучающих методам самозащиты и самопомощи.

Четвёртая особенность – труд в учреждениях социальной защиты имел и имеет низкую материальную цену, т. е. оплату. В случае если руководитель равнодушен к тому, какими стимулами располагают его подчинённые, такое отношение для них (женщин) будет являться одним из неформальных стимулов к работе.

В настоящее время отечественными специалистами созданы специальные методики и методы измерения индивидуальной, групповой (по подразделениям) и коллективной мотивации. Их использование позволяет на практике реализовывать одно из важнейших правил эффективности – если мы умеем измерять внутригрупповые процессы, то мы сможем ими эффективно управлять.

Библиографический список

1. Организация, управление и администрирование в социальной работе : учебник для бакалавров / под ред. Е. И. Холостовой, Е. И. Комарова, О. Г. Прохоровой. – М. : Издательство Юрайт, 2011. – 425 с.

КОРПОРАТИВНОСТЬ КАК ОСНОВАНИЕ ДЛЯ МОДЕЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ АТОМНЫМ ЗАТО

С. М. Карачков

**Уральский государственный экономический
университет, г. Екатеринбург, Россия**

Summary. In the article the problematics of social management is considered by the modern «closed administrative-territorial formations» of Ural Mountains. The author analyzes a current situation, social problematics.

Key words: CATF (ZATO); the closed "nuclear" city; State corporation Rosatom; social management; model of social management.

Наша гипотеза заключается в том, что основу организации системы социального управления атомным ЗАТО составляла и составляет *корпоративная* модель отношений, которая, однако, претерпевает существенные изменения в условиях коренных общественных преобразований. Исходя из этого, мы предполагаем далее, что социальное управление в атомных ЗАТО никогда не переставало носить *корпоративный характер*, и на сегодняшний день корпоративная модель по-прежнему является фундаментом, институциональным источником формирования социальных взаимоотношений групповых акторов атомных ЗАТО. Если гипотеза верна, тогда необходимо учитывать особенности данной модели отношений при пла-

нировании развития атомных ЗАТО с позиции трёх основных акторов влияния – власти, бизнес-структур, общества. Иными словами, любые нормативно-правовые документы, общественные решения и инициативы, а также стратегические планы развития предприятий Росатома в части взаимодействия с локальной территорией, социальной политики и т. д. должны исходить из корпоративной сущности отношений социального управления. Они должны учитывать специфику этих отношений и отстраиваться во многом от неё, а не только от иных субъективных (политических, экономических) интересов каждого конкретного актора влияния.

В данном случае необходимо раскрыть суть того, что может быть понято под *корпоративностью* применительно к взаимоотношениям акторов влияния в атомных ЗАТО. Чаще всего корпоративность понимается, как инкорпорирование интересов членов локального сообщества с целью удовлетворить общие интересы и потребности. Стоит отметить, что в основе организации любого локального социума (города) лежит инкорпорация или объединение интересов различных социальных акторов. Данное понимание корпоративности исходит из того, что локальный социум – есть результирующий баланс интересов большинства его членов и групп влияния (акторов), то есть город возникает как механизм/продукт/результат (для) удовлетворения различных социальных потребностей – безопасности, обмена, власти и т. д. Люди объединяются для удовлетворения базовых и социальных потребностей. Образуют социум, который постепенно обрывает различными социальными структурами, реализующими инфраструктурный функционал – управления, обмена (торговли), защиты и т. д.

Второй концептуальный подход, подробно описанный в частности В. М. Копыловым, исходит из того, что корпоративный характер отношений в локальном социуме (в том числе и в закрытых городах) – есть идеальная модель отношений, к которым необходимо стремиться в условиях развитого (демократического) общества. Так, Копылов отмечает, что суть подобного рода идеальной модели состоит в том, что все акторы стремятся «достичь конструктивного компромисса во взаимном удовлетворении своих потребностей». Соответственно, они являются активными участниками формирования и развития структуры локального социума, учитывают не только свои интересы, «действуют на благо социума» [2, с. 76] и т. д.

То есть, в идеале мы получаем ситуацию максимально открытого, конструктивного и взаимно уважительного диалога всех акторов влияния локального социума.

Автор не в полной мере разделяет вышеуказанный подход, который можно назвать идеалистическим: часто результатом его применения становится декларация необходимости стремиться к идеалу, неопределённому «светлому будущему», тогда как реальные ме-

механизмы подобного перехода не ясны. В то же время специфика применения нами понятия корпоративности и корпоративной модели социального управления в атомных ЗАТО – несколько иная. Основной особенностью появления и характера развития всех атомных городов является проектный характер. То есть, в большинстве своём закрытые города создавались извне – под конкретную оборонно-государственную задачу, исходя из отраслевой специфики (доступность ресурсной базы, близость иных предприятий сферы, соображения безопасности и скрытости от внешней угрозы и т. д.). Все они носили и носят режимный характер, связаны с определённым уровнем секретности и государственной тайны и тщательно охраняются. Основная (проектная) специфика их носит оборонный, государственно-политический, стратегический характер. Масштаб производства или иной непроизводственной деятельности данных проектов, как правило, настолько велик, что это требует привлечения большого числа профессиональных кадров, которые живут недалеко от «места работы». Таким образом, вокруг проектных производств и оборонных комплексов со временем возникает подобие города – развивается инфраструктура и непрофильные сектора экономики, городского хозяйства, торговли и услуг, образования и здравоохранения и т. д. Поэтому ЗАТО рано или поздно получают статус городских поселений, оставаясь при этом главным образом «режимными объектами». Часто застройка и инфраструктурное наполнение заранее планировались, и «города» развивались проектно, а не ситуативно, в определённый срок и управлялись из центра (курировались профильными министерствами). Например, статус атомных ЗАТО и самой отрасли настолько специфичен, что Государственная корпорация «Росатом» является одновременно и бизнес-структурой и (по функционалу) федеральным органом исполнительной власти, хотя нормативно это закреплено не в полной мере. Проектный характер возникновения и развития атомных ЗАТО, очевидно, влечёт за собой некий специфический характер отношений между основными локальными акторами влияния, в качестве которых выделяются, главным образом – «местное население», «власти» и «предприятие» или «бизнес-структуры». Изначально в «город» привлекались высококвалифицированные кадры «под конкретный проект». Ещё раз отметим, что естественный приток населения в атомные ЗАТО всегда был минимальным [1, с. 45]. Это связано с проектным характером организации данного «локального социума». Атомные проекты в СССР обладали государственным приоритетом, а, следовательно, повышенным социальным статусом. Население ЗАТО было не просто его жителями, а людьми, «кующими ядерный щит». Всё это поддерживалось не только и не столько государственной пропагандой, сколько реальным положением вещей на местах. Проектам придавалось огромное государственно-

политическое значение – объём финансовых средств, льготы жителям, отбор и режимность, строгий государственный, общественный, политический и производственный контроль – всё это детерминировало элитный статус производства, города. В результате жители-работники даже непроизводственных сфер являлись носителями и выразителями национальной задачи. Это касалось не только рядовых работников, но и представителей власти на местах (партийного руководства и горсовета), а также руководства предприятий.

В данном случае корпоративность применительно к специфике атомных ЗАТО – есть стремление/готовность/понимание того, что «все делают общее сложное, но государственно важное дело». Поэтому часто с готовностью «претерпевают лишения» – невозможность выехать за границу, общие режимные ограничения, повышенный контроль и ответственность, но и ожидают соответствующее вознаграждение – повышенные условия социального комфорта, высокий уровень заработной платы и иные исключительные блага, подтверждающие исключительный статус ЗАТО и его жителей. Корпоративность в данном случае может пониматься, как извне заложенные в основу ЗАТО готовность и стремление реализовать государственный проект, задачу исключительной важности с условием добровольного претерпевания каких-либо ограничений или даже лишений. По нашему мнению, отношения основных групповых социальных акторов влияния локального социума атомных ЗАТО носят в своей основе именно такой ценностно-нормативный комплекс «корпоративности».

Библиографический список

1. Закрытые атомные города России (особенности развития и управления) / группы авторов под руководством Е. Г. Анимиды. – Екатеринбург, 2002. – С. 34.
2. Копылов В. М. Оптимизация социального управления в закрытом административно-территориальном образовании. Автореф. дис. ... канд. соц. н. – Екатеринбург, 2006.

РОЛЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ ДЕРЕВНИ

И. Б. Акпер

Национальная академия наук Азербайджана,
г. Баку, Азербайджан

Summary. As you know, in social development are taken into account not only human and economic capital, but social. For example, this is reflected in the fact that the countryside capital can be expressed in the form of economic (availability of land, equipment, water, and so on.) And social (labor force ages and skill levels). Proper use of a combination of these types of capital helps to improve people's lives and the profitability of agricultural production.

Key words: social capital and economic development of the village; social care and social assistance.

У экономического капитала, по сравнению с гуманитарным, есть определённые преимущества. Гуманитарный капитал для достижения своих целей может основательно попользоваться экономическим капиталом, хотя и есть определённые условия, к которым, прежде всего, следует отнести наличие социального капитала.

Известны три основных компонента социального капитала: социальное доверие, социальная идентичность, социальная активность. Они взаимосвязаны между собой [7].

Согласно мнению исследователей, профессиональные проблемы, развитие информационно-коммуникационных технологий, градостроительство, противоречия между поколениями, политизация бюрократической системы и напряжённость в обеспечении ресурсами социальных слоёв населения способствуют распаду социальных систем. В развивающихся странах это способствует вымыванию социального капитала, уменьшению экономического и гуманитарного [1, с. 16].

Наблюдающаяся бедность и нехватка продовольствия – это две основные проблемы, с которыми сталкиваются на селе. Для решения этих проблем следует более рационально использовать ресурсы на селе, прежде всего воду и землю. Эти ресурсы считаются экономическим капиталом. Но наличие этого капитала ещё не решает проблему. Необходимы технические навыки и профессиональные умения (гуманитарный капитал) и организация ресурсов (социальный капитал и управление) [5, с. 15].

Известно, что люди – существа общественные и ведут социальный образ жизни. Гуманитарные общества как раз и возникают на основе совместной деятельности и отношений. Гуманитарные общества равняются за счёт возможности совместно производить материальные блага, а также на основе общения людей между собой [3, с. 14].

Ещё с древних времён создавались общины, где людей объединяли совместное хозяйство и уклад жизни. Основой развития социальных общностей является совместные социальные формы

жизни. Социальный же капитал составлен из отношений между индивидами и межгрупповых отношений. В целом можно считать, что роль каждого из трёх видов капитала в обществе равнозначна.

Какова роль этих видов капитала в деревне? Как уже отмечалось, для сельскохозяйственного производства нужна земля, вода, техника, семена, удобрения и проч. Нужен и общегуманитарный капитал. Это наличие населения, всех необходимых социальных прослоек со своей профессиональной подготовкой. Несомненно, что по сравнению с экономическим капиталом гуманитарный капитал более значимый и эффективный, поскольку даже самые благоприятные экономические условия не сработают в случае отсутствия гуманитарной стороны вопроса, т. е. населения с соответствующей подготовкой. Гуманитарный капитал способствует росту экономического при любых условиях. В целом социальный капитал также наилучшим образом может оказать помощь в достижении экономическим капиталом своих целей. Для этого есть ряд условий, в том числе между группами, сотрудничающими в экономической сфере, не должно быть противоречий и нерешённых проблем. Здесь должны быть особые мозаичные структуры взаимоотношений, построенные на доверии. Уровень межгруппового доверия зависит от соблюдения прав каждого члена группы, личных интересов и возможностей.

Известно, что Всемирный банк считает, что социальный капитал относится к институтам, отношениям и нормам, которые определяют качество и количество социальных взаимоотношений в обществе... Социальный капитал – это не просто сумма институтов, поддерживающих общество – это клей, который держит его вместе» [4]. Влияние данного социального феномена, как считает Банк, имеет значительные различия в различных странах с разным уровнем экономического и социального развития. Рост же социального капитала помогает значительно уменьшить расходы на управление и производственные расходы.

В Иранской Исламской Республике населённые пункты с населением свыше 5 тысяч людей получают статус города, ниже – села. Основное занятие жителей села – это работа по производству сельскохозяйственной продукции. В сельской местности люди лучше знают друг друга, там роль общественного мнения выше, чем в городе, поскольку возможности социального контроля выше.

Развитие техники и технологий в мире на уровне научно-технологической революции показало, насколько отстаёт село в этом отношении. Известно, что уровень доходов на селе значительно ниже, чем в городе. Здесь меньше развита сеть социальных услуг. Известно, насколько выросла миграция сельчан в город. Причина – в географической разобщённости людей, отсутствии высоких заработков, специализации сельскохозяйственных работ, в итоге чего падает урожайность, а также низкий уровень организации управ-

ленческих работ. Именно поэтому для повышения потенциала социального капитала на селе требуется преодоление бедности, повышение уровня образования и жизни сельчан, создание новых рабочих мест на основе высокой специализации и технизации.

Социальная политика страны предусматривает проекты по развитию села. Программы на основе этих проектов способствуют в определённой степени изменению в социально-экономической структуре села. Выдача кредитов, займов на льготных условиях – общепринятая практика в странах мира, в особенности странах третьего мира. Помимо этого, оказывается социальная помощь неимущим слоям сельского населения. Следует отметить, что развитие села должно происходить на комплексной основе. Это означает, что кроме развития производственной сферы должна развиваться инфраструктура, система образования, здравоохранения, обслуживания и проч., всё, что входит в гуманитарную сферу.

Стратегия развития села в различных странах мира разрабатывается с учётом, как местных, так и региональных условий. Для обеспечения устойчивого и стабильного развития необходимо использовать все возможности системного подхода в прогнозировании развития села [6, с. 6].

Прежде всего, необходимо вести соответствующую работу по преодолению бедности. Известно, что в мире голодает примерно 1 млрд человек, из которых около 800 млн проживает на селе. Благоустройство сёл, повышение уровня жизни является глобальной задачей, стоящей перед многими странами мира. Организация ресурсов и управление как составные части социального капитала должны быть задействованы прежде всего. Воздействие на человеческий фактор здесь выражается, прежде всего, в следующем:

1. Взаимоотношения, построенные на совместном производственном труде.
2. Привлечение ресурсов и управление ими на должном уровне.
3. Повышение общего уровня социальной активности и её оценка для дальнейшего анализа.
4. Выявление путей решения возникших при этом проблем.

Решение указанных направлений формирования социального капитала будет способствовать повышению, прежде всего, уровня жизни людей.

На селе также есть потребности в такой стороне социального капитала, как управление рисками. Как уже отмечалось выше, отношения на селе более тесные и открытые, нежели в городе. Кроме того, баланс социального развития здесь не всегда соблюдается. Использование сельских гуманитарных ресурсов должно происходить на рациональной основе научного подхода. Взаимное доверие может строиться в тех случаях, когда улучшается кооперация труда и растут возможности инфраструктуры. Одним из препятствий на

этом пути являются групповые предрассудки и общинные обычаи и традиции, хотя не во всех случаях. Иногда из-за указанного фактора между группами пролегает целая пропасть, преодоление которой требует изменений в мышлении индивидов и проведения целых реформ во взаимоотношениях между группами.

К сожалению, там, где взаимоотношения носят классический характер, общины управляются на основе традиционных законов и правил, отношения носят более закрытый характер, и потому добиться здесь взаимного доверия не так легко. Нужны реформы, причём продолжительные, как структурного, так и информационно-просветительского плана. Общины, построенные на старинных традициях, больше опасаются нарушения нравственных правил и законов. Таким образом, предстоит сделать ещё многое – добиться повышения уровня социально-экономического уровня села, одновременно идти к этому через формирование основных составляющих социального капитала.

Библиографический список

1. Тавассули Гуламаббас. Ф. Фукуяма. Конец истории. Социальный капитал и его сохранение // Каламе новин хекайе. 2007 (на персидском языке).
2. Хабиби Мезахери Махмуд. Социальное изменение и развитие: взгляд на теории обновления // Центр стратегических исследований. 2004 (на персидском языке).
3. Закон о поддержке иностранных инвестиций. – Тегеран, 2004 (на персидском языке).
4. Всемирный банк о социальном капитале. URL: // <http://dialogs.org.ua/ru>
5. Альвани Мехди, Рабии Мундеджин Мухаммедрза, Киял Али. Социальный капитал и управление. Тегеран : Изд. Организации промышленного управления, 2003 (на персидском языке).
6. Мехрган Надир. Изменения в инвестировании сельскохозяйственного сектора // Журнал политической и экономической информации. 2007. № 61–62 (на персидском языке).
7. Теории человеческого и социального капитала. URL: // <http://www.jobgrade.ru/>

IV. МЕЖДУНАРОДНЫЕ, ПОЛИТИКО- АДМИНИСТРАТИВНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ЦЕЛЬ И ПРИНЦИПЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ В ВТО

П. В. Михайлушкин, А. А. Баранников
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар, Россия

Summary. In article the purposes and principles of foreign economic activity of Russia in the World Trade Organization are in detail considered.

Key words: foreign economic activity; Russia; World Trade Organization.

Усиление влияния мировой экономики на социально-экономическое развитие России будет происходить на фоне ужесточения глобальной конкуренции, повышения роли инновационных факторов развития в государствах-лидерах и перестройки мирового экономического порядка. В этой связи существенно возрастёт роль внешнеэкономической политики России как одного из важнейших факторов её социально-экономического развития, инновационного обновления и повышения конкурентоспособности экономики, а также решения ключевых социальных задач.

Целью внешнеэкономической политики в долгосрочной перспективе является создание условий для достижения лидирующих позиций России на продовольственном рынке на постсоветском пространстве и выход на глобальные рынки продовольствия, снижение зависимости от импорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия на основе эффективного участия в мировом разделении труда и повышения конкурентоспособности производимой продукции. Основными индикаторами достижения цели внешнеэкономической политики является следующее.

Можно предположить, что с вступлением в ВТО режим регулирования импорта и экспорта станет ещё более либеральным. Это обеспечит более благоприятные условия для иностранных компаний, ввозящих в нашу страну продовольствие и, соответственно, для отечественных экспортёров – для вывоза из России сельскохозяйственной продукции и продовольствия. В результате может сложиться критическая ситуация на внутреннем рынке, усилятся колебания цен на нём и возрастёт инфляция.

В связи с этим необходимо изменить «страновой» подход квотирования импорта продовольственных товаров, прежде всего мяса, ввести гибкий режим установления импортных пошлин, отражающий реальную ситуацию, складывающуюся на внешнем и внутреннем рынках.

Кроме этого, потребуется до вступления в ВТО принять меры, позволяющие избежать негативных последствий экспансии импорта по всем наиболее чувствительным группам продовольствия. К ним следует, прежде всего, отнести сахар, сухое молоко, масло животное, сыры, мясо свежее и мороженое (без мяса птицы), мясо птицы. К числу таких мер следует отнести нетарифное регулирование, в частности ограничения по качеству продукции, соблюдение санитарно-ветеринарных регламентов и др.

В целом в связи с предстоящим вступлением России в ВТО следует подготовить специальную Федеральную целевую программу по вопросам адаптации агропромышленного комплекса к условиям функционирования по правилам ВТО, в которой изложить долгосрочные мероприятия, реализуемые в рамках соответствующих «корзин» и доступность к ним сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Второе направление – содействие экспорту, стимулирование привлечения передовых иностранных технологий и инвестиций в отрасли для их технологической модернизации и повышения конкурентоспособности, поощрение формирования кооперационных связей российских компаний с иностранными, имеющими выход на зарубежные рынки.

В части экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия необходимо разработать правила, которые в оперативном режиме предусматривали бы введение в действие мер, ограничивающих их вывоз в случае крупных товарных интервенций на отечественном рынке или возникновении других форс-мажорных ситуаций. Соответствующие правила целесообразно подготовить и для обратной ситуации, когда возникнет необходимость снять с внутреннего рынка реальные избытки товаров.

Необходимо активизировать экспортный потенциал и расширять своё присутствие на мировых продовольственных рынках зерна, растительного масла, мукомольно-крупяных и кондитерских изделий, ликёроводочной и молочной продукции, в том числе путём закрепления позиций государства на переговорах по либерализации доступа на внешние рынки сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

По мере насыщения внутреннего рынка отечественным продовольствием будет увеличиваться экспорт сельскохозяйственной продукции и продовольствия, в том числе зерна, масла растительного, молока сухого, мяса птицы и свиней, льноволокна. Объёмы ста-

бильного экспорта зерна к 2030 г. могут достигнуть 20 млн тонн. В целях повышения заинтересованности сельскохозяйственных товаропроизводителей в экспорте производимой ими продукции государство должно стимулировать и принимать участие в создании государственно-частных или государственно-кооперативных экспортных компаний, доходы которых распределялись бы между их участниками на равноправной основе.

Формирование евразийского экономического пространства, включая укрепление Союзного государства, формирование Единого экономического пространства в рамках Евразийского экономического сообщества, формирование общего продовольственного рынка государств – членов Евразийского экономического сообщества для обеспечения продовольственной безопасности всех участников союза.

В своих отношениях с государствами – членами Содружества Независимых Государств в предстоящий период будет продолжена работа по дальнейшему укреплению Евразийского экономического сообщества как ядра экономической интеграции. Необходимо создание таможенного союза и Единого экономического пространства в формате «тройки» (Белоруссия, Казахстан и Россия) с подключением к этой работе других государств по мере их готовности [2].

Продолжится развитие торгово-экономических отношений со странами дальнего зарубежья. Значение торгово-экономических отношений с Китаем и Индией будет определяться не только их потенциалом для развития внешней торговли России в целом, но и особой растущей геополитической ролью этих государств в мире.

Это будет осуществляться за счёт устранения барьеров в доступе на китайский рынок российской продукции, расширения инвестиционного сотрудничества в развитии инфраструктуры приграничных территорий, транспортных и дистрибьюторских сетей, в области производства и хранения продукции аграрного сектора, создания на территории России производства по глубокой переработке сельскохозяйственного сырья.

Страны Европейского союза сохраняют ведущие позиции в географической структуре российского экспорта и импорта, а также будут выступать в качестве важнейшего источника инвестиций, технологий и для отраслей российской пищевой и перерабатывающей промышленности.

В условиях мирового экономического кризиса необходимо проработать варианты экспорта продукции в страны Латинской Америки, в особенности те, с которыми у России поддерживается взаимовыгодное торгово-экономическое сотрудничество – Куба, Венесуэла, Эквадор, Колумбия. Эти страны могут стать обширным рынком сбыта продукции АПК.

По итогам переговорного процесса по присоединению России к ВТО в 2003–2008 гг. российская делегация вышла на завершаю-

щую стадию присоединения, в ходе которой предстоит решить наиболее сложные и проблемные вопросы. Членство России в ВТО можно рассматривать как с позитивной, так и с негативной стороны в зависимости от условий присоединения к данной организации.

Присоединение к ВТО позволит России выйти на рынки стран-членов ВТО как полноправному партнёру, откроет доступ к международному механизму разрешения торговых споров, позволит участвовать в выработке правил международной торговли с учётом своих национальных интересов, создаст условия для конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции. В то же время пока мы не можем конкурировать с программами сельскохозяйственной (в том числе экспортной) поддержки развитых стран-членов ВТО.

Отлаженная за долгие годы система финансовой поддержки сельхозтоваропроизводителей в развитых странах, несмотря на попытки её сокращения в рамках договоренностей Дохийского раунда, может оказать негативные последствия на отдельные сегменты отечественного сельскохозяйственного рынка. Несопоставимые с российскими объёмы государственного субсидирования производства и экспорта сельскохозяйственного сырья и продуктов питания позволяют импортёрам предлагать более благоприятные условия поставок продукции. При этом развитые страны-члены ВТО сохраняют высокий уровень поддержки сельского хозяйства и ограничивают доступ зарубежной продукции на свои рынки.

Вопрос об обязательствах по уровню государственной поддержки сельского хозяйства является одним из проблемных, и переговоры по данной проблематике носят достаточно сложный характер. Они охватывают вопросы допустимых объёмов внутренней господдержки аграрного сектора в рамках так называемой «жёлтой» корзины (субсидии, подлежащие сокращению), а также уровня экспортных субсидий на сельхозтовары и продовольствие.

Для расчёта максимального уровня государственной поддержки сельского хозяйства в рамках переговорного процесса по присоединению России к ВТО предлагается в качестве базового периода определить 1993–1995 годы. С момента присоединения к ВТО это даст возможность осуществлять бюджетное финансирование на федеральном и региональном уровнях в объёме до 9 млрд долларов США. После присоединения к ВТО в течение переходного периода (5 лет) сумма поддержки будет снижена.

Необходимо также учитывать, что в настоящее время проходит Дохийский раунд переговоров по ВТО, в ходе которого обсуждается 50 % сокращение поддержки сельского хозяйства.

В условиях присоединения единой таможенной территории таможенного союза Российской Федерации, Республики Беларусь и Республики Казахстан к ВТО при формировании переговорной пози-

ции по вопросу поддержки сельского хозяйства для России необходимо сохранить уровень государственный поддержки не ниже заявленного. Согласование предложенного объёма поддержки сельского хозяйства необходимо для реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг., которой предусмотрено поэтапное увеличение объёмов финансовой поддержки сельского хозяйства.

Необходимо отметить, что комплекс мер, направленных на улучшение социально-экономического положения в аграрной сфере, в том числе государственная поддержка, осуществляемая из бюджетов всех уровней, работа по повышению эффективности использования бюджетных средств, позволили в условиях финансового и экономического кризиса 2009 г. сохранить устойчивую динамику развития сельского хозяйства.

При значительном падении в других отраслях экономики объём производства продукции сельского хозяйства в сопоставимых ценах в 2009 г. вырос на 1,2 % по сравнению с предыдущим годом. В том числе животноводства – на 4,1 %. За 2008–2009 гг. реализации Государственной программы основной индикатор «Индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий (в сопоставимых ценах)» перевыполнен на 4,3 % пункта [1].

Производство скота и птицы на убой в живом весе во всех категориях хозяйств составило 9,9 млн т, что на 6,6 % или на 617 тыс. т больше уровня 2008 г., а по птице рост составил 15 % (444 тыс. т), по свинине – 9 % (234 тыс. т). Производство молока увеличилось на 0,7 % (230 тыс. т) к уровню 2008 г. и составило 32,6 млн тонн. Уменьшился импорт мяса по сравнению с 2008 годом. Основными факторами сокращения импорта стали снижение тарифной квоты на мясо птицы и повышение внеквотных ставок импортных пошлин на свинину и мясо птицы.

На современном этапе важно обеспечить реализацию мероприятий Госпрограммы и отстоять уровень государственной поддержки, заявленный в процессе переговоров присоединения России к ВТО. Предлагаемые России некоторыми странами – членами ВТО изменения базового периода и сокращение поддержки не соответствуют интересам российского сельского хозяйства.

В целях предупреждения негативных последствий присоединения России к ВТО Минсельхоз России в ходе переговорного процесса активно отстаивает возможность сохранения в достаточном объёме внутренней поддержки сельхозтоваропроизводителей. Это позволит поддерживать на необходимом уровне отечественное сельское хозяйство после присоединения России к ВТО. Последний раунд переговоров по данному вопросу состоялся 25–29 мая 2009 г. в Женеве с представителями стран Кернской группы, США и Евросоюза.

В ходе многосторонних встреч со странами-членами ВТО российской стороной были представлены им обновлённые версии консолидированного документа по программам поддержки сельского хозяйства в России по «зелёной» и «жёлтой» корзинам, а также расчёты по объёмам поддержки в 2001–2006 гг. и проект Доклада Рабочей группы по сельскому хозяйству. Переговоры с представителями стран Кернской группы дают основание полагать, что предложения России по объёмам поддержки могут быть приняты за основу финальных договорённостей.

Переговоры по условиям доступа иностранных товаров на российский рынок завершены со всеми странами – членами Рабочей группы по присоединению России к ВТО, которые выразили желание вступить в такие переговоры. В области таможенно-тарифного регулирования уровень тарифной защиты сельского хозяйства не уменьшится ни по одному из базовых сельскохозяйственных товаров, а по ряду из них Россия имеет право увеличивать ставки таможенных пошлин в течение переходного периода.

При среднем действующем уровне тарифной защиты по сельскохозяйственным товарам в 21,5 %, конечный уровень связывания будет составлять 17,3 %.

Библиографический список

1. Михайлушкина А. А. Развитие сахаропродуктового подкомплекса АПК региона как элемент обеспечения продовольственной безопасности России по сахару. – Краснодар : Просвещение-Юг, 2007. – 171 с.
2. Сидоренко В. В., Михайлушкин П. В. Аграрная политика России. – Краснодар : Просвещение-Юг, 2012. – 349 с.

СОВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ ПО САХАРУ

П. В. Михайлушкин, А. А. Баранников
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар, Россия

Summary. In article the problem of modern situation and a tendency in ensuring food security of Russia on sugar is in detail considered.

Key words: food security; modern situation; sugar.

Значимость сахара в продовольственной безопасности страны трудно переоценить. В 100 г продукта содержится 390 кал., а углеводы составляют 95,5 г. Более высокой калорийностью обладают только масло растительное (872), масло топленое (869), масло сли-

вочное (734), орехи грецкие (612) и шоколад молочный (568). Калорийность сахара равна калорийности жирной свинины [2]. Следовательно, сахар по калорийности занимает 6-е место в перечне пятидесяти семи наиболее употребляемых продуктов питания, а по содержанию углеводов он занимает среди них первое место.

Сбалансированным и полноценным считается питание при обеспечении суточной калорийности за счёт правильного подбора белков (15 % суточной калорийности, причём белки животного происхождения должны составлять не менее половины общего количества белков), жиров (30 % суточной калорийности) и углеводов (55 %). При суточных затратах 3000 кал это составляет: белков – 450 кал., по 225 кал. животного и растительного происхождения; жиров – 900 кал и углеводов – 1650 кал., из которых 215 кал. составляет сахар и 143 кал. – кондитерские изделия, содержащие сахар. Доля сахара в общей суточной потребности калорий составляет 11,9 % [4]. Значимость сахара в продовольственной безопасности страны определяется ещё и тем, что ни один вид продукции, кроме хлеба и мучных изделий, не превышает сахар по доле калорийности в суточных затратах на питание, а по углеводам занимает первое место.

Таким образом, сахар является вторым после зерна стратегическим продуктом. Однако до настоящего времени сахарному производству государством не уделяется столько внимания, сколько производству зерна. Если зерно Россия ежегодно экспортирует, то сахар-сырец или белый сахар – импортирует.

Важным условием обеспечения конкурентоспособности отечественного производства сахара, а также продовольственной безопасности в этой сфере является учёт структуры использования сахарной продукции. В условиях высокой стоимости энергоносителей и высокой энергоёмкости производства сахара очень важным резервом снижения затрат энергии на производство является учёт направления использования сахара. На протяжении многих лет в нашей стране прямые покупки сахара составляют 60 %. Промышленное потребление его – на кондитерские изделия, безалкогольные напитки, молочную продукцию, консервирование фруктов и овощей и др.) – 40 %. Таким образом, 40 % сахаросодержащего продукта не нуждается в доведении его до сухого кристалла. Сахар может быть использован в виде сиропа, что обеспечит значительное снижение затрат энергии в его производстве.

При учёте объёмов производства сахара очень важно различать прямое его потребление и использование в сахаросодержащих продуктах. По медицинским нормам питания в среднем на душу населения рассчитано 20 кг сахара в год, в сахаросодержащих продуктах – ещё 16 кг. Причём следует иметь в виду существенные колебания общего потребления сахара и сахаросодержащих продуктов по регионам страны. Если в Саратовской области и Удмуртии его

потребляется по 28 кг, то в Краснодарском крае — 51 кг. Кроме того, следует отметить, что в странах Западной Европы до 70 % сахара используется в сахаросодержащих продуктах, тогда как в нашей стране — только 40 % [1].

Потребление сахара в России в расчёте на имеющуюся численность населения оценивается примерно в 6 млн т в год, в том числе 3,6 млн т приходится на население, а 2,4 млн т — на пищевую промышленность. В последние годы наметилась тенденция увеличения потребления этого продукта в связи с ростом объёмов его использования в пищевой промышленности (с 2,1, до 2,4 млн т). Из этого объёма наибольшее количество используется в производстве кондитерских изделий (более 52 %), соков (20 %) и плодово-ягодных консервов (10 %) [3].

Сахар является одним из самых дешёвых источников калорий в рационе питания, а низкий уровень жизни порождает избыточный спрос на сахар со стороны населения (для консервирования фруктов и ягод, изготовления домашних алкогольных напитков).

Проведённый нами анализ рынка сахара в России позволил выявить следующие тенденции его развития:

1) катастрофический спад производства сахара из сахарной свёклы в 2000–2001 гг. и соответствующий рост производства сахара из импортного сахара-сырца, снижающий продовольственную безопасность страны по данному продукту;

2) углубление диспропорций между объёмами производства сахара и платёжеспособным спросом населения;

3) тяжёлое финансовое положение сахарных заводов и свекло-сеющих хозяйств, ограничивающее возможности расширенного воспроизводства;

4) рост доли импорта белого сахара в общем объёме сахарных ресурсов страны;

5) низкая степень переработки отходов и побочной продукции, которая содержит ценные питательные вещества и служит основным сырьём для ряда отраслей пищевой промышленности.

Учитывая сегодняшний уровень производства и переработки сахара, дальнейшее развитие его рынка в России во многом будет обусловлено действием следующих факторов:

- государственной экономической политикой, направленной на разработку программ развития сахарной промышленности и формирование организационно-экономического механизма, создающего условия и адекватную законодательную базу для эффективного и устойчивого функционирования свеклосахарного комплекса;
- инвестиционной политикой, от которой зависят льготы и стимулы к долгосрочным инвестициям, необходимым для строи-

тельства объектов производства и переработки, материальной базы рыночной инфраструктуры;

- развитием и углублением интеграционных связей между производителями фабричной сахарной свёклы и сахарными заводами, восстановлением системы ресурсного обеспечения отрасли.

Исследования состояния рынка сахара показали, что Россия в настоящее время не в состоянии поддерживать необходимый уровень самообеспечения сахаром. Связано это в первую очередь с тем, что материально-техническая база сельскохозяйственных предприятий пришла в такой упадок, восстановить который за несколько лет вряд ли возможно без соответствующей государственной поддержки.

Развал материально-технической базы свеклосахарного производства привёл к снижению устойчивости развития сахарной промышленности России. Только наращивание объёмов производства сахара из отечественного сырья позволит уменьшить зависимость страны от завозимого по импорту белого сахара и сахара-сырца и поддержать тем самым собственных сельскохозяйственных производителей и переработчиков. Поэтому необходимо принятие, как со стороны государства, так и сахарных компаний, срочных мер, направленных на защиту отечественного рынка сахара от импортной экспансии и обеспечение продовольственной безопасности.

В зависимости от почв и климата, разных условий произрастания и выращивания сахаросодержащих сельскохозяйственных культур, а также традиции, внутренних возможностей и потребностей количество потребления сахара и сахаросодержащих продуктов бывает различным. Однако главным фактором, влияющим на объём потребления сахара на душу населения, является экономический потенциал и сложившиеся традиции.

Отраслевые особенности сахарной промышленности обуславливают учёт при прогнозировании её развития следующих аспектов:

- уровня развития сырьевой базы, что связано с оптимальным использованием природно-ресурсного потенциала, возможностью завоза сырья, организацией производственной инфраструктуры по доставке сырья в регионе (и за его пределами);
- обеспечения сбалансированности между объёмом сырья и производственными мощностями по его переработке, исходя, в первую очередь, из максимальной загрузки существующих мощностей, их перевооружения и реконструкции;
- сбалансированности между спросом и предложением на рынке сахара;
- оптимального соотношения объёмов продукции собственного производства и завозимой извне, включая импорт, исходя из политической и экономической целесообразности, т. е. необходимости учёта того, каким ресурсом возмещается импорт

(завоз из других регионов страны), возможности расширения импортозамещающего производства.

Таким образом, сахарная промышленность страны должна формироваться и развиваться на основе эффективного внутреннего производства и обмена, а также экспорта и импорта. Для регулирования соотношений между экспортом и импортом следует применить принцип возмещения импорта сахара экспортом только продовольственных товаров, производство которых в стране более эффективно с позиций сырьевых ресурсов и экономической целесообразности, но не в обмен на невозпроизводимые ресурсы (нефть, газ, уголь). Этому должна сопутствовать на федеральном уровне взвешенная внешнеэкономическая и таможенная политика.

Для повышения достоверности прогнозирования необходимо учитывать активный прогнозный фон, т. е. совокупность внешних по отношению к объекту факторов и условий, существенных для решения задачи прогнозирования. Необходимость определения факторов, оказывающих влияние на объект прогнозирования, обусловливается также и тем, что прогноз состояния объекта строится на основании прогнозных значений факторов. Факторы, определяющие развитие сахарной промышленности, могут быть объединены в 4 группы:

- факторы, определяющие спрос на сахар;
- факторы, влияющие на производительность труда в отрасли;
- факторы государственного воздействия на рынок сахара и развитие сахарной промышленности;
- факторы, определяющие обеспеченность сырьём, топливно-энергетическими и другими ресурсами.

Специфика сахарной промышленности как объекта прогнозирования проявляется в качественном отличии факторов третьей и четвёртой групп.

Целями прогнозирования развития сахарной промышленности являются:

- 1) оценка активного прогнозного фона (благоприятных возможностей и потенциальных угроз внешней среды);
- 2) построение сценариев развития сахарной промышленности в трёх вариантах (базовый, т. е. наиболее вероятный, сценарий; оптимистический сценарий; пессимистический сценарий);
- 3) выявление возможных и целесообразных направлений деятельности предприятий сахарной промышленности, повышающих уровень их адаптации к изменениям внешней среды.

Библиографический список

1. Борщевский П. П. Экономика, организация и планирование сахарного производства. – М., 1982. – С. 20.

2. Михайлушкина А. А. Развитие сахаропродуктового подкомплекса АПК региона как элемент обеспечения продовольственной безопасности России по сахару. – Краснодар : Просвещение-Юг, 2007. – 171 с.
3. Попов А. А. Агропромышленный комплекс России: проблемы и решения. – М. : Экономика, 2003. – 195 с.
4. Сидоренко В. В., Михайлушкин П. В. Аграрная политика России. – Краснодар : Просвещение-Юг, 2012. – 349 с.

КАК БОЛЬШОМУ ГОСУДАРСТВУ ПОМОЧЬ МАЛЫМ ГАЗЕТАМ?

Д. Н. Федечкин

**Главное управление по делам печати
и массовых коммуникаций Челябинской области,
г. Челябинск, Россия**

Summary. The article investigates the types and methods of state support for the regional press and the possibility of successful management of public and parastatal media with business plans and performance targets.

Key words: newspaper; journalism; local press; publications; business planning.

Местная пресса, ярко выраженными представителями которой являются городские и районные газеты, находится в настоящий момент в двойственном положении. Рост затрат, принявший в последнее время перманентный характер, развитие конкуренции (прежде всего, с бесплатно распространяемыми печатными СМИ), наступление эпохи Интернета и шагающих рука об руку с ним «новых медиа» серьёзно угрожают устойчивости позиций изданий [1]. А ведь прежде они являлись едва ли не монополистами информационного пространства в тех или иных населённых пунктах [2]. Совершенно очевидно, что необходимо перестраиваться на ходу, и эти процессы не всегда безболезненны. Как осуществлять эти процессы, как определить векторы развития в современных условиях, когда подавляющее большинство печатных СМИ городов и районов в Российской Федерации являются муниципальными.

Длительное время в нашей стране издание газет не воспринималось как бизнес. Сначала это было совсем излишним: в советские годы перед прессой задача компенсации хотя бы части затрат не стояла вовсе. В годы перехода на рыночные рельсы газетную экономику поражали те же самые язвы, что и другие направления бизнеса: бартеры, взаимозачёты, непрозрачность, отсутствие эффективной модели, стратегии развития и т. д. и т. п. И, как следствие, работа строилась по принципу «Жить сегодняшним днём».

На фоне относительной стабилизации российской экономики в «нулевые» такая позиция была хоть и бесперспективна, но оправ-

данна. Окончательную черту под этим подходом подвёл кризис 2008 года. Доходные статьи газет резко сократились из-за обмелевших бюджетов муниципалитетов и ущербной психологии российских коммерсантов, которые «в случае чего» в первую очередь режут рекламную статью расходов. Конечно, те руководители СМИ, которые вовремя разобрались в ситуации, довольно быстро сориентировались в таких тяжёлых условиях и спасли издания. Однако совсем без жертв не обошлось. Например, в Челябинской области канули в Лету две общественно-политические газеты (городская и районная), ещё для пяти-семи изданий реализация антикризисной программы растянулась на годы, некоторые из них испытывают «фантомную боль кризиса» и по сей день.

Главный урок кризиса для местных медиа – в том, чтобы жить по средствам, надеяться только на себя, уметь добывать средства. Однако выживание сложно назвать стратегией. Как любят говорить апологеты японского менеджмента, стабильность в бизнесе – это всегда показатель его деградации. Требуется развитие. Но как его осуществлять, если эксперты периодически рассуждают о смерти печатных СМИ, не стесняясь называть даже конкретные даты?

В 2011 году Главное управление по делам печати и массовых коммуникаций Челябинской области приступило к реализации системы бизнес-планирования в городских и районных газетах Южного Урала. Вырабатывать критерии и показатели пришлось самостоятельно, потому что подобный опыт в других регионах или отсутствует, или при всём желании не может претендовать на понятие универсального. В результате были выработаны 53 контрольных показателя эффективности (KPI), комплексно охватывающих основные направления жизнедеятельности СМИ.

Реализация программы началась с анализа текущего состояния редакции. Была составлена диагностическая карта, в которой по каждому KPI формировалось пять ячеек, отличающихся по цвету: красная, розовая, жёлтая, салатовая и зелёная. Степень «теплоты» цвета отражает градацию от хороших показателей – к неудовлетворительным. Карта позволила выявить не только насущные проблемы для каждого отдельного СМИ, но и степень их глубины. Если те или иные показатели оказывались в «красной ячейке», это означало, что данные проблемы являются приоритетными. Таким образом, редакции разрабатывали бизнес-цели на 2012 год не умозрительно, а опираясь на конкретные, объективные показатели. Логика проста: необходимо достигнуть уровня, который позволил бы сдвинуться на одну ячейку вправо: из красной – в розовую, из розовой – в жёлтую и так далее. Очевидным плюсом такого подхода явилось, прежде всего, наличие фактора индивидуальной ответственности. Намного проще, конечно же, решить усреднённую, «среднестатистическую» задачу – например, всем повысить тираж на 10 %. Но

такой подход уравнивает тех, кто активно работал, и тех, кто ничего не делал. Другое преимущество – уничтожение эмоциональной составляющей, беспристрастность подхода, предполагающая отсутствие субъективного фактора оценки деятельности руководителя СМИ: оценка выстраивается на основе изучения поставленных целей и показателей, достигнутых в процессе их реализации. При этом важно, что существует период, по прошествии которого можно отметить динамику развития издания, сделав выводы о том, эволюционирует газета или стагнирует.

При дальнейшем рассмотрении вопроса будут использованы следующие термины:

«Стотысячники» (категория 1) – газеты городов с численностью населения более 100 тысяч человек.

«Средние города» (категория 2) – города с численностью населения более 50 тысяч и менее 100 тысяч человек.

«Малые города» (категория 3) – города с численностью населения менее 50 тысяч человек.

«Сельские газеты» (категория 3С) – газеты из районов преимущественно сельскохозяйственной направленности.

Одним из важных аспектов функционирования издания является тираж.

Несмотря на предсказания экспертов о том, что тиражи печатных изданий будут падать до 10 % в год, перед городскими и районными газетами ставится задача по их сохранению и даже увеличению. Это связано, прежде всего, с тем, что потенциал возможных факторов, обуславливающих процесс роста тиражей, не исчерпан: не ведутся реестры подписчиков, отсутствуют активные формы предложения по подписке и рознице, в результате чего ответственность за подписку фактически возложена на сотрудников сторонних организаций – почтальонов «Почты России» и киоскёров «Роспечати». Анализ этих и ряда других причин позволяет говорить о том, что добиться роста в данном направлении возможно.

Следует отметить тенденцию, что чем крупнее населённый пункт, тем ниже процент охвата населения печатным изданием. Максимальный охват населения общественно-политической газетой в Челябинской области составил 20,5 %. Хотя есть и отдельно взятые провальные проекты, имеющие показатели менее 2,5 %. Разумеется, это обусловлено наличием конкуренции.

Динамика тиража у печатных СМИ меняется своеобразно: усреднённый показатель – рост на 0,003 % может оцениваться как отражение стагнирующей стабильности. У каждого пятого издания падение тиража превысило 5 %. У подавляющего большинства городских и районных газет тираж упал, что позволяет сделать вывод о том, что показатели вытянули лидеры.

Падение тиража зафиксировано на территориях двух категорий и обусловлено рядом причин. В «стотысячниках» этот процесс объясняется усиливающейся конкуренцией, на сельских территориях – естественным уходом «газетного поколения», а также объективными сложностями в логистике.

Подписка по-прежнему является определяющим фактором при формировании общего тиража. На неё приходится в среднем от 52,3 % в «стотысячниках» до 97,7 % в сельской местности. Её динамика по сути такая же ничтожная – 0,22 % в среднем по области. И если аутсайдерами по-прежнему являются сельские территории, то в лидеры вышли средние города. Сходные тенденции обнаруживаются при рассмотрении данных совокупного тиража: у большинства редакций этот показатель падает.

Потенциальная точка роста – это организация корпоративной и социальной подписки. Сегодня её наиболее активно используют в малых городах (в среднем 17 %), недостаточно – в сельской местности (около 4,7 %).

Важная роль в функционировании печатных СМИ отводится рознице.

Высокая доля подписки в совокупном тираже – это условие потенциального роста розничных продаж, которыми в Челябинской области, к сожалению, не занимается каждая седьмая редакция. И если на селе игнорирование розницы хоть как-то может быть обосновано отсутствием традиционной или альтернативной сетей, то в городах наличие розницы является неизменным фактором жизни. На примере Южного Урала можно отметить, что более чем на половине территорий объём подписки в совокупном тираже составляет 90 % и выше. При этом, именно розница является для газет «сливками», самым рентабельным, хоть и сложным направлением. Так, на розницу в «стотысячниках» приходится, в среднем, уже 47 % тиража, а вот на селе – чуть более 2 %. В малых и средних городах в среднем розничные продажи составляют чуть более 20 %.

Розничные продажи в России традиционно были связаны с сетью «Роспечати». Однако в силу ряда объективных и субъективных обстоятельств (сокращение числа киосков, «драконовские» накрутки) становится целесообразно формировать собственную, альтернативную сеть розничных продаж. И в целом это получается. В Челябинской области 31 % от общего числа розничных продаж приходится на различные альтернативные формы, что может оцениваться как весьма серьёзный показатель.

Ещё одна потенциальная точка роста для розницы – это вхождение в крупные сетевые супермаркеты, реализующие продукты, алкоголь, бытовую, садовую технику и т. д. Однако сделать это без наличия штрих-кода практически невозможно (конечно, если сама торговая точка не предоставит временный штрих-код). Практика же

показала, что в Челябинской области на осень 2011 года ни у одной газеты собственного штрих-кода не было, несмотря на то, что ежегодно «Роспечать» делает попытки (от которых потом, впрочем, благополучно отказывается) перейти на продажу всего ассортимента товара с использованием специальных считывающих устройств.

В то же время, с момента начала эксперимента в этом процессе уже наметились изменения: некоторые издания уже делают попытки вхождения в крупные торговые точки. Однако о каких-либо результатах (положительных или отрицательных) можно будет объективно говорить только через определённое время.

Серьёзное внимание необходимо уделять репутации.

СМИ может жить сегодня не только за счёт областного и районного финансирования. И в справедливости этого ещё больше убедил меня пример «Змеиногорского вестника», приведённый во время организованного «Журналистикой и медиарынком» февральского круглого стола. 2 млн руб., привлечённых за счёт грантов, – это серьёзный показатель даже для медиацентра, объединяющего под своим началом газету, телевидение и интернет-ресурсы. Мы же поставили перед городскими и районными газетами задачу более скромную: привлечение хотя бы одного федерального гранта. На момент диагностики приходится констатировать, что газеты Южного Урала получили 10 федеральных грантов, причём два из них заработала газета, представляющая район с ярко выраженной сельскохозяйственной направленностью.

Аналогичная ситуация прослеживается и с участием в конкурсных проектах: объективная логика подсказывает, что газеты должны постоянно и активно принимать участие в конкурсах разного масштаба (пытаясь организовать эту деятельность, я, как руководитель, в своём блоге стабильно – раз в 1–2 недели – размещаю специальные конкурсные подборки). Победа в конкурсе – это не только моральное удовлетворение от получения очередной награды: это и существенное материальное вознаграждение. Практика же показывает, что к конкурсам, как, собственно, и к качеству подготовки конкурсной документации у СМИ отношение весьма прохладное. А ведь по сути это блок работы, требующий такой же скрупулезности, как подготовка авторских материалов или вёрстка полос. С одной стороны, газеты Челябинской области получили в 2011 году девять федеральных наград различного уровня. И это, безусловно, положительный результат. Но с другой – существует и противоположная тенденция: шесть изданий не удостоились даже какой-то местной грамоты, и это наводит на определённые размышления, подсказывает организационные выводы.

В рамках бизнес-планирования внимание уделяется также судебным процессам, в которых участвует та или иная редакция. Однако при этом учитываются только те дела, в которых СМИ проиг-

рывают по следам какой-либо публикации. К счастью, в прошлом году таких примеров в подведомственной среде отмечено не было.

Как печатным СМИ выстраивать отношения с другими видами медиа?

Маркетологи утверждают, что для удержания постоянного клиента требуется в семь раз меньше денежных средств, чем на завоевание нового. По моему мнению, это правило справедливо и в отношении СМИ: издания должны осваивать новые форматы, опережая конкурентов. Совершенно очевидно, что в отдалённой перспективе будет невозможно обойтись одной лишь газетой: расширение количества медианосителей и каналов сегодня существенно опережает по темпам рост рекламного рынка. Таким образом, каждое новое направление в борьбе за место под солнцем «отъедает», пусть и несущественную, но часть пирога. И отъедает у представителей традиционных форматов: газет и телерадиокомпаний.

В таких условиях стратегически правильным является освоение новых ниш, умение зафиксировать за собой то или иное направление. Например, несмотря на прогрессирующее развитие Интернета, на местном уровне (за редким исключением) отсутствуют информационные агентства. Почему бы не занять эту нишу, ведь у СМИ, в отличие от потенциальных претендентов на этот сегмент информационного рынка, уже есть самое главное – контент?

В Челябинской области на путь конвергенции пока встало лишь 17 % газет. В основном это тот случай, когда параллельно с выпуском газет издания занимаются и телевизионным вещанием [3]. Интернет-вещание практически отсутствует. В 46 % случаях интернет-представительство газет в Челябинской области приходится на бесперспективный с точки зрения продвижения домен второго уровня. Лишь 31 % сайтов постоянно работает и обновляется. Ни один (!) сайт газеты не функционирует по принципу информационного агентства. Дублирование же газетных материалов на интернет-ресурсе, мягко говоря, не стимулирует рост посещаемости портала (контент не проходит специальную адаптацию под пользователей Интернета) и «убивает» подписку и продажи «материнского продукта» – газет. Такой подход губителен, его можно условно охарактеризовать как самоедство.

Объективной и абсолютно предсказуемой является ситуация, когда лишь одна редакция занимается SEO-продвижением своего сайта. Только у четырёх редакций есть опыт монетизации своего электронного пространства (обычно это договоры на информационное обслуживание или продажа PDF-версий). У такого же количества газет существует опыт создания специализированных групп в социальных сетях. Эту проблему относительно легко устранить. Остаётся только вопрос, на какую аудиторию делать ставку: монетизация без переправки аудитории из соцсети на собственный интернет-ресурс

затруднительна, а собственные сайты имеют не самый приглядный вид. А вот по поводу успехов в монетизации иллюзий никаких нет: всё будет трудно, непросто и, скорее всего, у многих не получится.

Каким образом оправданно использовать рекламные возможности?

Несмотря на то, что объём доходов от рекламы в общей доходной части занимает существенную долю (в среднем 41,5 %), работу на коммерческом рынке местной прессы нельзя признать отвечающей современным требованиям. В большинстве случаев сотрудничество с частным капиталом ведётся пассивно, а реклама отдаётся на откуп обстоятельствам. Это подтверждает и тот факт, что 44,4 % редакций не имеет в структуре сотрудника, отвечающего за работу с рекламодателями. Лишь в каждом пятом случае оплата труда таких сотрудников является стимулирующей (менеджер, кроме оклада, получает проценты с продаж). Есть примеры, когда работа с рекламодателями возложена на сотрудника, исполняющего другие функциональные обязанности, например, на главного бухгалтера. Но даже такой подход дал в прошлом году рост объёма собираемости рекламы в городских и районных газетах на 6,3 %. Анализируя этот вид деятельности, необходимо отметить явную тенденцию: сельские территории представляют единственный сегмент, где наблюдается падение рекламных доходов по сравнению с предыдущим годом.

Точечный анализ демонстрирует, что тенденции территориально не обусловлены. Так, 12 изданий в 2011 году смогли увеличить доход от рекламы более чем на треть. В то же время шесть газет столкнулись с падением дохода от рекламы на ту же самую треть.

Концептуально ставка именно на рекламный рынок оправдана. Сегодня для городских и районных газет неперспективно строить свою экономическую модель, напрямую зависящую от денег муниципальных властей. Причин тому несколько. Но главная заключается в отсутствии гарантий получения денежных средств от муниципалитетов. Это происходит потому, что необходимо пройти через конкурсные процедуры, и победа здесь не всегда гарантирована: объем средств, выделяемых на публикацию нормативно-правовых актов или договора об информационном сотрудничестве, напрямую зависит от экономического состояния такого района, и уже в ближайшей перспективе «нормативка» может уйти в Интернет. И это не единственная причина.

Размер денежных средств, получаемых от муниципалитетов, нестабилен. Так, на примере Челябинской области мы установили, что этот показатель может иметь амплитуду колебания в рамках кварталов одного года в 6,6 раз. Условно говоря, в один из кварталов сумма дохода может определяться размером 10 тысяч рублей, в другом – 60, в третьем – 25 и т. д. Представлять бюджет, заниматься среднесрочным планированием в таких условиях нереально и неоправданно.

Коммерческий рынок также подвержен скачкам и колебаниям. Все мы знаем про провальные для него месяцы январь, февраль и июль. Однако здесь разброс всё равно менее существенный. Самый большой в 2011 году составил 3,2 раза, в среднем же по области этот показатель равен 1,7. Эти цифры неудовлетворительны, но приемлемы.

В целом же доля муниципальных заказов (публикация нормативной документации, информационное обслуживание) в прошедших через диагностирование городских и районных газетах составила 22,8 %. То есть городская и районная пресса Челябинской области собирает на коммерческом рынке на 82 % больше, нежели получает от местных властей.

Каким образом СМИ регулировать финансовые затраты?

Очевидно, что результат работы по увеличению доходной части издания будет нивелирован, если параллельно не заниматься вопросом оптимизации затрат. Конечно, крайне сложно в рамках отдельной бизнес-единицы обуздать общий уровень инфляции. В то же время иногда потери денежных средств являются следствием не совсем рачительного хозяйского подхода.

Например, в Челябинской области на одного сотрудника в среднем приходится 12,5 кв. м. офисной площади. Это чрезмерные показатели, которые практически безболезненно можно сократить примерно на треть. Такая оптимизация повлекла бы за собой снижение арендной платы или возможность дополнительного заработка (если сдать освободившиеся помещения в аренду или субаренду). Необходимо решать и проблему оптимизации кадрового потенциала: выясняется, что у 68,6 % редакций имеются возможности сокращения штатов за счёт перевода непрофильного функционала на аутсорсинг или договоры подряда. Понятно, что снижение штатной численности автоматически отразится и на размере занимаемых площадей. Аналогичным образом можно критически проанализировать и другие статьи расхода. Сложно рассчитывать на снижение объёмов коммунальных платежей, если в редакции не установлены приборы учёта воды и энергоносителей. Невозможно оптимизировать затраты на Интернет и телефонию, если руководство СМИ периодически не анализирует предложения на рынке.

Но это всего лишь вершина айсберга. Корень зла в том, что во многих редакциях финансовые вопросы пущены на самотёк, их решение отдано на откуп главному бухгалтеру. Деньги же, как известно, любят счёт и очень обижаются, когда к ним относятся небрежно. В то же время лишь 22,9 % редакций формируют месячный бюджет. Лишь в 25,7 % от общего числа газет в постоянном режиме анализируются доходы и расходы. Такая анархия приводит иногда к плачевным результатам. У трёх редакций из четырёх уровни кредиторской и дебиторской задолженностей превышают адекватные пока-

затели. 23 % редакций срывали сроки перечисления налогов и сборов, 8,6 % – выплачивали заработную плату несвоевременно. Такие явления могут привести к дисквалификации руководителя в судебном порядке.

Ещё одно направление, которое может привести к сокращению расходов, а при наличии хорошо разработанной стратегии – и к повышению доходной части, – развитие собственной службы доставки (этот феномен подробно анализировался мною в прошлом году в журнале «Журналистика и медиарынок»).

Специфика редакционного коллектива современных печатных СМИ Челябинской области

Средний возраст сотрудников городских и районных газет Челябинской области – 42,4 года. В самой молодой редакции этот показатель составляет 33,6 года, в самой пожилой – 54 года, а это уже тревожная тенденция. Небольшим откровением после диагностики стало то, что «возрастные редакции» представляют СМИ городов-«стотысячников». Самые же молодые коллективы работают в редакциях малых городов.

Другой пикантный вопрос – это уровень заработной платы в газетах и степень адекватного распределения дохода между сотрудниками. Можно констатировать тот факт, что зарплата в редакциях, в среднем, оказалась выше на 2 % средних зарплат на территории распространения.

Проблема контента

Совершенно очевидно, что улучшение визуальной и содержательной модели газеты – тема для отдельного разговора. И следует чётко осознавать, что в условиях современного медийного рынка важен, как сам продукт, так и его монетизация, дистрибуция, совершенствование. Все эти направления важны, равноценны и взаимобусловлены.

Общие итоги

Подведение общих итогов привело нас к следующим выводам. Сегодня наиболее крепко стоят на ногах газеты средних и малых городов. В первой десятке на них приходится восемь позиций. У газет городов-«стотысячников» – два представителя в ТОП-10. Из районных газет в десятку лидеров попала лишь одна, но и она представляет крупную территорию (с населением около 60 тысяч жителей), соседствующую с областным центром (район-сателлит). Немалую часть этого района составляют коттеджные посёлки жителей Челябинска.

В десятке аутсайдеров – обратная ситуация. Семь газет представляют сельские территории, еще две – малые города численностью менее 50 тысяч человек. В десятку худших попала и крупная магнитогорская газета (Магнитогорск – второй город в области по численности), терпящая системный кризис на протяжении уже нескольких лет.

Проанализированные тенденции представляют собой хорошую и, главное, измеренную показателями и цифрами информацию для размышления, адресованную апологетам разгосударствления СМИ.

Что считают проблемой сами редакторы?

В анонимном анкетировании, проведенном Главным управлением по делам печати и массовых коммуникаций области, приняли участие 32 редакции. Им предложили из пятнадцати вариантов проблем выбрать не более пяти самых актуальных или внести собственные варианты. В итоге в качестве основного риска для успешного развития печатных СМИ Челябинской области 71,9 % респондентов назвали рост затрат. На втором месте – качество работы «Почты России» и Респечати» (62,5 %), на третьем – теоретически возможный отказ от финансирования печатных изданий Южного Урала со стороны областных властей (53,1 %). При этом по 46,9 % респондентов отметили такие риски, как чрезмерное внимание властей и нехватка кадров.

Остальные риски расположились следующим образом: цензура (28,1 %), слабая развитость рекламного рынка на территории распространения (25 %), конкуренция со стороны частных печатных изданий и естественный уход «газетного поколения» (по 21,9 %).

По 9,4 % респондентов отметили такие риски, как вмешательство сторонних лиц в деятельность редакции, наступление «new media», нехватка знаний и теоретически возможный перевод в ближайшем будущем публикации официальных нормативно-правовых актов местных администраций в Интернет. Замкнуло группу рисков ужесточение законодательства (6,3 %).

Интересен тот факт, что ни один из респондентов не отметил в качестве риска слабую развитость Интернета на территории распространения издания.

Каков типовой портрет «Газеты – 2011»?

Как правило, это издание, имеющее стабильный общий и подписной тираж в районе 5,5 тысяч экземпляров. Тираж обычно не сертифицирован. Охват населения – 11 %. Доля подписки в совокупном тираже – 81 %. Доля корпоративной и социальной подписки – 9 %. Доли розничных продаж: «Респечать» – 69 %, альтернатива – 31 %.

Редакция имеет награду областного уровня, не борется за федеральные гранты. Отсутствуют проигранные суды по следам публикации журналистских материалов. Программное обеспечение редакции – полулегальное.

Конвергенция отсутствует. Сайты дублируют материалы газет, обновляются не оперативно. Монетизация интернет-ресурса отсутствует, SEO-продвижением издание не занимается, возможности социальных сетей не используются.

Доходы упали на 6,4 %, расходы – на 1 %. Доходы от рекламы увеличились на 6,3 % и составили 41 % от совокупного дохода ре-

дакций. Доля дохода от исполнения муниципальных контрактов – 28 %. В редакции реализована пассивная форма работы с рекламодателями, ответственный за этот вид деятельности отсутствует.

На одного штатного сотрудника приходится 12, 5 кв. м офисного пространства. Стоимость аренды помещения составляет 17 тыс. руб. / мес., коммунальные расходы и телефония обходятся редакции в 16,6 тыс. руб. / мес. Штатные расписания сложно назвать оптимальными: существует потенциал по переводу непрофильных должностей на аутсорсинг или договоры подряда.

Кредиторская задолженность выше уровня доходов и расходов редакции за две недели. Месячный бюджет не формируется, доходы и расходы анализируются раз в квартал. Имеется собственная служба доставки, которая распространяет 51 % подписного тиража.

Средний возраст сотрудников – 42,5 года. Зарплата в редакции на 2 % превышает средний уровень зарплаты в районе. Зарплата руководителя выше средней зарплаты журналистов не более чем на 70 %.

Каков перспективный проект «Газеты – 2013»?

Необходимым условием успешного функционирования издания является сертификация и стабилизация тиража, а также его дальнейший рост до 6–6,5 тысяч экземпляров за счёт ранее неиспользованных возможностей по подписке (включая социальную и корпоративную); развитие розничных продаж и, прежде всего – альтернативных (после получения штрих-кода). Достижение показателя охвата в 13 %. Доля подписки сокращена до 70 % (при этом корпоративная и социальная подписка вырастает до 12 %) за счет увеличения доли розничных продаж до 30 %. Доли «Роспечати» и альтернативной розницы равные: 50/50.

Редакция завоёвывает как минимум одну федеральную награду и получает один федеральный грант. Отсутствуют проигранные суды по следам журналистских материалов. Программное обеспечение в редакции лицензионное или свободно распространяемое.

Присутствуют элементы конвергенции, сайт работает в режиме информационного агентства. Монетизация сайта позволяет компенсировать затраты на интернет-ресурс. Газета имеет массовые группы в социальных сетях «ВКонтакте», «Одноклассники», «МойМир», Facebook. В поисковом запросе через «Яндекс» и Google по наименованию территории распространения сайт газеты оказывается в ТОП-3.

Доходы редакции увеличиваются на 5 %, расходы стабильны. Редакция внедряет активную форму работы с рекламодателями, в штатном расписании появляется сотрудник, отвечающий за данный сегмент деятельности. Система оплаты его труда – минимальный оклад плюс проценты от полученной прибыли. В результате доходы от рекламы вырастают на 15 %, а доля доходов от рекламы достигает

50 % от совокупного дохода. Уровень дохода от муниципальных контрактов при этом стабилен.

Площади на одного штатного сотрудника сокращены до 9 кв. м. Стоимость аренды снижается до 15 тыс. руб. / мес. за счёт освобождения от ненужного пространства или передачи его в субаренду. Коммунальные расходы и телефония снижаются до 15 тыс. руб. / мес. за счёт установки приборов учёта и поиска более дешёвых поставщиков услуг Интернета и связи.

Кредиторская задолженность – ниже 40 % от уровня ежемесячных доходов и расходов редакции. Формируется и исполняется месячный бюджет, доходы и расходы анализируются ежедневно. Доля собственной доставки увеличивается до 55 %, доставка рентабельна и приносит прибыль за счёт сторонних заказов.

Штатное расписание оптимизировано по принципу: главный редактор, его замы по творческой (ответственный секретарь) и коммерческой (менеджер по рекламе) составляющим, главный бухгалтер, офис-менеджер (он же – кассир), водитель, фотограф, корректор, заведующий подпиской и распространением, сисадмин (с функциями SEO-менеджера). Остальные штатные единицы должны соответствовать следующим принципам: «Один верстальщик на восемь полос в неделю» и «Один журналист на три информационные полосы в неделю». Активно используется труд внештатных авторов, колумнистов, блогеров и т. п. Непрофильные виды деятельности осуществляются на основе аутсорсинга или договоров подряда. Средний возраст сотрудников составляет 40 лет. Зарплата в редакции на 7 % превышает средний уровень зарплаты в районе. Зарплата руководителя превышает среднюю зарплату журналистов не более чем на 70 %.

Функционирование издания в условиях современного медиарынка предполагает тотальное освоение новых форм работы, управления организацией, закрепление за собой новых информационных ниш, действия в качестве агента для крупных федеральных, региональных, областных игроков в области рекламы, пиара, полиграфии и т. д.

Вместо послесловия

С 2004 года ведущие общественно-политические периодические печатные издания городов и районов Челябинской области существуют в форме АНО (автономных некоммерческих организаций). Всего их на сегодняшний день тридцать шесть. При этом непосредственно в областном центре АНО отсутствуют.

Структура собственности и управления является достаточно необычной для Российской Федерации. Учредителями газет выступают Областное государственное учреждение «Издательский дом “Губерния”» и администрации соответствующих городов и районов. Ключевые кадровые и стратегические решения принимаются Советом АНО, в который входят шесть человек: два представляют об-

ласть, два – муниципалитет и два – редакционный коллектив. Председателем Совета АНО обычно является начальник Главного управления по делам печати и массовых коммуникаций. Такая формула помогает избегать перекосов, которые, как известно, могут существовать во взаимоотношениях редакторов с главами городов и районов из-за субъективных межличностных противоречий. В таком случае два человека от областного управления по делам печати и массовых коммуникаций могут выступать в качестве арбитров, третьей стороны, что позволяет если не нивелировать, то хотя бы снизить остроту возникающих конфликтов.

В 2010 году Челябинскую область возглавил новый губернатор – Михаил Юревич. Соответственно, обновилась и управляющая команда. В Главном управлении по делам печати и массовых коммуникаций 2/3 ключевых руководящих постов заняли практики – вчерашние редакторы городских и районных газет. Мой заместитель, Наталья Сорока, пришла в управление из вполне благополучной и известной в масштабах страны троницкой газеты «Вперёд». До прихода в Главное управление я работал в газете «Миасский рабочий», которую возглавил в период, когда издание оказалось на краю пропасти. При бюджете в 7 млн руб. долг компании составлял около 3 млн руб. (сопоставимо с 10-месячным фондом заработной платы газеты или годовой прибылью от рекламы на момент вступления в должность). В результате реализованной антикризисной программы газета ликвидировала финансовый дефицит, а затем приступила к генерированию прибыли и покрытию убытков раннего периода. «Миасский рабочий» существует и по сей день, работает более или менее стабильно. Предшествующий и нынешний практический опыт позволяют мне говорить о том, что обо всех кризисных проявлениях в медийном бизнесе я рассуждаю в этой статье не гипотетически.

Не буду кривить душой: переход на систему бизнес-планирования отнюдь не всеми редакциями был принят восторженно. Причины вполне понятны. Среди тех, кто одобрил новшества, были те руководители СМИ, которые разработали бизнес-план самостоятельно, не привлекая коллектив. И это несмотря на то, что время одиночек в медиабизнесе ушло, а добиваться результатов с подчинёнными, которые просто-напросто не знают, какие цели стоят перед изданием, нереально. Однако, согласно проведённому анонимному опросу редакторов по итогам 2011 года, реализация системы бизнес-планирования была названа лучшим проектом нашего управления в 65,6 % случаев.

Система не идеальна. В ходе её внедрения не обошлось без ошибок и недочётов. И всё-таки первый блин оказался не комом. А через двенадцать месяцев все неточности будут учтены, предложения по её развитию и распространению добавлены. И в 2013 год редакции войдут с новыми, скорректированными в соответствии с ве-

нием времени целями. А пока управление ежеквартально отслеживает результаты, которые позволят говорить о некоторых тенденциях.

Система бизнес-планирования, реализованная Главным управлением по делам печати и массовых коммуникаций Челябинской области, является универсальной, и с определённой корректировкой, учитывающей местную специфику, её вполне реально и оправданно внедрять на территории других регионов нашей страны.

Библиографический список

1. Дзялошинский И. М. Информационное пространство России: структура, особенности функционирования, перспективы эволюции. URL: <http://www.dzyalosh.ru/o1-comm/books/info-prostranstvo/info-prostranstvo.pdf> (дата обращения: 14.05.2012).
2. Ерофеева И. В. Концепт «власть» в медиадискурсе: дихотомия репрезентации. Чита : Вестник Читинского государственного университета, 2009. – № 1. – С. 167–171.
3. Шестеркина Л. П. Формирование инновационной модели подготовки журналистов в условиях становления конвергентных СМИ (гуманитарный и технологический аспекты) : дис. ... д-ра филол. наук. – М., 2011.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ АЗЕРБАЙДЖАНА

Р. Р. Мустафаева

**Азербайджанский государственный аграрный
университет, г. Гянджа, Азербайджан**

Summary. In the article, the role of investment at the social-economic development of regions and country, types and directions of involved investmentsto the country has been analyzed. The importance of investments at the modernization of country economy and the development of non-oil sector has been explained.

Key words: internal and external investments; social-economical development; investment environment; non-oil sector.

После обретения государственной независимости Азербайджанская Республика стала уделять особое внимание вопросам привлечения инвестиций. Для Азербайджана, как и всякой другой страны, инвестиции имеют важное значение как фактор стабилизации и подъёма экономики. На развитие экономики значительное влияние оказывают объёмы инвестиций – это как внешние инвестиции, осуществляемые нерезидентами, так и внутренние.

Богатейшие энергетические запасы страны способствовали притоку инвестиций именно в эту отрасль. В сентябре 1994 года в Баку было заключено соглашение, которое ввиду его значимости получило название «Контракт века». В «Контракте века» приняли

участие 13 компаний: Амоко, БП, Мак Дермотт, Юникал, ГНКАР, Лукойл, Статойл, Эксон, Туркия петроллары, Пензойл, Иточу, Ремко, Делта из 8 стран (Азербайджан, США, Великобритания, Россия, Турция, Норвегия, Япония, Саудовская Аравия). Соглашение открыло путь к подписанию ещё 26 соглашений с 41 нефтяной компанией из 19 стран. Основной объём иностранных инвестиций за годы независимости приходится на нефтегазовый сектор. В четыре крупных проекта "Азери-Чираг-Гюнешли", "Шахдениз", ВТС и Баку-Тбилиси-Эрзурум было вложено 30 млрд долл. иностранных инвестиций. И все эти четыре проекта сегодня практически полностью работают. Это означает, что основной удельный вес инвестиций приходится именно на нефтегазовый сектор. Реализация этого контракта способствовала притоку в страну валюты, что в свою очередь дало толчок социально-экономическому развитию страны.

В целях рационального применения доходов, поступающих от продажи нефти, была успешно реализована государственная программа в области развития регионов. Первая государственная программа социально-экономического развития регионов охватывала 2004–2008 годы. После её реализации Президент Азербайджанской республики Ильхам Алиев Указом от 14-го апреля 2009-го года подтвердил «Государственную Программу социально-экономического развития регионов Азербайджанской республики в 2009–2013-х годах». Основными целями программы являются достижение диверсификации экономики в стране и её выгодной интеграции в мировую хозяйственную систему, дальнейшее улучшение уровня инфраструктуры и коммунальных услуг, продолжительное повышение жизненного уровня населения. За период выполнения программы в стране реальный объём внутреннего валового продукта (ВВП) вырос в 2,6 раза и составил 38 миллиардов манат, номинальный уровень ВВП на душу населения вырос в 5 раз и составил 4440 манат (1 ман. = 1,025 долл. США). Не нефтяной сектор вырос в 1,8 раза и по итогам 2008-го года доля негосударственного сектора в ВВП составила 84,5 %. Объём инвестиций в не нефтяной сектор за 2004–2008-е годы вырос в 6,2 раза и его удельный вес в структуре общих инвестиций возрос от 26,8 % в 2003-м году до 69 % в 2008-м .

В целом, в ходе реализации 1 Государственной Программы по социально-экономическому развитию регионов в различные регионы страны были вложены государственные инвестиции в размере 6,8 миллиардов манат. В связи с выполнением государственной программы, в финансирование проектов, реализуемых в регионах, были вовлечены кредиты от международных финансовых учреждений на сумму в 2,2 миллиарда долларов США. В том числе для развития частного сектора были выделены, на льготных условиях, кредиты в большом объёме.

Объём инвестиций, вложенных в экономику Азербайджана в 2011 году, составил 20 миллиардов долларов, что на 13,6 % больше по сравнению с аналогичным показателем за 2010 год. В 2010 году было вложено 17,6 миллиарда долларов. В 2011 году же впервые инвестиции стали равняться 20 миллиардам долларов. 13 миллиардов долларов из общего объёма инвестиций, вложенных в азербайджанскую экономику в прошлом году, – внутренние инвестиции, семь миллиардов – вложения зарубежных инвесторов. В пакете государственного бюджета на 2012 год отмечено, что объём инвестиций в нефтяной сектор составит 31,6 % от всего объёма инвестиций и будет равен 4268 млн манат. Объём инвестиций в не нефтяной сектор составит 9224,7 млн манат. В целом, начиная с 1994-го года, общий объём инвестиций превысил 100 млрд дол.

Если в первые годы независимости (особенно после масштабного вложения капитала в виде инвестиций в нефтегазовый сектор, начиная с 1995 года), подавляющее большинство этого притока составляли иностранные финансы – где-то на 90 %, то, по сути, начиная с 2005–2006 годов, картина постепенно меняется. Идёт процесс увеличения удельного веса внутренних инвестиций в экономику в общем объёме всех капиталовложений. По-прежнему сохраняется вовсе не маленький объём иностранных инвестиций в азербайджанскую экономику, но теперь уже в не нефтяной сектор. Сейчас эти вложения делаются в основном в транспортный сектор, в сферу сервиса, обслуживания, туризма, в обрабатывающее производство, в энергетический сектор.

По данным официальной статистики, за 2011 год инвестиции в нефтяной сектор Азербайджана составили 23,2 % всех капитальных вложений в экономику страны против 30,3 % в 2010 году, 27 % – в 2009 году и 30,9 % – в 2008 году. В 2011 году в не нефтяной сектор Азербайджана вложено 9811,5 миллионов манат (76,8 %), что на 39,4 % больше, чем на год раньше, тогда как в нефтяной сектор было вложено 2964,9 миллионов манат, что на 1,1 % меньше показателя 2010 года. Около 70 %, вложенных в Азербайджан по сегодняшний день иностранных инвестиций, являются прямыми. А это для Азербайджана означает новые технологии, дополнительные капиталы, увеличение объёма производства, количества производимых товаров, приобретение новых организационных технологий или улучшение менеджмента, новые рабочие места. Для иностранных инвесторов же – это расширение производства и рынков сбыта с получением дополнительных доходов.

Основным побудительным мотивом прямых зарубежных инвестиций является стремление иностранных инвесторов разместить капитал в той стране, где он приносит максимальную прибыль, следовательно, Азербайджан отвечает этой задаче. Так же, как отвечает всем условиям, по которым страна считается инвестиционно привлека-

тельной, динамично развивающаяся экономика. Здесь имеется один из крупных потребительских рынков, богатые природные ресурсы; уникальное географическое положение; привлекательная система налогообложения. Проводится политика широкой государственной поддержки. Устойчива социально-политическая система [1, с. 20–30].

По данным Госкомстата Азербайджана, в 2011 году 84,2 % (2117,5 миллиона манат) иностранных инвестиций в экономику Азербайджана пришлось на долю инвесторов из Великобритании, США, Японии, Франции, Норвегии, Чехии, Турции и Кореи. Великобритания на протяжении многих лет продолжает сохранять лидирующие позиции. Её удельный вес в общем объёме зарубежных инвестиций в прошлом году составил 44,6 %, а сами инвестиции – 1 122,8 миллиона манат. Инвестиции, в частности, вкладываются в нефтегазовую сферу, однако Великобритания намерена вкладывать в Азербайджане инвестиции в финансовую сферу, сектор строительной промышленности и др. Надо отметить, что в структуре инвестиций доминируют инвестиции в основной капитал.

Также привлекательными для иностранных инвесторов в не нефтяном секторе Азербайджана являются инвестиционные проекты в сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности в сельском хозяйстве, в туризме, в строительном секторе, сферах коммуникации, транспорта и логистики.

За годы независимости в стране сформировался благоприятный инвестиционный климат. Под инвестиционным климатом принято понимать совокупность политических, финансово-экономических, институциональных и социальных условий [2, с. 301–320]. Инвесторы предпочитают делать капиталовложения в экономически и политически стабильные страны. Тот факт, что Азербайджан экономически и политически стабилен, является гарантией для иностранных инвесторов. Не так давно суверенный рейтинг Азербайджана был повышен международным рейтинговым агентством Standard & Poor's с «BB+» до «BBB-», и страна перешла в иную категорию – инвестиционную.

В последние годы наблюдается, ещё одна положительная тенденция. Азербайджан сам инвестировал в зарубежные страны около 6 миллиардов долларов и превратился в страну-экспортёра инвестиций. Азербайджан за последние несколько лет вложил в экономику Грузии около трёх миллиардов долларов. Инвестиции SOCAR (Азербайджанская государственная нефтяная компания) и других азербайджанских компаний в экономику Турции составляют 4,5 миллиарда долларов. Инвестиции только SOCAR в Турции до 2018 года составят 17 миллиардов долларов.

В настоящее время стратегической целью страны является её модернизация и диверсификация экономики страны. Миллиардные инвестиции, привлечённые в нефтегазовый сектор, способствовали

диверсификации экономики страны, развитию не только нефтяного сектора, но и остальных секторов экономики.

Для того чтобы доходом от нефтегазовой сферы могло воспользоваться и дальнейшее поколение, был создан Государственный нефтяной фонд. Важнейшими задачами, поставленными перед Нефтяным фондом, являются:

- накопление нефтяных доходов, полученных от реализации контрактов, а также сохранение и преумножение средств, полученных от эффективного управления нефтяными доходами;
- поддержание макроэкономической стабильности посредством защиты экономики страны от возможного отрицательного влияния роста внешних валютных поступлений;
- направление части нефтяных доходов на социальные нужды и экономические запросы страны.

Положительной тенденцией стало то, что Азербайджан превратился в страну – экспортёра инвестиций. Важным фактором является и то, что объём внутренних инвестиций стал превышать объёмы иностранных инвестиций.

Приоритетным направлением в развитии страны стало развитие не нефтяного сектора. Это позволит стране избежать «голландской болезни», которой страдают многие нефтезависимые страны. Финансовые ресурсы, полученные от продажи нефти и газа, направлены в реальные секторы экономики, в сферы информационных технологий, образования, экологические проекты, инновационные сектора и т. д. В этом залог успешного социально-экономического развития Азербайджана.

Библиографический список

1. Зейналов Ф. Д. Инвестиции и их современное состояние в Азербайджане. – Баку, 2010.
2. Кушлин В. И. Национальная экономика : учебник. – Москва : РАГС, 2010.
3. Марголин А. М. Инвестиции : учебник. – Москва, 2006.
4. The State Statistical Committee // URL: <http://www.azstat.org/>

ПРОБЛЕМЫ ПЛАТЁЖНОГО БАЛАНСА В УПРАВЛЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫМИ БАНКАМИ

Ф. М. Зийаульмолки
Бакинский государственный университет,
г. Баку, Азербайджан

Summary. Recently, in the context of globalization generated new trade and economic systems. As a result of this process in the management of banking systems are significant changes. As an example, the development of electronic banking, mergers banks, the application of new standards in the development of banking. In the banking system of Iran is also facing major changes in accordance with the requirements of the international banking system. Given the inevitability of these changes, the new rules are perceived to improve the system, but with preservation of some specific features. In particular, there is a need to improve monetary policy, the revision of laws on trade and banking services, as well as the product of structural changes in the banking system.

Key words: management of international banks; currency; balance of payments.

В современный период стремительно развиваются такие сферы, как наука и её технологии. Банковская система управления также не осталась в стороне от этих новшеств. «В результате внедрения компьютерных и телекоммуникационных технологий в системе управления банками произошли такие изменения, которые несколько лет назад просто были невозможны и оценивались как просто фантазия. И это ещё не предел – работа в направлении развития и изменений ещё только началась» [1, с. 17]. Эти изменения создают проблемы для тех, кто не желает или не может идти в ногу со временем. Как подчёркивают исследователи, «трансформация международной деятельности банков в направлении требований глобализации мировой экономики находит выражение в концентрации банковского капитала, в том числе путём использования механизма слияний и поглощений, расширении сферы международного бизнеса банков, диверсификации продуктового ряда, включая расширение предложения банками небанковских продуктов и услуг» [см. об этом: 8].

Применение компьютерных и телекоммуникационных технологий является значительным фактором в деле развития и расширения международного финансового рынка. «На международных валютных и финансовых рынках, с одной стороны, ускорился процесс обмена информацией, расширились возможности приобрести её, с другой – улучшились возможности перевода денежных и финансовых средств, уменьшилась степень риска в сфере трансфера, операции по переводу средств осуществляются с большей интенсивностью» [1, с. 43].

Технологическое развитие, применение компьютера и различных электронных программ делает возможным анализ и определение степени риска в курсе обмена валют и его прогнозирования (из-

вестно, что данная сфера считается наиболее уязвимой в денежно-валютной системе). В результате создаётся возможность давать более надёжные и подходящие решения.

В данной статье делается попытка рассмотреть как раз прогнозирование и управление риском в обмене валют, как в одной из важных сфер деятельности международного банка. Также уделяется внимание вопросам международных денежно-кредитных и финансовых рынков, участникам этих рынков (руководители банков, основные инвесторы, операции по импорту и экспорту, обмен ценными бумагами, и проч.), возможные риски на рынке и технические возможности участников рынков в деле уменьшения рисков.

Как уже отмечалось, появившиеся возможности применения новых информационно-коммуникационных технологий облегчили возможность контроля рисков. Имеются программы контроля и за другими потребностями рынка и его функциями. В Азербайджане так же, как и в ряде других стран, есть потребность в использовании так называемых гибридных бумаг; «гибридные бумаги могут быть образованы на основе четырёх элементарных рынков: процентных бумаг, валютного, фондового и товарного рынков или их сегментов. В основном гибридные бумаги, так или иначе, конструируются на базе долговых обязательств; они носят название «индексируемых облигаций» [6, с. 58]. Согласно, что «помимо валютной индексации возникает потребность в использовании механизмов товарных и фондовых рынков, которые позволяют сделать облигации привлекательными для новых категорий инвесторов и эмитентов» [там же].

В каждой стране все международные валютные операции проводятся с учётом курса валют. Различные торговые операции, оплаты и инвестиционные вклады реализуются как за счёт собственной валюты, так и зарубежной, в основной той, которая считается международной [2, с. 83]. Не каждая валюта считается пригодной для международных операций. Методы расчёта валютных доходов и валютных расходов необходимы для вычисления платёжного баланса (сальдо). Они также дают возможность отразить состояние в определённом временном интервале экономического положения страны. Ежегодно страны представляют отчёт о платёжном балансе в Международный Валютный Фонд [3, с. 210]. Принятая МВФ система классификации статей платёжного баланса используется странами-членами Фонда, включая Иран, как основа национальных методов классификации.

Известно, что платёжный баланс представляется в двух формах: текущий отчёт и анонс (доклад). В качестве образца подобных форм отчётности представим платёжный баланс Ирана в 2003–2004 году (см. табл. 1 и 2). Таблица 2. Текущий отчёт платёжного баланса Ирана в 2003–2004 году (в форме анонса): В условиях возрастающей конкуренции на рынке банковских услуг банки стремятся внедрять новые банковские технологии и виды услуг для клиентов. Банк

«Теджарат» внедряет механизированную систему SGB, которая позволяет банку производить банковские операции без необходимости физического присутствия клиентов. До настоящего времени до 90 % отделений банка производили операции лишь в присутствии клиентов. Новая система позволяет банку направлять клиентам выписки по их счетам по электронной почте. Банк «Вод» запускает систему online, которая позволит оказывать услуги клиентам в реальном времени. Клиенты банка получают возможность производить платежи в банке по электронной почте. На заключительной стадии находится проект имитирования кредитной карты банка «Вод» [5].

Известно, что по объёму внутреннего валового продукта Иран стоит на 18 месте в мире (863 млрд долларов) [7]. Международный банк планирует рост ВВП на 3 %, хотя в 2010 году он составил 3,9 %. Соответственно растёт и меняется платёжный баланс. Здесь также, как и в других развивающихся странах, «сведения об экспорте и импорте в значительной мере искажаются недостоверностью первичных статистических данных», что связано с трудностями их учёта (прежде всего в смысле контрабандного товара, теневой экономики и проч.) [8]. В целом платёжный баланс, «с одной стороны, складывается под влиянием процессов, происходящих в экономике данной страны, и даёт представление об её участии в международном разделении труда, масштабах, структуре и характере внешнеэкономических связей. С другой стороны, платёжный баланс развивающихся стран испытывает сильное воздействие внешних факторов, связанных с состоянием мирового хозяйства, валютной системы, политикой развитых стран» [там же]. Помимо этого, «нормальному развитию торгово-экономических отношений препятствует проводимая США и их партнёрами политика экономических санкций вплоть до бойкота некоторых освободившихся стран. На протяжении 80-х–90-х годов такого рода санкции осуществлялись против Ливии, Никарагуа, Кубы, Афганистана, Ирана, Ирака и др.» [там же].

Кроме того, «при крайней необходимости развивающиеся страны используют золото как чрезвычайные мировые деньги для международных расчётов (Иран, Ирак продали несколько десятков тонн золота для оплаты закупок оружия в 80-х годах) и погашения внешней задолженности» [там же]. Также предпринимаются меры для увеличения валютных поступлений от других транспортных услуг, например от эксплуатации нефтепроводов, пролегающих по территории страны. Помимо этого, государство берёт на себя значительную часть риска по страхованию. Поскольку Иран – импортёр нефти, платёжный баланс здесь хронически дефицитен. На этом отражаются также неблагоприятные условия для внешней торговли – речь идёт о соотношении экспортных и импортных цен. Особенно велики расходы по переводу процентов и дивидендов. Для покрытия дефицита платёжного баланса приходится, как известно, прибе-

гать к импорту капиталов и кредитам банков развитых стран и международных валютно-кредитных и финансовых организаций. Поскольку все страны являются участниками современного мирового хозяйства, то, как уже можно понять, платёжный баланс отражает мирохозяйственные связи каждой страны, в том числе и Ирана.

Таким образом, весь комплекс мирохозяйственных связей Ирана в форме соотношения показателей вывоза и ввоза товаров, услуг, капиталов отражает количественное и качественное стоимостное выражение масштабов, структуры и характера внешнеэкономических операций страны, её участия в мировом хозяйстве. Иран в этом отношении имеет большие перспективы для развития.

Библиографический список

1. Мехти Рашиди. Работа международного банка. VI изд. – Тегеран : Организация управления банками, 2008. – 288 с. (На персидском языке).
2. Мухаммед Аджам Гасани. Международные банковские операции. 1 том. – Тегеран : Центральное банковское издательство Ирана, 1996. – 198 с. (На персидском языке).
3. Мухаммедгусейн Чехроми. Международные денежные и валютные связи. – Тегеран : Изд. «Нил», 1985. – 320 с. (На персидском языке).
4. Манучехр Зенги Хагиги. Деньги и банки в новой экономике. – Тегеран : Изд. «Пайан». 149 с. (На персидском языке).
5. Иран победил инфляцию. URL: <http://www.mignews.com>
6. Аюпов А. А., Макеев Ю. Н. Анализ применения финансовых инноваций зарубежных банков в деятельности российских финансово-кредитных организаций // Вектор науки ТГУ, серия «Экономика и управление». Специальный выпуск. – № 1. – 2010. – С. 57–59.
7. Azərbaycan iqtisadiyyatı. URL: files.preslib.az/
8. Мустафин Т. А. Влияние условий и факторов глобализации мировой экономики на международную банковскую деятельность // Внешнеэкономические связи. – № 6. – М. : МИПУ, 2008; Ибрагимли У. А. Международный имидж Азербайджана как страны с транзитивной экономикой // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». – 2010. – № 3 (3). – С. 17–21.

СОВЕТСКАЯ МОДЕЛЬ ПЛАНОВОЙ ЭКОНОМИКИ – ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

С. А. Антонов

Сургутский государственный университет
ХМАО-Югры, г. Сургут, Россия

Summary. This paper gives a historical review of the concept of "planned economy", the birth and development of the planned economy in the Soviet Union. The advantages and disadvantages of the Soviet model of planned economy. A variant of the state's economy with the benefits of a planned economy.

Key words: planning; the planned economy; socialism; five-year plan.

Планирование – это основа любой деятельности, которая совершается человеком или группой лиц для достижения определённой цели. В экономической науке выделяется планирование на микроуровне и макроуровне.

Планирование на микроуровне – это планирование на уровне организации (фирмы). Планирование на макроуровне – это планирование на уровне государства.

Эти два данных вида планирования, так или иначе, существуют в любой экономической формации, в любой исторический период. Однако значимость и масштабность планирования может быть разной. Большую развитость и масштабность планирование приобрело на уровне организаций (фирм), где оно призвано рассчитать будущие доходы и расходы, спланировать себестоимость продукции, наладить сбалансированный и равномерный производственный цикл.

Менее развито (по крайней мере, в наши дни) планирование на макроуровне – в масштабах государства.

Наиболее известная и масштабная практическая система макропланирования была сформирована в Союзе ССР.

Основы научной теории плановой экономики заложили Вильфредо Парето, Энрике Бароне, Фридрих фон Визер. Эта теория была создана ими в качестве “побочного продукта” теории общего экономического равновесия. Й. Шумпетер по этому поводу иронично заметил, что эти экономисты, “абсолютно не симпатизирующие социализму... оказали социалистической доктрине услугу, которую сами социалисты не смогли себе оказать”.

Услуга эта заключалась в доказательстве того, что плановая экономика как модель централизованного управления ценами и производством, которая учитывает многообразные потребности и ведёт к равновесию спроса и предложения, теоретически возможна [1].

К. Маркс и Ф. Энгельс объявили плановую экономику главным достижением и преимуществом социалистического общества.

В. И. Ленин отмечал, что «... только то строительство может заслужить название социалистического, которое будет производиться по крупному общему плану, стремясь равномерно использовать экономические и хозяйственные ценности» [2].

Практические основы плановой экономики в Советской России, а затем и в СССР, стали закладываться сразу после прихода к власти большевиков.

Уже в декабре 1917 был образован Высший совет народного хозяйства (ВСНХ), который стал первым планирующим и координирующим органом Советского государства. Одновременно формировались Советы народного хозяйства на местах.

А в феврале 1920 создана Государственная комиссия по электрификации России – ГОЭЛРО. Данный план был первым в мире масштабным государственным экономическим планом. В соответствии с данным планом предусматривалось коренное изменение структуры народного хозяйства на основе опережающего (первоочередного) развития электроэнергетики как движущей силы развития современной энергоёмкой экономики. Данный план не был только планом развития электроэнергетики, но был планом развития электротехнической промышленности, освоения ряда крупных месторождений полезных ископаемых. Впервые в истории России было проведено её территориально-экономическое районирование, которым, к слову сказать, мы с немногими изменениями пользуемся до сегодняшних дней.

Параллельно с выполнением плана ГОЭЛРО, в 1921 году, по инициативе В. И. Ленина была создана Государственная общеплановая комиссия, более известная, как Госплан. Данный орган был призван рассматривать и согласовывать общероссийские планы развития экономики [3].

Успешное выполнение плана ГОЭЛРО способствовало созданию в политической верхушке СССР идеи общегосударственного планирования для развития экономики. Данная идея возымела верх над прочими, и с 1927 года началась разработка первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР.

Выполнение первой пятилетки была начато в 1928 году. За годы советской власти в жизнь было воплощено 12 пятилетних планов, третий план был прерван Великой Отечественной войной. 13 пятилетний план развития народного хозяйства закончился, не успев начаться, так как наступил распад СССР и переход постсоветских стран на рыночную систему хозяйствования.

В 90-е годы не раз охаивали плановую модель экономики СССР, наверное, прежде всего за дефицит продовольственных и промышленных товаров для населения и трагического великого террора 30-х годов.

Однако уйдём от бытовых обвинений. Проанализируем с экономической точки зрения достижения и промахи советской модели плановой экономики в сравнении с рыночной.

К несомненным преимуществам советской модели плановой экономики относятся:

1. Высокие темпы роста экономики. В первые (довоенные) пятилетки темпы роста экономики составляли от 10 до 17 процентов в год и были самыми высокими в мире. Уже к 1937 году СССР вышел на первое место в Европе и второе в мире по объёмам промышленного производства.

2. Сбалансированность, пропорциональность развития государства. В процессе составления народнохозяйственного плана для всего государства можно учесть потребности всех территорий в том или ином экономическом развитии. В рыночной же экономике некоторые территории могут оставаться экономически не развитыми, так как бизнес не считает их инвестиционно-привлекательными.

3. Приведение предложения в равновесную точку со спросом. Планирование позволяет рассчитать потребности населения и производств в товарах и услугах. Это позволяет избежать кризисов перепроизводства.

4. Оптимальные решения глобальных экономических задач. Это позволяет строить производственные комплексы по мере возникновения ресурсной базы, а также научного и человеческого капитала в стране.

5. Эффективное использование ресурсов в условиях их ограниченности. Распределение ограниченных ресурсов не зависит от экономических возможностей организаций. Тем самым позволяет получить ресурсы тому предприятию, которое нуждается в них, а государство и общество в свою очередь нуждаются в продукции данного предприятия.

6. Отсутствие некоторых видов транзакционных и производственных издержек. Организации-производителю нет необходимости искать контрагентов для поставок сырья, комплектующих, отсутствуют рекламные и маркетинговые расходы, так как все взаимосвязи уже определены в народнохозяйственном плане.

7. Оптимальный ассортимент товаров, исключая товары, физически и нравственно негативно влияющие на состояние человека. Государство заинтересовано в физическом и нравственном развитии личности и разрешает производство только здоровых и нравственно проверенных товаров, используя систему строгих ГОС-Тов и СанПинов.

8. Высокое развитие государственной, бесплатной и общедоступной системы образования и здравоохранения, так как государству, которое является главным работодателем, необходимо иметь работоспособное и грамотное население.

9. Низкая обеспокоенность граждан в будущей экономической ситуации в стране. Государство способно жёсткими директивными мерами задавить инфляционные процессы в случае экономического кризиса, поддержать предприятия и целые производства в случае возникновения у них экономических проблем.

10. Возможность быстрой и тотальной мобилизации экономики для достижения поставленных целей. Данная тотальная мобилизация была успешно проведена в Великую Отечественную войну. В короткий период была осуществлена переброска производственных комплексов, да и целых отраслей промышленности на восток страны для обеспечения Армии и тыла. Экономика была быстро (менее чем за полгода) переведена на «военные рельсы». Подобной переброски промышленности и сельского хозяйства в мировой истории не случалось не до, не после.

В то же самое время существовал ряд недостатков советской модели плановой системы экономики:

1. Жёсткая, ультрацентрализованная экономическая система. Все решения принимаются в центре (Госплан), всё завязано на высших руководителей государства, при отсутствии возможности управления на местном уровне.

2. Неповоротливость системы для решения вопросов производства и реализации продукции, а также меняющемся спросе на данную продукцию в мирное время. Большая, «раздутая» система экономики, где руководитель предприятия по факту не имеет право менять планы даже по объективной причине, не может быстро реагировать на процессы, происходящие на рынке спроса товаров. В связи с этим предприятия долгое время производят ненужный товар.

3. Большие объёмы остающихся у населения денежных средств с параллельным отсутствием предложения на рынке товаров. На жизненно необходимые расходы (питание, жильё, образование, автомобиль, личное страхование) население тратит всего 30–40 % от своего дохода, когда как в капиталистических странах данные расходы поглощают до 80–90 % дохода. Однако вложить свободные денежные средства некуда – отсутствует предложение товаров.

4. Раздувание большого бюрократического аппарата. По оценке специалистов, в СССР в 70-х годах бюрократический аппарат составлял 2–3 млн человек. Однако надо заметить, что в современной России бюрократический аппарат несколько не уменьшился, хотя территория, население и экономика значительно сдали свои позиции.

5. Сверхконцентрация власти в руках одного или нескольких человек. Это создаёт опасную ситуацию скатывания государства к авторитарному и тоталитарному режимам.

6. Большой размер теневого сектора экономики. С 70-х годов активно стал развиваться теневой сектор экономики, который достигал 3–4 % ВВП. Однако необходимо заметить, что в современной

России данный сектор вырос в несколько раз. По данным Росстата, теневой сектор экономики России в 2011 году составил 16 % ВВП.

7. Отсутствие личной заинтересованности у человека и предприятия-производителя в качестве изготавливаемой продукции, рационализаторстве и введении новшеств в производственный процесс.

8. Экстенсивный путь развития экономики.

9. Перекос развития производство средств производства (в т. ч. военно-промышленный комплекс) над производством предметов потребления. Данный недостаток является следствием не экономики, а политических решений руководства страны по приоритетному развитию отраслей тяжёлой промышленности и военно-промышленного комплекса в ущерб лёгкой промышленности и сельского хозяйства.

Проанализировав выявленные преимущества и недостатки плановой экономики СССР в 30-е–80-е годы XX века, автор статьи делает вывод.

Полностью плановая экономика и жёстко централизованная её система выгодна для первичного развития страны как крепкой индустриальной (в наши дни постиндустриальной) державы. На это необходимо порядка 20 лет. Назовём его первым этапом развития экономики страны.

На втором этапе (10 лет) крупные предприятия производства средств производства должны остаться в руках государства, а на рыночных началах необходимо организовать мелкое и среднее производства предметов потребления, услуги населению.

Третий этап может продлиться 10–15 лет. На данном этапе необходимо разрешить создавать на рыночных началах крупные предприятия производства предметов потребления и услуг населению, а также начать развитие частных мелких и средних предприятий производства средств производства, в том числе, поставщиков комплектующих и сырья для крупных государственных предприятий.

На четвёртом этапе (10–15 лет) необходимо организовать плановую выборочную приватизацию средних и крупных государственных предприятий на основе накопленного капитала рыночной составляющей экономики. Некоторые отрасли промышленности, например добывающая отрасль промышленности, нефте-, газопереработка, электроэнергетика, железнодорожный транспорт должны оставаться в руках государства.

На пятом этапе (10–15 лет) необходимо приватизировать нефте-, газопереработку, некоторые (не сверхдоходные) части добывающей отрасли промышленности. В государственном плановом секторе должны оставаться сверх- и высокодоходные части добывающей промышленности (нефте-, газодобыча), электроэнергетика и железнодорожный транспорт.

Постепенный частичный переход от полностью плановой экономики к смешаной позволит, с одной стороны, быстро построить сильный фундамент экономики, а с другой стороны – не позволит проявиться застойным явлениям в экономике государства.

Библиографический список

1. Экономическая теория : тексты лекций / под ред. А. Ю. Шарипова и Л. Ю. Руди. 3-е изд. – Новосибирск : НГАЭиУ, 2000.
2. Ленин В. И. Полное собрание сочинений. 5 изд. – Т. 37, 42.

КЛАССИФИКАЦИЯ И РИСК ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Л. В. Сорокина, И. А. Сорокина
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар, Россия

Summary. The variety of instruments of state regulation of agricultural production assumes their classification for convenience of using and determination of efficiency of regulating impact.

Key words: state regulation; tools; agricultural production; classification; risk.

Многообразие инструментов государственного регулирования сельскохозяйственного производства предполагает их классификацию для удобства использования и определения эффективности регулирующего воздействия. Нами рассмотрены классификации инструментов, предлагаемые учёными, которые занимаются изучением механизма государственного регулирования сельскохозяйственного производства и проблемами его оценки.

П. Ф. Парамонов инструменты государственного регулирования сельского хозяйства и агропродовольственного рынка классифицирует:

- по видам: административно-правовые (квоты, госзаказ, эмбарго на экспорт, штрафы, санкции, нормативно-правовые акты); экономические (гарантированные, залоговые цены, товарные и закупочные интервенции, залоговые операции); финансовые (бюджетные ассигнования, дотации, субсидии, налоговые льготы, таможенные пошлины); социальные (продуктовые талоны, бесплатные обеды и завтраки, субсидии для населения с низкими доходами);
- по целевому назначению (объекту): регулирование спроса; регулирование предложения; поддержание и увеличение до-

ходов; снижение издержек; стимулирование инвестиционной деятельности; развитие производственной и социальной инфраструктуры;

- по характеру воздействия: предписывающие (предпринимательское поведение); стимулирующие (рост объёмов производства, экспорт, инвестиционную активность); стабилизирующие (товарные и закупочные интервенции, залоговые операции); ограничивающие (квоты, импортные пошлины); прямого действия; косвенного действия;
- по уровню управления: федеральные; региональные; муниципальные [5, с. 41].

Е. С. Мезенцева классифицирует инструменты государственного регулирования по целевому назначению:

1. Направленные на повышение рентабельности сельскохозяйственного производства, в т. ч.:

- направленные на поддержание цен на сельскохозяйственную продукцию: регулирование спроса (закупочные интервенции, прямые ценовые субсидии, экспортные субсидии); регулирование предложения (товарные интервенции, импортные тарифы, квоты на производство сельскохозяйственной продукции, выведение части земель из оборота);
- направленные на снижение уровня затрат на производство сельскохозяйственной продукции (субсидии на материально-производственные ресурсы, на проведение агротехнических работ, на выплаты по страхованию, на выплату процентов по кредитам, льготные кредиты, налоговые льготы сельскохозяйственным товаропроизводителям);

2. Направленные на обеспечение социальной защищённости сельского населения и развитие социально-производственной инфраструктуры (программы, система трансфертных платежей сельским жителям) [3].

По данным Н. Евдокимовой, В. Колоскова, А. Абрамова [2] инструменты государственного регулирования сельскохозяйственного производства различаются в зависимости от вида сельскохозяйственной продукции, страны и целей регулирования (таблицы 1–3).

Таблица 1

Инструменты государственного регулирования производства молока

Страна	Цель регулирования	Инструмент регулирования
США	Поддержание высокой конкуренции производителей, предотвращение перепроизводства	Интервенции, экспортные субсидии, меры ограничения негативного влияния мировых цен на цены внутреннего рынка

Страны ЕС	Социальная направленность, ограничение диспаритета цен, недопущение перепроизводства и падения цен	Установление ориентировочных рыночных цен, квоты, дополнительный специальный налог при превышении квот, поддержка и стимулирование экспорта
Россия	Протекционизм отечественного рынка молока и молочной продукции	Таможенные пошлины на продукцию, используемую вместо молочных жиров, закупочные интервенции сухого ультрапастеризованного молока, сливочного масла, твёрдых сыров, технический регламент

Таблица 2

Инструменты государственного регулирования производства мяса

Страна	Цель регулирования	Инструмент регулирования
США	Предотвращение перепроизводства	Выплаты премий экспортёрам, централизованный экспорт, гарантии по кредитам экспортёров, квоты, тарифы
Страны ЕС	Защита внутреннего рынка	Дотации, субсидии, внеквотные тарифы, прямые платежи (премии), специальные премии
Россия	Формирование племенной базы, увеличение производства конкурентоспособной говядины, ограничение импорта	Субсидии, импортные тарифы и квоты

Инструменты государственного регулирования производства зерна

Страна	Цель регулирования	Инструмент регулирования
США	Финансовая поддержка производителей	Платежи: прямые, антициклические, по залоговым ценам; программа выбора среднего дохода от производства продукции растениеводства, страхование урожая, ограничения для фермеров, участвующих в программах поддержки цен и доходов
Страны ЕС	Финансовая поддержка производителей	Интервенции, прямые платежи, ограничения для фермеров, участвующих в программах поддержки цен и доходов, экспортные субсидии, цены внутри квоты, минимальные цены поддержки, общий высокий уровень цен для рынка ЕС
Индия	Финансовая поддержка производителей	Вводные субсидии на орошение, электроснабжение, давление на почву; минимальные цены поддержки, экспортные субсидии; поддержка высоких внутренних тарифов; потребительские субсидии; буферные запасы
КНР	Финансовая поддержка производителей	Внутриквотные цены, надбавка к цене на импортируемое зерно
Россия	Стабилизация производства, повышение конкурентоспособности на мировом рынке	Интервенции, залоговые операции

Л. Б. Винничек, Н. Н. Мельник считают, что государственное регулирование «...представляет собой систему мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, осуществляемых государственными учреждениями в целях приспособления предприятий агропромышленного комплекса к изменяющимся рыночным условиям». [1, с. 49]

Авторские коллективы ГУ-ВШЭ и МАЦ классифицируют инструменты государственного регулирования:

- по времени создания: существующие, новые;

- по характеру (способу) распределения выгод от реализации мер между хозяйствующими субъектами: «селективные (выбор отдельных предприятий, индивидуализированные решения по множеству трудно формализуемых критериев); конкурсные (конкурсный отбор, критерии отбора и доступа чётко определены); системные (все предприятия, иногда – соответствующие некоторым условиям по масштабу бизнеса или по продуктовой направленности, получают выгоды)». [4, с. 29]

Применение инструментов государственного регулирования сопровождается определёнными рисками:

- при использовании существующего инструмента в условиях кризиса инструмент может оказаться недостаточно эффективным и (или) воспроизводить нерациональные ограничения, несмотря на отработанную систему администрирования;
- при использовании нового инструмента имеются «...риски завышенных ожиданий, неточной «стартовой настройки», задержки в практической реализации, проблемы «выхода» из применения инструмента...». [4, с. 35];
- при отсутствии чётких процедур согласования интересов различных сторон – риск неэффективного администрирования, что приводит к увеличению нагрузки на чиновников, затягиванию принятия решений.

Риск неэффективного администрирования зависит от типа используемого инструмента. Низкому риску неэффективного администрирования подвержены 37 % инструментов государственного регулирования, в т. ч. 27 % – селективных инструментов, менее 1 % – конкурсных инструментов, 58 % – системных инструментов. Умеренному риску неэффективного администрирования подвержены 21 % инструментов государственного регулирования, в т. ч. 27 % – селективных инструментов, 33 % – конкурсных инструментов, 13 % – системных инструментов. Высокому риску неэффективного администрирования подвержены 42 % инструментов государственного регулирования, в т. ч. 46 % – селективных инструментов, 67 % – конкурсных инструментов, 29 % – системных инструментов [4, с. 37].

Библиографический список

1. Винничек Л., Мельник Н. Совершенствовать организационно-экономические отношения в агропромышленном производстве // АПК: Экономика, управление. 2009. – Вып. № 8. – С. 49–52.
2. Евдокимова Н., Колосков В., Абрамов А. Международный опыт регулирования агропродовольственных рынков // АПК: Экономика, управление. – 2011. Вып. № 2. – С. 58–61.
3. Мезенцева Е. С. Содержание государственного регулирования сельскохозяйственного производства // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2009. № 9. URL: <http://www.ncstu.ru>

4. Оценка антикризисных мер по поддержке реального сектора российской экономики // Вопросы экономики. 2010. № 5. С. 21–46. URL: <http://www.vopreco.ru/rus/redaction.files/5-09.pdf>
5. Парамонов П. Ф. Объективные предпосылки и инструменты государственного регулирования сельского хозяйства и агропродовольственного рынка // Агропромышленный комплекс России: проблемы развития в условиях модернизации экономики. Ч. 1. – Краснодар, 2011. – С. 38–46.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА

Н. Н. Манько
Международный славянский институт,
г. Москва, Россия

Summary. Existence and development of state-private partnership directly depends on quality of management of the brave components. More detailed research of a brave component will allow to raise efficiency of projects of state-private cooperation and to deduce the given form of co-operation on qualitatively new level, to raise indicators of stability and financial security of participants of the given form of co-operation.

Key words: management of risks; partnership; the state; business; a risk management; competition.

Успешность реализации проектов государственно-частного партнёрства напрямую зависит от качества управления рисками и их распределения. Под риском подразумевается опасность возникновения непредвиденных потерь ожидаемой прибыли, имущества и т. д. в связи с неблагоприятными обстоятельствами.

Государственно-частное партнёрство (ГЧП) можно определить как альянс между государством и бизнесом для реализации общественно значимых проектов, в котором:

1. Государственный сектор: преследует некоммерческие цели, сохраняя ответственность за повышение качества жизни населения.
2. Частный бизнес: использует свой капитал и управленческие ресурсы с целью извлечения прибыли.

Государственно-частное партнёрство может создаваться как на фиксированный, так и неопределённый срок. Стороны государственно-частного партнёрства должны распределять между собой расходы и риски, а также участвовать в использовании полученных результатов.

Любой проект государственно-частного партнёрства, как и любой инвестиционный проект, несёт в себе множество рисков. Классификаций рисков множество. Разнообразны и классификационные признаки, по которым классификации составлялись. Многие риски, представленные в российских и западных классификациях, совпа-

дают. В обеих присутствуют экологические, различные финансовые и политические риски.

Авторская позиция по данному вопросу состоит в том, что процесс управления рисками проекта государственно-частного партнёрства представляет собой последовательность следующих этапов: выявление рисков, оценка рисков, распределение рисков, разработка мероприятий, направленных на минимизацию/устранение рисков.

На первом этапе, по мнению автора, необходимо классифицировать все потенциальные риски проекта государственно-частного партнёрства. Рассмотрим основные риски в Российской системе государственно-частного партнёрства. К ним относятся: рыночный риск, риск снижения выручки, риски неплатежей, завышение стоимости строительства, завышение стоимости эксплуатации, а также недооценка размера долгосрочных вложений, кредитные риски (скрытые обязательства по кредитам, невозможность выплатить требуемую сумму). К рискам относятся условия компенсации и выхода из проекта, изменение в законодательстве, «сдвиги» в экономике, валютные риски, налоговые риски, потеря управления активами, политические риски [1].

Прежде всего, отметим, что основная часть рисков относится к политическим рискам. Здесь и отсутствие реальной ответственности государственных структур за реализацию проектов, и длительный процесс согласования, и отсутствие единой программы координации действий и различие интересов между министерствами и ведомствами в сфере государственно-частного партнёрства, и риск сокращения или прекращения финансирования проекта в случае изменения приоритетов бюджетных расходов. Добавим, что российские предприниматели и выдвинули названные риски в разряд первоочередных, что автоматически отодвигает на второй план финансовые, экологические или операционные риски.

Одним из основных рисков является риск недостаточного опыта и отсутствия квалифицированных специалистов по разработке, реализации и управлению проектами, причём, как внутри самого бизнеса, так и в системе государственной власти. В том числе противоположные интересы федеральных, региональных и муниципальных властей, что свидетельствует, прежде всего, о неэффективном государственном управлении процессами государственно-частного партнёрства.

С точки зрения автора, управление рисками включает четыре этапа:

- определение склонности к риску (выделение стратегических направлений деятельности, сокращение или отказ от неприоритетных либо непрофильных направлений);

- управление на уровне отдельных направлений деятельности (распределение ответственности и капитала, независимый контроль, реализация комплексного подхода);
- контроль за результатами деятельности (создание информационной базы данных, проведение проверок, разработка системы отчётности);
- выработка стимулов для ответственных лиц (стимулирование отказа от неприемлемых рисков путём вознаграждений и других поощрений).

При построении концепции управления рисками проектов государственно-частного партнёрства, по мнению автора, непринципиально, по какой модели выстраивать систему управления, все они в той или иной степени теоретически предполагают перманентный мониторинг ситуации, эффективный контроль за результатами, корректировку кадровых стимулов. Главное – это выбор методов и инструментов управления рисками, и в этом основа авторской модели риск-менеджмента государственно-частного партнёрства.

Авторская концепция риск-менеджмента государственно-частного партнёрства структурно основывается на модели Д. Е. Егорова, которая предполагает совершенствование теоретических основ управления рисками, и, прежде всего, корректировку задач системы управления, этапов процесса управления, методов и инструментов воздействия на риск. Но не содержит важнейшего этапа – этапа финансирования мероприятий. А в современных условиях для эффективного риск-менеджмента часто требуется отвлечение значительных финансовых ресурсов.

Авторское видение состоит в том, что, к методам управления присоединяется метод профилактики. При этом принципиально важным аспектом является рассмотрение риск-инструментария, присущего каждому методу [2].

Заметим, что присущие каждому методу риск-инструменты с учётом системного характера риск-менеджмента могут сочетаться и с другими методами. При этом считаем нужным более подробно остановиться на риск-инструментах метода профилактики. Риск-инструментарий данного метода целесообразно подразделить на внешние и внутренние профилактические меры. К внешним мерам, не зависящим от частной стороны государственно-частного партнёрства, автор относит, прежде всего, совершенствование институциональной среды.

Данная задача, без сомнения, трудновыполнимая в современных российских условиях, поскольку подразумевает внесение изменений в систему государственного управления в отношении государственно-частного партнёрства, однако без этой

меры кардинальных улучшений в системе российского государственно-частного партнёрства ожидать не приходится.

Совершенствование институциональной среды предполагает:

- императив гражданского, арбитражного, уголовного, трудового законодательства;
- повышение эффективности судебной системы, переход к реальным мероприятиям по противодействию коррупции;
- разработку механизма ответственности государственных и муниципальных служащих за результаты участия государства в государственно-частном партнёрстве;
- контроль за управлением государственной и муниципальной собственностью.

К внутренним инструментам метода профилактики автор относит мониторинг политического, экономического и социального положения в отрасли и регионе, анализ диверсификации производства продукции, предполагаемой к выпуску или уже выпускаемой в рамках государственно-частного партнёрства, изучение коррупционности региональных и местных органов власти.

Кроме того, к методам снижения рискованности проектов государственно-частного партнёрства следует отнести:

- создание резервных фондов на покрытие непредвиденных расходов;
- залоговое обеспечение инвестируемых финансовых средств;
- страхование и передачу определённых рисков страховой компании;
- применение системы гарантий;
- получение дополнительной информации об условиях реализации проекта, результатах реализации аналогичных проектов.

Логично, что при распределении рисков каждая сторона стремится минимизировать свои риски и передать их контрагенту. Таким образом, передача риска – это инструмент управления риском. Основным принципом распределения рисков в подобных проектах, по мнению автора, должен являться принцип взаимовыгодности.

То есть, при распределении возможных потерь необходимо учитывать, какая из сторон может наилучшим образом управлять риском – именно этой стороне необходимо принять на себя данный риск.

В целом оценка эффективности процессов государственно-частного партнёрства и отдельных партнёрских проектов хотя и имеет общие подходы, должна осуществляться индивидуально, с учётом наиболее важных условий и факторов их осуществления. Вместе с тем, конечная результативность проектов должна оцениваться с учётом общего эффекта от партнёрства государства и бизнес-сообщества, направленного на решение системных проблем развития государства, бизнеса и общества (неразвитость инфра-

структуры, энергетики, ЖКХ и т. д.); повышение качества и эффективности работ и услуг; увеличение поступлений от налогов и других выплат в бюджет; повышение инвестиционной и инновационной активности; повышение уровня конкуренции, укрепление социальной стабильности.

Библиографический список

1. Егоров Д. Е. Совершенствование управления банковским кредитным риском : дис. ... канд. эконом. наук. – М. : РГСУ, 2005. – 170 с.
2. Манько Н. Н. Концепция управления рисковыми составляющими государственно-частного партнёрства // Инновации и инвестиции. – № 3. – 2011.

ИЗУЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ИЗБИРАТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ КАК РЕСУРСА ЭФФЕКТИВНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

М. В. Захаров

**ИПК руководящих работников и специалистов ФГОУДПО,
Дзержинск, Нижегородская область, Россия**

Summary. We study social interactions in a regional election as a resource for good governance, using the methodology of social planning

Key words: social interactions; social engineering; social diagnosis; good governance.

Исследование избирательной кампании как неотъемлемой части избирательного процесса требует детального обследования данного явления политической жизни в непосредственной связи с системой социального взаимодействия на территории региона. Изучение социальных взаимодействий в периоды избирательных кампаний позволяет выявить особенности социально-политических интересов всех социальных субъектов данной территории, в определённый период времени являющихся субъектами политического действия, и не исчезающих бесследно из региональной среды по завершению избирательной кампании. Такого рода исследования способны ответить на один из важнейших вопросов современного государственного управления – вопрос об уровне социальной напряжённости, ведущей к дестабилизации социально-политической обстановки в регионе. Методология социального проектирования в управлении избирательной кампанией позволяет среди задач социологического исследования в рамках избирательной кампании ставить задачи иного уровня, ориентированные на деятельность кандидата или партии при условии достижения победного резуль-

тата. Тем самым, социологическое сопровождение избирательной кампании на региональном уровне может стать этапом сбора информации для реализации социально-экономической политики силами, победившими в региональной кампании и формирующими органы государственной власти и местного самоуправления для дальнейшей деятельности в межвыборный период.

На этапе социальной диагностики электоральной среды в рамках предвыборной кампании существует возможность выяснения отношения населения к таким элементам демократического устройства государства, которые полностью представлены в формально-правовом аспекте, а в социальной практике местных сообществ их функционирование затруднено или является формальным. В частности, отношения к возможности занятия полноценной политической деятельностью и тому подобному, что способствует формированию прочных социальных связей, обеспечивающих обществу требуемый уровень социальной стабильности.

Сегодня с очевидностью можно говорить об определённой функциональной зависимости между сторонами жизнедеятельности социальных групп и субъектами, действующими в политической сфере общественной жизни, в том числе – в управлении избирательной кампанией. Эти процессы, как никакие иные ситуации развития общественных отношений в регионе, с особой выпуклостью выявляют поддержку или отрицание различными социальными группами местного сообщества деятельности и органов государственной власти и местного самоуправления [1].

Эффективное государственное управление в условиях переходного периода требует понимания того, что наибольшее влияние на социальную дифференциацию оказывают, с одной стороны, такие тенденции, как социальные последствия возникновения и развития рыночных отношений. С другой – влияние традиционных для общественных отношений тенденций к воспроизводству ряда секторов экономики, которые были и остаются неконкурентоспособными либо вообще дотационными, однако в силу социально-политической ситуации требуется их сохранение, поскольку они являются единственной базой для поддержания жизни населения в том или ином регионе. Это имеет место, например, на территории так называемых моногородов. В результате столкновения такого рода разнонаправленных социальных тенденций в обществе формируется целый ряд стратификационных противоречий, вызывающих существенные социальные последствия, ведущие к дестабилизации общественной жизни в регионе вплоть до появления консервативных социальных институтов, препятствующих процессам модернизации.

Возникновение и развитие социальных конфликтов внутри социальных групп с очевидностью влечёт за собой усложнение социальной дифференциации и, как следствие, – общую маргинализа-

цию социума с возникновением размытых множеств промежуточных социальных общностей [2]. Являясь причиной известного кризиса идентичности на государственном уровне, такие социальные процессы однозначно ведут к отчётливой политизации общественной жизни в регионе, способствуя росту политической нестабильности и нарушению баланса социальных отношений в региональном сообществе [3].

Доминирующим звеном в структуре социальных отношений является государственный бюрократический сектор, субъекты действия которого – государственные чиновники. Сегодня общество имеет возможность убедиться в том, что представители данного сектора используют все имеющиеся в их распоряжении легитимные ресурсы для влияния на исход региональных выборов. Тем не менее, очевидно и то, что государственная власть и иные публичные социальные институты в демократическом государстве способны существовать и действовать только при поддержке большинства социальных групп населения, которая становится своего рода социальной базой и власти, и общественных организаций, и иных субъектов социального взаимодействия. И если признание легитимности власти опирается на морально-ценностные и правовые представления граждан, то эффективность власти определяется населением исходя из оценки выполнения ею своих функций по выполнению предвыборных программ и ожиданий граждан, сформулированных в предвыборный период. Наша точка зрения здесь состоит в том, что стратегическая задача социологического сопровождения избирательной кампании как долгосрочного социального проекта, напрямую связанного с эффективностью социально ответственного государственного управления, заключается в выявлении потребностей и интересов субъектов социального взаимодействия. Она не сводится к стандартным опросам для выявления общественного мнения в ситуации конкретной избирательной кампании [4].

Понимание органами власти всей полноты социальной идентичности в региональных сообществах в результате точного анализа и адекватной интерпретации социологической информации может стать одним из ресурсов эффективного управления в регионе, формируя соответствующие региональной ситуации социально-политические ориентации и социально приемлемое цивилизованное политическое поведение. Тем самым, исследовательская информация, полученная на этапе социальной диагностики региона в предвыборный период, может стать информационным ресурсом при принятии решений по совершенствованию государственного и муниципального управления.

Библиографический список

1. Штомпка П. Социология социальных изменений. – М., 1996.
2. Панарин А.С. Стратегическая нестабильность в XXI веке. – М. : Алгоритм, 2003. – 560 с.
3. Национальная идентичность России и демографический кризис. Материалы Всероссийской научной конференции (20–21 Октября 2006 г.). – М. : 2007. 989 с.
4. Арсеньева Т. И., Захаров М. В. Использование социальных технологий в управлении избирательной кампанией // Власть. – 2011. – № 8. – С. 53–57.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В. Г. Климов

**Пермская государственная сельскохозяйственная
академия им. Д. Н. Прянишникова,
г. Пермь, Россия**

Summary. The problems of development of modern economy on cooperating groups of the company of region are considered. Is marked, that in regional economy the interest to klaster to a problematics has increased. The basic advantages klaster of organization of regional economy are reflected.

Key words: regional economy; klaster; branch structure; management of development of region.

Результаты исследований М. Портера подтверждают, что высокая конкурентоспособность современной экономики базируется на сильных позициях взаимодействующих групп компаний региона, представленных совокупностью фирм, сконцентрированных по географическому признаку и контактирующих на основе тесных взаимосвязей, способствующих росту конкурентоспособности друг друга и территории [2]. Подобное межорганизационное взаимодействие получило достаточно устойчивое название – кластер. Наиболее подробный в теоретико-прикладном плане анализ взаимосвязи степени развития кластеров и конкурентоспособности региона или страны представлен в целом ряде работ Портера [3]. Как отмечает А. Н. Скиба, возросший в последнее время интерес к кластерной проблематике имеет, как минимум, три видимых аспекта: теоретический, методологический и практический [4]. Первый определяется развитием кластерного анализа как совокупности многомерных статистических процедур, позволяющих упорядочить объекты по однородным группам. Именно в таком аспекте термин «кластеры» вошёл в экономический анализ и до сих пор используется в отчётах о результатах эмпирических исследований при описании объектов

экономико-географического масштаба, однородных по тому или иному набору признаков. Такое понимание обосновывает другое, не менее известное и широко применяемое значение термина «кластер» как формы межорганизационного взаимодействия. Наконец, третий – практический – аспект связан с определёнными успехами в использовании кластерного подхода к практике стратегического управления региональным развитием зарубежных стран: разработку и реализацию кластерной политики во многих странах считают важной государственной задачей, одним из способов стимулирования инновационной активности и обеспечения долговременной конкурентоспособности регионов [1].

Свои определения кластера давали: М. Porter, G. Swann, M. Prevezzer (как географически близкие группы взаимосвязанных отраслей промышленности); A. Marshall, O. Sorensen (как географически близкие группы фирм, специализирующихся на производстве однородных изделий или оказании услуг). G. Becattini (как сети производителей сильно взаимозависимых фирм, связанных друг с другом в добавляющей стоимости цепи производства). M. L. Tushman, L. Rosenkopf (как группы фирм, использующих одинаковые технологии производства, посредством которых они связаны с другими группами фирм). M. Bergman Feser (как образование, связующее сделки купли-продажи или общие технологии, общих покупателей или каналы распределения, или трудовые объединения). В. М. Кутьин (как объединение регионов со схожим социально-экономическим положением, не обладающее географическим детерминизмом).

В любом определении независимо от времени его появления либо прямо обозначено, либо подразумевается, что кластер представляет собой сетевую группу географически и технологически взаимосвязанных конкурирующих предприятий и обслуживающих организаций, объединённых вокруг научно-образовательного центра, связанных отношениями партнёрства с местными учреждениями и органами государственного управления и способствующих взаимному росту конкурентоспособности. Почему же кластерная организация региональной экономики признаётся успешной во всём мире? Главным фактором является стимулирование инновационного развития региона.

Во-первых, кластеры обеспечивают положительные экстерналии (внешние эффекты). Экстерналия возникает, если функция полезности, или производственная функция некоторого экономического агента непосредственно зависит от деятельности других лиц в экономике. В итоге успехи окружения оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании.

Во-вторых, «правильно организованные» кластеры обладают свойством проводника от фундаментальной науки и комплексных разработок, полученных в лабораториях научных центров, к про-

мышленным технологиям производства, технологическому «ноу-хау» приборов, инструмента, инновационной инфраструктуре и финансово-инжиниринговым схемам для различных отраслей промышленности.

В-третьих, кластеры выполняют роль «точек роста» регионального рынка и освоения федерального и международного рынков. Как заметил М. Портер [2], существующие конкурентоспособные отечественные компании формируют конкурентоспособные отрасли экономики страны, поддерживающие общую конкурентоспособность государства на мировых рынках. Благодаря взаимодействию с рядом родственных отраслей развивается контакт между деловыми кругами, ускоряется процесс изобретения и внедрения инновационного продукта на внутренний и внешний рынок.

В-четвёртых, региональные кластеры имеют существенное значение для развития инновационного малого предпринимательства. Они создают спрос на специализированные материально-технические ресурсы и услуги, обеспечивая малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши; при этом облегчается доступ к капиталу промышленного предприятия, активизируются обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Выводы. Таким образом, в настоящее время стратегическое управление экономикой региона диктуется требованиями выбора конкурентоспособной модели развития территории с учётом устойчивой инновационной ориентации при максимальном использовании имеющегося потенциала производства и территории. Выработка региональной политики и стратегии регионов должна основываться на всестороннем анализе особенностей функционирования региональных компаний и непротиворечивости региональных и корпоративно-отраслевых стратегических целей, что впоследствии должно обеспечить устойчиво сбалансированное функционирование и развитие территории, а также повышение ее конкурентоспособности на национальном и мировом рынках.

Библиографический список

1. Миролюбова Т. В. Государственное управление развитием экономики региона: кластерный подход : дис. ...д. эконом. наук. Д521.001.01. – Москва : Российская академия предпринимательства, 2009.
2. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 185 с.
3. Портер М. Конкуренция: пер. с англ. – М. : Вильямс, 2002. – 250 с.
4. Скиба А. Н. Кластеры: реализация системного принципа в пространственно-институциональной организации производства // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – № 10.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ: ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ ЗАРУБЕЖНЫХ МЕТОДОВ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ

В. Г. Климов

Пермская государственная сельскохозяйственная
академия им. Д. Н. Прянишникова,
г. Пермь, Россия

Summary. The basic approaches to system engineering of parameters (indicators) of steady development of regions are analyzed. The features of model «pressure – condition – reaction» are considered; the system of indicators of steady development of region acting by basis of acceptance of the decisions on realization of ecologic-economic politics at a regional level is generated.

Key words: economy; region; parameters (indicators) of steady development; ecologic-economic politics.

Целесообразно проанализировать эффективность реализуемой в регионах политики с учётом общественно признанных (в том числе мировым сообществом) критериев и индикаторов устойчивого развития. В последние два десятилетия их разработкой активно занимаются такие ведущие международные организации, как ООН, Всемирный банк, Организация стран экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Европейская комиссия. Каждый подход имеет свои преимущества и недостатки.

Основными недостатками являются

а) чрезмерно большое количество показателей, входящих в систему индикаторов, что делает её громоздкой и сложной для практического использования;

б) недостаточный уровень сопоставимости данных разных стран, что может привести к их необъективной оценке. Широкое признание в мире получила система экологических индикаторов ОЭСР¹, которая, на наш взгляд, может быть успешно использована и для оценки эффективности эколого-экономической политики российских регионов.

Начиная с 1990 г. в странах-членах ОЭСР (это 30 экономически развитых государств Европы, Северной Америки, Азиатско-Тихоокеанского региона: Австрия, Бельгия, Великобритания, Германия, Греция, Дания, Испания, Италия, Польша, Канада, США,

¹ Организация экономического сотрудничества и развития (сокр. ОЭСР, англ. Organization for Economic Co-operation and Development, OECD) — международная экономическая организация развитых стран, признающих принципы представительной демократии и свободной рыночной экономики. ОЭСР осуществляет обширную аналитическую работу, вырабатывает рекомендации для стран-членов и служит платформой для организации многосторонних переговоров по экономическим проблемам.

Мексика, Австралия и др.) реализуется программа формирования экологических индикаторов на основе следующих требований [2]:

- согласование терминологии и концептуальных рамок, общих для стран ОЭСР;
- идентификация и определение индикаторов по следующим критериям: актуальность для реализуемой политики; измерение указанных индикаторов в большинстве стран ОЭСР; регулярное использование индикаторов в аналитических обзорах и исследованиях, посвящённых окружающей среде.

Общество реагирует на эти изменения посредством природоохранной, общеэкономической и государственной политики [3], а также путём изменения общественного сознания и поведения («реакция на давление»). «Давление» включает в себя опосредованное и прямое негативное воздействие (как использование ресурсов, так и выбросы/сбросы загрязняющих веществ и накопление твёрдых бытовых отходов). Показатели экологического давления² тесно связаны с характером производства и потребления, они зачастую отражают интенсивность загрязнения или использования ресурсов, а также обусловленные этими процессами тенденции и изменения за определённый период [1].

В первую группу – показатели «давления» – включены индикаторы, отражающие параметры антропогенного воздействия на основные составляющие окружающей среды региона: на атмосферу, водные объекты, земельный и лесной фонд, а также на основные свойства экосистемы – на производство биоресурсов и ассимиляцию загрязнения, которые рассмотрены через показатели биоразнообразия и накопления отходов [4]. Вторая группа – показатели «состояния» – содержит основные параметры качества окружающей среды и её главных компонентов, что отражают различные показатели уровня их загрязнения. Кроме того, сюда включены показатели, отражающие благосостояние населения региона, зависимое от качества окружающей природной среды и ресурсов, к которым мы отнесли два чисто экономических показателя – ВРП и коэффициент Джинни³, отражающих общий уровень экономического развития

² *Индикаторы* разбиты на основные группы: индикаторы социальных аспектов устойчивого развития, индикаторы экономических аспектов устойчивого развития, индикаторы экологических аспектов устойчивого развития (включая характеристики воды, суши, атмосферы, других природных ресурсов, а также отходов), индикаторы институциональных аспектов устойчивого развития (программирование и планирование политики, научные разработки, международные правовые инструменты, информационное обеспечение, усиление роли основных групп населения).

³ *Коэффициент Джини* — статистический показатель степени расслоения общества данной страны или региона по отношению к какому-либо изучаемому признаку. Наиболее часто в современных экономических расчётах в качестве изучаемого признака берётся уровень годового дохода.

региона и дифференциацию общества по уровню экономического развития.

Во вторую же группу показателей нами включены индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП⁴) и показатель истинных сбережений, отражающий общую картину современного развития общества и отдельных регионов. В третью группу – показатели «реакции» включён ряд индикаторов, характеризующих различные направления осуществляемой в регионе эколого-экономической политики: определение расходов на охрану окружающей среды; взимание платежей за негативное воздействие на окружающую среду; меры по предотвращению загрязнения и другие.

Библиографический список

1. Гранберг А. Г., Данилов-Данилян В. И., Циканов М. М. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке. – М. : Экономика, 2011. – 310 с.
2. Коптюга В. А., Матросов В. М., Левашов В. К. Новая парадигма развития России в XXI веке. Комплексные исследования проблем устойчивого развития: идеи и результаты. – М. : Academia, 2010. – 250 с.
3. Осипов Б. А., Матузенко Л. И., Романов В. В. Федеральные и региональные аспекты государственного регулирования экономики // Вестник ТГЭУ. – 2011. – № 4. – С. 14–23.
4. Encyclopedia of Life Support Systems (EOLSS). URL: www.eolss.net (дата обращения: 25.06.2012 г.).

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ В БИЗНЕС-СТРУКТУРАХ РЕГИОНОВ

Т. М. Зорина

**Автономная некоммерческая организация высшего
профессионального образования «Алтайская академия
экономики и права (институт)», г. Барнаул, Россия**

Summary: in article mechanisms of management by business structures in the region are considered. Types of planning. Factors are defined.

Key words: instruments of planning; use of resources; strategy.

В современных условиях задача эффективного применения новых и существующих инструментов стратегического планирова-

⁴ Список стран по индексу развития человеческого потенциала, включён в Отчёт о развитии человеческого потенциала 2011 из Программы развития ООН, составленный на основе оценочных данных 2011 года и опубликованный 2 ноября 2011 г. Список охватывает 185 стран-членов ООН из 193, а также Гонконг (Китай) и Палестинские территории. 8 стран — членов ООН не включены из-за недостатка данных.

ния становится актуальной в части социально-экономического развития регионов.

Основными факторами, определяющими специфику хозяйственной деятельности и планирования бизнес-структур регионов, являются:

- выпуск продукции, который должен вестись в ассортименте, соответствующем спросу, создающем условия для более быстрой реализации продукции, способствующем ускорению обращения средств;
- взаимозаменяемость продукции;
- необходимость ежегодного освоения новых видов продукции;
- возможность получения большинства видов продукции несколькими технологическими способами с использованием различных взаимозменяемых производственных ресурсов;
- высокая степень непрерывности технологического процесса, обусловленная необходимостью быстрой и своевременной переработки сырья, преобладанием в технологии современных процессов;
- серийность производства.

Если проанализировать производство любой бизнес-структуры региона, то можно выявить возможность получения его несколькими технологическими способами с использованием различных взаимозаменяемых производственных ресурсов. Более глубокий анализ позволяет обнаружить, что взаимозаменяемые ресурсы и средства производства не являются однородными, а имеют свои особенности. Эти особенности обуславливают то, что в действительности существует множество возможных вариантов использования производственных ресурсов.

Различные технологические способы и варианты использования ресурсов требуют неодинаковых затрат и приносят неодинаковый экономический эффект. Если затраты и результаты производства по всем вариантам могут быть подсчитаны и сопоставлены, возникает необходимость отобрать более эффективные из них. Эта задача сужается до выявления единственного варианта – оптимального плана, который в данных условиях эффективнее остальных.

По самому характеру поставленной задачи число конкурирующих вариантов, из которых надо сделать выбор, как правило, бывает очень большим. Это объясняется тем, что во всех бизнес-структурах региона обычно приходится планировать расход различных ресурсов, которые могут быть использованы с разной эффективностью и по разным направлениям. Число возможных способов использования этих ресурсов очень велико. При этом каждый вариант требует выполнения расчётов его эффективности и сравнения с другими вариантами. Большинство технологических процессов от-

личаются высокой степенью непрерывности и значительным уровнем механизации работ.

Неравномерность сбыта продукции в регионе усложняет процесс оперативного планирования производства, поскольку делает необходимым постоянный пересчёт размеров партий готовой продукции, объёмов поставок сырьевых ресурсов и т. п. Зависимость размера производственных затрат от вида выпускаемой продукции приводит к необходимости планирования затрат по каждому наименованию продукции, что позволяет обоснованно определить цену реализации. В связи с постоянными колебаниями потребительских предпочтений, расширением ассортимента производимой продукции, изменением цен на сырьё необходимо составлять не только месячные и недельные планы, но и ежедневные. Наиболее важное значение в стратегическом планировании бизнес-структур регионов приобретает принцип декомпозиции. В полной мере реализовать принцип декомпозиции позволит переход на процессно-ориентированную систему планирования (планирование отдельных производственных мероприятий с последующим определением суммарных характеристик). Процессно-ориентированное планирование даёт возможность бросить более широкий взгляд на развитие бизнес-структуры в целом, так как она привязана не к отдельным функциям, но и к процессам (работам, видам деятельности). Современный рынок предъявляет особые требования к развитию бизнес-структур. Сложность и высокая подвижность происходящих процессов вызывают необходимость разработки инструментов внутрифирменного планирования, соответствующих отраслевой специфике каждой бизнес-структуры.

В процессе изучения специфики бизнес-структуры регионов необходимо выявить закономерности их функционирования. Это позволит определить требования к системе планирования и постоянно уточнять их, при этом необходимо обеспечить соблюдение следующих приоритетов планирования: комплексность, адаптивность, гибкость, динамичность, непрерывность, декомпозиционность. При этом наибольшее значение, учитывая рассмотренные отраслевые особенности, приобретает принцип декомпозиции. В процессе стратегического планирования развития бизнес-структур региона одной из приоритетных задач следует назвать адаптацию разнообразных нововведений, необходимых и достаточных для повышения эффективности функционирования бизнес-структур регионов. В условиях глобализационных процессов, происходящих в национальной экономике, выхода промышленных предприятий на международный уровень, управление бизнес-процессами требует разработки комплексной методологии и адекватных инструментов управления, которые позволяли бы вести бизнес в соответствии со стратегической линией развития, не снижая при этом качества опе-

ративного управления. В современных условиях кардинального изменения экономической системы страны, её попыток интегрирования в мировую экономику, вступления в ВТО преобладающее значение могут получить установки на повышение конкурентоспособности всех бизнес-структур регионов. Основными содержательными результатами стратегического управления являются стратегия организации, её стратегический потенциал и организационная структура.

Оперативное управление включает три основные функции: разработку управленческого решения, его реализацию и контроль реализации, что более конкретно выражается в следующих элементах оперативного управления: планирование, организация, мотивация, регулирование, учёт, анализ. Оперативное управление деятельностью бизнес-структурой касается непосредственно процесса преобразования ресурсов в результаты в рамках текущей производственно-хозяйственной деятельности.

Современная политика правительства предусматривает разработку и внедрение проектов, которые учитывают ресурсный и трудовой потенциал каждого региона. Эти проекты направляются на повышение уровня жизни населения на территории каждого региона.

Библиографический список

1. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
2. Балакирева Н. М., Гущина И. Э. Учётная политика : практическое руководство. М. : ФБК Пресс, 2004. – 344 с.
3. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие. – М. : ИД «Дашков и Ко», 2000. – 308 с.

СПЕЦИФИКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

М. А. Кочев

**Автономная некоммерческая организация
высшего профессионального образования
«Алтайская академия экономики и права (институт)»,
г. Барнаул, Россия**

Summary. In article ways of formation of holding are considered. Dynamics of industrial associations in economy of Russia is reflected. Association preconditions are revealed.

Key words: holding; market of merges and absorption.

В современной литературе выделяются следующие способы образования холдинга:

- основание холдинга и последующая покупка долей в других компаниях;
- разделение – все структурные единицы компании (департаменты, отделы, управления) передаются в холдинг в качестве самостоятельных юридических лиц;
- выделение дочерней компании – отделение структурной единицы из существующей материнской или холдинговой компании;
- слияние – внесение в холдинг уже имеющихся долей участия в существующих компаниях.

Наибольшее распространение в конце XX–начале XXI вв. получил последний способ образования холдингов. Остановимся на нём более подробно.

В начале XXI века Россию захлестнула волна слияний и поглощений, которые совершались абсолютно во всех отраслях экономики. В таблице 1 представлена динамика рынка слияний и поглощений в России.

Таблица 1

Динамика рынка слияний и поглощений в России

Показатель	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Число сделок	540	693	1229	1384	1442	1353	1184	752	872
Стоимость сделок, млн долл.	17938	32314	26961	60405	61926	127745	117839	57209	55650
Средняя стоимость сделки, млн долл.	37,0	58,8	24,0	50,6	48,4	114,6	104,6	98,1	74
Отношение к ВВП, %	5,2	7,5	4,6	7,9	6,2	9,3	6,6	4,5	3,8

Как видно из таблицы 1.2, в период с 2001 по 2007 год наблюдался стабильный рост сделок по слиянию. Ухудшившиеся же показатели 2008–2009 годов можно объяснить финансовым кризисом, разразившимся в конце 2008 года во всём мире.

Между тем в современной России нет однозначной трактовки понятий слияния и поглощения. В международной юридической практике термин слияние принято использовать для обозначения «объединения двух или более компаний посредством бухгалтерского метода покупки или метода слияния активов». Юридическое определение слияния, принятое в США, означает прекращение существования одной компании и объединение её с другой, что противоречит российской юридической практике. В России под слия-

нием принято понимать передачу всех прав и обязанностей двух или более компаний новому юридическому лицу в процессе реорганизации. Именно с использованием подобной юридической схемы чаще всего осуществляется процесс создания холдинга в нашей стране. Таким образом, в юридическом смысле слияние – частный случай реорганизации, характерным признаком которого является изменение юридического статуса одного или нескольких субъектов. Эту же трактовку понятиям слияние и реорганизация повторяет и Федеральный Закон «Об акционерных обществах». Но, как свидетельствует российская и мировая экономическая практика, образование холдинга возможно не только при условии изменения юридического статуса и прекращения деятельности юридического лица. Очень распространена форма создания холдинга путём приобретения контрольных или блокирующих пакетов акций сторонних компаний.

В западной и отечественной литературе по менеджменту даются различные толкования понятиям слияния и поглощения как способу образования холдинга. Так, некоторые авторы определяют слияние как объединение равных партнёров, в результате которого компания получает новое название. При поглощении более крупная компания приобретает и интегрирует в свою структуру бизнес меньшей компании. Различие между слиянием и поглощением определяется отношениями собственности и управленческим контролем. Ряд учёных полагает, что слияние – это объединение двух корпораций, в котором выживает только одна из них, а другая прекращает существование [2]. А. Д. Ван Хорн считает, что слияние – это объединение двух хозяйствующих субъектов, один из которых теряет свою марку [1].

Каждое слияние неповторимо, и в каждом случае успех достигается по-разному. Но тем не менее есть ряд черт, объединяющих все удачные слияния:

1. Главная цель – увеличение стоимости, а не интеграция сама по себе. Проводя интеграцию, компании делают ставку на создание стоимости с учётом специфики своей ситуации, а не на механическое, шаблонное объединение;

2. Импульс фундаментальным преобразованиям. Компании не довольствуются непосредственными эффектами от слияния, они стремятся реализовать скрытые возможности компаний и используют слияние, как катализатор для более масштабных преобразований;

3. Возможности для синергии. Чтобы реализовать открывающиеся возможности, руководство должно определить цели и задачи слияния и проработать способ их выполнения на всех уровнях – от рядовых сотрудников до топ-менеджеров;

4. Выполнимые решения. Все решения никогда не выполняются полностью, поэтому лучше сразу определить 70 % решений, которые можно выполнить от начала до конца. Часто крупные сли-

яния терпят неудачу из-за нереалистичных планов преобразования основных систем или использования непроверенных технологий;

5. Стабильность бизнеса. Во многих случаях стоимость денежных потоков поглощаемой компании (сегодняшние и ожидаемые денежные потоки) превышает 70 % её полной стоимости (с учётом всех активов). Поэтому необходимо сделать, чтобы поглощаемая компания продолжала нормально функционировать;

6. Приоритет эффективности при подборе персонала. При подборе руководящих кадров в расчёт следует брать только эффективность. От того, кто будет назначен на ответственные должности, зависит судьба сделки, поэтому, если для успеха «Новой компании» желательно нанять новых топ-менеджеров, нужно сделать это, не боясь вызвать недовольство сотрудников компании;

7. Учёт различий в корпоративных культурах. Анализ 150 слияний, проведённый The Economist Intelligence Unit, показал, что культурная ассимиляция – самая сложная проблема при объединении компаний. Поэтому формирование новой корпоративной культуры становится залогом успешной интеграции;

8. Сильная команда, проводящая интеграцию. Команда, проводящая интеграцию, формируется из самых опытных руководителей подразделений, которые лучше всех справляются со своими задачами, и самых профессиональных рядовых сотрудников;

9. Забота о сотрудниках. В период интеграции сотрудников беспокоит их будущее: не уволят ли их, как они будут работать дальше. Чтобы снять напряжение, нужно как можно быстрее завершить все перестановки и постоянно информировать сотрудников о происходящем в компании;

10. Общение с сотрудниками. Информации не бывает слишком много. Когда в компании идёт процесс слияния, важно не только то, о чём сообщается, но и как часто это делается. В компаниях, имеющих удачный опыт слияния, руководители своевременно доводили информацию до нижестоящих сотрудников и вели диалог с ними. Некоторые компании, проводя регулярные опросы сотрудников, даже оценивают эффективность взаимодействия руководителей с персоналом.

При этом следует отличать процессы слияния и поглощения от создания различного рода альянсов и партнёрств. Так, некоторые авторы полагают, что партнёрство отличается от интеграции по пяти основным параметрам. Параметры представлены на рисунке 1.



Рис. 1. Отличия стратегии интеграции от партнёрства

Таким образом, в каждой стране существуют свои методы и модели образования холдинговых компаний. Но независимо от географической принадлежности, юридических и культурных особенностей необходимо комплексно проанализировать выгоды создания холдинга. Одним из основополагающих направлений анализа процессов формирования холдингов является лежащая в их основе мотивация, т. е. причины, побуждающие участников рынка к осуществлению подобной интеграции.

Встречается также и иная классификация видов синергии, поскольку выделяется пять типов или источников синергизма:

- финансовый синергизм – возможность холдинга перераспределять денежные потоки между субъектами холдинга для более рационального использования финансовых ресурсов, снижения налогообложения;

- инвестиционный синергизм. Включает в себя экономию на инвестировании денежных средств в исследования, разведку, разработку продуктов и т. п.;
- оперативный синергизм – возможность более эффективного использования персонала, сырья, основных средств, т. е. достижение благоприятного экономического результата за счёт повышения качества и мобильности текущего управления;
- синергизм продаж реализуется в том случае, если компания, вошедшая в холдинг, может продвигать свою продукцию через каналы, принадлежащие головной компании или её структурам. Общий бренд, совместная реклама позволяют увеличить рентабельность вложенных на продвижение средств;
- управленческий синергизм может быть реализован за счёт опыта знаний и навыков, имеющихся у руководителей в головной компании.

Таким образом, анализируя экономическую литературу с точки зрения выявления мотивов интеграции бизнес-структур в холдинги, можно отметить, что основополагающим элементом является теория синергии. Но, как утверждают противники подобного подхода, очень немногие компании получают от создания холдинговых структур то, чего ожидают, потому что переоценивают величину синергетических эффектов. Изучая интеграционные процессы в объединяющихся компаниях, исследователи выявили основную причину «проклятия победителя»: средний покупатель переоценивает синергетические эффекты, создаваемые в результате интеграции. Как правило, покупатель действует в условиях острого дефицита информации. Чаще всего ему приходится оценивать возможные синергетические эффекты и ставить цели, зная совсем немного о приобретаемой компании, поскольку ограничен доступ к её менеджерам, поставщикам, основным партнёрам и клиентам. Сказывается и недостаток опыта в проведении подобных сделок. Почти в 70 % случаев слияния не привели к желаемой синергии доходов. Поэтому авторы дают определённые рекомендации руководителям компаний при подготовке интеграции. Руководителям следует критически оценивать предполагаемые синергетические эффекты – слишком часто их величина оказывается завышенной, а также возможны издержки и негативные эффекты от объединения, такие как потеря клиентов и трудности введения единого стандарта их обслуживания в объединяющихся компаниях. Важно также тщательно рассчитать величину единовременных затрат, необходимых для интеграции компании или подразделения в структуру холдинга. Кроме того, стоит проверить, соответствуют ли действительности представления топ-менеджмента об уровне цен и доступной доле рынка, более трезво оценить, сколько времени понадобится для реализации синергии, и научиться эффективнее использовать сравнительные

показатели для сокращения издержек. Особое внимание необходимо уделить подбору команды, проводящей интеграционный процесс: в неё должны войти профессионалы, способные благодаря своим знаниям восполнить недостаток информации.

Библиографический список

1. Ван Хорн Д., Вайхович Дж. Основы финансового менеджмента. – М. : Вильямс, 2010.
2. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация бизнеса. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010.

МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА

К. Э. Филюшина
Томский государственный
архитектурно-строительный университет,
г. Томск, Россия

Summary. The special urgency is got today by interaction of authorities and the organizations of a building complex at the decision of social and economic problems of development of region.

Key words: control system of risks; state-private partnership.

Существует значительное количество моделей государственно-частного партнёрства с организациями строительного комплекса. Автором этой статьи предложены три основные модели, наиболее часто используемые в строительном комплексе региона (см. рис 1.).

Модель 1

А. Организация строительного комплекса заключает контракт с собственником на проектирование и строительство объектов инфраструктуры, которые соответствуют требованиям государственного заказчика. Обычно контракт заключается по фиксированной цене. При этом риски по увеличению стоимости строительства полностью лежат на строительной организации. По данной модели реализуются проекты оптимизации системы теплоснабжения Томской области.

Б. Организация строительного комплекса берёт на себя ответственность за проектирование, строительство, финансирование и управление объектом в течение определённого периода времени. Она компенсирует произведённые ею затраты за счёт взимания платежей в течение оговоренного периода. Примером служит проект развития системы мусороудаления и строительства мусоросортировочного комплекса.



**Рис 1. Модели государственно-частного партнёрства
в строительном комплексе региона**

В. Организация строительного комплекса осуществляет строительство и управляет построенным объектом на правах частной собственности в течение определенного периода времени, по истечении которого объект переходит в собственность государства.

Модель 2

А. По второй модели организация строительного комплекса осуществляет строительство за счёт средств органов власти. По завершении строительства право собственности передаётся финансирующей государственной организации, которая затем может передать объект в аренду застройщику на длительный срок. В течение периода аренды организация строительного комплекса обеспечивает эксплуатацию объекта и получает прибыль.

Б. Организация строительного комплекса осуществляет за свой счёт строительство, владение и эксплуатацию объекта без передачи права собственности государству. Проекты данного типа подобны проектам открытой приватизации. В этой модели инвестору требуются определённые гарантии, обеспечивающие возврат вложенного капитала.

В. Организация строительного комплекса проектирует, финансирует и строит новый объект инфраструктуры и управляет этим объектом в течение оговоренного срока, по окончании которого объект передаётся в собственность государства. Инвестиции окупаются за счёт оплаты правительством определённых услуг в период осуществления проекта.

Модель 3

А. Применяется к модернизируемым объектам. Организация строительного комплекса осуществляет работы по обновлению, ремонту и модернизации объектов. Взамен она получает право на аренду и эксплуатацию объектов с взиманием платы за услуги в течение определённого периода времени. Примером служит реконструкция аэропорта г. Томска. В рамках реализации данного проекта осуществлялась реконструкция взлётно-посадочной полосы, а в будущем планируется организовать международный терминал.

Б. Организация строительного комплекса на основании контракта с органами власти управляет на определённых условиях и в течение оговорённого срока имуществом, находящимся в собственности у органов власти, имущество при этом остаётся в собственности у органов власти.

В. Организация строительного комплекса получает лицензию или право на управление в сфере государственных услуг в течение определённого периода времени. Примером служит модернизация системы перевозок пассажиров муниципальным транспортом в г. Томске.

Г. Модель продажи органами власти действующего объекта организации строительного комплекса с условием его модернизации или ремонта. Организация строительного комплекса производит усовершенствования, необходимые для эффективного управления объектом.

**План международных конференций,
проводимых вузами России, Азербайджана, Армении,
Белоруссии, Болгарии, Ирана, Казахстана, Польши,
Украины и Чехии на базе НИЦ «Социосфера»
в 2012–2012 годах.**

В 2012 году

1–2 октября 2012 г. II Международная научно-практическая конференция **«Иностранный язык в системе среднего и высшего образования»** (К-31-10-12)

5–6 октября 2012 г. III Международная научно-практическая конференция **«Семья в контексте педагогических, психологических и социологических исследований»** (К-32-10-12)

10–11 октября 2012 г. Международная научно-практическая конференция **«Современная психология на перекрестке естественных и социальных наук: проблемы междисциплинарного синтеза»** (К-33-10-12)

15–16 октября 2012 г. II Международная научно-практическая конференция **«Личность, общество, государство, право. Проблемы соотношения и взаимодействия»** (К-34-10-12)

25–26 октября 2012 г. II Международная научно-практическая конференция **«Социально-экономическое, социально-политическое и социокультурное развитие регионов»** (К-36-10-12)

1–2 ноября 2012 г. II Международная научно-практическая конференция **«Религия – наука – общество: проблемы и перспективы взаимодействия»** (К-37-11-12)

5–6 ноября 2012 г. III Международная научно-практическая конференция **«Современные тенденции развития мировой социологии»** (К-38-11-12)

10–11 ноября 2012 г. Международная научно-практическая конференция **«Дошкольное образование в стране и мире: исторический опыт, состояние и перспективы»** (К-39-11-12)

20–21 ноября 2012 г. II Международная научно-практическая конференция **«Подготовка конкурентоспособного специалиста как цель современного образования»** (К-41-11-12)

25–26 ноября 2012 г. II Международная научно-практическая конференция **«История и культура славянских народов: достижения, уроки, перспективы»** (К-42-11-12)

1–2 декабря 2012 г. III Международная научно-практическая конференция **«Практика коммуникативного поведения в социально-гуманитарных исследованиях»** (К-43-12-12)

5–6 декабря 2012 г. Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы теории и практики лингвострановедческой лексикографии»** (К-44-12-12)

В 2013 году

15–16 января 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Информатизация общества: социально-экономические, социокультурные и международные аспекты»** (К-01.15.13)

17–18 января 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Развитие творческого потенциала личности и общества»** (К-01.17.13)

20–21 января 2013 г. II международная научно-практическая конференция **«Социальная психология детства: ребенок в семье, институтах образования и группах сверстников»** (К-01.20.13)

25–26 января 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Региональные социогуманитарные исследования. История и современность»** (К-01.25.13)

1–2 февраля 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Формирование добрососедских этноконфессиональных отношений как одна из важнейших задач современной цивилизации»** (К-02.01.13)

5–6 февраля 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Общество, культура, личность. Актуальные проблемы социально-гуманитарного знания»** (К-02.05.13)

10–11 февраля 2013 г. II международная научно-практическая конференция **«Профессионализация личности в образовательных институтах и практической деятельности: теоре-**

тические и прикладные проблемы социологии и психологии труда и профессионального образования» (К-02.10.13)

15–16 февраля 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Психология XXI века: теория, практика, перспектива» (К-02.15.13)**

20–21 февраля 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Инновации и современные технологии в системе образования» (К-02.20.13)**

25–26 февраля 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Экологическое образование и экологическая культура населения» (К-02.25.13)**

1–2 марта 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Партнерство социальных институтов воспитания в интересах детства» (К-03.01.13)**

5–6 марта 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Символическое и архетипическое в культуре и социальных отношениях» (К-03.05.13)**

10–11 марта 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Национальные культуры в социальном пространстве и времени» (К-03.28.13)**

15–16 марта 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Социально-экономическое развитие и качество жизни: история и современность» (К-03.15.13)**

20–21 марта 2013 г. II международная научно-практическая конференция **«Гуманизация обучения и воспитания в системе образования: теория и практика» (К-03.20.13)**

25–26 марта 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы теории и практики филологических исследований» (К-03.25.13)**

28–29 марта 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Личность и социальное развитие» (К-03.10.13)**

1–2 апреля 2013 г. II международная научно-практическая конференция **«Игра и игрушки в истории и культуре, развитии и образовании» (К-04.01.13)**

5–6 апреля 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Народы Евразии. История, культура и проблемы взаимодействия»** (К-04.05.13)

7–8 апреля 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Социогуманитарные и медицинские вопросы современной психологии, нейрофизиологии, нейроморфологии, психолингвистики»** (К-04.07.13)

10–11 апреля 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Проблемы и перспективы развития образования в XXI веке: профессиональное становление личности (философские и психолого-педагогические аспекты)»** (К-04.10.13)

15–16 апреля 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Информационно-коммуникационное пространство и человек»** (К-04.15.13)

20–21 апреля 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Социальные науки и общественное здоровье: теоретические подходы, эмпирические исследования, практические решения»** (К-04.20.13)

25–26 апреля 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Детство, отрочество и юность в контексте научного знания: материалы международной научно-практической конференции»** (К-04.25.13)

28–29 апреля 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Самореализация потенциала личности в современном обществе»** (К-04.28.13)

2–3 мая 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Современные технологии в системе дополнительного и профессионального образования»** (К-05.02.13)

5–6 мая 2013 г. IV международная научно-практическая конференция **«Теория и практика гендерных исследований в мировой науке»** (К-05.05.13)

10–11 мая 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Риски и безопасность в интенсивно меняющемся мире»** (К-05.10.13)

15–16 мая 2013 г. IV международная научно-практическая конференция **«Психолого-педагогические проблемы личности и социального взаимодействия»** (К-05.15.13)

22–23 мая 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Модели развития психологического универсума человека»** (К-05.22.13)

25–26 мая 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Инновационные процессы в экономической, социальной и духовной сферах жизни общества»** (К-05.25.13)

1–2 июня 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Социально-экономические проблемы современного общества»** (К-06.01.13)

3–4 июня 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Теоретические и прикладные вопросы специальной педагогики и психологии»** (К-06.03.13)

5–6 июня 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Права и свободы человека: проблемы реализации, обеспечения и защиты»** (К-06.05.13)

7–8 июня 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Социогуманитарные и медицинские аспекты развития современной семьи»** (К-06.07.13)

10–11 сентября 2013 г. IV международная научно-практическая конференция **«Проблемы современного образования»** (К-09.10.13)

15–16 сентября 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Новые подходы в экономике и управлении»** (К-09.15.13)

20–21 сентября 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Традиционная и современная культура: история, актуальное положение, перспективы»** (К-09.20.13)

25–26 сентября 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Проблемы становления профессионала»** (К-09.25.13)

28–29 сентября 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Этнокультурная идентичность как стратегический ресурс самосознания общества в условиях глобализации»** (К-09.28.13)

1–2 октября 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Иностранный язык в системе среднего и высшего образования»** (К-10.01.13)

5–6 октября 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Семья в контексте педагогических, психологических и социологических исследований»** (К-10.05.13)

10–11 октября 2013 г. IV международная научно-практическая конференция **«Современная психология на перекрестке естественных и социальных наук: проблемы междисциплинарного синтеза»** (К-10.10.13)

15–16 октября 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Личность, общество, государство, право. Проблемы соотношения и взаимодействия»** (К-10.15.13)

20–21 октября 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Трансформация духовно-нравственных процессов в современном обществе»** (К-10.20.13)

25–26 октября 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Социально-экономическое, социально-политическое и социокультурное развитие регионов»** (К-10.25.13)

28–29 октября 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Социализация и воспитание подростков и молодежи в институтах общего и профессионального образования: теория и практика, содержание и технологии»** (К-10.28.13)

1–2 ноября 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Религия – наука – общество: проблемы и перспективы взаимодействия»** (К-11.01.13)

3–4 ноября 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Профессионализм учителя в информационном обществе: проблемы формирования и совершенствования»** (К-11.03.13)

5–6 ноября 2013 г. IV международная научно-практическая конференция **«Современные тенденции развития мировой социологии»** (К-11.05.13)

10–11 ноября 2013 г. II международная научно-практическая конференция **«Дошкольное образование в стране и мире: исторический опыт, состояние и перспективы»** (К-11.10.13)

15–16 ноября 2013 г. Международная научно-практическая конференция **«Проблемы развития личности»** (К-11.15.13)

20–21 ноября 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Подготовка конкурентоспособного специалиста как цель современного образования»** (К-11.20.13)

25–26 ноября 2013 г. II международная научно-практическая конференция **«История, языки и культуры славянских народов: от истоков к будущему»** (К-11.25.13)

1–2 декабря 2013 г. III международная научно-практическая конференция **«Практика коммуникативного поведения в социально-гуманитарных исследованиях»** (К-12.01.13)

5–6 декабря 2013 г. II международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы теории и практики лингвострановедческой лексикографии»** (К-12.05.13)

ИНФОРМАЦИЯ О ЖУРНАЛЕ «СОЦИОСФЕРА»

Научно-методический и теоретический журнал «Социосфера» публикует научные статьи и методические разработки занятий и дополнительных мероприятий по социально-гуманитарным дисциплинам для профессиональной и общеобразовательной школы. Тематика журнала охватывает широкий спектр проблем. Принимаются материалы по философии, социологии, истории, культурологии, искусствоведению, филологии, психологии, педагогике, праву, экономике и другим социально-гуманитарным направлениям. Журнал приглашает к сотрудничеству российских и зарубежных авторов и принимает для опубликования материалы на русском и английском языках. Полнотекстовые версии всех номеров журнала размещаются на сайте НИЦ «Социосфера». Журнал «Социосфера» зарегистрирован Международным Центром ISSN (Париж), ему присвоен номер ISSN 2078-7081; а также на сайтах Электронной научной библиотеки и Directory of open access journals, что обеспечит нашим авторам возможность повысить свой индекс цитирования. **Индекс цитирования** – принятая в научном мире мера «значимости» трудов какого-либо ученого. Величина индекса определяется количеством ссылок на этот труд (или фамилию) в других источниках. В мировой практике индекс цитирования является не только желательным, но и необходимым критерием оценки профессионального уровня профессорско-преподавательского состава.

Содержание журнала включает следующие разделы:

- Наука
- В помощь учителю
- В помощь преподавателю
- В помощь соискателю

Объем журнала – 80–100 страниц.

Периодичность выпуска – 4 раза в год (март, июнь, сентябрь, декабрь).

Главный редактор – Борис Анатольевич Дорошин, кандидат исторических наук, доцент.

Редакционная коллегия: Дорошина И. Г., кандидат психологических наук, доцент (ответственный за выпуск), Антипов М. А., кандидат философских наук, Белолипецкий В. В., кандидат исторических наук, Ефимова Д. В., кандидат психологических наук, доцент, Саратовцева Н. В., кандидат педагогических наук, доцент.

Международный редакционный совет: Арабаджийски Н., доктор экономики, доцент (София, Болгария), Большакова А. Ю., доктор филологических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой литературы им. А. М. Горького РАН (Москва, Россия), Берберян А. С., доктор психологических наук, профессор (Ереван, Армения), Волков С. Н., доктор философских наук, профессор (Пенза, Россия), Го-

ландам А. К., заведующий кафедрой русского языка Гилянского государственного университета (Решт, Иран), Кашпарова Е., доктор философии (Прага, Чехия), Сапик М., доктор философии, доцент (Колин, Чехия), Хрусталькова Н. А., доктор педагогических наук, профессор (Пенза, Россия).

Требования к оформлению материалов

Материалы представляются в электронном виде на e-mail sociosphera@yandex.ru. Каждая статья должна иметь УДК (см. www.vak-journal.ru/spravchnikudc/; www.jscc.ru/informat/grnti/index.shtml). Формат страницы А4 (210 x 297 мм). Поля: верхнее, нижнее и правое – 2 см, левое – 3 см; интервал полуторный; отступ – 1,25; размер (кегель) – 14; тип – Times New Roman, стиль – Обычный. Название печатается прописными буквами, шрифт жирный, выравнивание по центру. На второй строчке печатаются инициалы и фамилия автора(ов), выравнивание по центру. На третьей строчке – полное название организации, город, страна, выравнивание по центру. В статьях методического характера следует указать дисциплину и специальность учащихся, для которых эти материалы разработаны. После пропущенной строки печатается название на английском языке. На следующей строке фамилия авторов на английском. Далее название организации, город и страна на английском языке. После пропущенной строки следует аннотация (3–4 предложения) и ключевые слова на английском языке. После пропущенной строки печатается текст статьи. Графики, рисунки, таблицы вставляются, как внедренный объект должны входить в общий объем тезисов. Номера библиографических ссылок в тексте даются в квадратных скобках, а их список – в конце текста со сплошной нумерацией. Ссылки расставляются вручную. Объем представляемого к публикации материала (сообщения, статьи) может составлять 2–25 страниц. Заявка располагается после текста статьи и не учитывается при подсчете объема публикации. Имя файла, отправляемого по e-mail соответствует фамилии и инициалам первого автора, например: **Петров ИВ** или **German P**. Оплаченная квитанция присылается в отсканированном виде и должна называться, соответственно **Петров ИВ квитанция** или **German P receipt**.

Материалы должны быть подготовлены в текстовом редакторе Microsoft Word 2003, тщательно выверены и отредактированы. Допускается их архивация стандартным архиватором RAR или ZIP.

Выпуски журнала располагаются на сайте НИЦ «Социосфера» по адресу <http://sociosphera.com> в PDF-формате.

УДК 94(470)"17/18"

**ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Г. СЕМИРЕЧЕНСКА В XVIII–XIX ВВ.
В ОСВЕЩЕНИИ МЕСТНОЙ ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПЕЧАТИ**

И. И. Иванов

**Семиреченский институт экономики и права,
г. Семиреченск, Республика Хакасия, Россия**

**QUESTIONS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT
OF SEMIRECHENSK IN XVIII–XIX
IN VIEW OF LOCAL PERIODICAL PRESS**

I. I. Ivanov

**Semirechensky Institute of Economics and Law,
Semirechensk, Republic of Khakassia, Russia**

Summary. This article observes the periodicals of Semirechensk as written historical sources for its socio-economical history. Complex of publications in these periodicals are systematized depending on the latitude coverage and depth of analysis is described in these problems.

Key words: local history; socio-economic history; periodicals.

Некоторые аспекты социально-экономического развития г. Семиреченска в XVIII–XIX вв. получили достаточно широкое освещение в местных периодических изданиях. В связи с этим представляется актуальным произвести обобщение и систематизацию всех сохранившихся в них пуб-

ликаций по данной проблематике. Некоторую часть из них включил в источниковую базу своего исследования Г. В. Нефедов [2, с. 7–8]. ...

Библиографический список

1. Богданов К. Ф. Из архивной старины. Материалы для истории местного края // Семиреченские ведомости. – 1911. – № 95.
2. Нефедов Г. В. Город-крепость Семиреченск. – М.: Издательство «Наука», 1979.
3. Рубанов А. Л. Очерки по истории Семиреченского края // История г. Семиреченска. URL: <http://semirechensk-history.ru/ocherki> (дата обращения: 20.04.2011).
4. Семенихин Р. С. Семиреченск // Города России. Словарь-справочник. В 3-х т. / Гл. ред. Т. П. Петров – СПб.: Новая энциклопедия, 1991. – Т. 3. – С. 67–68.
5. Johnson P. Local history in the Russian Empire, the post-reform period. – New York.: H-Studies, 2001. – 230 p.

Сведения об авторе

Фамилия
Имя
Отчество
Ученая степень, специальность
Ученое звание
Место работы
Должность
Домашний адрес
Домашний или сотовый телефон
E-mail
Научные интересы
Согласен с публикацией статьи на сайте до выхода журнала из печати? **Да/нет** (оставить нужное)

Оплата публикации

Стоимость публикации составляет **150 рублей за 1 страницу**. Выпущенная в свет статья предусматривает выдачу одного авторского экземпляра. Дополнительные экземпляры (в случае соавторства) могут быть выкуплены в необходимом количестве из расчета 150 руб. за один экземпляр. **Оплата производится только после получения подтверждения о принятии статьи к публикации.**

Расчетный счет для перечисления денег

Получатель: **ООО Научно-издательский центр «Социосфера»**

р/с № 40702810000000002313 в ФАКБ «Инвестторгбанк» (ОАО)
«Пензенский» г. Пенза

ОГРН 1095837003239

ИНН 5837042277

КПП 583701001

БИК 045655722

к/с 30101810900000000722 в ГРКЦ г. Пензы ГУ Банка России по
Пензенской области

Платеж: **ФИО автора**

Тел. (8412) 21-68-14, e-mail: sociosphaera@yandex.ru

Главный редактор – Дорошин Борис Анатольевич.

Генеральный директор НИЦ «Социосфера» – Дорошина Илона
Геннадьевна.

ИЗДАТЕЛЬСКИЕ УСЛУГИ НИЦ «СОЦИОСФЕРА»

Научно-издательский центр «Социосфера» приглашает к сотрудничеству всех желающих подготовить и издать книги и брошюры любого вида:

- ✓ учебные пособия,
- ✓ авторефераты,
- ✓ диссертации,
- ✓ монографии,
- ✓ книги стихов и прозы и др.

Мы осуществляем следующие виды работ.

- Редактирование и корректура текста (исправление орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок) – 50 рублей за 1 страницу *.
- Изготовление оригинал-макета – 30 рублей за 1 страницу.
- Дизайн обложки – 500 рублей.
- Печать тиража в типографии – по договоренности.

Данные виды работ могут быть осуществлены как отдельно, так и комплексно.

Полный пакет услуг «**Премиум**» включает:

- редактирование и корректуру текста,
- изготовление оригинал-макета,
- дизайн обложки,
- печать мягкой цветной обложки,
- печать тиража в типографии,
- присвоение ISBN,
- обязательная отсылка 16 экземпляров в Российскую книжную палату,
- отсылка книг автору по почте.

Тираж	Цена в рублях за количество страниц				
	50 стр.	100 стр.	150 стр.	200 стр.	250 стр.
50 экз.	7900	12000	15800	19800	24000
100 экз.	10800	15700	20300	25200	30000
150 экз.	14000	20300	25800	32300	38200
200 экз.	17200	25000	31600	39500	46400

* **Формат страницы** А4 (210х297 мм). Поля: левое – 3 см; остальные – 2 см; интервал 1,5; отступ 1,25; размер (кегель) – 14; тип – Times New Roman.

Тираж включает 16 экземпляров, подлежащих обязательной отсылке в Российскую книжную палату.

Другие варианты будут рассмотрены в индивидуальном порядке.

современная ●●●● КОНКУРЕНЦИЯ

научно-практический журнал ●

Включен в Перечень ведущих научных рецензируемых изданий, рекомендованных Президиумом ВАК Минобрнауки РФ для опубликования основных научных результатов диссертационных исследований на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Журнал "Современная конкуренция" - единственное в нашей стране академическое междисциплинарное издание, полностью посвященное вопросам конкуренции и предпринимательства. На его страницах представлены посвященные конкуренции статьи по политологии, праву, экономике, менеджменту, маркетингу, социологии, философии и истории.

**Уважаемые аспиранты, докторанты,
приглашаем Вас к сотрудничеству!**

Ваши научные работы можете направлять нам на электронные адреса
Alkovalenko@mfpa.ru,
Akovalenko7777@gmail.com

Перед отправкой материалов, пожалуйста, ознакомьтесь с требованиями, размещенными на сайте журнала (раздел "Авторам")

**Принципы работы редакции при
сотрудничестве с авторами:**

Оказание помощи в редактировании материалов ●

Возможность срочного опубликования ●



ПОДПИСКА - 2013

НА ПОЧТЕ

По каталогу агентства "Роспечать"	индекс 36207
По объединенному каталогу "Пресса России"	индекс 88060
По каталогу российской прессы "Почта России"	индекс 14246

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ

Контактное лицо:

Ларионова Наталья Михайловна,
руководитель службы маркетинга
+7 (495) 663-93-88 (доб. 18-39, 18-45)
+7 (965) 395-33-36
NLarionova@mfpa.ru

www.moderncompetition.ru*

* На сайте журнала можно приобрести отдельные статьи

Включен в Перечень ведущих научных рецензируемых изданий, рекомендованных Президиумом ВАК Минобрнауки РФ для опубликования основных научных результатов диссертационных исследований на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук

Тематика публикаций журнала связана с теоретическими и прикладными аспектами применения компьютерного моделирования и информационных технологий в различных областях профессиональной деятельности.

Целевую аудиторию журнала составляют, главным образом, представители академического сообщества – аспиранты и соискатели ученых степеней и званий, преподаватели, студенты и руководители высшей школы, а также практикующие специалисты в области ИТ.

Уважаемые аспиранты, докторанты, приглашаем вас к сотрудничеству!

Ваши научные работы можете направлять нам на электронные адреса
Evlasova@mfpa.ru,
Ktrn.Vlasova@gmail.com

Перед отправкой материалов, пожалуйста, ознакомьтесь с требованиями, размещенными на сайте журнала (раздел "Авторам")

Принципы работы редакции при сотрудничестве с авторами:

Оказание помощи в редактировании материалов ●

Возможность срочного опубликования ●



ПОДПИСКА - 2013

НА ПОЧТЕ

По каталогу агентства "Роспечать"	индекс 20497
По объединенному каталогу "Пресса России"	индекс 88059
По каталогу российской прессы "Почта России"	индекс 14241

ЧЕРЕЗ РЕДАКЦИЮ

Контактное лицо:

Ларионова Наталья Михайловна,
 руководитель службы маркетинга
 +7 (495) 663-93-88 (доб. 18-39, 18-45)
 +7 (965) 395-33-36
NLarionova@mfpa.ru

www.appliedinformatics.ru*

* На сайте журнала можно приобрести отдельные статьи

PsyJournals.ru
портал психологических изданий



ЖУРНАЛЫ по психологии **online**



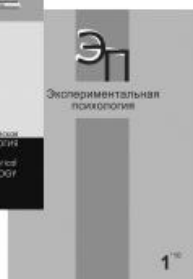
Психологическая наука и образование
Архив за 1996–2010 г.г.



Консультативная психология и психотерапия
Архив за 1992–2010 г.г.



Культурно-историческая психология
Архив за 2005–2010 г.г.



Экспериментальная психология
Архив за 2008–2010 г.г.

Все журналы
включены в Перечень ВАК

онлайн подписка это

- * Удобно
- * Выгодно
- * Современно

ОТКРЫТА ПОДПИСКА НА ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЖУРНАЛЫ ДЛЯ ВУЗОВ И БИБЛИОТЕК:

- Годовая подписка на коллекции психологических журналов (архивы за 15 лет)
- Льготная подписка для постоянных печатных подписчиков
- Доступ к электронным архивам журналов со всех компьютеров организации
- Доступ к статистике обращений у журналам

Подробная информация

- Информация о подписке: (495) 608-16-27
- Заявка на тестовый доступ к журналам: test@psyjournals.ru
- Условия подписки: PsyJournals.ru/



ИЗДАТЕЛЬСТВО
МГППУ

Научно-издательский центр «Социосфера»
Факультет бизнеса Высшей школы экономики в Праге
Факультет управления Белостокского технического университета
Пензенская государственная технологическая академия

НОВЫЕ ПОДХОДЫ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Материалы II международной научно-практической
конференции 15–16 сентября 2012 года

Редактор Л. И. Дорошина
Корректор Ж. В. Кузнецова
Оригинал-макет И. Г. Балашовой
Дизайн обложки Ю. Н. Банниковой

Подписано в печать 28.09.2012. Формат 60х84/16.
Бумага писчая белая. Учет.-изд. л. 10,49 п. л.
Усл.-печ. л. 9,76 п. л.
Тираж 100 экз. Заказ № 43/12.

ООО Научно-издательский центр «Социосфера»:
440026, г. Пенза, ул. Лермонтова, д. 34, ком. 201-в.
тел. (8412) 21-68-14,
web site: <http://sociosphere.com>,
e-mail: sociosphere@yandex.ru

Типография ИП Попова М. Г.: 440000, г. Пенза,
ул. Московская, д. 74, оф. 211. тел. (8412)56-25-09