



Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»
Faculty of Business Administration, University of Economics in Prague
Faculty of Management, Bialystok Technical University
Penza State Technological University

NEW APPROACHES IN ECONOMY AND MANAGEMENT

Materials of the IV international scientific conference
on September 15–16, 2014

Prague
2014

New approaches in economy and management : materials of the IV international scientific conference on September 15–16, 2014. – Prague : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2014. – 206 p. – ISBN 978-80-87966-49-5

ORGANISING COMMITTEE:

Kashparova Eva, PhD., research associate at University of Economics in Prague.

Naydenova Lyudmila Ivanovna, doctor of sociological sciences, professor of Penza State Technological University.

Nazarko Yeanitsiush, doctor of engineering sciences, professor, dean of the faculty of management in the Bialystok Technical University.

Authors are responsible for the accuracy of cited publications, facts, figures, quotations, statistics, proper names and other information.

These Conference Proceedings combines materials of the conference – research papers and thesis reports of scientific workers and professors. It examines the problematic of traditions and novations in theory and practice of economy and management. Some articles deal with questions of sectoral and territorial trends in economics and management. Some articles are devoted to accounting, control, monitoring the functioning and development of organizations. Some authors are interested in human potential and socio-economic development.

УДК 33

ISBN 978-80-87966-49-5

The edition is included into Russian Science Citation Index.

© Vědecko vydavatelské centrum
«Sociosféra-CZ», 2014.

© Group of authors, 2014.

CONTENTS

I. TRADITIONS AND NOVATIONS IN THEORY AND PRACTICE OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

Астраханцева И. А. Экономические циклы в общественно-экономическом развитии ...	7
Орлова И. А. Индикаторы-предвестники экономической динамики	12
Коньшунова А. Ю. Проектное управление маркетинговой деятельностью	17
Машенцова Л. С., Богомолова И. В. Применение инструментов маркетинга к выявлению конкурентоспособности территории	24
Кузнецов А. П. К вопросу оценки экологической устойчивости регионов России	27
Ульянова Д. К. Экологически ответственный бизнес: бухгалтерский подход к экологическому налогу	31
Темьяновская К. В., Моряков В. Г. Проблема дефицита и профицита складской площади в цепи поставок.....	38

II. SECTORAL AND TERRITORIAL TRENDS IN ECONOMICS AND MANAGEMENT

Уейская Н. Б. Проблема распределения средств по отраслям производства.....	42
Трацевская В. И. Амортизационные отчисления как важный источник финансирования инвестиционного процесса в АПК	44
Субаева А. К. Обеспеченность сельскохозяйственных организаций сельскохозяйственной техникой	46
Махамбетова У. Р. Особенности формы организации собственности в сельском хозяйстве Узбекистана	50

Пренов А. Б. Эффективность использования орошаемых земель Приаралья	53
Терещенкова И. А. Развитие мирового рынка сахара	57
Мухсинова Л. Х. Приоритетные направления интенсификации нефтедобычи России	61
Шевцова Т. В. Современные тенденции организации и направления совершенствования деятельности турагента	66

III. ACCOUNTING, CONTROL, MONITORING THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONS

Саидрасулова Х. Воспроизводство основных фондов и прибыль	73
Сергеев Е. О. Анализ используемых в мире известных и новых методик экспресс-оценки финансового состояния организации	76
Кот Н. Г. Анализ денежных потоков как элемент диагностики финансового потенциала предприятия	85
Королович О. Е. Номенклатуры контроля – как составляющая документального обеспечения внутреннего финансового контроля предприятия	88
Рожковский А. Л. Роль организационных факторов в реализации стратегии компании и повышении ее стоимости	90
Сарваров Л. В. Информационно-управляющие системы в стратегии управления предприятием	98
Bilous M. V. The role of informational technologies in the activity of a pharmaceutical companies	106

IV. HUMAN POTENTIAL AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Abylay A. B. The relationship between unemployment and health	109
Неклюдова Н. П., Мельникова А. С. Регулирование временной трудовой миграции в Свердловской области.....	114
Норинбоев О. К. Определение требований предъявляемых к персоналу служащих банка	117
Богатырева М. Р. Каспранова Э. И., Файзуллина А. М. Значение метода обучения в развитии персонала	122
Удалых С. К. Реструктуризация подготовки специалистов для экономики и управления в вузовской системе России	125
Солина Е. Е. Человеческий капитал как движущая сила инновационного развития России.....	129

V. POLITICAL AND LEGAL ASPECTS OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

Жариков В. В., Безпалов В. В. Приватизационный процесс собственности и его криминальная составляющая в России	137
Бялт В. С., Лойт Х. Х. Противодействие коррупции на государственной службе Российской Федерации	153
Федоринова Е. А. Актуальные проблемы привлечения сотрудников органов внутренних дел к дисциплинарной ответственности	156
Никишкин А. В. Правовой статус начальника подразделения государственной инспекции безопасности дорожного движения горрайорганов внутренних дел.....	160

Коваленко Т. Ю.

Государственное управление в сфере здравоохранения:
анализ инструментов межотраслевого взаимодействия 168

Саутиева Т. Б.

Законодательные органы государственной власти
и их влияние на различные сферы жизни соответствующего
субъекта Российской Федерации 171

Коршунова Е. П.

Особенность реализации мероприятий поддержки малого
и среднего предпринимательства города Севастополя
в условиях нестабильной политической,
социально-экономической ситуации 174

Одегова Д. Д.

Социальная защита детей-сирот и детей, оставшихся
без попечения родителей в Кировской области 180

Амержанова Д. А.

Пенсионный рынок Республики Казахстан: проблемы,
перспективы и инвестиционная составляющая 182

План международных конференций, проводимых
вузами России, Азербайджана, Армении, Болгарии,
Белоруссии, Ирана, Казахстана, Польши, Узбекистана,
Украины и Чехии на базе НИЦ «Социосфера» в 2014 году 188

Plan of the international conferences organized by Universities
of Russia, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Bulgaria, Iran,
Kazakhstan, Poland, Uzbekistan, Ukraine and Czech Republic
on the basis of the SPC «Sociosphere» in 2014 191

Информация о журналах «Социосфера»
и «Paradigmata poznání» 194

Information about the journals «Sociosphere»
and «Paradigmata poznání» 198

Издательские услуги НИЦ «Социосфера» –
Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» 204

Publishing service of the science publishing center «Sociosphere» –
Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» 205

I. TRADITIONS AND NOVATIONS IN THEORY AND PRACTICE OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЦИКЛЫ В ОБЩЕСТВЕННО- ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

И. А. Астраханцева *доктор экономических наук, доцент,*
Р. Г. Астраханцев *учащийся,*
*Ивановский государственный химико-
технологический университет,
г. Иваново, Россия*

Summary. The article presents the author's economic and mathematical model of long-term forecasting of socio-economic development. The model takes into account the factor of exponential growth and cyclical development of the economy. Author's model can be used in both the macroeconomic and micro-economic planning in the long and short term period. The approbation of a mathematical model based on the actual values of the Dow Jones Indices.

Keywords: economic cycles; exponential growth; the sinusoidal cycle; economic and mathematical model; the socio-economic development.

Экономические циклы являются естественными для развития национальных экономик. Однако они встроены в единую мировую экономику. И поэтому экономические циклы затрагивают одновременно все страны. Двадцать первый век является веком всемирной информатизации и технологической оснащённости. Это позволяет повысить уровень жизни, а значит, увеличивается и число колебаний в экономике. Кризисы становятся более частыми, как и частота подъёмов и падений.

В экономике существуют циклы разной длительности. Экономические циклы имеют различную природу. Кондратьевские циклы (К-циклы) зависят от технологических укладов в обществе и имеют длительность 50–60 лет. Вторые по длительности циклы – это циклы Кузнеця. Их длительность составляет 15–20 лет, и они зависят от демографических процессов. Циклы Жюгляра зависят от загрузки существующих производственных мощностей, а также от объема инвестиций в основной капитал и имеют длительность 6–13 лет. Циклы Кит-

чена являются самыми короткими по длительности (2–3 года). Они зависят от колебаний мировых запасов золота.

Современное общество становится более сложным и динамичным. Спрогнозировать кризисы становится практически невозможным. Экономический рост происходит не линейно, а имеет степенную функцию. Поэтому построим модель степенного роста, которая будет представлена следующей формулой:

$$I_t = I_o \times (1 + g)^t, \text{ где (1)}$$

I_o – первоначальный индекс,

g – темп прироста индекса,

$t = 1, 2, 3 \dots T$ – годы моделирования индекса.

Исторически сложилось, что экономика имеет циклический характер развития. Поэтому в модель степенного роста необходимо добавить факторы циклического изменения индекса. Для этого зададим синусоидальный цикл с амплитудой и длиной цикла:

$$\omega = 1 + A \times \sin\left(\frac{2\pi t}{c}\right), \text{ где (2)}$$

A – амплитуда цикла,

c – длина цикла,

t – года моделирования индекса

Теперь запишем итоговую формулу модели К-цикла с определёнными периодами цикла:

$$I = I_t \times \omega \text{ (3)}$$

или

$$I = I_o \times (1 + g)^t \times (1 + A \times \sin\left(\frac{2\pi t}{c}\right)) \text{ (4)}$$

Для того, чтобы более точно построить график «идеальной» модели экономического цикла, необходимо в формулу (4) добавить все виды циклов. В результате получим следующую формулу:

$$I = I_o \times (1 + g)^t \times 1 + A_1 \times \sin\left(\frac{2\pi t}{c_1}\right) + A_2 \times \sin\left(\frac{2\pi t}{c_2}\right) + A_3 \times \sin\left(\frac{2\pi t}{c_3}\right) + A_4 \times \sin\left(\frac{2\pi t}{c_4}\right) \text{ (5)},$$

где

c_1, c_2, c_3, c_4 – длительности различных циклов (К-циклы, Кузнецца, Жюгляра, Китчена);

A_1, A_2, A_3, A_4 – амплитуды, зависящие от длительности циклов.

С помощью электронных таблиц MS Excel представим формулу (5) в виде следующего графика:

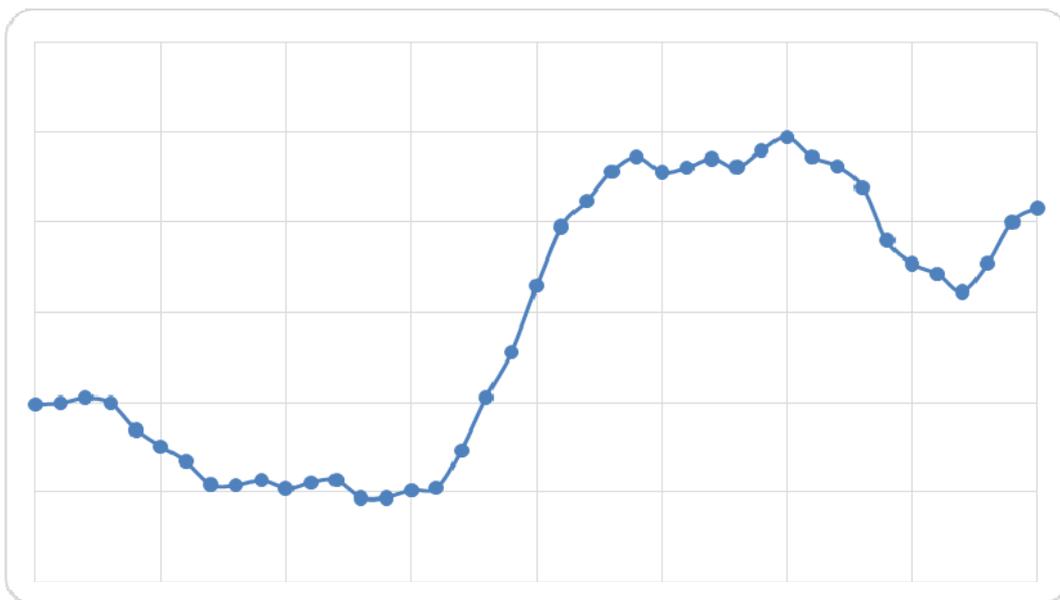


Рис. 1. Модель экономического цикла.

Проанализируем изменение индекса Доу-Джонса с 1970 года по настоящее время. По полученным данным построим график изменения индекса Доу-Джонса:

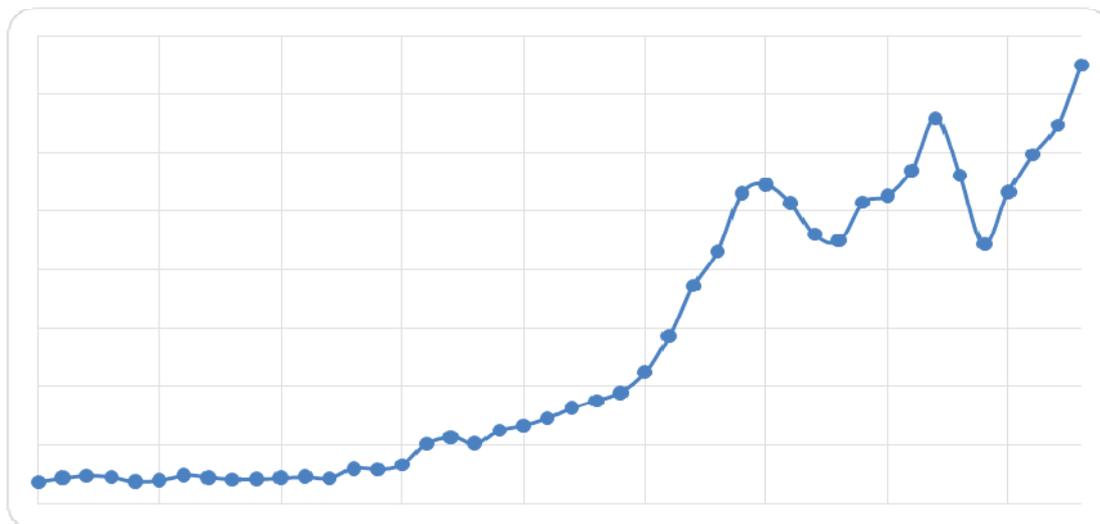


Рис. 2. График изменения индекса Доу-Джонса (1970–2013 гг.).

С помощью электронных таблиц MS Excel рассчитаем значения изменения К-циклов, циклов Кузнеца, Жюгляра, Китчена, сводного индекса, а также отобразим практические значения индекса Доу-Джонса.

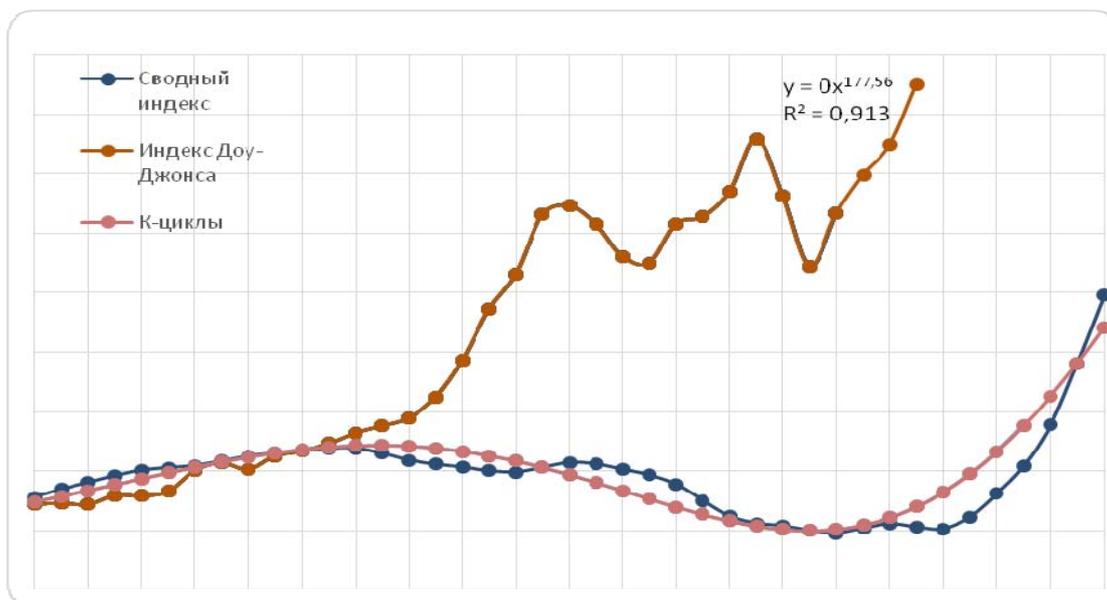


Рис. 3. Среднегодовые значения индекса Доу-Джонса, значения К-циклов и сводного индекса.

Цикличность развития экономических процессов в условиях биполярного устройства мировой геополитической системы полностью соответствует волновым теориям, выдвинутым в рамках конкретно-исторических реалий XIX–XX веков. Если в начале наблюдений было две крупные системы (американская и европейская экономика), то впоследствии биполярность сменила более ориентированная на политику направленность. Противоборство капиталистической и социалистической моделей экономического развития позволяло сглаживать возможные отклонения от предсказанных циклов. Кроме того, во многом развитие систем сдерживалось за счёт существенного отвлечения ресурсов на взаимную конкуренцию между политическими системами (между СССР и США).

В результате экономическое развитие многих сфер сдерживалось и оставалось на уровне, соответствующем условиям конца XIX – начала XX вв., когда эти волновые теории были разработаны. В то же время сложились условия для определённого скачка, прорыва в экономическом росте западных стран. С окончанием холодной войны и распадом СССР западные экономические системы получили большую свободу, поскольку перестал существовать сдерживающий фактор в виде конкурентного социалистического лагеря. При освобождении ресурсов и возникновении новых рынков существенно изменились условия существования и динамики волн, что и сказалось на значительном росте индекса Доу-Джонса.

Как видно на представленном выше графике, индекс Доу-Джонса существенно превышает величины индексов экономических циклов. Для дальнейшего прогнозирования и моделирования общественно-экономического развития необходимо пересмотреть датировку и длину не только К-циклов, но и более мелких экономических волн.

Таким образом, предложенная экономико-математическая модель в целом достоверно может описать цикличность общественно-экономического развития общества. Датировка и периоды Кондратьевских циклов были выдвинуты для конкретно-исторических условий XIX–XX веков. Для дальнейшего прогнозирования и моделирования общественно-экономического развития необходимо пересмотреть датировку и длину не только К-циклов, но и более мелких экономических волн.

Библиографический список

1. Астраханцева И. А. Методология оценки и обеспечения устойчивого развития стоимости компании / ФГБОУВПО «Ивановский государственный энергетический университет имени В.И. Ленина». – Иваново, 2012. – 280 с.
2. Капица С. П., Курдюмов С. П., Малинецкий Г. Г. Синергетика и прогнозы будущего. – М., 1997.
3. Полетаев А. В. Циклы Кондратьева и развитие капитализма. – М. : Наука, 1993. – 248 с.

ИНДИКАТОРЫ-ПРЕДВЕСТНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ

И. А. Орлова

*аспирант,
Самарский государственный
экономический университет,
г. Самара, Россия*

Summary. The article contains the classification of economic indicators depending on correlation with the dynamics of gross product. The existing systems of indicators-precursors cyclical economies of the USA and Russia are reviewed and compared. Leading indicators for the countries are significantly different, they depend on the structure of the national economy.

Keywords: leading indicators; coincident; and lagging indicators of economic activity; pro-cyclical; counter-cyclical; acyclic indicators.

Выявление и предсказание циклических колебаний на мировом и государственном уровне является одной из основных задач экономической теории. В большинстве современных работ цикличность экономики характеризуют цикличностью валового внутреннего или валового национального продукта. Циклическое поведение остальных экономических индикаторов рассматривается как способ предсказания динамики данных показателей.

В зависимости от связи экономических индикаторов с динамикой валового продукта выделяют проциклические, противоциклические (контрциклические) и ациклические экономические показатели. Динамика проциклических индикаторов совпадает с динамикой воспроизводства валового продукта. Противоциклические или контрциклические индикаторы изменяются противоположно экономическому циклу валового продукта (находятся в противофазе), ациклические параметры слабо согласуются с динамикой ВВП [1, с. 107].

Среди проциклических индикаторов, демонстрирующих значительную корреляцию с ВВП, выделяют совокупный выпуск по секторам экономики, прибыли бизнеса, денежные агрегаты, скорость обращения денег, уровень цен, краткосрочные процентные ставки. К проциклическим индикаторам, слабо коррелирующим с динамикой ВВП относят: сельскохозяйственное производство, добыча природных ресурсов, долгосрочные процентные ставки. Среди противоциклических параметров выделяют: запасы готовой продукции, запасы сырья и принадлежностей, уровень

безработицы, уровень банкротств [2, с. 50]. Торговый баланс, а иногда и экспорт причисляют к ациклическим параметрам [3 с. 15–16], [4 с. 75].

По другой классификации экономические индикаторы цикличности в зависимости от их временной корреляции с динамикой валового продукта разделяют на опережающие, запаздывающие и совпадающие.

Создание системы проциклических или антициклических опережающих индикаторов позволяет осуществлять эффективное прогнозирование национальной экономической динамики.

Все существующие методики расчета опережающих индикаторов индивидуальны для определенных стран или групп стран и не носят системного общемирового характера. При этом, поскольку различные опережающие индикаторы имеют разные единицы исчисления и в целом представляют собой довольно «пеструю» картину, на практике для предсказания цикличности ВВП рассчитывается обобщенный опережающий индекс.

Разработка и публикация системы опережающих индикаторов экономики США осуществляется на регулярной основе агентством Conference Board Inc. Другая система опережающих параметров валового продукта для Соединенных Штатов (также как и для других стран-участников) создана статистическим департаментом ОЭСР. Помимо методик международных организаций, для экономики США существуют и авторские разработки методологии индикаторов-предвестников [6, с. 201], [9 с. 352].

В России расчет опережающих индикаторов осуществлялся рядом отдельных авторов и не носит системного характера.

Опережающие индикаторы экономики США

Компонентами опережающего индекса для США, согласно последним данным Conference Board Inc., являются следующие экономические параметры: средняя продолжительность рабочей недели в производстве; средние еженедельные заявки на получение пособия по безработице; новые заказы на потребительские товары и материалы для производства; новые заказы средств производства, предназначенных для гражданских (невоенных) целей; разрешение на строительство новых частных строений; цены на 500 обыкновенных акций; денежная масса M2; индекс потребительских ожиданий; спред процентных ставок [10, с. 47–69].

Индикаторы, которые входят в опережающий индекс, рассчитываемый по методике ОЭСР, различны для каждой страны. Для США используются следующие индикаторы: NYSE индекс (цены на акции);

индекс потребительских ожиданий; спрэд процентных ставок; средняя продолжительность рабочей недели в производстве; индекс закупок; заказы на товары длительного пользования; темпы жилищного строительства [7 с. 34].

Общими параметрами для обоих подходов являются: средняя продолжительность рабочей недели в производстве; индекс потребительских ожиданий; заказы на товары длительного пользования, спрэд процентных ставок. Ряд других показателей несет общий смысловой оттенок: разрешение на строительство новых частных строений и начало жилищного строительства; цены на 500 обыкновенных акций и NYSE индекс (цены на акции), индекс закупок и новые заказы в производстве. Показатели, которые учитывает только Conference Board, Inc.: средние еженедельные заявки на получение пособия по безработице; денежная масса M2.

Проведенное сравнение позволяет утверждать, что хотя методологии расчета опережающего индекса США Conference Board, Inc и ОЭСР не совпадают [8, с. 1–3], набор используемых в методиках параметров близок между собой. Большинство из них относятся либо к производственному сектору (средняя продолжительность рабочей недели в производстве; новые заказы в производстве и т. д) либо к финансовому рынку (цены на акции, процентные ставки и т.д.).

Опережающие индикаторы экономики Российской Федерации

Статистическим департаментом ОЭСР для России, как для возможного кандидата данной организации, был выбран набор показателей-предвестников: индекс РТС (цены на акции), цены сырой нефти на мировом рынке, тенденции в производстве (в %), уровень экспорта, портфель заказов [7, с. 39].

Другой подход к выбору опережающих индикаторов для России предложили А. В. Улюкаев и П. В. Трунин, главными для России индикаторами-предвестниками на их взгляд являются: сальдо текущего счета платежного баланса, реальная процентная ставка на рынке МБК, отношение денежной массы к золотовалютным резервам, реальный эффективный курс рубля, «избыточное» предложение денег в реальном выражении, ВВП в процентах, спрэд между внутренней ставкой процента и ставкой LIBOR, темп роста ВВП в процентах, условия торговли (цены на нефть марки «Брент»), бегство капитала, золотовалютные резервы, экспорт, внутренний кредит, индекс давления на валютный рынок. При этом наиболее эффективными индикатора-

ми российские авторы считают сальдо текущего счета платежного баланса, реальная ставка процента, отношение денежной массы к золотовалютным резервам, реальный эффективный курс рубля и «избыточное» предложение денег в реальном выражении.

Общими или схожими по смысловой составляющей для предложенных отечественными авторами и ОЭСР подходов к определению опережающих индикаторов российской экономики являются следующие показатели: индекс фондового рынка (цены на акции), цена нефти на мировом рынке. Необходимо отметить, что экспорт, являющийся, по мнению ряда авторов, ациклическим параметром, экспертами ОЭСР, и А. В. Улюкаевым и П. В. Труниным для России отнесен к опережающим проциклическим параметрам.

Эксперты ОЭСР поименованных отечественными авторами параметров также предлагают учитывать такие опережающие индикаторы как тенденции в производстве и портфель заказов аналогично странам-участникам ОЭСР. Однако, использование данных параметров в системе опережающих индикаторов Российской Федерации выглядит неоправданным и может вносить погрешность в расчет опережающего индекса, в связи с тем, что производственная составляющая в общей структуре экономики России имеет меньший вес по сравнению со странами-участниками ОЭСР.

Методология системы индикаторов-предвестников, предложенная А. В. Улюкаевым и П. В. Труниным является более персонифицированной и индивидуально подобранной для Российской Федерации. Данная методология акцентирует свое внимание на финансовых показателях: денежной массе, золотовалютных резервах, курсе рубля, платежном балансе, внутреннем кредите. В то же время апробация представленной системы в IV кв. 2007 г. не подтвердила ее применимость для экономики России. Только 2 индикатора из 13-ти – «избыточное» предложение денег в реальном выражении и внутренний кредит в реальном выражении – подали опережающие сигналы кризиса [5, с. 104–108].

В целом, исходя из проведенного рассмотрения, можно констатировать, что система общемировых опережающих индикаторов, невозможна, вследствие того, что все страны находятся на разном этапе экономического развития, имеют разный тип экономики, разные условия для развития.

Для США – промышленно развитого государства – основными барометрами экономики, выступают показатели характеризующие производство (средняя продолжительность рабочей недели в произ-

водстве; индекс потребительских ожиданий; заказы на товары длительного пользования). Для ресурсно-экспортной экономики России основными индикаторами-предвестниками являются уровень экспорта, цена на нефть. Общими характеристиками при этом являются финансовые параметры такие как: портфель заказов, индекс фондового рынка (цены на акции), денежная масса, спрэды процентных ставок.

К настоящему моменту методология определения опережающих параметров для экономики Российской Федерации в отличие от США, находится в стадии формирования. Создание полноценной национальной системы опережающих индикаторов позволит бороться с влиянием циклических спадов на экономику России.

Библиографический список

1. Барашов Н. Г. Особенности системы индикаторов цикличности развития экономики // Психология и экономика. – 2009. – Т. 2. – № 2.
2. Лиховидов В. Н. Фундаментальный анализ мировых валютных рынков: методы прогнозирования и принятия решений. – Владивосток, 1999.
3. Остапкович Г. В. О системе индикаторов цикличности экономики // Вопросы статистики. – 2000. – № 12.
4. Сычев М. С. Показатели оценки экспортного потенциала предприятия // Инновационное развитие в экономике. – 2012. – № 4 (10).
5. Улюкаев А. В., Трунин П. В. Применение сигнального подхода к разработке индикаторов-предвестников финансовой нестабильности в РФ // Проблемы прогнозирования. – 2008. – № 5.
6. Cullity J., Banerji A. Procedures for Constructing Composite Indexes: a Re-Assessment. In: OECD Composite Leading Indicators Meeting. Paris, 1718 Oct. 1996.
7. OECD Composite Leading Indicators. Turning Points of Reference Series and Component Series, 2014 URL: <http://www.oecd.org/std/leading-indicators/> (дата обращения: 08.09.2014)
8. OECD. Composite Leading Indicators a Tool for Short-term Analysis. URL: <http://www.oecd.org/std/leading-indicators/15994428.pdf> (дата обращения: 08.09.2014).
9. Stock, James H. And Mark W. Watson. New Indexes of Coincident and Leading Economic Indicators. URL: <http://www.nber.org/chapters/c10968.pdf> (дата обращения: 08.09.2014).
10. The Conference Board Inc., Business Cycle Indicators Handbook. – New York, 2001.

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

А. Ю. Коньшунова

*кандидат экономических наук,
ОАО «Ростелеком»,
филиал в г. Омск, Россия*

Summary. The article covers the issue of reasonability and bounds of project management approach in marketing field. On the one hand, it can bring considerable benefits to the organization, but problems and obstacles still exist. The main differences between project management and operational management, the essential marketing projects' features have been analysed. The author provides the decision making methods to choose the appropriate management approach to the certain marketing task.

Keywords: marketing, project management, marketing project, features of the project.

Маркетинговая деятельность в различных сферах производства товаров и услуг обеспечивает конкурентное преимущество и эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе. Экономическая практика ставит перед организациями новые задачи, которые требуют использования новых качественных технологий в маркетинге. Широкое распространение проектного управления в менеджменте в целом как успешно зарекомендовавшего себя подхода к организации деятельности приводит к расширению областей его использования, в том числе к попыткам применения проектного подхода в маркетинговой деятельности.

Проектная работа, которая одновременно ориентирована на чёткую цель и ограничена жёсткими временными рамками, в полной мере соответствует быстро меняющимся требованиям современного делового мира и маркетинговым задачам организации. Рассматривая маркетинговое мероприятие как проект или группу проектов, организация получает новые возможности для логического упорядочения действий, анализа их эффективности, а также более чёткого планирования и бюджетирования ресурсов, необходимых для реализации спроектированных улучшений.

С другой стороны, распространение проектного управления на маркетинговую деятельность сдерживается рядом сложностей. Мы выделяем следующие основные направления, более детально описанные в отдельной статье [7]:

1. Многогранность понятия «маркетинг», ведущее к различному очерчиванию его границ в каждой конкретной организации и, соответственно, областей применения маркетинговых проектов.

2. Неоднозначность критериев отнесения проектов к маркетинговым проектам; отсутствие общепринятой методики оценки успешности реализованных маркетинговых проектов.

3. Неоднозначность определения границ проектной и операционной деятельности в организации в целом.

4. Влияние общеорганизационных факторов, препятствующих развитию проектного управления, таких как отсутствие навыков применения методов и процедур управления портфелем проектов, отсутствие необходимой управленческой культуры и специалистов необходимой квалификации.

Рассмотрим подробнее вопрос о возможности, целесообразности и границах применения методологии проектного менеджмента в маркетинговой деятельности организации.

Маркетинговый процесс в большинстве случаев реализуется через отдельные мероприятия. Для принятия решения о реализации того или иного маркетингового мероприятия в форме проекта необходимо, прежде всего, чёткое понимание различий между проектной и операционной деятельностью.

Проектная и операционная деятельность в организации, как правило, ведутся параллельно, имеют определённые цели, состоят из работ, выполняются людьми, требуют ресурсов и управления, предполагают ответственных лиц за достижение результата. Основными отличиями этих двух видов деятельности является то, что процессы носят повторяющийся, циклический характер, а проекты направлены на достижение уникальных целей в определённые сроки. Другие существенные отличия приведены в таблице 1 [8, с. 22].

Т а б л и ц а 1

Основные различия проектной и операционной деятельности

Элемент системы	Операции	Проект
Цели	Повторяющиеся, типовые. Как правило, направлены на воспроизводство существующего бизнеса с заданными параметрами	Уникальные, определены сроки достижения

Содержание	Повторяющиеся работы, типовая их последовательность. Как правило, в рамках одной функциональной области	Комплекс работ разной степени новизны, новая последовательность. Часто необходима интеграция работ из разных функциональных областей
Окружение	Стабильное. Интерфейсы отлажены	Новое. Интерфейсы необходимо согласовывать
Ограничения	Обоснованы с учётом опыта выполнения данных работ. Задокументированы	Рассчитываются и согласуются в условиях неопределённости и различных интересов участников
Риски	В основном известны на основе накопленного опыта, есть статистика	Новые, связаны с содержанием проекта, участниками и внешними условиями реализации
Участники	Постоянный состав исполнителей, стабильная организационная структура и должности	Новый состав, временная организационная структура и роли
Процессы управления	Стабильные, отлажены	Новые, требуют определения и согласования

Для принятия решения об использовании проектного подхода к реализации маркетинговой задачи необходимо также понимание сущности маркетингового проекта. Маркетинговый проект – это уникальное предприятие, предполагающее координированное выполнение взаимосвязанных действий для достижения определённых маркетинговых целей в условиях временных и ресурсных ограничений.

Важным аспектом, который необходимо учитывать при выделении маркетинговых проектов, является необходимость соблюдения основных признаков проектов. На сегодняшний день у исследователей отсутствует единое мнение о полном и достаточном перечне общих для всех проектов признаков. Значительным числом авторов (И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге, В. Н. Фунтов, В. И. Либерзон, А. В. Полковников, В. И. Воропаев, Т. А. Куправа, В. Н. Бурков, Э. У. Ларсон, М. В. Романова, Р. И. Адгамов, Р. Арчибальд, П. Мартин, К. Тейт, Ф. Бэгьюли и др.) выделяются следующие признаки:

1. Направленность на достижение конкретных целей. Проекты нацелены на получение определённых результатов, т.е. на достижение измеримой цели (комплекса целей) заказчика, которая имеет времен-

ное ограничение и предполагает выбор оптимальной стратегии её достижения, реализуемой через производство конкретных работ.

2. Уникальность. Проекты – мероприятия в определённой степени неповторимые и однократные. Признак «уникальности» может быть характеристикой проекта в целом и отдельных его составляющих. Уникальность может быть связана как с конечными целями проекта, так и с условиями их достижения. При этом степень уникальности может сильно отличаться от одного проекта к другому: чем выше уникальность проекта, тем выше неопределённость и сложнее планирование и управление.

3. Ограниченная протяжённость во времени, с определённым началом и концом. Начало проекта связано с авторизацией проекта. Завершение проекта наступает тогда, когда достигнуты цели проекта; или признано, что цели проекта не будут или не могут быть достигнуты; или исчезла необходимость в проекте.

4. Координированное выполнение многочисленных взаимосвязанных действий. В отличие от большинства видов организационной работы, которая делится по принципу функциональной специализации, для проекта характерно комбинировать и объединять усилия разнообразных специалистов. Участие специалистов из разных функциональных подразделений или внешних подрядчиков, выполняющих взаимосвязанные работы, требует организации их взаимодействия и управления. Специфическая для проекта организация управления и взаимодействия означает, что сложные и важные проекты не могут быть выполнены в рамках существующих организационных структур, для проекта необходимо создание особой организационной формы структуры с определением ответственного за выполнение всего проекта.

5. Ограниченность ресурсов подразумевает, что утверждённый план проекта должен иметь перечень ресурсных спецификаций и ограничений, а также график их потребления в работах проекта. В реальной жизни ресурсы всегда ограничены либо по количеству, либо по периоду времени, в течение которого они могут использоваться, либо по качеству. Ограниченность ресурсов и располагаемого времени заставляет заинтересованную сторону принимать меры по их использованию наилучшим образом для достижения поставленной перед проектом цели.

Существует подход, разделяющий признаки проекта на первичные и вторичные [5, с. 81]. Первичные признаки априорны, служат основой для принятия решения об образовании проекта как элемента управления; к ним относят признак наличия конечной цели, комплексность, но-

визну и неповторимость. Вторичные признаки формируются вместе с проектом и характеризуют конкретные условия, которые ставятся субъектом управления исходя из особенностей экономической ситуации: признак изолированности в системе управления, установленные сроки, заданный объём расхода ресурсов и отдельный бюджет.

В практической деятельности граница между проектной и операционной маркетинговой деятельностью может быть весьма условной. То, с какого момента маркетинговая задача становится скорее проектом, чем штатной ситуацией, оценивается в каждой компании по-своему. Здесь возможно использование двух принципиально разных подходов.

Первый подход предполагает формирование в организации конечного списка маркетинговых задач, которые будут управляться на проектной основе [1, с. 22]. К таким задачам могут относиться проекты по открытию новых точек продаж, по организации участия в выставках, по разработке новых продуктов. Для составления полного списка необходимо проведение всестороннего анализа маркетинговой деятельности с целью выявления фактических и потенциально возможных маркетинговых задач организации.

Преимущество данного подхода заключается в экономии времени для принятия решения относительно применения проектного подхода. Основным недостатком представляется сложность составления и регулярного пересмотра данного списка. С одной стороны, проблематичным может быть отнесение проекта к маркетинговому, особенно для категории комплексных проектов. Кроме этого, при составлении списка особую важность приобретает точность формулировок. Например, реализация задачи «проведение маркетингового исследования» как проекта оправдана для сбора первичной маркетинговой информации по большому опроснику и при значительном объёме выборки, но нецелесообразна для кабинетного исследования по узкому вопросу. С другой стороны, в условиях высокой динамичности внешней и внутренней организационной среды, в компании могут возникать новые, не учтённые в данном списке маркетинговые задачи, которые необходимо включать или не включать в данный список.

Второй подход заключается в принятии решения о целесообразности использования проектного подхода для каждой конкретной задачи. Для этого используют перечень вопросов, описывающих поставленную маркетинговую задачу. При этом список вопросов может быть типовым (например, проверочный лист Литке) [6, с. 27], либо составленным в самой организации с указанием конкретных числовых значений

выделенных критериев [1, с. 21–22]. Как правило, списки таких вопросов основаны на перечисленных выше признаках проекта.

Преимущество данного подхода заключается в гибкости выбора управленческих технологий. Так, например, И. М. Брыкин рассматривает задачу по разработке названия торговой марки как полноценный проект, который включает 86 уникальных задач и длится от 18 до 51 рабочих дней (а с учётом регистрации торговой марки – от 1 до 3 лет) [2, с. 22]. Аналогичная задача может быть решена специалистом по рекламе без использования проектного подхода.

Альтернативой использования списка вопросов является разработанный С. В. Васильевым подход [3]. Он заключается в выделении критериев оценки маркетинговых намерений (объём, ноу-хау, комплексность, степень трудности, значимость, структурированность, риски). Эти критерии оцениваются экспертами в баллах, затем с помощью метода Дельфи получают согласованный результат, определяют интегральную оценку с учётом весовых коэффициентов критериев. Далее в зависимости от принятой шкалы рассчитываются три варианта показателя уровня новизны маркетингового намерения – минимальный, средний, максимальный. Фактическая интегральная оценка сравнивается с расчётными значениями уровня новизны. При её уровне выше среднего рекомендуется использование проектного подхода.

Для успешного использования проектного подхода к решению маркетинговых задач на регулярной основе важным является также наличие соответствующих организационных условий. Поскольку сам по себе проектный подход не отменяет и не подменяет другие методы управления, важнейшим вопросом для проектно-ориентированной компании является гармоничное включение проектного управления в другие существующие в организации управленческие контуры и бизнес-процессы.

Таким образом, в настоящее время маркетинговый менеджмент претерпевает значительные изменения, чтобы его инструментарий адекватно следовал трансформационным рыночным процессам. Проектное управление маркетинговой деятельностью может повысить её эффективность, что в целом положительно скажется на успешности функционирования организации в условиях динамичных изменений среды в долгосрочной перспективе. Практические потребности бизнеса требуют дальнейших углубленных исследований и специализации методологии и инструментов проектного менеджмента для маркетинговой сферы, в частности, развития понятийного аппарата, анализа специфики маркетинговых проектов, описания типовых маркетинговых проектов и портфелей проектов.

Библиографический список

1. Богданов В. В. Управление проектами: корпоративная система – шаг за шагом. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 248 с.
2. Брыкин И. М., Беклемишев А. В. Оценка, выбор и анализ инвестиционных проектов. – М. : ООО «Международная Медиа Группа», 2011. – 48 с.
3. Васильев С. В. Управление инновационным маркетингом на предприятиях промежуточного технологического цикла в условиях неопределённости и динамики рынков. – М. : МГТУ, 2006. – 158 с.
4. Гайдаенко Т. А. Маркетинговое управление. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2008. – 512 с.
5. Жукова Т. Н. Проектное управление (методологический аспект) : монография. – СПб. : СПбГИЭУ, 2011. – 170 с.
6. Календжян С. О., Борш Г. Система эффективного управления. Управление проектами и командами // Евроменеджмент для России. – М. : Издательский дом «Дело», РАНХиГС, 2012. – 76 с.
7. Коньшунова А. Ю. Особенности управления маркетинговыми проектами в организации // В сб. Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития : сборник мат-лов XVI междунар. науч.-практ. конф. / под общ. ред. С. С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. – С. 35–40.
8. Полковников А. В., Дубовик М. Ф. Управление проектами. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2013. – 552 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА К ВЫЯВЛЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Л. С. Машенцова
И. В. Богомолова

*аспирант,
кандидат экономической наук,
профессор,
Волгоградский государственный
архитектурно-строительный
университет,
г. Волгоград, Россия*

Summary. The novelty of the approach to the assessment of the competitiveness of the territory, proposed by the authors allows you to group of socio-economic indicators of the territory, in particular the city in 6 categories: economy, business, production, social sphere, culture and administrative resources, which brings together the opinions of the authors, considering the territory as integral social system, economic system and ecological-social-economic structure. We also work out a common grading scale development of the city, which includes three States: normal, intermediate and crisis, each state it is possible to assign an expert evaluation and the final results will be displayed graphically on a polygon competitiveness.

Keywords: marketing of territories; metropolis; sustainable development; territory.

Важность развития маркетинга территорий обоснована в основном постоянно растущей конкурентной борьбой среди регионов страны за специализированную рабочую силу, перспективные предприятия, привлечение инвестиций в регион и т. д.

Конкурентная борьба складывается в большинстве случаев благодаря значительно различающемуся промышленному, ресурсному и инвестиционному потенциалу, при этом подобные различия всё больше углубляются [1]. Поэтому к формированию стратегии развития города нужно подходить серьезно, необходимо провести предварительный анализ состояния территории, выявить ее достоинства и недостатки.

Существуют различные определения территории. Авторы под понятием территории понимают социально-экономическую категорию, которая выступает как совокупность экономических и социальных показателей, являющихся следствием друг друга и относящихся к конкретной территории, что позволяет определить уровень ее развития [2].

Так как город включает в себя различные аспекты, то рассматривать его нужно системно. Для данной цели авторами разработана методика, в основе которой лег многоугольник конкурентоспособности. Данный многоугольник разделен на две большие группы показателей города – социальные и экономические, что позволяет наглядно разъяснить состояние всех наиболее значимых секторов города, отстающих направлений, а также сравнить регион с любым другим относительно выбранных показателей. При этом результаты исследования являются объективными, так как в методе применяются экспертные оценки, на основании которых формируются средние значения рассматриваемых показателей.

В соответствии с различными научными подходами к изучению территории можно выделить следующие, наиболее значимые категории развития (рис. 1.):



Рисунок 1. Многоугольник социально-экономической конкурентоспособности территории.

По мнению авторов, именно такие категории показателей территории можно разделить на две группы: социальную и экономическую. Данное применение многоугольника конкурентоспособности по отношению к территории позволяет объединить в себе несколько научных подходов,

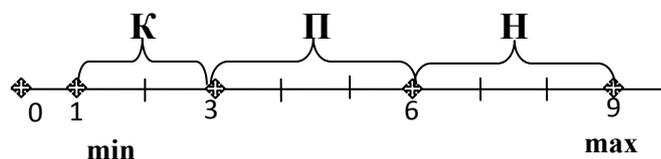
которые рассматривают территорию с различных точек зрения: территория как социальная система, территория как экономическая подсистема и территория как эколого-социально-экономическая структура.

Для проведения анализа авторами была разработана общая шкала развития города по категориям. По разработанной шкале возможно более полно оценить состояние территории, затрагивая различные аспекты, что позволяет проводить сравнительный анализ между конкурирующими регионами.

Такая шкала позволяет соотнести уровень развития города с одним из трех состояний, но, так как для визуального построения многоугольника конкурентоспособности города недостаточно качественных показателей, их необходимо преобразовать в количественные, присвоив каждому состоянию определенный числовой коэффициент.

Таким образом, шкала оценки в количественном выражении выглядит следующим образом (рис. 2):

- Для каждого из показателей используется шкала оценки, представленная в таблице 2, в данной таблице состоянию нормы соответствуют баллы от 7 до 9, переходному состоянию соответствуют баллы от 4 до 6, кризисному состоянию соответствуют баллы от 1 до 3.
- Результат, равный нулю, не используется, так как на практике не существует абсолютного отсутствия того или иного показателя в развитии города.



где, К - область кризисного состояния

П - область переходного состояния

Рисунок 2. Шкала оценки любого показателя уровня развития города, включающая три состояния.

Источник: составлено автором.

Данную методику оценки уровня развития города на основе многоугольника конкурентоспособности можно применять как субъективно (методика проводится одним человеком), так и объективно (методика проводится на основе экспертных мнений).

Результаты, полученные в ходе проведения данной методики, могут быть использованы в целях управления регионом и для построения стратегии развития города, так как такой результат будет являть-

ся объективным, более точным, состоящим из усредненных показателей. При этом многоугольник социально-экономической конкурентоспособности города позволяет наглядно отобразить состояние показателей города, выявить критические области, которым стоит уделить внимание при формировании стратегии развития территории, а также определить конкурентоспособные сектора анализируемого города.

Библиографический список

1. McKenna R. Marketing is everything. Harvard Business Review 69 January/February, 1991.
2. Особенности развития территории как социально-экономической категории на примере Волгоградской области // Богомолова И. В., Машенцова Л. С. – Модернизация экономики и управления: II Международная научно-практическая конференция 27 февраля 2014 года [Текст] : сборник научных статей / под общ.ред. д-ра экон. наук, проф. В. И. Бережного / Северо-Кавказский федеральный университет. – Ставрополь : Ставрополит, 2014. – Часть 1.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

А. П. Кузнецов

*аспирант,
Институт социально-экономического
развития территорий РАН,
г. Вологда, Россия*

Summary. The article presents a method for calculating the integral index of environmental sustainability of the region. As a results of approbation of this method on the materials of the Vologda region it can be concluded that environmental sustainability of the region grows weaker. According to the author, the chief reason of this decline is the lack of the integrated approach to sustainable regional development.

Keywords: regional economy; integral index; environmental sustainability; Vologda region.

На современном этапе развития особую значимость приобретает экологическая устойчивость социально-экономических систем, под которой понимается обеспечение качества окружающей среды, достаточного для удовлетворения потребностей текущего и будущих поко-

лений. Отметим, что экологическая устойчивость выступает отдельным фактором устойчивого развития территории.

Обеспечение экологической устойчивости является актуальным вопросом для развития большинства регионов, в том числе и для Вологодской области, поскольку, говоря о качественном состоянии окружающей среды региона, нельзя не отметить, что большая часть показателей свидетельствует об ухудшении состояния окружающей среды региона [4, с. 2].

Наличие разнонаправленных тенденций в экологической устойчивости развития Вологодской области свидетельствует о необходимости проведения комплексной оценки экологических аспектов регионального развития.

На наш взгляд, исходя из целей экологически устойчивого развития, при проведении оценки необходимо учитывать следующие аспекты: качественное состояние и загрязнение окружающей среды, восстановление природных ресурсов, устойчивое финансирование мероприятий по охране окружающей среды [4, с. 4].

При этом экологизация хозяйственного комплекса оценивается при помощи коэффициента, который отражает эффективность очистки отходов производства и потребления (формула (1)).

$$K_1 = \frac{\left(\frac{q_{\text{выб.}}}{Q_{\text{газ}}} + \frac{q_{\text{сброс.}}}{Q_{\text{жид}}} + \frac{q_{\text{отх.}}}{Q_{\text{отх}}} \right)}{3} \quad K_1 \in [0; 1], K_1 \rightarrow 0 \quad (1)$$

Качественное состояние окружающей среды региона оценивается коэффициентом, отражающим распространение загрязняющих веществ в окружающей среде региона. Коэффициент рассчитывается по формуле (2).

$$K_2 = \frac{\left(\frac{n_{\text{неуд.}}}{N_{\text{общ.}}} + \frac{ИЗА}{ИЗА_{\text{макс}}} \right)}{2} \quad K_2 \in [0; 1], K_2 \rightarrow 0 \quad (2)$$

Эффективность восстановления природных ресурсов оценивается как восстановление природных ресурсов относительно общего объёма их потребления (формула (3)).

$$K_3 = \frac{\left(\frac{S_{\text{лес.}}}{S_{\text{сплош. руб.}}} + \frac{S_{\text{воспр.}}}{S_{\text{ох. угод.}}} \right)}{2} \quad K_3 \in [0; 1], K_3 \rightarrow 1 \quad (3)$$

Устойчивость финансирования природоохранной деятельности оценивается отношением доходов, получаемых от загрязнения окружающей среды, к затратам на её очистку (формула (4)).

$$K_4 = \frac{\left(\frac{P_{возд.}}{C_{возд.}} + \frac{P_{вод.}}{C_{вод.}} + \frac{P_{отх.}}{C_{почв.}}\right)}{3} \quad K_4 C[1;0], K_4 \rightarrow 1 \quad (4)$$

Поскольку показатели, используемые для проведения оценки, могут принимать нулевые значения, в качестве метода агрегирования, на наш взгляд, целесообразно использовать метод среднего арифметического. При этом для коэффициентов K_1 и K_2 , которые являются обратными (их снижение свидетельствует о повышении общей экологической устойчивости), для обеспечения совместимости результатов расчётов проводится инверсия их пределов. Таким образом, индекс экологической устойчивости I рассчитывается по формуле (5).

$$I = \frac{((1 - K_1) + (1 - K_2) + K_3 + K_4)}{4} \quad I \in [0;1], I \rightarrow 1 \quad (5)$$

Оценка экологической устойчивости Вологодской области на основе представленного методического инструментария позволяет заключить следующее (таблица 1).

Т а б л и ц а 1

Расчёт коэффициента экологизации хозяйственного комплекса на материалах Вологодской области [1, 2, 3, 4]

Показатели	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2012 к 2000, в %
Коэффициент экологизации хозяйственного комплекса							
$q_{\text{выб.}}$	478	549,35	539,84	602,72	598,32	598,43	125,19
$Q_{\text{газ.}}$	2157	2212	2234	2247	2078	2036	94,39
$q_{\text{сброс.}}$	240,6	170,3	148,8	149,8	156,7	157,6	65,5
$Q_{\text{жид.}}$	737,5	643	634,7	631,2	643	628,9	85,3
$q_{\text{зах.}}$	3644,7	5032,8	4632,1	5087,9	5034,8	5671	155,6
$Q_{\text{отх.}}$	18289	18332	16121	16589	16173	14747	80,6
K_1	0,25	0,26	0,25	0,27	0,28	0,31	124,3
Коэффициент состояния окружающей среды							
$N_{\text{неуд.}}/N_{\text{общ.}}$	24,3	30,6	32,4	39,6	43	45,1	185,6
ИЗА	9,4	5,3	7,9	7,5	7,2	7,5	80,6
ИЗА _{max}	19,8	19,8	19,8	19,8	19,8	19,8	100
K_2	0,36	0,29	0,36	0,39	0,4	0,42	116,25
Коэффициент восстановления природных ресурсов							
$S_{\text{лес.}}$	18,7	28,7	30,1	32,3	44,2	43,2	В 2,3 раза
$S_{\text{спл.}}$	23,6	46,2	43,9	57,4	60,8	61,8	В 2,6 раза
$S_{\text{восс.}}$	170	187	189	197	197	197	115,88
$S_{\text{охот.}}$	5232,7	5232,7	5232,7	5232,7	5232,7	5232,7	100
K_3	0,41	0,33	0,36	0,3	0,38	0,37	89,31

Коэффициент устойчивого финансирования природоохранной деятельности							
$q_{\text{выб.}}$	15,4	28,02	32,48	26,75	32,65	31,19	В 2 раза
$Q_{\text{газ.}}$	21,4	34,7	32,1	28,2	33,4	34,6	161,7
$q_{\text{сброс.}}$	47,2	92,5	89,8	80,5	90,76	90,29	191,3
$Q_{\text{жид.}}$	69,5	228,8	262,4	298,6	299,6	442,2	В 6,36 раза
$q_{\text{зах.}}$	525,8	1057,2	1160,1	1156	1254,4	1151,3	В 2,2 раза
$Q_{\text{отх.}}$	106,9	420,5	349,5	378,4	430	624,3	В 5,8 раза
K_4	0,04	0,03	0,03	0,02	0,03	0,02	58,83
Индекс экологической устойчивости развития региона							
I	0,46	0,45	0,44	0,42	0,43	0,42	91,3

На наш взгляд, снижение экологической устойчивости развития региона связано с рядом проблем, таких как:

1. Рост загрязнения окружающей среды автотранспортом. Данная проблема значительно обостряется вследствие роста благосостояния населения, позволяющего покупать и содержать автомобили, отсутствия действенных рычагов стимулирования населения к покупке более экономичных малолитражных автомобилей, более новых автомобилей с двигателями, отвечающими экологическим стандартам Евро 4 и Евро 5, а также роста количества пробок в крупных городах области.

2. Накопление загрязнений в водоёмах региона, что обусловлено как продолжающимся (хотя и в меньших размерах) загрязнением, так и рядом иных факторов, среди которых можно выделить характеристики водоёма и характер использования его вод.

3. Сохранение негативной ситуации, связанной с безопасным захоронением отходов. Ввиду высокой стоимости строительства полигонов ТБО, их количество увеличивается крайне незначительно, что обуславливает низкий процент безопасно захороняемых отходов.

4. Ослабление финансовых стимулов для снижения загрязнения окружающей среды промышленными предприятиями. Кроме того, значительно сократились бюджетные отчисления от природопользователей, что приводит к ослаблению устойчивости бюджетов всех уровней.

5. Сокращение объёмов лесных ресурсов региона в результате недостаточных объёмов лесовосстановления.

Для решения указанных проблем автором предлагается совершенствование комплексной политики в области охраны окружающей среды. Среди её ключевых особенностей следует выделить постепенный переход к улучшению показателей состояния окружающей среды, расширение межведомственного взаимодействия, повышение эффективности существующих экономических инструментов охраны окружающей

среды. Реализация данной политики требует совершенствования существующих документов стратегического планирования с целью перехода на путь экологически устойчивого развития региона.

Библиографический список

1. Доклад о состоянии и охране окружающей среды Вологодской области в 2012 году / Правительство Вологодской области, департамент природных ресурсов и охраны окружающей среды Вологодской области. – Вологда, 2013. – 260 с.
2. Селименков Р. Ю., Кузнецов А. П. Формирование организационно-экономического механизма экологически устойчивого развития региона : отчет о НИР. – Вологда, 2013. – 131 с.
3. Селименков Р. Ю., Кузнецов А. П. Экологические аспекты развития промышленного сектора региона // Проблемы развития территорий. – 2013. – № 68. – С. 105–115.
4. Селименков Р. Ю., Кузнецов А. П. Проблемы экологически устойчивого развития территории // Проблемы развития территорий. – 2013. – № 3 (71). – С. 38–44.
5. Состояние окружающей среды в Вологодской области в 2012 году : стат. сборник / Вологдастат. – Вологда, 2013. – 74 с.

ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОТВЕТСТВЕННЫЙ БИЗНЕС: БУХГАЛТЕРСКИЙ ПОДХОД К ЭКОЛОГИЧЕСКОМУ НАЛОГУ

Д. К. Ульянова

*аспирант,
Киевский национальный
университет имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина*

Summary. In article illuminated issue of information needs of users of accounting. The needs of different user groups are considered in article, satisfaction of which will allow building an effective system of accounting.

Keywords: ecological tax; ecological accounting; VAT debit.

Ухудшение экологии Земли ныне является объектом волнения всего мирового общества в целом и каждой страны в отдельности. Руководствами государств предпринимаются различные меры по исправлению экологической ситуации в пределах своей компетенции. Так, в Украине разработана «Стратегия национальной экологической

политики на период до 2020 года», где определены первопричины экологических проблем страны [3]. Среди них основные:

- унаследованные от бывшего СССР системные социально-экономический и экологический кризисы, усиленные процессом;
- недостаточное понимание в обществе и государстве приоритета сохранения окружающей природной среды и преимуществ устойчивого развития;
- деградация общественного сознания, включающая «потребительское» отношение к окружающей природной среде;
- несовершенная система государственного управления в сфере охраны окружающей природной среды, регулирования использования природных ресурсов;
- отсутствие чёткого распределения природоохранных и хозяйственных функций;
- несоблюдение природоохранного законодательства; изношенность основных фондов промышленной и транспортной инфраструктуры страны.

Одним из самых распространённых методов влияния государства на хозяйственную деятельность есть система налогообложения, которая также является источником финансовых ресурсов для финансирования приоритетных политик развития страны. Так, в Украине существует экологический налог, который призван выполнить функцию контроля за использованием природных ресурсов и функцию наполнения государственного бюджета для дальнейшего финансирования экологически ориентированных программ. Экологический налог – один из существенных статей бюджетных доходов, который требует соответствующего учёта на разных уровнях.

Проблемам организации учёта в системе действующего налогового законодательства как целостной системы посвящены научные труды таких известных учёных-экономистов, как: Ф. Ф. Бутинец, Н. А. Гура, Н. И. Дорош, Л. Г. Мельник, А. П. Москаленко, Н. В. Пахомова, В. Г. Швец, и другие [1, 2, 4, 5, 7, 8, 9]. Тем не менее, несмотря на важность проблем налогового учёта, в природоохранном аспекте они исследованы пока ещё недостаточно.

На определённом этапе своего развития предприятие выходит из плоскости исключительного получения прибыли и переходит к развитию не только себя, но и окружающего мира. Мировые бренды выстраивают себе репутацию на основе ведения социально ответственного бизнеса, в частности, экологически чистого и безопасного пред-

приятия (например, Орган экологической сертификации и маркировки «Живая планета»). Она, как оказалось, важнее качества самого продукта. С одной стороны, для поддержания репутации экологически ответственного предприятия необходимо, в первую очередь, своевременно и полностью уплачивать все необходимые налоги для построения и поддержания экологии. Не говоря уже о том, что это является обязательным. С другой стороны, уплата экологического налога является своего рода установлением партнёрских отношений между государством и предприятием. Предприятие рассчитывает на помощь государства в сфере предотвращения экологических катастроф, как в нормативном, так и в финансовом аспектах.

Экологический налог – отличный инструмент для регулирования взаимоотношения бизнеса и государства. Он является сдерживающим фактором для предприятий, которые хотят использовать природные ресурсы, но не готовы финансировать их восстановление. В то же время, налог является небольшой компенсацией за пользование ресурсами, накопив которую, государство постепенно сможет восстановить и реанимировать потраченные ресурсы или найти им равноценную замену (развитие технопарка).

Налоговый кодекс Украины определяет экологический налог как общегосударственный обязательный платёж, который исчисляется исходя из фактических объёмов выбросов в атмосферу, сбросов в водные объекты загрязняющих веществ, размещения отходов, в том числе и радиоактивных [6].

В Украине обязательство по его уплате возложено на все субъекты хозяйственной деятельности, юридические лица, что не осуществляют хозяйственную (предпринимательскую) деятельность, бюджетные учреждения, общественные и другие предприятия, учреждения и организации, постоянные представительства нерезидентов, включая тех, которые выполняют агентские (представительские) функции относительно таких нерезидентов или их основателей, во время осуществления деятельности которых на территории Украины и в пределах её континентального шельфа и исключительной (морской) экономической зоны осуществляются:

- выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух стационарными источниками загрязнения;
- сбросы загрязняющих веществ непосредственно в водные объекты;
- размещение отходов (кроме размещения отдельных видов (классов) отходов как вторичного сырья, что размещаются на собственных территориях (объектах) субъектов ведения хозяйства);

- образование радиоактивных отходов (включая уже накопленных);
- временное хранение радиоактивных отходов их производителями сверх установленного особенными условиями лицензии срока.

При этом, согласно Кодексу, к плательщикам экологического налога не относятся субъекты деятельности в сфере использования ядерной энергии, которые:

- до последнего календарного дня (включительно) отчётного квартала, в котором приобретён источник ионизирующего излучения, заключили договор относительно возвращения отработанного закрытого источника ионизирующего излучения за пределы Украины к предприятию – производителю такого источника;
- осуществляют обращение с радиоактивными отходами, что образовались в результате Чернобыльской катастрофы, в части деятельности, связанной с такими отходами;
- размещают на собственных территориях (объектах) исключительно отходы, как вторичное сырьё.

Каждый автомобилист гипотетически тоже является плательщиком этого налога, как владелец передвижного источника загрязнения (в случае использования топлива). Во имя прозрачности администрирования налога и упрощения процедуры его взимания государство возложило функции исчисления и удержания – на продавцов топлива, что упростило контроль за правильностью уплаты налога и сконцентрировала денежные потоки от основных продавцов, а не разбивало их на маленькие платежи от каждого физического и юридического лица. Однако этим своим решением государственные органы усложнили налоговый учёт для так называемых налоговых агентов, тем самым построив некое отягощающее обстоятельство для данной отрасли, на преодоление которого необходимо привлечь дополнительные финансовые и трудовые ресурсы. Рассмотрим проблему подробнее.

Базой налогообложения есть объёмы и виды загрязняющих веществ, которые выбрасываются в атмосферу стационарными источниками или непосредственно в водные объекты; размещённых отходов, кроме объёмов и видов (классов) отходов, как вторичного сырья, что размещаются на собственных территориях (объектах) субъектов ведения хозяйства; топлива, в том числе выработанного из давальческого сырья, реализованного или ввезённого на таможенную территорию Украины налоговыми агентами, кроме: объёмов топлива вывезенных из таможенной территории Украины в таможенных режимах экспорта или реэкспорта и/или переработки на таможенной террито-

рии Украины удостоверенных должным образом оформленной таможенной декларацией; мазута и печного топлива, что используются в процессе производства тепло- и электроэнергии; радиоактивных отходов, что образуются в результате деятельности субъектов ведения хозяйства и/или временно хранятся их производителями сверх установленного особенными условиями лицензии срока; электрической энергии, выработанной эксплуатирующими организациями ядерных установок (атомных электростанций).

Исходя из этого, плательщикам экологического налога необходимо в конце отчётного периода определить размер налогооблагаемой базы и умножить на соответствующую для этого вида загрязнения ставку. В бухгалтерском учёте сделать следующее начисление и последующую оплату:

Дт Экологические расходы

Дт Экологический налог

Кт Экологический налог

Кт Счета в банке

Неким исключением выступают налоговые агенты от экологического учёта. Им необходимо удержать этот налог с покупателя. Соответственно, они его включают в себестоимость продукта. Если принять во внимание налог на добавленную стоимость, то в случае включения налога в себестоимость, компания признаёт на его величину сумм налоговых обязательств и покупатель дополнительно его оплачивает. Данный подход обусловлен ст. 188 НКУ, где не указан экологический налог в исключениях, на которые не начисляется НДС.

Мы считаем, что это является одним из некорректных факторов, так как, выходит, начисление налога на налог и налог на добавленную стоимость искусственно увеличивается. Например, касательно НДС на проданную тонну не этилового бензина $86,53 * 0,2 = 17,31$ грн. на каждую тонну проданного топлива. Допустим, себестоимость тонны бензина без учёта налога составляет 10 000 грн. Добавив экологический налог к себестоимости и обложив это НДС (в Украине – 20 %), получаем:

$(10\,000 + 86,53) * 1,2 = 12\,103,84$ грн.

Рассчитаем ситуацию без включения НДС в себестоимость:

$10\,000 * 1,2 + 86,53 = 12\,086,53$ грн.

В итоге выходит, что цена завышена на 0,14 % на каждую тонну проданного бензина.

Более корректно, по нашему мнению, следует выделять налог из себестоимости и включать его в стоимость топлива уже после начис-

ления обязательств по НДС (аналогично с налогом на рекламу, сбором в пенсионный фонд с мобильной связи). В таком случае, стоимость не этилового бензина уменьшится на 17,31 грн. с каждой тонны, да и у налогового агента уменьшатся налоговые обязательства. Такое изменение налогового законодательства станет более справедливым по отношению к плательщикам, что сделает их деятельность более прозрачной и «налого-ответственной».

Руководством страны было принято решение постепенного ввода данного налога для смягчения и «подготовки» предприятий к его оплате. В связи с этим, в 2013 году применялось только 75 % ставок, определённых Налоговым кодексом Украины.

Предприятия подавали в органы налоговой службы отчёты о начислении и уплате данного налога раз в квартал. Отчётность о фактических объёмах радиоактивных отходов, образованных за базовый налоговый (отчётный) период, календарный квартал (включая уже накопленные к 1 апреля 2009 года) и фактические объёмы радиоактивных отходов, которые хранятся у производителя таких отходов сверх установленного особенными условиями лицензии срока, согласовывается органом государственной санитарно-эпидемиологической службы и органом государственного регулирования ядерной и радиационной безопасности. Требования относительно сроков представления и содержания отмеченной отчётности устанавливаются особенными условиями лицензии. Копии отчётности подаются налогоплательщиками вместе с налоговой декларацией.

Если плательщик экологического налога в отчётном году не планирует осуществления выбросов, сбросов загрязняющих веществ, размещения отходов, образования радиоактивных отходов, то он должен сообщить об этом в соответствующий контролирующий орган по месту расположения источников загрязнения и подать заявление об отсутствии у него в следующем отчётном году объекта для исчисления экологического налога. Иначе плательщик налога обязан подавать налоговые декларации в соответствии с настоящей статьёй Кодекса.

Выводом из вышеизложенного может служить то, что при введении в систему налогообложения экологического налога происходит увеличение и налоговых обязательств плательщика по НДС, что, с одной стороны, негативно сказывается на состоянии оборотных средств предприятия и соответственно вынуждает его сокращать свои расходы иногда за счёт снижения затрат на природоохранную деятельность. С другой стороны, страдают партнёрские отношения с го-

сударством, так как фактические расходы предприятия превышают задекларированные Кодексом нормы экологического налога. Также следует отметить, что плательщиками этого налога являются добросовестные плательщики, которые не скрывают своего потребления природных ресурсов, и которых необходимо всячески стимулировать.

Библиографический список

1. Бутинец Ф. Ф. Бухгалтерский финансовый учёт : учеб. для студ. вузов спец. «Учёт и аудит». – 5-е изд., доп. и перераб. – Житомир: ЧП «Рута», 2003. – 726 с.
2. Гура Н. А. Учёт видов экономической деятельности. – К. : Центр учебной литературы, 2010. – 392 с.
3. Дорош Н. И. Аудит: теория и практика. – К. : И-во «Знание», КОО, 2006. – 495 с.
4. Мельник Л. Г., Коринцева О. И. Методы оценки экологических потерь. – Сумы: ВТД «Университетская книга», 2004. – 288 с.
5. Москаленко А. П. Экономика природопользования и охраны окружающей среды. – М. : ИКЦ «МарТ», Ростов-н/Д. : Издательский центр «МарТ», 2003. – 224 с.
6. Налоговый кодекс Украины № 2755-VI от 2 дек. 2010 года. – с изм. и доп. [Электронный ресурс]. // Верховный Совет Украины: [сайт]. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Об Основных засадах (стратегии) государственной экологической политики Украины на период до 2020 года. Закон Украины от 21 дек. 2010 года № 2818-VI [Электронный ресурс]. // Верховный Совет Украины: [сайт]. – URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>
8. Пахомова Н. В., Эндерс А., Рихтер К. Экологический менеджмент. – СПб. : Питер, 2003. – С. 453.
9. Швец В. Г. Теория бухгалтерского учёта : учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. – К. : Знания, 2008. – 535 с.

ПРОБЛЕМА ДЕФИЦИТА И ПРОФИЦИТА СКЛАДСКОЙ ПЛОЩАДИ В ЦЕПИ ПОСТАВОК

К. В. Темьяновская
В. Г. Моряков

студентка 1 курса,
студент 1 курса,
Самарский государственный
экономический университет,
г. Самара, Россия

Summary. This article describes the problem of shortage and surplus warehouses in the logistics chain. Determined to solve the examples of small and large warehouses.

Keywords: logistic; shortage and surplus warehouses.

Логистические процессы современных компаний достаточно сложны, что обусловлено потоком поставок и продаж ценностей. Посредством этих потоков предприятия взаимодействуют с внешними системами. В свою очередь, внутри предприятий выделяются процессы продвижения, манипулирования, хранения, транспортирования и поддержания запасов, что обеспечивается логистической инфраструктурой [2, с. 38–43]. Склад является важным звеном в логистической системе. В последнее время роль и значение складских комплексов в экономических отношениях возросли. Доступ к складским мощностям и последним новациям в данной отрасли является важной составляющей конкурентной борьбы между производителями, оптовыми и розничными торговыми посредниками в желании доставить товар до конечного потребителя с наименьшими издержками, но получить при этом как можно больший доход [4].

В современных реалиях рынка логисты вынуждены все чаще и чаще сталкиваться лицом к лицу с проблемой дефицита и профицита складской площади. Понятие логистики многозначно и, подчеркиваем, многогранно. Однако нам следует установить, на какое из сотен определений мы будем ссылаться в этой статье. Наиболее подходящим нам показалось следующее: логистика – сфера деятельности по управлению материальными и нематериальными потоками, основанная на интеграции спроса, производства, обращения транспорта и информации.

Логистика, как сфера практической деятельности, должна решать следующие задачи: глобальные, общие и частные. Среди глобальных задач можно выделить увеличение доли на рынке и получение пре-

имущества перед конкурентами при наименьших затратах. К общим задачам логистики можно отнести способность выявлять дисбаланс между рыночными потребностями и производственными возможностями. Частные задачи логистики ориентированы на оптимизацию деятельности отдельных производственных систем.

Какая же роль отводится складу в цепи поставок? Логистическая цепь содержит в себе множество подсистем и одну из основных составляют склады. Трудно переоценить роль складов. Каждый из предпринимателей когда-либо сталкивался с проблемой выбора складских площадей. Нам известно, что любой склад имеет входные и выходные потоки, следовательно, нам необходимо иметь площадь, на которой мы сможем разместить, проверить, обработать продукт и сформировать заказ. И в тот момент, когда перед нами возникает вопрос, какой площади выбрать склад, мы должны проанализировать все плюсы и минусы, как маленькой, так и большой площади.

Прежде чем перейти к анализу плюсов и минусов, хотелось бы обозначить основные функции, которые ложатся на склад:

1. На складе создается необходимый ассортимент, соответствующий запросам потребителей.
2. Складирование и хранение.
3. Транспортировка грузов.
4. Оказание услуг (фасовка, распаковка и т. д.).

Рассмотрим плюсы и минусы небольшого склада. К преимуществам можно отнести минимальные затраты (на тепло, свет, строительство/аренду, налоги, обслуживание, на погрузчики и пр.).

К недостаткам можно отнести:

- 1) быстрая заполняемость;
- 2) дефицит места;
- 3) некачественное формирование заказа (из-за недостаточных накоплений продукции).

Существуют следующие пути по решению названных проблем:

6. Обговариваются сроки хранения продукции на складе, следовательно, уменьшаются дни хранения запаса на складе.
7. Арендуются дополнительные площади, создаются буферные склады.
8. Используется хранение запасов на базе складов контрагентов.

Второй и третий варианты влекут за собой дополнительные финансовые затраты (затраты на аренду, увеличение кредита, большой товарный запас у клиента).

Далее рассмотрим преимущества и недостатки использования больших складских площадей для хранения товарных запасов. Так, среди основных плюсов можно выделить, во-первых, возможность сдавать в аренду не востребовавшую в период спада продаж складскую площадь, во-вторых, отсутствие дефицита мест для хранения и обработки товарно-материальных ценностей. Использование в цепях поставок больших складских площадей также дает возможность:

- установки необходимого стеллажного оборудования;
- создания и внедрения автоматизированной системы учета;
- проведения ABC-анализа хранящегося товара, где товар группы А располагается близко к участку выгрузки, С – далеко от места выгрузки, В – в центре склада.

К основным недостаткам можно отнести:

- большие затраты (амортизация, тепло, электроэнергия, оборудование и пр.);
- увеличенное расстояние пробега погрузчиков (отсюда следует износ техники и дополнительные затраты на ГСМ);
- неравномерная загрузка склада (сезонность);
- снижение скорости обработки заказа.

Таким образом, будучи владельцем небольшого предприятия, мы можем возвести склад, соразмерный нашим потребностям, не боясь дефицита необходимых нам площадей. Потратив средства на поиск площадки, строительство, закупку и установку оборудования, мы сможем достаточно быстро их вернуть, ведь более не придется пользоваться взятыми в аренду площадями и услугами наемного склада. С ростом компании будет достигнута точка возникновения дефицита складских помещений, и перед руководителем встанет дилемма: использовать наемные площади, буферные площадки или задуматься о расширении склада. Изучая эту тему, мы пришли к выводу, что для предприятий с небольшим ассортиментом экономически выгодным выбором может оказаться вариант с заранее строго определенным сроком хранения продукции, для предприятия с большим ассортиментом этот путь окажется сдерживающим, в такой ситуации следует задуматься о строительстве новой площадки. Мы более не столкнемся с дефицитом площадей, а, проведя анализ товарооборота, сможем заметно улучшить качество сервиса на нашем складе.

Библиографический список

1. Дыбская В. В. Логистика для практиков. Эффективные решения в складировании и грузопереработке. – М. : ИПТИЛ ВИНТИ РАН, 2002. – 264 с.
 2. Карпова Н. П. Инфраструктура логистических процессов / Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара, 2011. – № 3 (77).
 3. Логистика : учебник / под ред. Б. А. Аникина : 3–е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М ; Высшее образование, 2005. – 368 с.
 4. Шеховцов А. А., Карпова Н. П. Автоматизация управления складским технологическим процессом // Современные научные исследования. – Выпуск 2. – Концепт, 2014. – ART 54901. – URL : <http://e-koncept.ru/2014/54901.htm>. – Гос. рег. Эл № ФС 77–49965. – ISSN 2304-120X.
-

II. SECTORAL AND TERRITORIAL TRENDS IN ECONOMICS AND MANAGEMENT

ПРОБЛЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СРЕДСТВ ПО ОТРАСЛЯМ ПРОИЗВОДСТВА

Н. Б. Уейская

*кандидат экономических наук,
доцент,
Саратовский государственный
аграрный университет
им. Н. И. Вавилова,
г. Саратов, Россия,*

Summary. The article considers the approach to the problem of distribution of funds with multiple investors, allowing to achieve maximum efficiency of work of the enterprise, as well as getting the most value for the investor.

Keywords: the investor; profit; efficiency.

В настоящее время без систематического и достаточного притока инвестиций в сельское хозяйство наладить расширенное воспроизводство невозможно.

Инвестиционная привлекательность большинства сельско-хозяйственных предприятий сегодня невелика. Инвестор (государство, банк или крупная производственная компания) заинтересован в наиболее рациональном распределении его денежных средств между отраслями производства сельскохозяйственного предприятия. Только в этом случае он может рассчитывать на получение максимально возможной прибыли после реализации продукции, произведённой на этом предприятии. Эту проблему можно решить, применяя экономико-математические методы.

В [1, с. 39–40] была решена задача максимизации прибыли инвестора при его вложениях в несколько отраслей. Представляет интерес изучить проблему распределения средств при наличии нескольких инвесторов. Возникает следующая задача: требуется определить, как распределить свой бюджет каждому из m инвесторов, имеющих M_i , ($i=1,2,\dots,m$) денежных единиц, для того, чтобы получить по возможности наибольшую прибыль.

Получаем следующую модель:

$$L = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_j x_{ij} \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n x_{ij} = M_i, \\ \sum_{i=1}^m x_{ij} = x_j^* \end{cases}$$

где L – полная прибыль от суммарных капиталовложений во все отрасли; x_{ij} – количество средств, вложенных i -м инвестором в j -ю отрасль; x_j^* – потребность j -й отрасли; c_j – это коэффициенты отдачи отрасли (норма прибыли).

Получаем задачу типа транспортной на максимум. При этом коэффициенты отдачи выступают в виде тарифов.

Рассмотрим решение данной задачи на примере при следующих данных.

Отрасли производства	1	2	3	4
Потребности отрасли	5,5	1,0	1,8	1,7
Коэффициенты отдачи	2,16	1,05	0,31	0,53

У первого инвестора имеется 6 ден. ед., у второго – 4.

Решая эту задачу методом потенциалов, получаем: первый инвестор распределяет свои средства между первой и второй отраслью в объёмах 5,5 и 0,5 ден. ед. а второй вкладывает свои средства в отрасли в следующих объёмах: во вторую 0,5, в третью 1,8 и в четвёртую 1,7. При этом полная прибыль равна 14,389 ден. ед.

Такой подход позволяет одновременно добиться максимальной эффективности работы предприятия, а также получения наибольшей отдачи инвесторами.

Библиографический список

1. Боков О. Г., Уейская Н. Б., Новикова Л. В., Добродомова Л. А. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных предприятий и оптимальное распределение капиталовложений по отраслям производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – М., 2004. – № 3.

АМОРТИЗАЦИОННЫЕ ОТЧИСЛЕНИЯ КАК ВАЖНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В АПК

В. И. Трацевская

*аспирант,
Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия,
г. Горки, Могилевская область,
Беларусь*

Summary. Results of economic activity of the agrarian and industrial complexes organizations in many respects depend on a state and use of the fixed business assets. The capital investments which financing is carried out at the expense of various sources go for their reproduction: own, loan attracted. For a variety of reasons their structure can significantly change, and often separate sources can be used and for the inappropriate designated purpose that is obviously shown in the conditions of an economic crisis. We consider that depreciation as economic category has to be a real source of financing of investment process.

Keywords: depreciation charges; financing source; investment process; agrarian production; capital investments.

Результаты хозяйственной деятельности организаций АПК во многом зависят от состояния и использования основных производственных фондов. На их воспроизводство направляются капитальные вложения, финансирование которых осуществляется за счёт различных источников: собственных, заёмных, привлечённых. В силу ряда причин их структура может существенно изменяться, а зачастую отдельные источники могут использоваться и по нецелевому назначению, что явно проявляется в условиях экономического кризиса.

Установлено, что в настоящее время аграрное производство испытывает недостаток в источниках формирования долгосрочных инвестиционных ресурсов. В условиях, когда у большинства товаропроизводителей наблюдается дефицит оборотных средств, в том числе собственных, и многие из хозяйств являются убыточными без учёта государственной поддержки, банковское кредитование преимущественно используется на финансирование текущей деятельности аграрных предприятий. Кроме того, важными факторами формирования оборотных фондов предприятий также являются государственные дотации, налоговые льготы и т. п.

За последние годы аграрный сектор экономики накопил определённый ресурсный потенциал, но в то же время большинство пред-

приятый находятся в сложном финансовом положении и не имеют возможности своевременно обновлять основные производственные фонды, в том числе и активную их часть, за счёт собственных средств. Это, в конечном счёте, негативно отражается на эффективности агропромышленного производства.

Доминирующую роль в составе собственных источников инвестирования, как известно, играет прибыль. Но в связи с убыточностью, без учёта господдержки многих аграрных товаропроизводителей, а также в силу специфических особенностей сельского хозяйства (сезонный характер производства, несовпадение периода производства с рабочим периодом, различия в природно-экономических условиях и др.) сельскохозяйственные организации не имеют возможности свободно оперировать этим источником. Это связано либо с его отсутствием, либо использованием его для финансирования оборотных активов, или погашением долгов.

Основные средства в процессе производственной деятельности переносят часть своей стоимости на вновь изготавливаемую продукцию в течение нормативного срока службы. Амортизационные отчисления накапливаются и образуют амортизационный фонд воспроизводства основных средств. При правильном использовании средства фонда могут являться важным источником финансирования инвестиционного процесса.

В настоящее время амортизация перестала быть источником финансирования капитальных вложений и превратилась как бы в условный источник. Так, в принятой системе учёта Республики Беларусь амортизация включается в себестоимость продукции, и при реализации этой продукции амортизационные отчисления возвращаются на предприятие в виде части выручки. Из неё уплачиваются налоги и другие платежи, тем самым амортизационные отчисления используются не по назначению, то есть не в качестве источника капитальных вложений. Считаем, что амортизация как экономическая категория должна быть реальным источником финансирования инвестиционного процесса. В этой связи предлагается амортизацию, включаемую в себестоимость продукции (после ее реализации), изымать из выручки и в соответствующей сумме учитывать обособленно. Это позволит накапливать средства и контролировать целевое использование амортизационного фонда, направляя его на финансирование капитальных вложений.

ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКОЙ

А. К. Субаева кандидат экономических наук, доцент,
Ульяновская государственная
сельскохозяйственная
академия имени П. А. Столыпина,
г. Ульяновск, Россия

Summary. We analyzed a modern condition of the market of agricultural machinery to Russia, studied indicators of security of the agricultural organizations tractors and harvesters.

Keywords: the fleet of agricultural machinery; competitiveness; logistics; material-technical base of agriculture; agricultural machinery.

Резкое ухудшение финансово-экономического состояния сельскохозяйственных предприятий вместе с серьезным изменением (разумеется, в отрицательном направлении) диспаритета цен, привели к тому, что резко сократились объемы закупок сельскохозяйственной техники [5; 6].

Данные свидетельствуют, что за исследуемый период машинно-тракторный парк сельскохозяйственных организаций России деградировал, перечень основных видов сельскохозяйственных машин из года в год сокращается. За анализируемый период от имеющегося в 1990 г. тракторного парка осталось лишь 21,4 %, тракторных плугов 15,2 %, различных сеялок осталось 18 %, а свеклоуборочных машин – 12,4 %, сенокосилок осталось – 14,3 %, а дождевальных и поливных машин и установок – всего лишь 6,7 %, доильных установок 12,4 % [3; 6].

Отмечается сильнейшая деградация комбайнового парка всех видов и назначений. В 1990 году Россия имела 407,8 тыс. ед. зерноуборочных комбайнов, а к 2011 году их осталось немногим более 76 тыс., или 18,8 %. Из имевшихся 120 тыс. ед. кормоуборочных комбайнов осталось лишь 18,9 тыс. ед., или 15,6 %, причиной этому послужило и то, что в анализируемый период поголовье крупного рогатого скота, свиней и овец сокращалось почти такими же темпами, что и кормоуборочная техника [3; 6].

Анализ показал, что подобная ситуация сложилась и относительно выбытия картофелеуборочных комбайнов; за исследуемый период их выбытие происходило высокими темпами, из-за чего к 2011 г. осталось всего лишь 8,7 % данного вида техники [3; 6].

Это привело к свертыванию сельхозмашиностроения, остановке или резкому снижению производства на ведущих заводах, что демонстрируют приводимые ниже статистические показатели [2; 5].

В общем, сейчас это беспрецедентное в мирное время сокращение производства, которое длится в течение уже многих лет. При этом разрушается не только материальная база машиностроительных заводов, но и уходят инженерно-технические квалифицированные рабочие кадры, восстановление которых, естественно, представляется почти невозможным [1; 5].

Если этот процесс не будет приостановлен, то он приблизится к критической отметке, когда уже будет невозможно вести своевременные механизированные работы на селе. Этот процесс ослабления машинно-тракторной базы приведет, прежде всего, к значительному увеличению нагрузки на уже существующую технику, в основном, прослужившую много лет.

Списание старой техники (а сейчас ее средний возраст 13–14 лет) идет гораздо быстрее, чем поступление новой.

По данным ведомственной отчетности, за период 2008–2012 гг. сельскохозяйственным товаропроизводителями фактически приобретено 100,3 тыс. тракторов (57 % от плана), 35,2 тыс. (64 %) зерноуборочных и 10,1 тыс. (59 %) кормоуборочных комбайнов. Доля тракторов, приобретенных за весь срок реализации Государственной программы развития сельского хозяйства, составляет 21 % от их наличия у сельхозтоваропроизводителей (477,2 тыс. шт.), зерноуборочных комбайнов – 28 % (126,8 тыс. шт) [1 ; 4].

В 2012 г. было приобретено 19983 трактора (41,6 % от плана), 6284 зерноуборочных (41,9 %) и 1385 кормоуборочных (40 %) комбайнов [6].

По данным Росстата, в 2012 г. фактическое обновление парка составило по тракторам 3,4 %, зерноуборочным и кормоуборочным комбайнам 4,8 % [6].

По состоянию на 1 января 2013 г. тракторы со сроком эксплуатации до 3 лет составляли 10,97 % от их общего количества (в 2006 г. – 5,4 %), зерноуборочных комбайнов 115,49 % (в 2006 – 8,9 %) от их общего количества у сельхозтоваропроизводителей [6].

Коэффициенты обновления комбайнового парка за последнее десятилетие находились ниже нормы (10 %). Причинами сокращенного воспроизводства парка комбайнов явилось отсутствие собственных финансовых средств и сложность получения инвестиционных льготных кредитов.

Состояние воспроизводства парка свеклоуборочных комбайнов отличается от рассмотренных выше лишь тем, что коэффициенты выбытия несколько выше, а поступления меньше примерно в 1,5–2 раза.

Что касается состояния воспроизводства парков кормоуборочных комбайнов, то оно складывалось, как и у предыдущих видов комбайнов. Во все исследуемые годы выбытие машин по причине износа существенно превышало ввод новых комбайнов.

Анализ показал, что за анализируемый период обеспеченность тракторами в расчете на 1000 га пашни в целом по Минсельхозу России за тот же период в 2005 году была 6 ед. против 14,56 ед. по норме; в 2011 году это соотношение еще больше изменилось: по Минсельхозу России оно составляло 4 ед [3; 6].

Резко возросли нагрузки на многие виды техники. Например, площадь пашни в расчете на один физический трактор увеличилась по сравнению с 2005 г. почти в полтора раза. В России нагрузка на 1 трактор в 2011 году достигла 247 га, на 1 зерноуборочный комбайн – 354 га, в США соответственно – 28 и 82, в Англии – 13 и 65, во Франции – 12 и 63, в Германии – 8 и 67 га [5; 6].

Обеспеченность зерноуборочными комбайнами в расчете на 1000 га посевов зерновых и зернобобовых культур в целом по Минсельхозу России за тот же период в 2005 году была 4 ед. против 9,12 ед. по норме; в 2011 году это соотношение еще больше изменилось: по Минсельхозу России оно составляло $9,12/3 = 3,04$ раза, это меньше, по сравнению с нормативной потребностью в зерноуборочных комбайнах [3; 6].

Подобная ситуация сложилась относительно посевов (посадки) соответствующих культур на один комбайн. Например, нагрузка на один зерноуборочный комбайн составила от 253 га в 2005 году до 354 га в 2011 году. Это обусловило рост загруженности зерноуборочных комбайнов на 39,9 %. Подобная ситуация наблюдается и по кукурузоуборочным комбайнам, нагрузка на один комбайн от 215 га в 2005 году до 1115 га в 2011 году, т.е. увеличилось в 4,18 раза [3; 6].

Анализ позволил выявить следующую картину состояния обеспеченности сельскохозяйственных организаций основными типами сельскохозяйственной техники за исследуемый период. Несмотря на то, что только за период 2005–2011 гг. в сельскохозяйственных организациях Минсельхоза России выведено 52 млн. га. посевной площади, обеспеченность хозяйств материально-техническими ресурсами из года в год сокращалась большими темпами [3; 4].

Это свидетельствует о том, что фактическая обеспеченность сельскохозяйственных организаций основными видами сельскохозяйственной техники (машин и оборудования) оказалась значительно ниже нормативной.

Если этот процесс не будет приостановлен, то он приблизится к критической отметке, когда уже будет невозможно вести своевременные механизированные работы на селе. Этот процесс ослабления машинно-тракторной базы приводит, прежде всего, к значительному увеличению нагрузки на уже существующую технику, в основном, как уже говорилось, прослужившую много лет.

Библиографический список

1. Лапшина Г. В., Лапшин Ю. А., Жирнов А. В. Анализ состояния и развития материально-технической базы организаций АПК Ульяновской области // *Международный научный журнал*. – 2012. – № 1. – С. 21–23.
2. Назаренко В. И. Пути восстановления материально-технической базы сельского хозяйства России ресурсами / В. И. Назаренко // *Экономика сельского хозяйства и перерабатывающих предприятий*. – 2011. – № 5. – С. 4–9.
3. Россия в цифрах – 2014 : крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – 558 с.
4. Субаева А. К. Управление воспроизводством техники в сельскохозяйственных организациях / *Вестник Казанского ГАУ*. – 2012. – № 4. – С. 57–60.
5. Экономический механизм воспроизводства технической базы сельского хозяйства (теория, методология, практика) : дисс. ... докт. Экон. наук / Е. И. Костюкова ; Всероссийский научно-исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве РАСХН. – Москва, 2008. – 318 с.
6. Subaeva A. K. and Malinina N. V. Current condition of Russian agricultural engineering market // *Life Science Journal. – Acta Zhengzhou University Overseas Edition (Life Sci J)*. – Volume 11. – Special Issue 9 (Supplement 1109s), 25. – 2014. – Pp. 360–362.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ СОБСТВЕННОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ УЗБЕКИСТАНА

У. Р. Махамбетова

*преподаватель,
Ташкентский государственный
технический университет имени
Абу Райхана Беруни,
г. Ташкент, Узбекистан*

Summary. Questions of the organization of various forms of ownership in agriculture are extremely important for economy of Uzbekistan. In this article stages of the organization of property in Dekhkan farms of the republic are shined, transition stages to farms of various appointments and forms, their adaptations to market conditions are tracked.

Keywords: profitability of Dekhkan farms; agriculture production; animal husbandry; land plots; tender; consumer market; production organization; social protection.

В производстве сельского хозяйства поставлена цель – с помощью структурных изменениях, за счет возрождения права на владение землей, собственностью, результатами производства повысить эффективность, улучшить степень жизнеобеспеченности населения. В условиях деятельности в бывших государственных и коллективных хозяйствах работники сельского хозяйства не занимались организацией производства, не определяли, какую продукцию производить, где и по какой цене ее реализовать, как распределить полученную прибыль, эта работа осуществлялась согласно экономическим принципам планового развития хозяйства. Работников сельского хозяйства не были материально заинтересованы в эффективном труде.

В результате уровень производительности хозяйства оказывался в неудовлетворительном положении.

В Узбекистане в отрасли дехканских хозяйств до периода независимости также существовали, и каждое хозяйство в сфере своей деятельности прошло этап собственного развития в условиях рыночной экономики в период независимости. На основании результата исследования ретроспективный анализ рентабельности производства дехканских хозяйств, научной практической и теоретического подхода экономистов аграрий было доказано прохождение 4-х этапов развития и продолжения этого роста (рисунок-1).

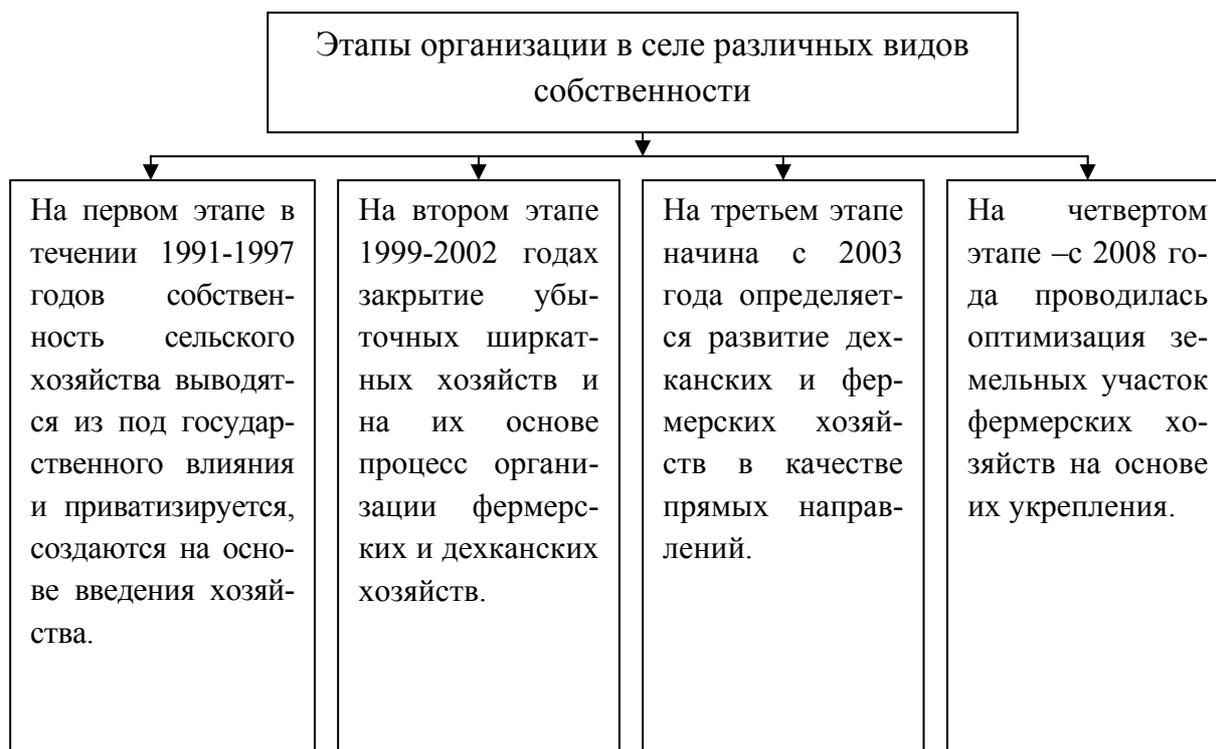


Рис. 1. Этапы организации в селе различных форм собственности сельского хозяйства

На первом этапе в течение 1991–1997 годов собственность сельского хозяйства выводится из-под государственного влияния и приватизируется, создаются формы введения хозяйства и разных собственности. В частности, организация и развитие личного подсобного дехканского хозяйства имеет свою историю. Надо отметить, что одна из разновидностей дехканского хозяйства – личное подсобное хозяйство – развивалась, начиная с 1930 года. Одна из основных причин этого развития это удовлетворение населения продуктами сельского хозяйства. Однако при этом предусматривались некоторые ограничения на содержание животных и птиц.

На втором этапе на основании принятых законов и указов осуществлены следующие работы:

- обеспечение правовых основ деятельности дехканских хозяйств;
- их заново зафиксировали и определили им физическую и юридическую деятельность;
- узаконили трудовой стаж, приобретенный в дехканских хозяйствах;
- обеспечение финансирование дехканских хозяйств и возможность кредитования;
- развитие в дехканских хозяйствах животноводства и разработка правил.

На третьем этапе – начиная, с 2003 года развитие фермерского хозяйства определилось, в качестве главного направления организовывались фермерские хозяйства на «тендерских» принципах стали за ними закреплять для пользования земельные участки сроком от 10 до 50 лет.

Четвертый этап – начиная с 2008 года, продолжается по сей день оптимизации земельных участков фермерских хозяйств. В результате процесса практического оптимизации в конце 2011 года число фермерских хозяйств от 215,776 уменьшилось до 66,184 или на 69,4 %. В результате приходящей на однофермерское хозяйство средней объем земельной площади от 27,4 гектар увеличилось до 80,1 гектар.

Необходимо отдельно отметить, что многие ученые изучают дехканское хозяйство делением на группы как «Товарное хозяйство» в условиях республики дехканского хозяйства, производящее только «товарное» продукцию найти нельзя. С этой точки зрения дехканское хозяйство нельзя делить на группу чисто «товарного хозяйства». Для определения эффективности производства дехканского хозяйства нельзя полностью пользоваться экономическими показателями, предусмотренными для предприятий сельского хозяйства. В дехканских хозяйствах организация производства распределение прибыли отличаются от предприятий сельского хозяйства рядом свойств. В том числе:

- свободный выбор организации производства, т.е. какой деятельностью заниматься, основываясь на народных обычаях естественных условиям потребности, требованиях и предложениях к продукции и выбирается самостоятельно;

- полное право на пользование земли, собственности и произведенной продукции, т.е. за дехканином пожизненно закрепляются пользование землей;

- решение социально-экономических вопросов в дехканских хозяйствах осуществляется по своему желанию и финансируется за счет полученных доходов;

- быстрое приспособление дехканского хозяйства к рыночной конъюнктуре, т.е. предприятия сельского хозяйства в течение года должны удовлетворить требования рынка;

- предотвращает в сельской местности безработицу и дает возможность пользоваться свободным временем рабочих, служащих, т.е. снабжение основного незанятого населения работой считается источником и объектом их прибыли, кроме того дехканское хозяйство является основным источником для малообеспеченных нуждающихся в социальной защите семей.

Библиографический список

1. Меренкова И. Н., Савенкова О. Ю., Перцев В. Н. Формирование стратегии жизнеобеспечения сельского населения. – Липецк–Тамбов : Изд-во Першина Р. В., 2011. – 163 с.
2. Чарыкова О. Г., Закшевская Е. В., Горлов В. В., Меренкова И. Н. Рекомендации по развитию внутривоспроизводственных экономических отношений на сельскохозяйственных предприятиях. – Воронеж : ГНУ НИИЭОАПК ЦЧР РФ, 2004. – 70 с.
3. Экономический словарь / под ред. А. И. Архипова. – М. : Проспект, 2001.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОРОШАЕМЫХ ЗЕМЕЛЬ ПРИАРАЛЬЯ

А. Б. Пренов

*преподаватель,
Каракалпакский государственный
университет,
Узбекистан*

Summary. In the article questions of effective use of irrigated lands Priaralya are brought up. Analyzed dynamics of cultivated areas of the Republic of Karakalpakstan. It is established degree of salinity of lands of the Republic of Karakalpakstan.

Keywords: efficiency; use of grounds; effective utilization; technology; farmer; melioration; employment; method; salt; ecology; economic loss; microeconomy.

В Узбекистане сельскохозяйственные земельные площади, согласно существующим законам считаются государственной собственностью и общенациональным достоянием. Характеристики традиций дехканской культуры, опыты в области аграрного производства, научно-техническая значимость населения республики непосредственно связана с использованием земель сельского хозяйства. В настоящее время в республике за счет ухудшения мелиоративного положения сельхоз земель, наблюдаются выход из обращения существующих сельских хозяйств за счет строительства промышленных, дорожных и других объектов, уменьшается объем земельных площадей; по причине нехватки водных ресурсов резко ограничено расширение посевных площадей, в процессе производства сельского хозяйства требуется эффективно пользоваться существующими земельными ресурсами. Значит, задача эффективного

пользования земельными площадями непосредственно активизирует задачу увеличения эффективного пользования и водными ресурсами. Самой важной экономической основой развития отрасли сельского хозяйства является организация эффективного использования земли. Эффективное пользование земли в большинстве случаев формируется в зависимости от изменений природно-климатических условий, потому что на результаты пользования землей влияют такие факторы как климат региона, качество почвы, мелиоративное состояние и степень экономической производительности водоснабжения [3], а также снабжение сельского хозяйства новой техникой, машинами и приборами, вооружение современными технологиями, работниками, что будет служить повышению эффективного пользования земельноводными ресурсами. Развитие предприятий с разными формами введения хозяйства в сельском хозяйстве несколько изменяет значимость пользования землей. В частности, отведение фермерским хозяйством земель под аренду на длительный срок в корне меняет отношение фермера к земле, а дехканские хозяйства в действительности становятся землевладельцами. Вместе с этим для фермерского хозяйства, не эффективно пользовавшегося землей, существуют опасность лишения прав пользования ей, они твердо обозначены законом, также эффективное пользование землей в сельском хозяйстве для каждого субъекта ведущего хозяйство обязательно [1]. Если анализировать степень обеспечения землей, то по причине быстрого роста населения и ограничения количества земельных площадей, объем орошаемых площадей, приходящихся на душу населения уменьшается. В частности в 2000 году в республике на душу населения приходилось 0,17 га орошаемых земельных площадей. В Каракалпакстане этот показатель составил 0,33 га. По итогам 2012 года эти цифры составили 0,15 и 0,3 гектар, если считать на душу населения, то можно заметить, что они уменьшились на 0,02 гектара (таблица 2). Результаты анализа показывают, что по республике в 2010 году относительно 2000 года число населения увеличилось на 3513,7 тыс. жителя или на 114,3 % количество водно-земельных площадей увеличилось на 159,6 тыс. гектара или на 103,9 %. Увеличение количества этих земель в частности, достигнуто согласно государственной программе, которая начиная с 2008 года, предусматривает улучшение мелиоративного состояния земель. На уменьшение водноземельных площадей, используемых в сельском хозяйстве, влияют такие факторы, как строительство промышленных предприятий, жилых домов, открытие новых дорог. В связи с тем, что в республике экономическая значимость орошаемых сельхоз земель высока, то необходимо прини-

мать меры по предотвращению перехода их в другую категорию, эрозии, в результате ухудшения мелиоративного положения выхода из сельскохозяйственного обращения. Изменение количества водных площадей приходящих на душу населения республики приводится в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

**Приходящие на душу населения поливной земли
в Республике Узбекистан и Каракалпакистан**

Показатели	Ед измерения	По Республике Узбекистан		По Республике Каракалпакистан		Доля Каракалпакистан, %	
		2000 год	2006 год	2000 год	2006 год	2000 год	2006 год
Итого населения	Тыс.	24487,7	26400,5	1528,2	1580,5	6,2	6,0
Итого орошаемых земель	Тыс.га	4195,7	4200,6	500,1	500,1	11,9	11,9
Приход на одного чел. поливной земель	Гектар	0,17	0,16	0,33	0,32	194,1	200,0

Источник: данные Госкомитета Республики Узбекистан и Госкомитета республики Каракалпакистан.

Динамика изменения состава земель в сельском хозяйстве Республики Каракалпакистан.

Как показывает анализ изменения доли орошаемых земель в составе сельхоз земель, в Республике Каракалпакистан в течение последних лет (2000–2010 года) увеличилась доля водных земель. В том числе в 2000 году в составе всего сельского хозяйства доля орошаемых площадей составило 13,2 %, в 2010 году его доля равняется 20,04 %. Количество земли всего сельского хозяйства, наоборот в 2000 году с 28 65519 гектара на 210675 гектара 2010 года уменьшилось, это разница составило 758764 гектара по республике Каракалпакистан всего орошаемых площадей составляют 515 тыс. гектаров. Из них 415 тыс. гектаров расположены на севере и 96 тыс. гектаров на юге республики. По республике Каракалпакистан орошаемых площадей сельского хозяйства при делении на хозяйства основные площади прикреплены к фермерским хозяйствам.

В настоящее время в фермерских хозяйствах можно наблюдать повышение доли вспаханных посевных площадей. Этот показатель по республике в среднем составляет 78,2 % или из 249700 тыс. гектаров прикрепленных к фермерским земельным площадям считают вспаханными землями [2].

По республике Каракалпакстан из отведенных для дехканского хозяйства 468000 гектаров земельных площадей 63,7 % вспаханные земли, а 3,4 % составляют многолетние деревья. По областям республики Каракалпакстан наблюдается некоторое уменьшение в дехканских хозяйствах доли вспаханных земель относительно фермерских хозяйств, то есть в дехканских хозяйствах предел доли вспаханных земельных площадей составляет от 2 до 83 %, а в фермерских хозяйствах от 54 до 89 %.

Уменьшение в дехканских хозяйствах доли вспаханных площадей объясняется в основном занятостью (в среднем 70 % земельных площадей зданиями и разными постройками). Значит, отведенное для дехканских хозяйств не все земельные площади сельского хозяйства не имеют возможности пользования.

Основная проблема региона связана с мелиорацией почвы, поэтому для улучшения степени мелиорации почвы земельных площадей желательно пользоваться методами требующих малых расходов. При борьбе против засоленности почвы земельных площадей важное значение имеет предотвращение двойного засоления.

Для практического осуществления этой задачи требуется принадлежащие фермерским хозяйствам внутренние хозяйственные трубопроводы и межхозяйственные сети трубопроводов постоянно подвергать чистке. Для обеспечения высокой урожайности посевных необходимо учитывать качество промывания солей и состав почвы, степень засоленности рельеф земельных площадей.

Одна из самых важных мер для региона является совершенствование структуры посевных площадей с учетом степени водообеспеченности. Это может обеспечить работу фермера с получением прибыли, сохранением посевных площадей от выхода из оборота.

Поэтому для улучшения естественными путем мелиоративного положения земельных площадей сельского хозяйства необходимо совершенствовать состав посевных площадей, с целью повышение производительности почвы.

Библиографический список

1. Информация об исполнении Адресной программы 2011 года по инвестиционным проектам, финансируемым с привлечением иностранных инвестиций по итогам 9 месяцев 2011 года. Министерства сельского и водного хозяйства Республики Узбекистан. http://www.agro.uz/rus/inostrannie_investiii/.
2. 2012 год станет годом поднятия на новый уровень развития нашей Родины. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном основным итогам 2011

года и приоритетам социально-экономического развития на 2012 год.
<http://uza.uz/ru/politics/17767/>.

3. Хусанов Р. Х., Қосимов М. Дехқон хўжалигини юрителишнинг илмий ва амалий асослари. – Тошкент, 2000.

РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА САХАРА

И. А. Терещенкова

*аспирант,
Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия,
г. Горки, Могилевская область,
Беларусь*

Summary. In the conditions of globalization the world market of sugar endures the considerable changes owing to extensive geopolitical processes and structural reforms of the certain countries aimed at the development of agriculture as the major branch of economy.

Keywords: world market of sugar; production; consumption; balance.

Изучая и анализируя экономические аспекты мировой сахарной промышленности, следует принимать во внимание сложный характер взаимосвязей, определяющих структуру потребления и производства сахара. Более того, следует учитывать сезонный характер производства данного вида продукции, влияние на который оказывают погодные условия.

Общий объём мирового производства сахара за два века – с момента начала его промышленного производства в конце XVIII – начале XIX вв., увеличился практически в 600 раз. Так, если в 1800 г. в мире было произведено 245 тыс. т сахара, то уже к 2000 г. мировое производство сахара достигло 130 млн. т. Значительный рост был связан, прежде всего, с увеличением посадочных площадей под сахарный тростник по всему миру, а также с развитием научно-технического процесса, позволившим сделать культивацию сахарной свёклы менее затратной, а процесс выделки сахара из неё – более продуктивным.

В мире постоянно растёт потребление сахара, что, соответственно, стимулирует его производство (таблица 1). Динамика рынка сахара определяется развитием сырьевой базы, основа которой – сахарная свёкла и сахарный тростник, роль которого всё больше становится определяющей, особенно с развитием производства биоэтанола.

Т а б л и ц а 1

Динамика производства и потребления сахара в мире в 2009–2012 гг.

Показатели	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Производство сахара, млн. тонн	154,7	157,2	165,7	177,4
Численность населения, млрд. чел.	6,7	6,8	6,9	7,0
Потребление сахара на душу населения, кг/чел.	23,0	23,1	24,0	25,3

Примечание: использованы данные из источника [2].

Анализ таблицы 1 показывает, что на протяжении последних четырёх лет мировое потребление сахара устойчиво росло в среднем на 1,5 % в год.

Ожидается, что в будущем потребление сахара будет следовать за ростом населения планеты. Однако рост населения является неодинаковым для разных регионов и возрастных групп. Так, ожидается, что потребление сахара в развитых странах будет немного снижаться в основном из-за естественного старения населения. Развивающиеся страны, где удельный вес молодого населения больше, чем в развитых, а также в связи с тем, что темпы роста производства сахара в развивающихся странах выше, ожидается, что рост потребления сахара будет происходить более значительными темпами.

В Бразилии среднедушевое потребление сахара составляет 68 кг в год, в Австралии – 65 кг, в Мексике – 49 кг, ЮАР – 36 кг, Таиланде – 33 кг, в США – 30 кг, Пакистане – 24 кг, Индии – 18 кг, Китае – 8,2 кг. В России среднедушевое потребление сахара в период 2000–2012 гг., по различным оценкам (Минсельхоз РФ, около ИКАР, Союзроссахар), измерялось в диапазоне 35–42 кг на человека, что в целом не намного выше среднеевропейского уровня, однако сохраняет возможность для дальнейшего роста. В Республике Беларусь среднедушевое потребление сахара в 2012 г. составило в пределах 40 кг на человека.

Бразилия поставляет на мировой рынок более 20 % сахара, поэтому производство, экспорт, внутренняя экономика и политика в этой стране оказывают существенное влияние на биржевые цены сахара-сырца. В последние годы в Бразилии тростник используется на производство сахара и этанола в соотношении 45:55 %. Посевы сахарной свёклы до 2010 г. сокращались при постоянном росте урожайности.

В 2013 г. Бразилией было произведено 39,6 млн. тонн сахара. Вторым крупнейшим производителем сахара в мире в 2013 г. стала Индия, занявшая 17 % мирового рынка. В 2013 г. в этой стране было произведено 28,3 млн. т.

На страны Евросоюза в 2013 г. пришлось 9 % от суммарного объёма производства сахара в мире. 27 стран ЕС произвели 15,3 млн. т сахара в 2013 г. Велика роль таких стран, как Китай и Таиланд, суммарная доля которых в объёме мирового производства сахара составила 13 % в 2013 г. Во многом такие тенденции по наращиванию производства сахара были обусловлены увеличением посевных площадей под сахарный тростник и свёклу, а также ростом урожайности данных культур за последние десятилетия.

Традиционно, основная часть сахара (около 75–80 %), обращаемого на мировом рынке, связана государственными ограничениями и регулированием, применяемыми в большинстве стран. Таким образом, свободный рынок сахара, то есть сахар, который обращается на рынке и не является объектом протекционистских мер, в торговой терминологии называется «остаточным» рынком и составляет всего лишь 20–25 % от всего оборота. Кроме того, сахар традиционно отличается низкой ценовой эластичностью, и изменения цены на него незначительно отражаются на объёмах его потребления.

Тенденции мирового рынка сахара представлены в таблице 2.

Т а б л и ц а 2

Тенденции мирового рынка сахара, млн. т

Годы	Производство, млн. т	Потребление, млн. т	Дефицит (-), Излишки (+)
1990	115,7	110,3	+5,4
1995	116,1	114,5	+1,6
2000	130,2	128,5	+1,7
2008	167,6	183,2	-15,6
2009	154,7	161,9	-7,2
2010	157,2	166,6	-9,4
2011	165,7	165,0	+0,7
2012	177,4	171,5	+5,9

Примечание: использованы данные из источника [2].

Наращивание мирового производства сахара сопровождается тенденцией увеличения потребления. Активное наращивание объёмов производства сахара в мире и преимущественно в странах Юго-Вос-

точной Азии связано, прежде всего, с увеличением их внутреннего совокупного потребления. В 2013 г. на развивающиеся страны приходилось 75 % мирового потребления сахара. Мировое потребление сахара стабильно росло в течение последних двадцати лет в среднем на 1,5–2 % в год. Рост потребления обусловлен преимущественно ростом доходов населения, ростом самого населения и переходом на другой рацион питания.

Индия занимает второе место по производству сахара и одновременно выступает его крупнейшим потребителем. В 2013 г. Индия потребила 25 млн. т сахара, что в 2 раза превышает уровень 1990 г. Тенденции роста потребления сахара в Индии отчасти обусловлены тем, что выпуск сахарного тростника в этой стране обычно осуществляется циклами по 6–8 лет: после 3–4 лет высокого уровня производства следуют 2–3 года низкого.

За последние десятилетия также произошел ряд структурных изменений в сфере внешней торговли сахаром, повлиявших на эволюцию торговых моделей на мировом рынке. Реформа сахарного режима в Европейском Союзе в 2005 г. привела к резкому снижению объёмов экспорта очищенного сахара на 6–7 млн. т, поскольку квоты на его производство постепенно сокращались, и в итоге были опущены ниже уровня внутреннего спроса. Таким образом, экспортные поставки из ЕС сократились в 2,5 раза в 2013 г. по сравнению с 1990 г. Как следствие, ЕС из крупного нетто-экспортёра рафинированного сахара превратился в крупнейшего импортёра, главным образом сахара-сырца, для его дальнейшей переработки и реализации на внутреннем рынке.

Анализ развития международной торговли сахаром 1990–2013 гг. показывает сокращение значимости Кубы в географической структуре экспорта. В 1990 г. Куба являлась крупнейшим экспортёром сахара с общим объёмом экспорта 3,8 млн. т, занимая 13% в мировом экспорте сахара. Однако, вследствие ряда внутренних экономических проблем и смены геополитической расстановки сил на мировой арене, в 2013 г. Куба оказалась последней в десятке крупнейших экспортёров.

Таиланд также за указанный период увеличил объёмы экспорта в 3 раза и стал вторым по величине экспортёром сахара. В 1990 г. Таиланд находился на четвёртой позиции по объёму экспорта сахара, однако, спустя 20 лет, в 2013 г. Таиланд отгрузил на экспорт 7,3 млн. т сахара, обеспечив 13 % мирового экспорта. Столь значительное увеличение объёмов экспорта в Таиланде связано с увеличением посевных площадей сахарного тростника.

Растущая концентрация мирового экспорта сахара происходит без риска для его производителей, поскольку объёмы поставок мирового экспорта всё больше зависят от условий выращивания культуры в каждой стране.

Таким образом, вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы. Положительные изменения в мировой экономике должны обеспечить дополнительный спрос на сахар, и тогда потребление будет вновь расти в соответствии с долгосрочными тенденциями, которые сложились за последние годы.

Библиографический список

1. До 2050 года на мировом рынке ожидается дефицит продовольствия // Информационно-справочный интернет-портал Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – 2014. URL: <http://news.21.by/economics/2012/04/05/498182.html> (дата обращения: 19.03.2014).
2. ФАО: производство сахара в мире // Портал информационной поддержки экспорта [Электронный ресурс]. – 2012. URL: <http://www.produkt.by/News/print/5566> (дата обращения: 20.03.2014).

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕНСИФИКАЦИИ НЕФТЕДОБЫЧИ РОССИИ

Л. Х. Мухсинова

*Оренбургский государственный
университет,
г. Оренбург, Россия*

Summary. The article describes the main indicators of intensification of oil production, the expansion of small businesses; use effective methods of oil recovery; transfer to the matrix vertically integrated economic structure; innovative development of oilfield services, and training okazangiyu using.

Keywords: intensification; innovation; service companies.

Ключевым звеном среди различных групп сырья горнодобывающей отрасли выступают энергоресурсы. В 1950 г. на мировой рынок поступало 28,8 % добываемого из недр Земли энергоресурсов – нефти и газа, в 1970 г. – порядка 35 %, в начале XXI века – уже около 40 %. Причина – мировая энергетика требует ускоренного развития сырье-

вой базы углеводородов, которые служат основным источником энергии, где нефть занимает первое место, на нее приходится свыше 1/3 всего мирового энергобаланса (39,7 %), природный газ – третье место (24,2 %), после добычи угля (31,2 %). И в XXI веке в общем объеме производства и потребления первичных энергетических ресурсов лидирующая роль в мире все-таки останется за углеводородами. Это означает, что, с одной стороны потребуются увеличить объемы разведки нефтяных залежей, а с другой – обеспечить переход на интенсификацию нефтедобычи. Многие страны активизируют проведение геологоразведочных работ. В итоге мировые разведанные запасы нефти составили 200,2 млрд. т в 2010 г. против 87,45 млрд. т в 1970 г. Как известно, залежи нефти имеются не во всех странах. Поэтому кто-то нефть экспортирует, а кто-то покупает. К примеру, Западная Европа, на долю которой приходится около 21 % от совокупного потребления в мире, имеет всего 1–4 % от мировых запасов нефти. США по объему потребления нефти занимают первое место в мире, имея порядка 3 % общемировых запасов. Япония почти лишена собственных ресурсов нефти. До недавнего времени по объему потребления нефти в мире она занимала второе место. Сейчас на это место вышел Китай. В целом свыше 70 % мировой добычи нефти сосредоточено в 16 государствах. Россия по запасам нефти входит в первую семерку стран, и занимает по добыче первое место в мире после Саудовской Аравии. Она – крупный экспортер нефти. Из 2750 разведанных месторождений в разработке находятся 1580 ресурсов, на которых сосредоточено порядка 80 % всех запасов нефти, в том числе на Западную Сибирь приходится, соответственно, 26 % и 14,6 %. Добычу нефти ведут крупные нефтедобывающие предприятия – девять вертикально интегрированных нефтяных компаний (ВИНК): «Роснефть», «Лукойл», «ТНК-ВР», «Сургутнефтегаз», «Газпром нефть», «Татнефть», «Славнефть», «РуссНефть», «Башнефть». Из них первыми пятью добывается более 80 % российской нефти. ВИНК осваивают в основном месторождения Северо-Западного региона РФ, Западной и Восточной Сибири, а также старых нефтеносных провинций. Они играют ключевую роль и в переработке нефти. На нефтеперерабатывающих заводах, контролируемых этими же ВИНК, перерабатывается более 75 % российской нефти. Кроме ВИНК на территории России функционирует свыше 160 малых и средних нефтедобывающих предприятий, дающих четыре процента от общей добычи нефти (18–20 млн. т). Они разрабатывают месторождения Ханتي-Мансийского автономного округа, Республики Татарстан, Коми и Ямала, Калмыкии, Оренбургской, Томской, Самарской, Саратовской областей.

Добыча нефти в стране сокращается по сравнению с прошлым периодом: если в 1980 г. было добыто 546,7 млн. т, то сейчас 505–511 млн. т. Россия, как и любая другая страна, обладающая ресурсами нефти, принимает участие в обеспечении мирового спроса. Однако такое участие должно быть выгодным и для самой страны. Это накладывает на нефтяные компании (НК) повышенные требования к интенсификации добычи нефти. Реальные возможности для перевода нефтедобычи на интенсификацию обеспечат четыре взаимосвязанных направления: расширение участия малых НК в разработке месторождений; повышение коэффициента извлечения нефти (КИН) с использованием последних достижений науки и техники; перевод ВИНК на матричную хозяйственную структуру; инновационное развитие нефтесервисных компаний и подготовка специалистов по оказанию услуг. В числе приоритетных направлений роста нефтедобычи центр тяжести должен переместиться на малые и средние предприятия. И вот почему. Преобладание малых месторождений в старых районах нефтедобычи, а также в структуре введенных в течение последних 20-ти лет месторождений, то вполне резонно допустить принцип: малые месторождения – малые предприятия, который должен стать преобладающим в структуре добывающих предприятий. Такова и мировая тенденция. К примеру, в США доля малых компаний (их около 10 тыс.) в добыче нефти составляет 60 %. В Канаде более трети всего объема добываемой нефти дают малые предприятия. В мире этот показатель составляет около 15 %. Действительно, наличие лишь одного крупного в структуре разрабатываемых месторождений – Ванкорское в Западной Сибири с запасами нефти в 400 млн. т требует пересмотра стратегии развития отрасли [1, с. 119–122]. Большая часть запасов располагается на территории и акватории Восточной Сибири и Дальнего Востока, которые сегодня дают только 9 % от общей добычи в России (45 млн. т за 2011 г.). Для увеличения добычи в этих регионах нужны подготовленные разведанные запасы, а для этого разведка должна опережать добычу. Основные трудности роста добычи связаны с затратами на проведение геологоразведочных работ, обустройства месторождений, строительства нефтепроводов, терминалов, на применение в добыче нефти новых технологий и модернизированного оборудования, а также продолжающимся ухудшением структуры разведанных запасов. А пока разведочные компании Сибири ждут, когда же НК привлекут их к разведке этой уникальной территории. Причины не только в этом. Ухудшающаяся структура запасов нефти, рост доли труд-

ноизвлекаемых и труднодоступных залежей делает добычу российской нефти высоко затратной. Растут затраты на добычу нефти на старых месторождениях (Урало-Поволжской, Кавказской), которые разрабатываются более 60–80 лет. Но в недрах старых нефтеносных провинций остается, по оценкам специалистов, около 5 млрд. т нефти. Нефтяные компании, работающие в этих провинциях, должны проявить новаторство на применение новейшей техники и технологии для повышения коэффициента извлечения нефти (КИН). На сегодня КИН составляет 0,29, против 0,39 в 1990 г. (в США этот показатель составляет более 0,50). Последнее обстоятельство актуализирует необходимость реализации второго направления интенсификации нефтедобычи – применения новых методов воздействия на пласт, приспособленных к конкретным геологическим и физическим условиям нефтеносной территории, нанотехнологий в разработке месторождений. Этому пристальное внимание будут уделять малые предприятия, чем ВИНК. Вот и получается: малые предприятия традиционно для выживания будут повышать КИН, а ВИНК – компенсировать сокращение извлечения за счет разрабатываемых крупных залежей нефти. Повышение КИН – проблема не только российская, но и вселенная. НК ведущих нефтедобывающих стран то же не могут достичь полного извлечения нефти из недр. Для Кувейта эта цифра составляет 62,5 %, США – 33,3 %, Саудовской Аравии – 32,4 %, Ирана – 30,9 %, Венесуэлы – 20,8% [2, с. 36–37]. Причина снижения эффективности производства нефти связана и с действующей организационной структурой ВИНК. Вертикальная интеграция в условиях спроса на нефть и нефтепродукты мирового рынка обеспечивает позитивную роль в нефтяном бизнесе, представляя собой производственное и организационное взаимодействие предприятий по добыче, переработке, продаже продукта. Однако и функциональная, и дивизиональная формы организационно-технологических структур компаний не создают основы для четкой координации работ, качественного роста эффективности. Нужны преобразования организационной структуры ВИНК. Они состоят в замене функциональной, дивизиональной форм хозяйственных структур на матричную. Матричная хозяйственная структура характерна для западных ВИНК. Как показывает их опыт, матричная структура позволяет добиться максимизации эффективности компаний при целесообразных затратах. И, наконец, одним из ключевых механизмов интенсификации нефтедобычи выступает переориентация нефтесервисных компаний на опережающее инновационное раз-

витие. Сегодня многие ВИНК вывели сервисные подразделения из своей структуры за исключением ОАО «Роснефть», ОАО «Газпромнефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Татнефть», ОАО «Башнефть», которые сохранили внутренний сервис во всех областях производства. Для соответствия техническим требованиям НК, сервисные компании должны быть хорошо оснащены современными видами оборудования и технологией. А пока по этому параметру они уступают работающим на российском рынке западным сервисным компаниям, на долю которых приходится 65 % от общего объема работ [3, с. 27]. Превалирование западного сервиса на российском рынке обуславливается несколькими причинами. Западные сервисные компании, как «Halliburton», «Schlumberger», «Baker Hughes», выполняют разносторонние, высокотехнологичные услуги. Они вкладывают огромные инвестиции на развитие НИОКР и потому располагают новейшими техническими средствами работ, существенно превосходящие российские. Нельзя сбрасывать со счетов и их стремление укрепить свои позиции на российском рынке сервисов. Для подъема российского нефтесервиса на уровень западных компаний не обойтись без стимулирующих мер со стороны государства. Затраты на сервис в составе себестоимости добываемой нефти порядка 25 %. В условиях экономического кризиса, падения мировых цен на нефть, снижение затрат на добычу для НК является условием их выживания. Нефтесервисные услуги весьма значимы для добывающих компаний, что объясняется высоким уровнем физического и морального износа нефтепромыслового оборудования. Износ основных фондов в нефтедобыче составляет более 50 %, доля полностью изношенных основных фондов – 22–23 %. Судьба российских сервисных компаний в значительной степени зависит не только от появления новых видов технических изделий и технологий на предприятиях нефтепромыслового машиностроения, но и подготовки специалистов. Обслуживание разведки и добычи углеводородов требует не только значительных инвестиций в оборудование, но и на подготовку квалифицированных специалистов. Причем срок окупаемости этих инвестиций может быть довольно значительным. Действительно, чтобы оказывать помощь НК сервисные компании четко должны представлять общую уникальность тех или иных видов техники и технологии для разрабатываемых месторождений шельфовых, с трудноизвлекаемыми запасами, либо для обеспечения геолого-разведочных работ. Таких специалистов должны готовить технические университеты (нефти и газа).

Именно реализация предложенных направлений интенсификации добычи нефти явится решающим в достижении синергетического эффекта. Все четыре направления взаимосвязаны между собой: изменения одного оказывают влияние на остальные, поэтому их следует учитывать и согласовывать между собой.

Библиографический список

1. Байков Н. Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. Миров. Экон. и междунар. отношения. – 2010. – № 10.
2. Федин К. Л., Артеменко А. И., Чертенков М. В., Зафирный Д. В., Шафиков Р. Р. Использование энергии направленного взрыва для интенсификации разработки нефтяных месторождений // Нефть, газ. – 2004. – № 2.
3. Пыжьянова В., Санникова К. Нет сервиса, не будет и нефти // Эксперт. Урал. – 2012. – № 24.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТУРАГЕНТА

Т. В. Шевцова

*кандидат экономических наук, доцент,
Институт сферы обслуживания
и предпринимательства, Донской
государственный технический университет,
филиал в г. Шахты, Россия*

Summary. This article shows the gist of the travel agent's activity. The article also considers modern tendencies, problems and ways of development of its organization. As the result of the research there is a systematization of the tendencies of development of the travel agent's activity. It is presented by means of the problems' dissection and searching of the different ways of development.

Keywords: travel agency activity; travel agency; travel agent; activity; organization; improvement.

Успешное развитие туризма в нашей стране сдерживается целым рядом факторов, одним из которых является несовершенство организации деятельности основных субъектов хозяйствования – туроператоров и турагентов, о чём свидетельствует серия банкротств туроператоров летом 2014 года. Безусловно, кризис в туроператорском сек-

торе предопределяет поиск оптимальных способов организации и совершенствования деятельности турагентов.

Для выявления сущности деятельности турагентства в процессе исследования были проанализированы как нормативно-правовые, так и теоретические подходы, что позволило сделать вывод, что «турагентство (турагент) – это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющее деятельность по продвижению, бронированию и реализации туристского продукта, бронированию отдельных туристских услуг, в том числе экскурсионных, реализацию отдельных туристских услуг, в том числе экскурсионных, доставке туристских документов, билетов на транспорт различных видов, билетов на развлекательные, спортивно-зрелищные и досуговые мероприятия, предоставлению туристам/экскурсантам необходимой и достоверной информации о турпродукте или отдельных туристских услугах, условиях путешествия, стране (месте) временного пребывания и оказанию прочих услуг» [9, с. 80].

Рассмотрим основные тенденции организации деятельности турагента.

1. Правовой статус турагента на туристском рынке. Турагент не является субъектом гражданских правоотношений со специальной правоспособностью. Он может иметь права и обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещённых законом, нести ответственность за результаты такой деятельности. Согласно статьям 23 и 49 Гражданского кодекса РФ, турагент обладает общей правоспособностью, что даёт ему право на осуществление как турагентской, так и любой другой деятельности за исключением запрещённых её видов, а также тех, которые могут осуществляться только на основании специального разрешения (лицензии).

Законодательство, регулирующее туристскую деятельность в нашей стране, начало развиваться в 1996 г., т.е. с момента принятия Федерального Закона № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», который многократно изменялся и дополнялся, а наиболее значимые его редакции были приняты в 2007 и 2012 гг. Отмена лицензирования турагентской деятельности значительно упростила выход предпринимателей на туристский рынок в качестве турагента. В настоящее время ни Федеральный Закон № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации», ни Правила оказания услуг по реализации туристского продукта, не определяют профессиональных требований к субъектам предпринимательской деятельности в качестве турагента.

В настоящее время «Ростуризм предложил формализовать реестр турагентств в законе, и те турагентства, которые не будут сдавать определённый пакет документов и не будут соответствовать формальным требованиям, заниматься предпринимательской деятельностью в сфере туризма не будут» [6].

Создание актуального реестра турагентств, на наш взгляд, является только полумерой, и т.к. вопрос лицензирования решено не рассматривать в силу объективных причин, то целесообразно создание саморегулируемых организаций (СРО).

2. Создание региональных профильных саморегулируемых организаций. В сфере туризма уже действуют объединения – Альянс туристических агентств, Ассоциация туроператоров России и Российский союз туриндустрии. На наш взгляд, все компании и предприниматели региона, чья деятельность связана с оказанием услуг в сфере туризма, должны стать членами профильных саморегулируемых организаций. Создание СРО, в первую очередь, должно быть направлено на защиту потребителей, но данный шаг позволит и консолидировать усилия в обеспечении качественного сервиса, т.к. предполагает наличие стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности, обязательных для выполнения всеми членами СРО. В составе СРО целесообразно создание «Регионального центра аттестации, переподготовки и повышения квалификации кадров туристской индустрии», цель которого: «посредством интеграции научного потенциала учебных заведений и опыта лидеров туристской индустрии региона обеспечить адекватную оценку кадрового потенциала предприятий туристской индустрии региона и разработку индивидуальных траекторий повышения квалификации или переподготовки персонала предприятий с целью повышения качества обслуживания во всех секторах туристской индустрии, в том числе и турагентском» [8, с. 442].

3. Рост числа спланированных или вынужденных мошенничеств в туризме. Количество вновь открываемых на туристском рынке России турагентств неуклонно растёт, при этом интенсивно увеличивается число спланированных или вынужденных мошенничеств. После сокращения в кризисном 2009 г. на 15–25 % количества турагентств процесс создания новых компаний вновь активизировался и это связано с тем, что в турбизнес пошли разорившиеся из-за кризиса представители других отраслей. Не имея профильного образования, опыта работы, они зачастую не могут вывести свои турфирмы даже на уровень самоокупаемости. И хотя большая часть случаев ухода турфирм с рынка происхо-

дит «цивилизованно», то есть без больших потерь для туристов, в последнее время участились случаи «нецивилизованного» ухода турагентств, когда компании исчезают с деньгами туристов. По разным оценкам, ежегодно закрываются порядка 10–15 % зарегистрированных в надлежащем порядке турагентств. Причины закрытия различны, достаточно интересными представляются результаты анкетирования, представленные на сайте Ассоциации туроператоров России, где представлены результаты опроса 378 участников туристского рынка, которые попытались найти причины банкротства турагентств:

1. Мошенничество в чистом виде 14 % (55)
2. Наверное, не рассчитали свои силы, со всяким бывает 24 % (93)
3. Непрофессионализм в финансовом планировании: уверен(-а), что они давали большие скидки, за что и поплатились 47 % (178)
4. Непрофессиональная работа с клиентами 14 % (55) [3].

Таким образом, основной причиной банкротства большинство респондентов назвали: «непрофессионализм в финансовом планировании: уверен(-а), что они давали большие скидки, за что и поплатились».

На сегодняшний день «учредители «псевдотурфирм» несут лишь гражданскую ответственность по долгам своих фирм и только в размере взноса в уставный капитал, а это, как известно, всего 100 минимальных зарплат» [5], что требует серьёзной проработки со стороны законодателя.

4. Развитие франчайзинга в туризме. Как было сказано выше, туррынок России растёт, и вместе с ним растёт и количество предпринимателей, желающих открыть собственное дело в сфере туризма. Купить франшизу турагентства при этом кажется одним из самых простых и логичных способов достижения цели. Проанализируем современные тенденции данного способа организации бизнеса.

Объём российского рынка туризма и сервисов для путешественников поступательно увеличивается на протяжении всего последнего десятилетия. Предпосылками положительной динамики являются рост платёжеспособности населения и последовательное развитие туристской инфраструктуры, а также рост уровня проникновения дистанционных банковских услуг, Интернета и интернет-сервисов. Появление на рынке новых игроков, привлечённых благоприятной конъюнктурой, неизбежно. И всё чаще предприниматели прибегают к покупке франшизы того или иного игрока, нежели к открытию независимого, неизвестного потребителям турагентства [7]. Популярность франчайзинга в туризме подтверждают результаты ежегодного неза-

висимого проекта Рейтинг ТОП-100 франшиз 2013 года, где отмечаются динамично и качественно развивающиеся франшизы на территории России, в рейтинг попали сразу пять франшиз туристского бизнеса (TUI Russia, Сеть магазинов горящих путёвок, РОЗА ВЕТРОВ, 1001 Тур, Сеть агентств пляжного отдыха «ВЕЛЛ») [4].

Что касается вступления в сеть, то, несомненно, это выгодно для начинающих агентств. Таким образом, оно получает быстрый старт, сильную поддержку в области технологий, менеджеры обучаются наравне с опытнейшими агентами, которые входят в сеть и не надо тратить время для выхода на рынок, рекламу и раскручивание своего имени. Говоря же о деньгах, которые приходится платить за это, – надо сказать, что они немалые. И вступительный взнос, и ежемесячный взнос в сеть, и рекламный сбор, всё это выливается в довольно ощутимую сумму. А отдача зависит от самого агентства. Если брать мировую статистику за пять лет, из франчайзингового предприятия – вне зависимости от того, работали они в туризме, или нет, – разоряются и уходят из бизнеса менее 10 процентов. Среди самостоятельных предприятий эта доля достигает 90 процентов [1]. Само участие в какой-либо франчайзинговой сети не означает заведомо успешный бизнес. Все-таки, сам собственник, сам руководитель играет огромную роль в бизнесе – будь он франчайзинговым или самостоятельным.

5. Интернет-продажи туроператоров сократят количество турагентов. На фоне переориентации гигантов мировой туристической индустрии с агентских продаж на продажи туров через Интернет прямым покупателям эксперты российского туррынка уверены, что в нашей стране услуги турагентов ещё очень долго останутся востребованными. Впрочем, общемировой тренд по изменению модели дистрибуции туроператоров всё же сократит количество турагентств в России, поэтому, чтобы выжить, им необходимо подстраиваться под новые реалии рынка [2].

Несмотря на то, что в ближайшее время эта тенденция не носит критического характера для турагентского сектора в Российской Федерации, на наш взгляд, всё равно к ней надо готовиться. Защитить свой бизнес можно посредством создания индивидуальных программ. В настоящее время подавляющее большинство агентов продаёт только готовые «турпакеты», не рискуя работать с индивидуальными программами. При этом надо помнить, что ключевым признаком туроператорской деятельности является формирование турпродукта.

6. Зависимость деятельности от валютного рынка. Курсовые изменения рубля серьёзно влияют на продажи операторов и агентств и

прежде всего, на раннее бронирование. Согласно российскому законодательству, расчёты в обязательном порядке идут в рублях. В настоящее время большинство операторов, но не все, действуют по стандартной схеме и устанавливают свой курс не в конкретных суммах, а как курс ЦБ РФ + процент. Когда валюта растёт, одновременно подтягивается вверх и стоимость тура. Но, в любом случае, простейшая техника безопасности – это моментальная оплата и аналитика схемы курса туроператора.

7. Построение модели взаимодействия с туроператором. На первом месте проблема недостаточной информативности сайтов партнёров-поставщиков. В описании отеля – несколько изображений, перечень услуг. А туристы хотят подробностей: варианты нестандартного размещения, количество и различия ресторанов и т.д. В связи с недостаточной информативности сайтов партнёров-поставщиков рекомендуем посещать семинары туроператоров и участвовать в инфо-турах.

Вторая проблема – компетентность сотрудников туроператорской компании, которым можно задать вопрос по ICQ, QIP или по e-mail. Опыт показывает, что грамотный и оперативный ответ обеспечивает успех сделки, как и скорость обработки заявок на расчёт.

Есть ещё одна очень серьёзная проблема. Бывает, туроператор имеет несколько юридических лиц, а финобеспечение и реестровый номер есть только у одного, и не всегда у того, которое по документам выступает контрагентом. Если турагент соглашается заключать с несколькими юридическими лицами одного и того же туроператора договоры, он попадает в зону риска, и здесь важна именно позиция агента. В данной ситуации целесообразно работать с туроператорами, у которых всё легитимно.

Таким образом, в ходе исследования проанализированы основные тенденции организации деятельности турагента:

1. Правовой статус турагента на туристском рынке.
2. Создание региональных профильных саморегулируемых организаций.
3. Рост числа спланированных или вынужденных мошенничеств в туризме.
4. Развитие франчайзинга в туризме.
5. Интернет-продажи туроператоров сократят количество турагентов.
6. Зависимость деятельности от валютного рынка.
7. Построение модели взаимодействия с туроператором.

Систематизация тенденций развития бизнеса, в том числе посредством анализа проблем, на наш взгляд, позволит выбрать оптимальный способ организации и совершенствования деятельности турагента.

Библиографический список

1. Забрасываем сети: франчайзинг в туризме. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tourdom.ru/forum/viewtopic.php?f=5&t=16894> (дата обращения: 5.09.2014).
2. Интернет-продажи туроператоров сократят количество турагентов. Эксперты дают им советы по выживанию [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tourprom.ru/news/18063/> (дата обращения: 5.09.2014).
3. Почему банкротятся турагентства? [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.atorus.ru/ratings/polls/poll/103.html> (дата обращения: 5.09.2014).
4. Рейтинг франшиз 2013 [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.beboss.ru/rating> (дата обращения: 5.09.2014).
5. Риски страховщика при банкротстве турагента [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.strahyi.ru/material/risk=strahovschik-bankrotstvo-turagent> (дата обращения: 5.09.2014).
6. Совещание о совершенствовании нормативно-правового регулирования в сфере выездного туризма [Электронный ресурс]. – URL: <http://government.ru/news/14706> (дата обращения: 5.09.2014).
7. Франчайзинг в туризме: перспективные горизонты [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.beboss.ru/franchise/articles/1760> (дата обращения: 5.09.2014).
8. Шевцова Т. В. Региональная модель дополнительного профессионального образования в сфере туризма // Гуманитарные и социальные науки. – 2014. – № 2. – 1008 с.
9. Шевцова Т. В., Черномырдина С. О. Сущность и специфика турагентской деятельности // Activity of welfare institutes in a modern sociocultural situation: theory and practice problems: Materials of the II international scientific conference on April 22–23, 2014. – Prague: Vedecko vydavatel'sky centrum «Sociosfera-CZ». – 188 с.

III. ACCOUNTING, CONTROL, MONITORING THE FUNCTIONING AND DEVELOPMENT OF ORGANIZATIONS

ВОСПРОИЗВОДСТВО ОСНОВНЫХ ФОНДОВ И ПРИБЫЛЬ

Х. Саидрасулова

*преподаватель,
Ташкентский государственный
технический университет,
г. Ташкент, Россия*

Summary. The article considers important for the production of the problem of moral and physical depreciation of production assets, defined reasons for the moral and physical ageing of production equipment, identify conditions of reproduction of fixed assets, which are called the structural changes in production, efficient use of production capacities, increase of productivity and other.

Keywords: fixed assets production; means of production; market relations; reproduction; profit; the turnover of production assets.

Основные производственные фонды производственных предприятий составляют материально-техническую базу для их работы и поэтому необходимо разработать мероприятия с целью их совершенствования с учетом научно-технического прогресса.

В условиях рыночных отношений предприятия в основном все внимание стали уделять не на обновление и воспроизводство основных производственных фондов, а скорее на формирование фонда оплаты труда для обеспечения социальной защищенности работающих.

Воспроизводство основных производственных фондов и повышение эффективности их использования связано с применением в производстве более прогрессивных форм организации труда с учетом рыночных отношений, которые способствовали бы росту производительности труда, объема продукции с высоким качеством и наименьшими материально-денежными и трудовыми затратами [1, с. 7].

В производстве основную роль играют средства труда. Они являются активной определяющей частью средств производства. Средства производства и средства труда в натуральной форме не являются

экономической категорией, а представляют собой физическую субстанцию, то есть как форму существования вещей.

В условиях рыночных отношений вместе со средствами производства повышается роль предметов труда, которые являются одним из важных показателей развития средств производства. Они в значительной части представляют собой продукт незавершенного производства в виде полуфабрикатов, изготовленных не только из натуральных, но из искусственных и синтетических изделий. Орудия труда и предметы труда в сфере производства участвуют в форме основных средств.

Известно, что основные производственные фонды в процессе производства изнашиваются. Изнашивание основных производственных фондов в экономике происходит в двух видах – физически и морально.

Физический износ основных производственных фондов в сфере производства происходит неравномерно. Они могут изнашиваться полностью. Поэтому длительное использование основных производственных фондов, причем неэффективное, приводит еще и к моральному износу. Моральный износ основных производственных фондов происходит следующим путем:

- моральный износ основных производственных фондов может происходить за счет снижения стоимости производимых аналогичных фондов или за счет сокращения общественных затрат на их производство;

- основные производственные фонды морально могут изнашиваться за счет использования более производительных и экономически эффективных машин и оборудования.

Износ основных производственных фондов ставит проблему их замены. Но в условиях рыночных отношений все большее значение приобретает учет морального износа, так как появление новых более производительных видов оборудования с лучшими условиями обслуживания и эксплуатации делают замену старого оборудования более целесообразным еще до его физического износа. Особенно это касается активной части основных производственных фондов.

Несвоевременная замена физически изношенных или морально устаревших основных производственных фондов предприятий приводит к уменьшению объема производства и снижению качества производимой продукции, повышению ее себестоимости и снижению конкурентоспособности.

В условиях рыночных отношений воспроизводство основных производственных фондов связано с их структурными изменениями, иначе нельзя обеспечить объем производства материальных благ, который мог

бы удовлетворить производственные субъекты в необходимых средствах производства, а потребителей – необходимой продукцией.

Сроки структурных изменений производства в условиях рыночных отношений сокращаются. Как показывает опыт производственных фирм зарубежных стран, в течение 1–3 лет изменяются наименования и виды производимых товаров потребления. Поэтому воспроизводство основных производственных фондов приобретает первостепенное значение. От этого зависят такие экономические показатели, как качество и количество производимой продукции [2].

Обобщая значение основных производственных фондов в условиях рыночных отношений, можно отметить, что рентабельность предприятий целиком зависит от качественного состояния производственных мощностей основных производственных фондов и их эффективного использования, получения прибыли.

Оборот основных производственных фондов можно определить по следующей формуле:

$$r_0 = \frac{O_{онф}}{B_o}, \quad (1.1)$$

где r_0 – число оборотов;

$O_{онф}$ – основные производственные фонды, сум;

B_o – время оборота.

Следует отметить, что скорость оборота основных производственных фондов влияет на такие показатели производства как производительность труда, снижение издержек производства, увеличение производства продукции и рост получаемой прибыли.

Исходя из выше изложенного, можно сделать следующие выводы:

- в условиях рыночных отношений источником воспроизводства являются собственные средства предприятий получаемый прибыль;

- происходит изменение структуры производства в течение 1–3 лет что и зависит не только от воспроизводства основных производственных фондов, но и от совершенствования их структуры;

- предприятие в целях обеспечения конкурентоспособности производимых товаров основную часть прибыли направляют на совершенствование структуры основных производственных фондов с учетом производства [3].

Библиографический список

1. Каримов И. А. Все наши устремления и программы – во имя дальнейшего развития Родины и повышения благосостояния народа. – Т. : Узбекистан, 2011.
2. Бобылев С. Н. Устойчивое развитие: методология и методики измерения : учебное пособие. – М. : Экономика, 2011.
3. Об итогах социально-экономического развития Республики Узбекистан за первое полугодие 2013 года. 23 Июля 2013. <http://www.stat.uz/press/1/6724/>.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В МИРЕ ИЗВЕСТНЫХ И НОВЫХ МЕТОДИК ЭКСПРЕСС-ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Е. О. Сергеев

*докторант,
Даугавпилсский университет,
г. Даугавпилс, Латвия*

Summary. The article provides the analysis of the existing well-known and new methods of express assessment of the financial position of a company. Both quantitative and qualitative methods are considered. The author presents a summary of the methods, describes their advantages and disadvantages.

Keywords: method; express assessment; financial position.

Речь пойдёт о методиках экспресс-оценки финансового состояния организации, позволяющих с минимальными затратами времени и сил составить представление о деятельности организации и её экономическом положении через основные индикаторы. К ним относятся количественные и качественные методики, предназначенные для различных групп пользователей финансовой отчётности.

Экспресс-оценка финансового состояния организации имеет большое значение: с одной стороны, она даёт возможность самому руководству оперативно реагировать на все негативные изменения в финансовом состоянии предприятия, а с другой стороны, позволяет сторонним компаниям быстро оценить кредитоспособность, платёжеспособность и инвестиционную привлекательность заинтересовавшего их потенциального контрагента.

В нижеследующей таблице приведены характеристики, а также проанализированы достоинства и недостатки используемых в мире известных и новых методик экспресс-оценки финансового состояния организации.

Анализ используемых в мире известных и новых методик экспресс-оценки финансового состояния организации

Характеристика методики	Достоинства / недостатки методики
1. Методика кризис-прогноза Аргенти	
<p>Согласно качественной методике Аргенти, предполагается, что идёт процесс, ведущий к банкротству [20, с. 8–14]. Процесс этот для своего завершения требует нескольких лет и может быть разделён на три стадии: недостатки, ошибки и симптомы.</p> <p>При расчёте А-счёта конкретной компании необходимо ставить либо количество баллов по Аргенти, либо 0 – промежуточные значения не допускаются. Каждому фактору каждой стадии присваивают определённое количество баллов и рассчитывают агрегированный показатель. Максимально возможный А-счёт равен 100 баллам. Если сумма баллов больше 25, то предприятие может обанкротиться в течение ближайших пяти лет. Чем больше А-счёт, тем скорее это может произойти</p>	<p>Достоинства: простота расчёта и систематизация показателей реально обанкротившихся компаний.</p> <p>Недостатки: субъективизм оценок и сложность получения информации</p>
2. Метод Credit-Men Депальяна	
<p>В методе скоринга Credit-Men [1, с. 150], разработанном во Франции Депальяном, определяется интегральный показатель N:</p> $N=25R_1+25R_2+10R_3+20R_4+20R_5,$ <p>где R_i – промежуточная относительная оценка (показатель X_i / норматив N_i);</p> <p>X_1 – коэффициент быстрой ликвидности;</p> <p>X_2 – коэффициент кредитоспособности;</p> <p>X_3 – коэффициент иммобилизации собственного капитала;</p> <p>X_4 – коэффициент оборачиваемости запасов;</p> <p>X_5 – коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.</p> <p>Для каждого показателя определяют норматив, который сравнивают с показателем изучаемого предприятия. Коэффициенты уравнения (25, 25, 10, 20, 20) выражают удельный вес относительного влияния каждого показателя. Если $N > 100$, финансовая ситуация предприятия рассматривается как нормальная, если $N < 100$, ситуация вызывает беспокойство</p>	<p>Достоинства: простота расчёта, возможность учитывания отраслевой специфики при наличии отраслевых нормативов. Недостаток – несовершенная диагностическая шкала</p>
3. Методика «Дюпона»	
<p>Финансовые менеджеры компании «Дюпон» разработали уравнение Дюпона [2, с. 325]:</p> <p>коэффициент рентабельности собственного капитала ROE = коэффициент чистой прибыли × коэффициент оборачиваемости активов × коэффициент собственного капитала</p>	<p>Достоинство – простота расчёта.</p> <p>Недостаток – отсутствие диагностической шкалы</p>

4. Методика Дюрана	
<p>В методике американского экономиста Дюрана приводятся три коэффициента [18, с. 4]:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рентабельность совокупного капитала; – коэффициент текущей ликвидности; – коэффициент финансовой независимости. <p>По этим коэффициентам разработаны 5 классов предприятий по уровню платёжеспособности со шкалой от 0 до 100 баллов. По сумме баллов трёх коэффициентов определяется класс платёжеспособности</p>	<p>Достоинство – простота расчёта.</p> <p>Недостаток – неучитывание отраслевой специфики</p>
5. Модель Альтмана	
<p>Уравнение Альтмана [13, с. 149] построено на пяти важнейших показателях:</p> $Z=1,2X_1+1,4X_2+3,3X_3+0,6X_4+0,9X_5,$ <p>где Z – индекс кредитоспособности;</p> <p>X_1 – собственные оборотные средства / сумма активов;</p> <p>X_2 – нераспределённая прибыль / сумма активов;</p> <p>X_3 – прибыль до уплаты налогов и процентов / сумма активов;</p> <p>X_4 – рыночная стоимость собственного капитала / привлечённый капитал;</p> <p>X_5 – объём продаж / сумма активов.</p> <p>Уровень угрозы банкротства определяется на основании значений Z. Если Z менее 1,8, то вероятность банкротства очень высокая, при 1,81–2,7 – высокая, 2,71–2,99 – средняя, от 3,0 – крайне низкая</p>	<p>Достоинство – высокая точность прогнозирования.</p> <p>Недостаток – невозможность использования для компаний, чьи акции не обращаются на бирже</p>
6. Методика финансового анализа Холта	
<p>В основе лежит метод финансовых коэффициентов [8, с. 14]. Анализируемые показатели можно сгруппировать по трём критериям:</p> <ul style="list-style-type: none"> – показатели эффективности производственной деятельности; – показатели ликвидности; – показатели финансовой устойчивости 	<p>Недостаток – неучитывание отраслевой специфики</p>
7. Метод анализа финансовых потоков Хорна	
<p>Широко распространённый в Западной Европе метод анализа финансовых потоков Хорна [3, с. 180] даёт возможность установить сроки и объём необходимых заёмных средств, оценивать целесообразность кредита. В ходе анализа финансовых средств рассматриваются 4 группы показателей: поступления, платежи, их баланс, сальдо нарастающим итогом (соответствующее наличию средств на расчётном счёте). Если в перспективе возникает период, в котором четвёртый показатель оказывается отрицательным, это означает появление дол-</p>	<p>Достоинство – простота и информативность расчётов.</p> <p>Недостаток – трудность планирования объёма поступлений денежных средств и объёма предстоящих выплат</p>

гов или банкротства. Другой признак банкротства – попадание в кредитную ловушку, когда кредит уже не используется на развитие предприятия	
8. Рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования (Великобритания)	
<p>Примером качественного подхода являются разработанные в Великобритании рекомендации Комитета по обобщению практики аудирования, содержащие перечень критических показателей для оценки возможного банкротства предприятия [14, с. 1]:</p> <ul style="list-style-type: none"> – повторяющиеся убытки от основной производственной деятельности; – устойчиво низкие значения коэффициентов ликвидности; – хроническая нехватка оборотных средств и другие 	<p>Достоинство – системность.</p> <p>Недостаток – отсутствие общепризнанных измерителей качественных факторов</p>
9. Методика Хитчинга и Стоуна	
<p>Анализируются показатели финансовой эффективности [17, с. 114].</p> <p>Показатели, рассчитываемые на основе прибыли:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рентабельность активов; – прибыль с вложенного капитала; – прибыль с нетто-активов; – прибыль с собственного капитала; – прибыль на одного служащего. <p>Показатели, рассчитываемые на основе объёма продаж:</p> <ul style="list-style-type: none"> – эффективность использования активов; – оборот по задолженности; – объём продаж на одного служащего 	<p>Недостаток – дублирование коэффициентов эффективности</p>
10. Методика оценки качества корпоративного управления «Standard & Poor's»	
<p>В данную методику [15], предназначенную для инвесторов, входят разделы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – структура собственности; – отношения с финансово заинтересованными лицами; – финансовая прозрачность и раскрытие информации; – структура и методы работы совета директоров и руководства компании. <p>Рейтинг составляется экспертами путём присваивания разделам от нуля до десяти баллов [12]. Общий рейтинг компании рассчитывается как среднее арифметическое между балловыми оценками разделов</p>	<p>Достоинство – простота расчёта.</p> <p>Недостатки: неучитывание удельного веса разделов; запрашивание информации, считающейся коммерческой тайной</p>

11. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия Банка Франции	
<p>В методику Банка Франции [9, с. 234] входят количественные и качественные показатели.</p> <p>При помощи количественных показателей происходят:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценка деятельности; – оценка кредитного дела; – оценка платёжеспособности. <p>При помощи качественных показателей производится оценка руководителей</p>	<p>Достоинство – учёт количества количественных и качественных показателей</p>
12. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятия Бундесбанка	
<p>В методике Бундесбанка [9, с. 234] при помощи количественных показателей производятся:</p> <ul style="list-style-type: none"> – оценка рентабельности; – оценка окупаемости; – оценка ликвидности 	<p>Недостаток – недостаточность анализируемых факторов</p>
13. Методика Аудиторской палаты Украины	
<p>Аудиторская палата Украины разработала методические рекомендации [4], в которых описаны алгоритмы расчёта показателей и их пороговые значения.</p> <p>Для следующих показателей даются ориентировочные положительные значения:</p> <ul style="list-style-type: none"> – коэффициент абсолютной ликвидности (0,25–0,5); – коэффициент текущей ликвидности (1,0–2,0); – коэффициент финансовой устойчивости (0,25–0,5); – коэффициент структуры капитала (0,5–1,0); – коэффициент рентабельности активов (>0, увеличение) 	<p>Недостатки: отсутствие диагностической шкалы, неучёт отраслевой специфики</p>
14. Методика Кондракова	
<p>По каждому показателю рассчитываются стандартизованные коэффициенты (K_i):</p> $K_i = X_i / X_{норма}$ <p>где X_i – значение показателя;</p> <p>$X_{норма}$ – нормативное значение показателя [10, с. 220].</p> <p>Рейтинговое число (R) рассчитывается по модели:</p> $R = \sqrt{(1 - K_{тлс}) \times 2 - (1 - K_{сосс}) \times 2}$ <p>где $K_{тлс}$ – стандартизованное значение коэффициента текущей ликвидности;</p> <p>$K_{сосс}$ – стандартизованное значение коэффициента обеспеченности запасов собственными оборотными средствами.</p> <p>Производится ранжирование предприятий в зависимости от полученного значения рейтинга</p>	<p>Достоинства: простота расчёта, возможность учёта отраслевой специфики при наличии отраслевых нормативов.</p> <p>Недостатки: недостаточность показателей, отсутствие диагностической шкалы</p>

15. Рейтинговое число Сайфулина и Кадыкова	
<p>Для оценки финансового состояния используется рейтинговое число R [6]:</p> $R=2K_{\text{Осс}}+0,1K_{\text{Тл}}+0,08K_{\text{И}}+0,45K_{\text{М}}+K_{\text{Пр}}$ <p>где $K_{\text{Осс}}$ – коэффициент обеспеченности собственными средствами; $K_{\text{Тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности; $K_{\text{И}}$ – коэффициент оборачиваемости активов; $K_{\text{М}}$ – коммерческая маржа; $K_{\text{Пр}}$ – рентабельность собственного капитала. Если $R \geq 1$, предприятие находится в устойчивом финансовом положении, а если $R < 1$, финансовое состояние неудовлетворительное</p>	<p>Достоинство – простота расчёта. Недостатки: существенное влияние изменения одного показателя на рейтинговое число, неучитывание отраслевой специфики</p>
16. Методологические подходы к проведению экспресс-анализа для различных групп пользователей Продановой и Гулиной	
<p>Для различных групп пользователей Проданова и Гулина [16, с. 1–9] систематизировали показатели, при помощи которых осуществляется экспресс-анализ. Разработаны схемы экспресс-анализа для групп пользователей: руководства организации, собственников, инвесторов, поставщиков, банков. Предлагаются конкретные составляющие на предварительном и аналитическом этапах</p>	<p>Достоинство – учет интересов пользователей. Недостаток – отсутствие оценочного аппарата</p>
17. Методика экспресс-оценки финансового состояния субъектов малого бизнеса Ласкиной	
<p>Методику Ласкиной [11, с. 15] составляют семь показателей:</p> <ul style="list-style-type: none"> – коэффициент покрытия; – коэффициент автономии; – излишек (недостаток) источников финансирования запасов и затрат; – соотношение коэффициента погашения дебиторской задолженности к коэффициенту погашения кредиторской задолженности; – рентабельность продаж; – уровень стабильности кадрового состава; – соотношение суммарного дохода и суммарного расхода. <p>Если реальное значение коэффициента соответствует норме, выставляется 1 балл, а если не соответствует – 0 баллов. В идеале, финансовое состояние может быть оценено на 7 баллов</p>	<p>Достоинство – простота расчёта. Недостатки: неучитывание отраслевой специфики, неучитывание удельного веса показателей, несовершенная диагностическая шкала</p>

18. Методика экспресс-оценки финансового состояния субъекта инвестирования Измestьевой

Составляющими методики Измestьевой [7, с. 13–16] являются количественные и качественные показатели:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами;
- коэффициент реальной стоимости имущества;
- рентабельность продаж, рассчитанная по чистой прибыли;
- коэффициент оборачиваемости всех активов;
- качественный интегральный показатель финансового состояния.

Обобщённый комплексный показатель финансового состояния определяется как среднее гармоническое:

$$H = 1 / \sum_{i=1}^n (J_i / Q_i)$$

где J_i – коэффициент весомости показателя, рассчитанный на основании экспертных оценок;

Q_i – относительный показатель финансового состояния, полученный как частное от деления абсолютного показателя финансового состояния на соответствующее нормативное значение;

n – число показателей.

Если $H > 0,95$, финансовая устойчивость высокая

Достоинства: возможность учитывания отраслевой специфики при наличии отраслевых нормативов; учитывание количественных и качественных показателей.

Недостаток – несовершенная диагностическая шкала

19. Индикатор финансовой устойчивости Ковалёва

Формула для оценки финансовой устойчивости [19]:

$$N = 25R_1 + 25R_2 + 20R_3 + 20R_4 + 10R_5,$$

где R_1 – коэффициент оборачиваемости запасов;

R_2 – коэффициент текущей ликвидности;

R_3 – коэффициент структуры капитала;

R_4 – коэффициент рентабельности;

R_5 – коэффициент эффективности.

$R_i =$ значение показателя N_i для изучаемого предприятия / нормативное значение этого показателя.

Коэффициенты в уравнении представляют собой удельный вес влияния каждого фактора, предложенный экспертами.

Нормативные значения показателей равны:

$$N_1 - 3,0; N_2 - 2,0; N_3 - 1,0; N_4 - 0,3; N_5 - 0,2.$$

Если $N = 100$ и более, финансовая ситуация на предприятии устойчивая. Если же $N < 100$, финансовая ситуация вызывает беспокойство. И чем сильнее отклонение от 100 в меньшую сторону, тем более вероятно наступление финансовых трудностей

Достоинства: простота расчёта, возможность учитывания отраслевой специфики при наличии отраслевых нормативов.

Недостаток – несовершенная диагностическая шкала

20. Рейтинговая оценка Донцовой и Никифоровой

В методике Донцовой и Никифоровой [5, с. 131] анализируются следующие показатели:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент финансовой независимости;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом.

Для этих коэффициентов разработаны 6 классов со шкалой от 0 до 100 баллов. По сумме баллов шести коэффициентов определяется итоговая рейтинговая оценка

Достоинства: простота и удобство вычислительных процедур.

Недостатки: дублирование коэффициентов, неучитывание отраслевой специфики.

Источник: разработано автором.

Итак, попытка обобщения и анализа мирового опыта по использованию методик экспресс-оценки призвана помочь как в их практическом применении, так и в дальнейшем их совершенствовании.

Библиографический список

1. Бородкин К. В. Комплексные методы финансовой диагностики. – Воронеж: ВГТУ, 2002.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. – СПб. : Экономическая школа, 1997.
3. Ван Хорн, Дж. К. Основы финансового менеджмента : пер. с англ. – СПб. : Вильяме, 2001.
4. Вареня В. В. Экспресс-анализ финансового состояния // Блог «Финансовый учёт и аудит». URL: <http://auditconsult.forum2x2.ru/t84-topic> (дата обращения 7.09.2014).
5. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчётности : учеб. для вузов. – М. : Издательство «Дело и сервис», 2005.
6. Жданов В. Ю., Афанасьева О. А. Разработка модели диагностики риска банкротства для авиапредприятий // Электронный научный журнал «Управление экономическими системами». URL: <http://www.uecs.ru/uecs-32-322011/item/581-2011-08-29-06-27-28> (дата обращения 7.09.2014).
7. Измestьева Е. А. Финансовый механизм создания, функционирования и развития фондов прямых инвестиций // URL: <http://www.isuct.ru/book/archive/xmlui/bitstream/handle/123456790/10242/11060944.pdf?sequence=2> (дата обращения 8.09.2014).
8. Каменская Н. Ю. Основы финансового менеджмента : учеб. пособие. – Новосибирск: НФ РАП, 2006.

9. Киселёва Н. В. Инвестиционная деятельность : учеб. пособие. – М. : Издательство «Кнорус», 2005.
10. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учёт. – М. : Издательство «Инфра-М», 2005.
11. Ласкина М. В. Формирование и анализ отчётности субъектов малого бизнеса // URL: http://www.rb.asu.ru/public/uploads/1284371412_Laskina_M.V..pdf (дата обращения 8.09.2014).
12. Логачёва И. А. О необходимости адаптации зарубежных методик оценки инвестиционной привлекательности предприятий // URL: http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010/logacheva_noob.htm (дата обращения 6.09.2014).
13. Мосейко В. А., Лущикова Е. В. Применение моделей диагностики банкротства при разработке финансовой стратегии предприятия // Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 2.
14. Недосекин А. П. Методы анализа риска банкротства // Блог об инвестировании и инвестициях. URL: <http://investment.blogspot.com/2009/08/analiz-riska-bankrotstva.html> (дата обращения 4.09.2014).
15. Официальный интернет-сайт международной рейтинговой службы «Standard & Poor's». URL: <http://standartandpoors.ru> (дата обращения 5.09.2014).
16. Проданова Н. А., Гулина И. Ю. Методологические подходы к проведению экспресс-анализа бухгалтерской (финансовой) отчётности организации в интересах различных групп заинтересованных пользователей // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 5.
17. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учёт и финансовый анализ. – СПб. : Издательство «Литера плюс», 1993.
18. Хрипливый Ф. П. Сравнительный анализ методов оценки финансового состояния организации // Научный журнал КубГАУ. – 2012. – № 81.
19. Швецова Н. К. Развитие методики анализа финансовой устойчивости предприятия // Электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования». URL: <http://www.science-education.ru/118-14199> (дата обращения 8.09.2014).
20. Эйтингон В. Н., Анохин С. А. Прогнозирование банкротства: основные методики и проблемы // Содействие. – 1999. – № 7.

АНАЛИЗ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ КАК ЭЛЕМЕНТ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Н. Г. Кот

*аспирант,
Брестский государственный
технический университет,
г. Брест, Беларусь*

Summary. One of directions of control by a financial potential of the plants is the control by currents of money resources. In a paper the necessity of conducting of analysis of one-day magnitude of money resources for determination of a level of a financial potential is substantiated.

Keywords: a financial potential; money currents (streams); working capital; indexes of productivity of near-term assets; money resources.

Финансовый потенциал является важным элементом в стратегическом управлении финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. Финансовый потенциал рассматривается как совокупность финансовых ресурсов, которые принимают участие в производственно-хозяйственной деятельности (собственный капитал, различного рода резервы, стоимость основного капитала, оборотных активов, устойчивые пассивы, амортизационные отчисления, величина краткосрочных и долгосрочных займов и кредитов, нераспределённая прибыль и т.д.). Следует отметить, что производственно-экономический потенциал представляет собой категорию, имеющую низкий показатель мобильности (высокий уровень закрепления), в отличие от него, финансовый потенциал характеризуется высокой мобильностью, так как основной формой проявления финансового потенциала, по нашему мнению, выступают денежные средства.

Мы считаем, что финансовый потенциал представляет собой не только необходимую движущую силу, которая приводит в динамическое состояние предприятие (имеется в виду наличие источников финансирования), а также максимальные, но в то же время реальные возможности, которыми располагает хозяйствующий субъект в определённый момент времени при наиболее полном и наилучшем использовании имеющихся у него всех ресурсов и средств. Следовательно, финансовый потенциал является «фундаментом», на котором строится деятельность предприятия. Финансовый потенциал опосре-

дует все этапы функционирования субъекта хозяйствования, начиная от момента создания (формирование уставного капитала) и заканчивая достижением цели деятельности организации (получение прибыли). Поэтому мы считаем, что финансовый потенциал не может выступать в качестве составляющей экономического потенциала предприятия, его следует рассматривать как денежное выражение последнего, имеющее оценку (величину). Финансовый потенциал – это та сумма денежных средств, которая может быть направлена в течение короткого промежутка времени на выполнение обязательств предприятия или инвестирована на его дальнейшее развитие. При этом деятельность предприятия не нарушится.

Одним из направлений управления финансовым потенциалом предприятий является управление потоками денежных средств. Важность данного аспекта управления финансами обусловлена, прежде всего, тем, что в современных условиях денежные средства являются одним из наиболее ограниченных и дорогих ресурсов, и успех организации в производственно-коммерческой деятельности во многом зависит от эффективности их использования, что предполагает придание исключительного значения вопросам планирования и контроля движения денежных средств.

Анализ денежных потоков является одним из ключевых моментов в анализе финансового состояния предприятия, поскольку при этом удаётся выяснить, смогло ли предприятие организовать управление денежными потоками так, чтобы в любой момент в распоряжении хозяйствующего субъекта было достаточное количество наличных денежных средств. Важность денежных потоков обусловлена тем, что денежные средства представляют собой тот вид оборотных активов, наличие которых является обязательным в необходимый момент. По мнению В. С. Кивачука, выделяют четыре уровня важности оборотного капитала (рис. 1).



*Рис. 1. Уровни важности оборотного капитала
разработка автора на основании [2]*

Денежные средства представляют собой фонды обращения и отражаются в бухгалтерской отчетности в составе оборотных активов. Эффективность управления денежными ресурсами целесообразно проанализировать с точки зрения их деловой активности. Значимость исследования денежных средств обусловлена тем, что их временное отсутствие может приводить к неисправимым последствиям для организации, а в отдельных случаях и для общества. В анализе оборачиваемости денежных средств, как и других оборотных активов, используются два основных показателя – оборачиваемость денежных средств и продолжительность оборота денежных средств.

В связи с тем, что существует временной разрыв между вложением денежных средств и их получением, любой субъект хозяйствования должен оптимальным образом использовать имеющиеся денежные средства в конкретный период времени, в силу этого автор считает целесообразным проведение анализа денежных средств путём определения их однодневной величины, которую можно направить на погашение средней величины имеющихся обязательств предприятия. Сравнение однодневной величины денежных средств со средним для погашения

размером обязательств позволит определить финансовый потенциал предприятия, который, с учётом законов научной диалектики, может иметь направление развития не только в направлении роста, но и в направлении снижения, допуская вариант отрицательного его значения.

Библиографический список

1. Касьянова Н. В. Основы развития потенциала предприятий в современных условиях // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности : сборник научных трудов. – Т. 2. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2004. – С. 139–148.
2. Кивачук В. С. Анализ финансово-коммерческой деятельности организации в условиях банкротства : монография. – Брест : Издательство Брестского технического университета, 2001. – 279 с.
3. Салихова Я. Ю. Конкурентный потенциал предприятия: сущность, структура, методика оценки : учеб. пособие. – СПб. : Издательство СПбГУЭФ, 2011.
4. Тимофеева Т. В. Анализ денежных потоков предприятия : учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 368 с.

НОМЕНКЛАТУРЫ КОНТРОЛЯ – КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. Е. Королович

*аспирант,
Ужгородский национальный
университет,
г. Ужгород, Закарпатская область,
Украина*

Summary. In this article concretization that the control range (in unification forms) to provide transparency and information content of information on controlled decisions and actions.

Keywords: control range; optimization measures.

Составляющей документального обеспечения процесса внутреннего финансового контроля, в части обеспечения информативности и прозрачности контролируемых решений и действий, является наличие разработанных внутренних номенклатур контроля. Контрольные номенкла-

туры следует рассматривать как систематизированный перечень данных, а также характеристик хозяйственных фактов и процессов, которые используются в контрольном процессе предприятия (с целью подготовки управленческих решений в сфере финансов) [1]. Констатируем, что контрольные номенклатуры, при условии унификации их содержания (формирования единых требований к оформлению), предоставляют возможность обеспечения информативности и прозрачности информации необходимой для контроля. Это можно рассматривать как основное свойство эффективной организации документального обеспечения внутреннего финансового контроля предприятия [1].

Идентификация требований к оформлению контрольных номенклатур целесообразна на основе критериев, обеспечивающих оптимальность документов подобного рода.

Так, в рамках предварительного этапа организации контрольного процесса, оптимальность контрольных номенклатур обуславливает высокое качество будущей контрольной работы. Мерами по оптимизации являются [1]: ограничения количества номенклатур и многократное их использование; максимальное упрощение технических процедур контроля.

В рамках текущего этапа организации контрольного процесса, оптимальность контрольных номенклатур обуславливает возможность детальной характеристики содержания каждой хозяйственной операции (в сфере финансов). Сложность работы по выбору номенклатур контроля на этом этапе состоит в том, что помимо выходных данных в контрольный процесс привлекаются те данные, которые они образуют [1]. Поэтому меры оптимизации должны быть направлены на систематизацию данного процесса (с целью улучшения информативной сущности номенклатур).

В рамках заключительного этапа организации контрольного процесса оптимальность контрольных номенклатур позволяет получить информацию, которая важна для всей системы финансового управления предприятием. Учитывая, что полный объем промежуточной контрольной информации в системе внутреннего финансового контроля значителен, оптимизация должна быть направлена на внедрение мероприятий по ее тщательному анализу.

Библиографический список

1. Сопко В., Завгородній В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 260 с.

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФАКТОРОВ В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ И ПОВЫШЕНИИ ЕЕ СТОИМОСТИ

А. Л. Рожковский

*соискатель,
Сибирская академия финансов и
банковского дела,
г. Новосибирск, Россия*

Summary. This article observes organizational structure as a key factor of successful strategy implementation. Entrepreneurial culture is considered as important mechanism of coordination and motivation in modern organizational structures. Author offers new performance indicator measuring how organizational structure corresponds to the strategy through value creation.

Keywords: value-based management; organizational structure; entrepreneurial culture; performance measurement.

Концепция управления стоимостью компании заняла уверенные позиции в теории стратегического и финансового менеджмента. Ключевой принцип данной концепции – приоритет отдается решениям, увеличивающим стоимость компании. Важно отметить, что рост стоимости бизнеса сам по себе не является стратегией. Стоимость в данном случае – критерий оценки эффективности управленческих решений. Преимущество данного критерия в том, что он учитывает одновременно и риск, и доходность и рассматривает их в долгосрочной перспективе.

Чтобы действие увеличивало стоимость бизнеса, оно должно приводить к одному или нескольким из следующих действий [6, с. 1110–1111]:

- увеличивать денежные потоки, создаваемые существующими инвестициями;
- увеличивать ожидаемые темпы роста прибыли;
- увеличивать продолжительность периода быстрого роста;
- снижать стоимость капитала.

Денежные потоки от установленных активов могут быть увеличены за счет сокращения издержек и повышения эффективности операций. Ожидаемый рост может быть увеличен за счет увеличения коэффициента реинвестиций или доходности капитала, но рост коэффициента реинвестиций будет генерировать рост стоимости, только если доходность капитала превосходит его стоимость. Быстрый рост может быть продлен посредством организации новых конкурентных преимуществ или развития существующих. Наконец, стоимость капи-

тала может быть снижена в результате движения в сторону оптимального коэффициента долга путем использования долга, в большей степени соответствующего финансируемым активам, а также с помощью действий, снижающих рыночный риск.

А. Дамодаран отмечает, что за каждое из перечисленных действий отвечает то или иное подразделение компании [6, с. 1144] (см. табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Ответственность подразделений компании
за рост стоимости бизнеса

Действия по увеличению ценности	Непосредственная ответственность
Увеличение операционной эффективности	Операционные менеджеры и персонал (от цеховых работников до директоров заводов)
Снижение потребности в оборотном капитале	Персонал по запасам, персонал по кредитам
Увеличение роста выручки	Персонал по продажам и маркетингу
Увеличение соотношения «доходность капитала / коэффициент реинвестиций»	Стратегические команды с поддержкой от финансовых аналитиков
Создание бренда	Персонал по рекламе
Снижение издержек финансирования	Финансовый департамент
Прочие конкурентные преимущества	Стратегические аналитики

Поэтому для обеспечения роста стоимости компании должны быть задействованы все ее составные части. Обеспечение роста стоимости при этом зависит как от качества работы каждого подразделения, так и от эффективности их взаимодействия. Эти факторы, в свою очередь, определяются параметрами организационной структуры управления.

Организационная структура представляет собой результат выбора определенной комбинации четырех проектируемых решений: разделение труда, департаментализация, норма управляемости, полномочия. Эти ключевые решения представляют собой континуум организационного проектирования (см. рис. 1).



Рисунок 1. Взаимосвязь стратегии, организационной структуры и стоимости бизнеса

Структуры, располагающиеся ближе к левой границе континуума, часто называют бюрократическими и механическими, а ближе к правой – неформальными и органическими. Выбор конкретной организационной структуры зависит от многих факторов: стратегия, возраст и размер организации, техническая система, характер внешней среды организации, отношения власти и прочие факторы. Рассматривая гипотезу «расширенной конфигурации», Г. Минцберг отмечает, что эффективное структурирование требует последовательности между параметрами дизайна и ситуационными факторами [9, с. 102].

Чтобы синтезировать «правильную» организационную структуру, необходимо транслировать стратегию компании на операционный уровень, то есть перевести ее в обязанности конкретных менеджеров. В этом отношении стратегия компании первична, а ее структура вторична. Процесс изменения организационной структуры чрезвычайно сложный, болезненный и рискованный. Стратегию, в отличие от структуры, изменить несложно. Однако, как отмечают А. А. Томпсон и А. Дж. Стрикленд, неразумно пытаться реализовать новую стратегию в рамках старой организационной структуры [10, с. 444]. Новая стратегия, скорее всего, повлечет за собой появление новых видов деятельности, потребует новых навыков, и если данный факт будет проигнорирован, то возникшее в этой связи несоответствие между стратегией и структурой приведет к проблемам реализации стратегии. Чтобы избежать подобной ситуации, чрезвычайно важно продумать все составляющие механизма выработки и реализации стратегии в

самом начале создания или модификации организационной структуры управления и должным образом включить их в эту структуру. В тех случаях, когда организационная структура кардинально расходится со стратегией компании, изменение структуры может наткнуться на непреодолимое сопротивление персонала, что может привести к пересмотру стратегии. Таким образом, организационная структура компании, с одной стороны, зависит от ее стратегии, а с другой – влияет на ее выбор. Стратегия и ситуационные факторы определяют как организационную структуру, так и возможные результаты, которых может достичь компания. От того, насколько «правильно» выбрана организационная структура, зависит, насколько фактические результаты компании будут соответствовать возможным результатам. То есть организационная структура является неким фильтром, содействующим или препятствующим достижению возможных результатов, а стоимость является критерием эффективности этого «фильтра», инструментом организационной диагностики (см. рис. 1).

Успех компании во многом зависит от правильного выбора организационной структуры. И многие современные компании, понимая важность данного фактора, перестраивают сегодня свою традиционную иерархическую структуру, основанную на функциональной специализации и централизованной системе вертикального подчинения. Такая структура становится своего рода тормозом в развитии тех видов деятельности, где предпочтения потребителей концентрируются не на стандартизованных товарах, а на товарах, сделанных на заказ и имеющих особые свойства, где сокращается продолжительность жизненного цикла товаров, где более гибкие производственные методы сменяют массовое производство, где потребители предпочитают индивидуальный подход, где высоки темпы технологических изменений, где рыночные условия изменчивы. Смещение функций, выполнение строго конкретных заданий, раздробленность производственного процесса, многоуровневая структура управления, централизованная система принятия решений, растущая бюрократизация среднего управленческого звена, раздутая система проверки и контроля, замедленная реакция – все это может свести на нет конкурентное преимущество в условиях быстроизменяющейся рыночной ситуации. В таких условиях успех компании зависит от стратегий, отличающихся существенными организационными возможностями, позволяющими фирме быстро реагировать на изменения потребительских предпочтений и внешней конкурентной среды, сокращать продолжительность периода от разра-

ботки товара до его выведения на рынок, обеспечивать качество «с первого раза», производить несколько модификаций товара и товары на заказ, сокращать сроки доставки, четко выполнять заказы, использовать индивидуальный подход к обслуживанию потребителей, быстро внедрять новые технологии и развивать творчество и инновационный процесс, быстро реагировать на развитие конкуренции.

«Правильная» структура организации способствует организационной эффективности. Однако во многих случаях организационные структуры не вносят позитивного вклада в работу организации, потому что из-за отсутствия у менеджеров должной подготовки не направляют поведение индивидов и групп в сторону достижения высокой производительности, экономической эффективности, удовлетворенности, адаптивности и развития [5, с. 430]. Поведение индивидов и групп в организации во многом зависит от типа организационной культуры. Решающее значение приобретает предпринимательский тип поведения, руководствуясь которым, фирма стремится к изменениям, менеджеры предвосхищают будущие возможности и опасности, ведут широкий поиск альтернативных путей действий. Вместо того чтобы стремиться к сохранению прошлого, предпринимательская организация выступает за непрерывное изменение достигнутого состояния. Чтобы извлечь выгоду, необходимо создать для сотрудников условия проявления их предпринимательских способностей. К таким условиям относят [4, с. 53]: расширение практики подрядных отношений внутри фирмы; некоторое ослабление контроля над фирмой со стороны собственников и высших управляющих; предоставление больших прав собственности менеджерам и работникам предприятий, организация работы по проектному принципу, начиная с небольшого проекта и обеспечивая его постепенный рост; установление четкой зависимости управления от рыночной ситуации; формирование доходов менеджеров и персонала в зависимости от результатов фирмы на рынке; допущение права сотрудников на неудачу, развитие вовлеченности менеджеров и сотрудников в дело на основе увязки индивидуальной карьеры с судьбой руководимого ими проекта; поощрение гибкости и расширения независимости в принятии решений.

В этой связи большой практический интерес представляет изучение опыта применения внутреннего хозяйственного расчета советскими предприятиями в 1960–1980-х гг. Взаимоотношения подразделений в рамках внутреннего хозяйственного расчета строились с применением заказов-нарядов, выполняющих роль внутренних договоров, и подразде-

ления имели право предъявить претензии и требовать применения санкций во всех случаях, когда в процессе производства у них возникали внеплановые затраты и потери по вине смежных подразделений [8, с. 58]. Хозяйственный расчет поощрял инициативу работников и способствовал развитию материальной ответственности.

Децентрализация и предпринимательская культура способствуют повышению эффективности организации, но не существует универсального рецепта «правильной» организационной структуры для одновременно всех компаний. Возникает необходимость оценки эффективности конкретной организационной структуры. Известно четыре основных подхода к оценке организационной эффективности: метод цели, метод ресурсов, метод внутреннего процесса, модель конкурирующих ценностей [7, с. 95–102]. Но данные подходы не позволяют оценить эффективность управления отдельно взятого подразделения, сравнить их между собой, а также оценить эффективность взаимодействия подразделений в рамках имеющейся или альтернативной конфигурации организационной структуры.

Для решения данных задач автором предложен интегральный показатель (Ω), основанный на сравнении ожидаемого прироста стоимости бизнеса при текущем уровне эффективности управления и при его повышении до эталонного уровня:

$$\Omega = \sum_{i=1}^n \varepsilon_i \cdot w_i, \quad (1)$$

где ε_i – потенциал прироста стоимости собственного капитала, используемого i -м подразделением, за счет повышения эффективности управления;

w_i – доля собственного капитала, используемого i -м подразделением, в собственном капитале всей компании;

n – количество подразделений компании.

Ключевой вопрос применения данной формулы – дифференцированная оценка эффекта влияния внешних и внутренних факторов на стоимость бизнеса. Для решения этой задачи необходимо составить дерево факторов стоимости и классифицировать факторы нижнего уровня на две группы – внешние (x) и внутренние (y), после чего составить прогноз их значений на оставшийся период жизненного цикла организации. Поскольку стоимость бизнеса является функцией от данных факторов, ε_i можно определить как соотношение двух потенциалов ожидаемого изменения стоимости – с учетом изменения только внешних

факторов (что является неизбежным вариантом развития событий) и с учетом изменения как внешних, так и внутренних факторов:

$$\varepsilon_i = \frac{f(\Delta x_i, \Delta y_i)}{f(\Delta x_i, y_i)} . (2)$$

Поскольку именно внутренние факторы являются управляемыми, показатель (2) позволяет оценить эффективность управления. Чем ближе к единице значение данного показателя, тем более эффективным является текущий уровень управления.

Показатель (2) основан на оценке потенциала изменения стоимости. Такая оценка может быть получена с использованием методов и моделей доходного подхода к оценке стоимости, в частности, на основе модели остаточного дохода. Поскольку рассматриваемый показатель предлагается рассчитывать по всем подразделениям, в том числе не имеющим внешней выручки, необходим механизм, обеспечивающий идентификацию вклада каждого подразделения в прибыль всей компании. Одним из таких механизмов является модель «внутреннего рынка». Идея «внутреннего рынка» была впервые предложена Джеймсом Форрестером [2] и Расселом Акоффом [1]. Многие прикладные аспекты организации внутреннего рынка рассмотрены в соответствующей работе Уильяма Хэла [3]. В контексте организационного дизайна данный подход означает, что при проектировании или изменении конфигурации любой экономической системы отношения между ее модулями необходимо выстраивать на тех же принципах, что и отношения между поставщиками, производителями и дистрибьюторами во внешнем мире, что, в свою очередь, предполагает использование трансфертных цен и позволяет оценивать вклад каждого подразделения в прибыль компании. К тому же, данный подход позволяет создать среду, в полной мере способствующую развитию предпринимательской культуры внутри организации.

Важной особенностью модели «внутреннего рынка» является учет взаимосвязи подразделений: доходы одного подразделения являются одновременно расходами другого. А при использовании рыночных цен на аналогичные товары и услуги в качестве трансфертных цен организация рассматривается как альтернатива рыночной форме организации трансакций. Все это делает возможным применение предложенного автором показателя для всех типов подразделений, позволяет сравнивать эффективность их управления на сопоставимой основе и оценивать эффективность их взаимодействия в рамках конкретной организационной структуры – как действующей, так и альтернативной.

Библиографический список

1. Ackoff R. L. Creating the corporate future. – New York : John Wiley & Sons, 1981. – 312 p.
2. Forrester J. W. A new corporate design // Industrial Management Review. – 1965. – № 7 (1). – P. 5–17.
3. Halal W. E., Geranmayeh A., Pourdehnad J. Internal markets: bringing the power of free enterprise inside your organization. – New York : John Wiley, 1993. – 301 p.
4. Богословский О. Н. Развитие организационных структур в системе предпринимательства. – СПб. : Изд-во Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 2002. – 70 с.
5. Гибсон Дж. Л., Иванцевич Д. М., Доннелли Д. Х. Организации: поведение, структура, процессы. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 662 с.
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 1342 с.
7. Дафт Р., Мерфи Дж., Уилмотт Х. Организационная теория и дизайн. – М. : Питер, 2013. 639 с.
8. Лансков А. В., Шевченко С. Ю. Стоимостные категории и внутрихозяйственный расчет в научных организациях. – Л. : Издательство Ленинградского финансово-экономического института, 1990. – 122 с.
9. Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации. – СПб. : Питер, 2011. – 512 с.
10. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. – М. : ЮНИТИ, 1998. 576 с.

ИНФОРМАЦИОННО-УПРАВЛЯЮЩИЕ СИСТЕМЫ В СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Л. В. Сарваров

*кандидат технических наук,
Башкирская академия
государственной службы
и управления при президенте
Республики Башкортостан,
г. Уфа, Республика Башкортостан,
Россия*

Summary. Many companies introduce integrated management information systems which are to improve enterprise managerial efficiency. Introducing modern information technologies contributes to better business process coordination and provides its transparency.

Keywords: integrated management information system; managerial strategies and policies; enterprise resources; SAP; ERP; business process; company efficiency.

В современном мире происходит стремительное развитие информационных технологий, которые проникают в различные сферы деятельности. Информационные системы применяются в промышленности, экономике, торговле, юриспруденции, медицине, учебных заведениях и т.д. Внедрение информационных технологий является общей тенденцией современного развития бизнеса во всех отраслях [2]. Для эффективного управления бизнес-процессами основным инструментом является информационная система.

Различными государственными структурами в последнее время широко применяются Федеральные государственные информационные системы (ФГИС) для предоставления электронных услуг. На сегодняшний день в реестре ФГИС насчитывается более 350 различных систем. В области здравоохранения внедряются комплексные медицинские информационные системы (КМИС).

Классифицировать применяемые информационные системы достаточно сложно из-за их разнообразия, постоянного совершенствования и развития структур и функций. В качестве признаков классификации используются: направление деятельности, область применения, разветвлённость подразделений и охватываемая территория, организация информационных процессов, структура, уровень управления и др.

Развитие промышленных компаний, достижение успехов в бизнесе, связанных с созданием и реализацией продукции и услуг, в на-

стоящее время невозможно без использования информационных технологий. В зарубежных и отечественных промышленных компаниях находят широкое применение информационно-управляющие системы (ИУС), которые обеспечивают потребности в информации управленческих, производственных, снабженческих, торговых, сбытовых и других функциональных подразделений предприятий. Такие системы становятся главным инструментарием менеджмента.

По данным Международной ассоциации производителей систем управления производством, структура ИУС промышленного предприятия представляется разделённой на четыре уровня:

- на первом уровне находятся АСУТП;
- на втором уровне – MES-системы (Manufacturing Execution System);
- на третьем уровне – ERP-системы (Enterprise Resource Planning);
- на верхнем уровне находятся OLAP-системы (On-Line Analytic Processing).

АСУТП – автоматизированные системы управления технологическими процессами, которые находятся на уровне производственных цехов, участков, линий предприятий и предназначены для контроля за производственными процессами и принятия соответствующих решений линейными руководителями.

MES – исполнительная система производства, автоматизированная система управления производством, информационно-вычислительная система. Системы такого класса предназначены для руководителей производства, главным технологом, механикам и решают задачи синхронизации, координируют, анализируют и оптимизируют выпуск продукции в рамках какого-либо производства в режиме реального времени.

ERP – система планирования ресурсов предприятия. Основное назначение такой системы – это управление финансовой и хозяйственной деятельностью предприятия. Этот инструмент служит менеджерам компаний для принятия управленческих решений. ERP-система работает на верхнем уровне в иерархической лестнице систем управления и затрагивает основные аспекты всех элементов деятельности предприятия.

OLAP – система для оперативного многомерного анализа данных, предназначена для высшего топ-менеджмента предприятия. Выполняет аналитическую обработку информации в реальном времени, включая составление и динамическую публикацию отчётов и документов по производству, продажам, маркетингу, запасам для эффективного управления предприятием.

В промышленных предприятиях, в которых внедрены ИУС, передача информации осуществляется по всем ступеням иерархии системы. Из производственной зоны (АСУТП) информация поступает к

MES-системам, проходит стадию обработки, а затем уже обработанная информация поступает в ERP-системы, и далее – на уровень высшего менеджмента предприятия (OLAP).

Для своевременного принятия решения на всех уровнях управления необходимо, чтобы информация поступала в систему сразу после свершения производственного процесса или регистрации финансово-хозяйственной операции.

Задачу повышения эффективности производства и качества выпускаемой продукции или оказываемой услуги возможно достичь лишь обладая всей достоверной оперативной информацией от всех объектов производства и уровней управления. Повышение эффективности деятельности современного предприятия возможно при наличии единой интегрированной информационной системы, объединяющей управление финансами, персоналом, снабжением, производством и сбытом продукции.

Для этого на крупных предприятиях со сложным производственным процессом, разветвлённой филиальной сетью, большим количеством объектов и ассортиментом выпускаемой продукции внедряют ERP-системы. Такие системы помогают управлять ресурсами предприятия и обеспечивают:

- объединение всех бизнес-процессов предприятия по единым правилам;
- оперативное получение менеджментом информации обо всех видах деятельности предприятия;
- краткосрочное и стратегическое планирование и контроль за деятельностью компании.

На сегодняшний день большинство крупных, динамично развивающихся компаний активно идут по пути внедрения западных комплексных интегрированных систем управления. Внедрение локальных систем автоматизации не даёт максимального эффекта от внедрения информационных технологий. Именно аспект получения наибольшего экономического эффекта является важнейшим при принятии решения о внедрении системы управления.

Крупные российские промышленные компании используют западные системы. На российском рынке предлагаются программные продукты таких фирм, как SAP, Computer Associates, BAAN и ISF, а также Oracle, JDEdwards, SSA, JBA и QAD. В крупных компаниях в основном внедряются системы на основе продуктов SAP, который является мировым лидером на рынке интегрированных решений для управления предприятием.

Если рассматривать российский рынок систем планирования и управления ресурсами предприятий (ERP-систем), то 95 % рынка удерживают компании SAP, 1С, Oracle, Microsoft, Галактика. При этом российский рынок ERP-систем продолжает активно развиваться и расти. В последнее время в России наблюдается рост деловой активности, и руководители крупных корпораций хотят видеть свой бизнес «прозрачным». Прозрачность предпочитают также российские и зарубежные акционеры, так как большинство компаний планомерно размещают свои акции на зарубежных фондовых биржах.

С помощью корпоративных систем управления российские компании решают такие основные задачи, как управление бухгалтерией, финансами, персоналом, расчёт заработной платы, учёт складских запасов [1]. При этом значительно различается уровень зрелости ERP-решений, используемых различными российскими компаниями. Такие стратегические бизнес-задачи, как бизнес-аналитика, управление проектами, финансовый и стратегический анализы имеются не во всех внедривших ERP-системы компаниях. При комплексном подходе коэффициент эффективности решаемых задач оказывается существенно выше. Многие компании начинают внедрение систем для управления предприятием от простого к более сложному: с пилотных проектов, ограниченного количества подразделений или видов деятельности, а в дальнейшем осуществляют их тиражирование. Для широкого охвата при внедрении ИУС всех протекающих бизнес-процессов предприятий необходимы не только значительные финансовые и трудовые ресурсы, но и длительное время, исчисляемое годами. От менеджеров компаний всех уровней требуется ответственное отношение к происходящему процессу, так как многие процессы на этапе внедрения управленческих решений формализуются и оптимизируются.

Таким образом, для получения оптимальной системы, позволяющей эффективно управлять предприятием, является нужным правильный выбор системы и внедряющей команды.

Лидером российского рынка управленческих систем является SAP. Отраслевые решения SAP эффективно поддерживают бизнес-процессы во многих отраслях, в том числе флагманах экономики страны – нефтегазовой отрасли, металлургии, энергетике, транспорте. Корпоративные информационно-управляющие системы на базе программного обеспечения SAP внедрены в ОАО «Газпром», ОАО «НК Роснефть», ОАО «Лукойл», ОАО «Норильский никель», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Вымпелком», ОАО «Газпромнефть», ОАО «Новатэк», ОАО «Татнефть», ОАО «РЖД» и многих других.

В использовании корпоративных информационно-управляющих систем не отстают и крупные предприятия Республики Башкортостан. В предприятиях топливно-энергетического комплекса республики идёт активный процесс внедрения ИУС на современной платформе SAP – ведущего поставщика программных решений для управления бизнесом. В Республике Башкортостан системы функционируют в дочерних компаниях ОАО «Газпром» (ООО «Газпром трансгаз Уфа», ОАО «Газпром нефтехим Салават»), а также предприятиях вертикально интегрированной нефтяной компании ОАО АНК «Башнефть». Система управления предприятием на базе решений SAP внедрена в подразделениях добычи нефтяной компании (ООО «Башнефть-Добыча», ООО «Башнефть-Полюс») и подразделениях нефтепереработки (филиалы «Башнефть-УНПЗ», «Башнефть-Уфанефтехим», «Башнефть-Новойл»).

Внедрение программного продукта SAP в предприятиях группы компаний ОАО «Газпром» и ОАО АНК «Башнефть» позволяет:

- повысить эффективность процессов управления предприятий путём создания корпоративной интегрированной информационной среды;
- обеспечить прозрачность процессов планирования, управления, контроля и учёта;
- оптимизировать складские запасы;
- автоматизировать бизнес-процессы финансовой деятельности, материально-технического обеспечения, закупок, отгрузок продукции;
- качественно планировать техническое обслуживание и ремонт оборудования, управление транспортом.

Внедрение современных систем управления предприятием является одним из основных признаков качественного развития компании. Информационные системы уровня SAP обеспечивают необходимую поддержку как структурных изменений, так и многих хозяйственных операций. Эффекты от внедрения ERP-систем выражаются в обеспечении прозрачности процессов, сокращении времени на сбор, обработку, анализ данных и подготовку отчётности, повышении достоверности данных. Появляется возможность мониторинга потоков всех ресурсов предприятия (финансовых, материальных, товарных, кадровых). Руководство компании обеспечивается эффективным инструментом для принятия своевременных оперативных и стратегических управленческих решений.

Внедрение ERP-систем способствует также повышению имиджа и инвестиционной привлекательности предприятий, особенно зарубежным инвесторам, для которых прозрачность бизнеса является приоритетным условием.

При этом те компании, которые начали процесс внедрения ERP-систем в начале 2000-х годов, переходят на обновлённые версии корпоративной информационной ERP-системы на базе SAP. Первой компанией в Республике Башкортостан, где были внедрены решения на базе SAP, является ОАО «Газпром нефтехим Салават». В нефтехимической компании на сегодняшний день используется обновлённая версия ERP-системы взамен предыдущей, использующейся на протяжении ряда лет. При этом функционал системы обновлён и добавлены: управление производством, управление качеством, планирование и бюджетирование, налоговый учёт, управление недвижимостью, транспортная логистика. При доработках системы учитываются лучшие практические решения заказчика и компании SAP, наработанные на российских и международных проектах, что обеспечивает повышение эффективности бизнес-процессов.

Если для корпоративного управления в крупных интегрированных компаниях применяются системы на платформе SAP, то для решений задач управления и учёта в достаточно крупных, средних и мелких предприятиях используются отечественные программные продукты компаний 1С и Галактика. В таких компаниях среднего и малого бизнеса и предпринимательства потребность внедрения серьёзных капиталоемких систем отсутствует. Тем не менее, для эффективного управления производственными, снабженческими, торговыми, сбытовыми и другими функциональными подразделениями внедряются российские информационные системы.

Выбор продуктов ERP-систем в пользу российских разработчиков в основном обуславливается:

- стоимостью внедрения систем управления и учёта;
- положительным опытом использования отечественных систем на аналогичных производствах;
- имеющимся опытом работы предприятий с программами 1С;
- используемой учётной политикой на предприятии, адаптированной к методологии 1С.

К крупным предприятиям Республики Башкортостан, где внедрена ERP-система на базе решений 1С, относится ООО «Башкирэнерго», основной задачей которого является транспортировка и распределение электрической энергии до потребителей республики. Система охватывает следующие бизнес-процессы предприятия: бухгалтерский и налоговый учёт, казначейские операции, материально-техническое обеспечение, управление автотранспортом, учёт технологических присоединений и др.

Различные системы предназначены для разных предприятий. Одни, такие как SAP, ориентированы на корпоративный рынок или вертикально интегрированные компании, другие – на рынок среднего бизнеса и предпринимательства. Руководителям предприятий необходимо делать правильный выбор, чтобы в результате недостаточного анализа и ошибочного подбора программного продукта не оказаться обладателем системы, не подходящей для компании. Поэтому выбор системы – первый важный вопрос.

Второй важный вопрос – это внедрение. Одним из основных вопросов при внедрении современных систем управления предприятием является выбор команды. Внедрение ERP-системы, охватывающей все основные бизнес-процессы, невозможно реализовывать собственными силами предприятий. Требуется привлечение квалифицированных специалистов, консультантов, программистов-профессионалов в области информационных технологий. На сегодняшний день на рынке информационных технологий в России достаточное количество крупных ИТ-компаний, оказывающих услуги по внедрению серьёзных проектов. По мере увеличения количества компаний, в которых уже внедрены и используются корпоративные ИУС, повышаются компетенции и квалификация занятых в данной области специалистов ИТ-направления.

Успех многих внедрений – это совокупность из квалифицированной внедряющей команды, готовности предприятия к изменениям и отсутствие недостатков системы. Причём значение команды, которая внедряет ERP-систему, очень велико. Для того чтобы система управления ресурсами предприятия удовлетворяла потребностям руководителей всех уровней, необходим серьёзный системный подход при её внедрении и поддержании на должном уровне при её эксплуатации с учётом постоянно меняющихся внешних факторов. Необходима планомерная доработка и расширение функционала системы. Готового решения системы, которую можно было бы приобрести и ввести в эксплуатацию без должной доработки под специфику конкретного предприятия, не существует. Выбор в пользу профессиональной команды очевиден. Квалифицированные консультанты не только помогают внедрять систему управления, но и могут предложить свои решения для создания эффективной информационной системы.

Внедрение ERP-систем в компаниях топливно-энергетического комплекса Республики Башкортостан проведено с привлечением консалтинговых компаний. В ОАО «Газпром нефтехим Салават» внедрение проведено подразделением SAP Consulting, в ООО «Газпром

трансгаз Уфа» с участием ООО «Информационные Бизнес Системы», в группе компаний ОАО АНК «Башнефть» фирмами SAP СНГ и «Ситроникс Башкортостан». Последняя является одной из крупнейших региональных ИТ-компаний, оказывающих услуги по консалтингу, аутсорсингу и технической поддержке информационных технологий.

Для разработки и введения в эксплуатацию серьёзных систем, их развития и поддержания на должном уровне необходимо достаточное количество специалистов ИТ-направлений. Если на первых порах при внедрении новых информационных технологий в основном участвуют специалисты столичных компаний, то постепенно эстафету перехватывают не менее квалифицированные республиканские специалисты. Некоторые высшие учебные заведения Республики Башкортостан (УГАТУ, УГНТУ, БашГУ) готовят специалистов для работы по ИТ-направлениям. Выпускники специальностей ИТ-направления являются востребованными как в Республике Башкортостан, так и в других регионах России.

Одним из серьёзных недостатков внедрения ERP-систем является дороговизна проектов, которые окупаются лишь после нескольких лет эксплуатации. В открытых доступных источниках отсутствует информация о финансовых затратах на внедрение современных систем управления ресурсами предприятий. При этом высокая цена ERP-системы складывается из нескольких составляющих:

- стоимости лицензий на рабочие места, количество которых в крупных компаниях достигает нескольких тысяч;
- затраты на консалтинговые услуги, внедрение и сопровождение системы;
- расходы на обучение пользователей.

Расходы на внедрение ERP-системы многими компаниями рассматриваются как стратегические инвестиции, которые приносят дополнительную прибыль не сразу. В зависимости от финансовых возможностей, предприятиями используются несколько методов внедрения систем. Например, поэтапная реализация, при которой автоматизируются только несколько бизнес-процессов. Используется также метод развёртывания, когда система сначала внедряется на определённом подразделении предприятия, а затем уже распространяется или тиражируется на всю компанию. В компаниях с хорошими финансовыми возможностями система может внедряться целиком и сразу, но этот метод требует интенсивной стадии тестирования для исключения возможных ошибок.

Внедрение интегрированных информационных систем позволяет повысить эффективность управления, сократить издержки, повысить производительность труда. ERP-системы дают возможность руководителям компаний принимать стратегические решения, опираясь на объективную и актуальную информацию, а компаниям – продолжать эффективно и динамично развиваться.

Библиографический список

1. Баронов В. В., Калянов Г. Н., Попов Ю. Н., Титовский И. Н. – Информационные технологии и управление предприятием. – М. : Компания АйТи, 2009. – 328 с.
2. Орлов Ю. В. Использование информационных технологий и систем для повышения эффективности управления бизнес-процессами организации // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – № 5.

THE ROLE OF INFORMATIONAL TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITY OF A PHARMACEUTICAL COMPANIES

M. V. Bilous

*Candidate of Pharmaceutical Sciences,
Zaporizhzhya State Medical University,
Zaporizhzhya, Ukraine*

Summary. This article devotes to some advantages of informational technologies use in the pharmaceutical companies. Informational technologies is an efficient tool to optimize control and reduce costs in the sector of pharmaceutical retail. Today a large number of users are suggested a great variety of the automated control systems (ACS), and due to this reason the head of pharmacy, pharmacy network or a wholesale pharmaceutical composition should make their own informed decision on the choice of an ACS.

Keywords: Informational technologies; pharmaceutical companies; automated control systems (ACS); pharmaceutical market.

The competent use of automated control systems in pharmacies has been proven more than once and now should be a requirement in Ukraine. Informational technologies is an efficient tool to optimize control and reduce costs in the sector of pharmaceutical retail. Their implementation conduces to the high rate and efficiency of work and, the most important, to the increase of profits, allowing pharmaceutical companies to survive in

persistent rivalry. In addition, a large portion of the information currently appears in electronic form, in today's environment of communication it provides great mobility, accessibility and mass [1].

One of the main targets of managers of pharmacies in these circumstances is to minimize losses and optimize economic indexes to endure without serious loss of existing current unfavorable situation. In this sphere helps the usage of IT professionals of pharmaceutical companies to find a way out of difficult situations related to the specifics of their activities. And one way to optimize the economic impacts is the reduction of fixed costs in terms of reducing the background turnover of goods. To solve this problem automated product management systems have become virtually indispensable tool, allowing to analyze the structure of the product, to determine the most "marketable" and "non-core" position to reduce the volume of purchases without compromising turnover on the basis of mathematical methods [1].

Nowadays a large number of users are suggested a great variety of the automated control systems (ACS), and due to this reason the head of pharmacy, pharmacy network or a wholesale pharmaceutical composition should make their own informed decision on the choice of an ACS. There are a number of domestic and international development in the market. It can be as systems that automate a single piece of work (eg, accounting) as a professionally oriented database with drugs. However, the most promising in terms of further development of the pharmaceutical business is a comprehensive solution designed to cover all sides of pharmacies and pharmacy chains – integrated software and hardware systems, or ACS – a set of mathematical methods, technologies (computer communication, mass communication, display units, etc.) and organizational systems that ensure efficient management of complex objects or processes in accordance with the intended target [1; 2].

It is necessary to mention about the additional services and capabilities of ACS that are not included in the list of required business processes, but allow pharmaceutical companies to provide new services, promote advertising, and analyze the results of their marketing activities. Among these services are: interaction with additional (consulting) systems; possibility of marketing activities (installation purposes, recording and monitoring the results of marketing actions); implementation of loyalty programs of various types; implementation of various "non-core" services; work with bank cards; implementation of modern technologies of business management - customer relationship management (CRM), HR (staff motivation to increase sales, etc., HRM), Business Intelligence (BI, OLAP) and others [1; 3].

In addition, from time to time there are new relevant aspects of the pharmacies, which are required for implementing refinement of automated systems. In this case, the companies developers create a variety of innovative services and modules are implemented in the new version of the program to correspond the level of business [1]. They also continue the competition in the pharmaceutical market, which changes almost every week and survive only those companies that are aware of new development in the field of modern technologies and use them in their daily activities.

Bibliography

1. Automation of pharmacy business: what, when and why? [E resource] // IT–Drugstore. – Mode of access: <http://www.itapteka.ru/Publication/41.html>
 2. Chmykhalo N. V., Nikushin E. A., Shuvanova E. V. Rational use of computers in retail establishments [E resource] // Mode of access: http://www.provisor.com.ua/archive/1999/N8/apt_comp.php
 3. Dataware pharmacy [E resource] // Allbest.ru. – Mode of access: http://otherreferats.allbest.ru/programming/00209235_0.html
-

IV. HUMAN POTENTIAL AND SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

THE RELATIONSHIP BETWEEN UNEMPLOYMENT AND HEALTH

A. B. Abylay

*assistant,
Al-Farabi Kazakh National University,
Almaty, Kazakhstan*

Summary. The article briefly discusses the theoretical framework and gives the literature review behind the endogeneity problem between unemployment and health. The main conclusion is that unemployment has a detrimental effect on health, and vice versa poor health will lead to higher probability of unemployment. However, the article illustrates that although becoming unemployed will certainly cause damage to one's health, this effect is more influenced by one's subjective perception of wealth rather than his/her actual income. Therefore, curbing unemployment benefits will not result in more damage to health.

Keywords: unemployment; health; socio-economic status.

A great deal has been written in recent years on the effects of inactivity on health, and on the effects of unemployment on health. Most relevant papers conclude that the effect is negative, but also suggest that it could be a result of endogeneity. In particular, I will show that unemployment adversely affects one's health, which in addition to the human costs will burden public health expenditures and further diminish labor supply. Hence, in order to increase long-term employment-rate, policy-makers must develop policy-tools that moderate the detrimental effects of unemployment on health. In particular, one policy-reform that is often mentioned as an effective way of decreasing unemployment involves restricting the amount and the availability of unemployment benefits [9]. It is argued that due to the high level of benefits those who lose their jobs will be more reluctant to take up another one, which will lead to long-term unemployment. Some researchers claim that the damage to health due to unemployment can be somewhat circumvented by providing adequate amount of benefits, therefore eliminating that financial support will lead to more severe damage to mental as well as to physical health [4].

Theoretical grounding for the topic is usually originated from the work of Currie and Madrian (1999). According to their model consumers maximize a utility function, which in addition to consumption and leisure also includes health. Individual must invest time and health goods into staying healthy: when sick the consumer loses time working and loses wages that could be spent on consumption and leisure. On the other hand, the consumer must spend time working to be able to purchase health goods. Poor health will also influence the marginal rate of substitution between leisure and health by increasing the "marginal disutility from labor". That is the poorer one's health, the less s/he is willing to supply labor. Hence, the underlying endogeneity in the model comes from the fact that labor supply is a function of health while health is a function of the amount of labor supplied and the amount of wages received [4].

The relationship between unemployment and health has been a widely studied area of economics. Initial research began with time-series analysis of aggregate data, evaluating the correlation between national (or regional) output, unemployment-rates and mortality-rates. Brenner et al. (1983) examined Western countries, including England and Wales from 1936 to 1976, and the United States from 1909 to 1976. He concluded that there is a positive correlation between overall unemployment and mortality-rates. On the other hand, Adams (1981) established a negative correlation between unemployment and mortality based on a Canadian time-series analysis between 1950 and 1977. The author mentions a few possible explanations for his nonconforming results. He suggests: "1) faulty assumptions concerning lag times between increases in unemployment and increases in mortality rates, 2) dilution of association between joblessness and actual financial hardship by unemployment insurance benefits, 3) a decrease in societal [business] activity as a result of unemployment, and therefore lower risks of work-related deaths 4) reduced alcohol and tobacco consumption because lack of employment income, and therefore lower mortality risks, and 5) confounding of the relation between unemployment and adverse health outcomes because of inequality in income." [5].

Instead of analyzing aggregate time-series variables, more recent studies have turned to longitudinal data. Moser et al. (1984) found that unemployment led to higher than average standardized mortality ratios among men between the ages of 15 to 64, who were actively looking for employment. The findings of this study were robust for the 1971–75 as well as for the 1976–81 periods although he did not explicitly control for endogeneity between unemployment and health. He found that jobseeker men had mortality ratios that

were higher than the average standardized rate. Some of the gap disappeared after controlling for socio-economic status (SES), but close to 20–30 % of difference remained. The study did prove a strong correlation between unemployment and health, but it did not specifically evaluate what factors of unemployment caused this effect. Interestingly, Moser also found higher mortality-rates among women married to job-seeker men [8].

Another study by Lavis published in 1998 analyzed local unemployment rate, the duration of unemployment and mortality on longitudinal data. He found that men who had one or more spells of unemployment had higher hazards of death than those who were working or were in retirement. He also found a connection between the length of unemployment and death. He observed that men who experienced longer unemployment spells died earlier than those who experienced shorter or no spells of unemployment. However, he found no clear relationship between the number of unemployment spells and mortality.

Ahs (2006) used Swedish longitudinal data to analyze the fluctuation in the gap between the average health status (measured by SRH) of employed and unemployed individuals over two five year periods. After adjusting for SES factors, she found that the general health status of unemployed is lower in times of high unemployment, than in good economic times [1].

Feme (1995) found that the loss of job security has an adverse effect on self-rated health, and health status is not completely restored when job security is re-established.

Another convincing piece of evidence on the topic comes from a study on the link between the loss of job-security and health. Ferrie (1995) studied a group of British civil servants going through privatization, and found that even the potential loss of employment has an adverse effect on SRH and that health status is not completely restored when job security is reestablished. She found that men exhibit clear signs of deterioration in SRH, while in the case of women this effect is more restricted.

Researchers using longitudinal data have been able to establish more sophisticated correlations between unemployment and health and employ different econometric techniques in order to control for the endogeneity in the model. Cooper et al. (2007) analyzed the effects of unemployment on the duration of good health and found a negative relationship but to different degrees between men and women. The authors found that the health deterioration of unemployed men is considerably larger than it is for women. They argue that this difference comes from the male gender role as the breadwinner of the family, which leads to more stress for unemployed men compared to unemployed women who have an alternative of household labor [2; 3].

Gordo (2006) used panel data analysis on German longitudinal survey to analyze how the duration of unemployment affects health deterioration and concluded that short-term unemployment had a negative effect for men, but this was not significant for women. However, in the long-run (more than 2 years) both men and women suffered a deterioration in health satisfaction. Re-employment had a positive effect on health for both men and women independent of the duration of unemployment [4].

There is another strand of literature that deals with the deterioration in health among the general public in ex-Socialist states. Most papers in the category attempt to explain the sudden increase in mortality-rates that was apparent in nearly all of the transition economies after political change took place in 1989. The case of Central and Eastern European countries is particularly interesting, since mortality-rates prior to its dramatic rise in these countries were especially low even in an international comparison. Kopp (2004) states that mortality rates in the 1970s in Hungary were lower than those observed in Great Britain or Austria. However, trends in the East and the West diverged due to the transition. As Western European mortality rates declined, Eastern European rates rose back to their levels in the 1930s and remained there for the next decades [6].

There is a wide range of explanations used to justify this phenomenon, however I will only focus on studies that evaluate the effects of mass layoffs and economic contraction on the general health status of the population. For example, Demirchyan (2008) and co-authors evaluated the determinant of poor SRH of American women on cross-sectional surveys from 2001 and 2004. They found that SES variables such as moderate to severe material deprivation, level as education, as well as health indicators such as smoking were the major determinants of poor health. These factors mediated any effects women's economic status and access to healthcare may have had. Bobak (1998) analyzed the determinant of SRH in Russia also in a cross-sectional setting with similar results as above. The researchers found that "perceived control over life" was one of the main factors in SRH, along with material deprivation and education. The study also found significant evidence for the prior belief that poor health is somehow correlated with political background; evidence shows that subjects who opposed the economic transition were in poorer health than the rest of population.

Kopp et al. (2004B) evaluated whether the marital status of an individual and the socio-economic status (level of education, income) of the partner has an effect on one's health. The researchers found that both sexes are affected, however wife's SES has a greater effect on the husband's health status than vice versa [7].

Conclusion

The results of the literature review verify my initial claim that being unemployed has a detrimental effect on one's health. The deterioration in the health-status due to job-loss is not the result of actual financial need, but more of a subjective feeling of inequality. Therefore, the possible limitation of unemployment benefits in order to speed up job search among the unemployed will not lead to more deterioration in health. Furthermore, the causal-relationship between unemployment and health leads both ways, that is unemployment will weaken health, and vice versa poor health will weaken the probability of remaining employed.

Bibliography

1. Ahs et. al. 2006 Self-rated health in relation to employment status during periods of high and low levels of unemployment // *The European Journal of Public Health* 2006 16 (3): 294–304;
2. Cooper D. W. David McCausland and Ioannis Theodossiou, 2007 b, Unemployed, Uneducated and Sick: The Effects of Socioeconomic Status on Health Duration in the European Union // University of Aberdeen Business School Working Paper No. 2007-11.
3. Cooper D. W. David McCausland and Ioannis Theodossiou, 2006, The Health Hazards of Unemployment and Poor Education: the Socioeconomic Determinants of Health Duration in the European Union // *Economics & Human Biology*, Vol. 4, No. 3, pp. 273-297, December 2006.
4. Gordo Laura Romeu 2006. "Effects of short- and long-term unemployment on health satisfaction: evidence from German data," // *Applied Economics*, Taylor and Francis Journals, vol. 38(20), pp. 2335–2350, November.
5. Jin Robert L. et al (1995) The impact of unemployment on health: a review of the evidence // *Canadian Medical Association Journal*, Sept. 1, 1995 153(5).
6. Kopp M. S., Csoboth, Cs., & Rethelyi, J. (2004A). Psychosocial determinants of premature health deterioration in a changing society The case of Hungary. // *Journal of Health Psychology*, 9, 99–109.
7. Kopp M. S., & Skrabski A., Kawachi I., & Adler, N. (2004B) Low socioeconomic status of the opposite sex is a risk factor for middle aged mortality. // *J. Epidemiol. Community Health* 2005; 59; 675–678.
8. Moser K. A., Fox A. J., Jones D. R. Unemployment and mortality in the OPCS Longitudinal Study // *Lancet*. 1984 Dec 8; 2 (8415): 1324–1329.
9. Sinn, Hans-Werner Redesigning the welfare state: Germany's current agenda for an activating social assistance // Edward Elgar Publishing, 2006.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ВРЕМЕННОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Н. П. Неклюдова

*кандидат экономических наук,
научный сотрудник,*

А. С. Мельникова

*кандидат экономических наук,
старший научный сотрудник
Институт экономики, Уральское
отделение РАН,
г. Екатеринбург, Россия*

Summary. The article concerns analysis of a current process of temporary labor migration regulation. The author offers improvement directions of the mechanism of external labor migration regulation and also the measures promoting usage of the international labor migration as the major element of economic development.

Keywords: temporary labor migration; migration management.

Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ-урал № 14-12-66025а «Оценка социально-экономического благополучия Свердловской области в условиях роста трудовой миграции».

Регулирование привлечения иностранных граждан в качестве рабочей силы призвано не столько решить демографические проблемы Свердловской области, сколько получить экономический эффект, который выражается в увеличении объёма причитающихся налоговых платежей, в том числе поступлений НДФЛ в бюджет. В связи с изменениями в миграционном законодательстве, которые упростили порядок привлечения иностранных работников, прибывших в безвизовом порядке, легально трудоустроенных иностранных граждан на территории РФ стало больше. При этом в связи с увеличением числа иностранных работников, проблемы регулирования труда мигрантов становятся ещё более острыми.

С 1 июля 2010 г. вступили в силу поправки в Закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации», которые ввели правовую основу для легализации трудовых мигрантов, работающих у физических лиц [1; 2]. Иностранцы граждане из стран с безвизовым режимом смогли получить патент, который является принципиально новым разрешительным документом для пребывания и работы иностранных граждан в России. Он упрощает регистрацию мигрантов, работающих у частных лиц и в домохозяйствах, и определяет их правовой статус.

В 2012 г. численность патентов, выданных иностранным гражданам, превысила численность выданных разрешений на работу в Свердловской области (33 339 патентов против 30 665 разрешений на работу). Динамика количества выдаваемых патентов продолжает демонстрировать стабильный рост и в 2013 г. – за 10 месяцев 2013 г. выдано 33 922 патента и 22 407 разрешений на работу. Доля мигрантов, работающих по патентам в Свердловской области, от общего числа трудовых мигрантов составляет 60 %.

Однако многие «патентники» не имеют никакого опыта работы у физических лиц и продолжают работать в сфере обслуживания. Это является нарушением закона, поскольку мигрантам с патентом запрещена работа в качестве частного предпринимателя или у юридического лица. Часто это происходит не из-за желания нарушить российский закон, а потому, что многие трудовые мигранты не понимают различий между патентом и разрешением на работу. Плохо информированные трудовые мигранты рассматривают патент как документ, альтернативный разрешению на работу.

Преимуществами патента, помимо простоты оформления и прозрачности процедуры, являются возможность его продления без выезда за пределы Российской Федерации, а также его дешевизна и возможность внесения оплаты постепенно в течение года. Также немаловажным преимуществом является технология получения патента, которая имеет минимальную дистанцию между трудовым мигрантом и ФМС, что снижает коррупционную составляющую и количество участвующих посредников.

Таким образом, в настоящее время в российском миграционном законодательстве и практике регулирования трудовой миграции сложился ассиметричный механизм. С одной стороны, крайне просто получить один разрешительный документ (патент), но, с другой стороны, крайне трудно получить другой разрешительный документ – разрешение на работу. В итоге многие мигранты вынуждены идти не в нужном направлении легализации своего статуса, а по пути наименьшего сопротивления – получают тот документ, который получить проще, а не тот, который им необходим, учитывая их форму занятости. Стоит также отметить, что в случае с патентом мигрант понимает, что от него требуется, и видит результат. В случае с разрешением на работу всё наоборот – мигрант приходит в миграционную службу и получает информацию, что квоты исчерпаны. Ничего непонятно, непрозрачно, не поддаётся объяснению.

Механизм получения разрешительных документов, квотирование одной группы мигрантов (работающих по разрешениям) и не квотирование других («патентников») приводит к пониманию необходимости унификации разрешительных документов на осуществление трудовой деятельности временно пребывающих трудовых мигрантов из стран с безвизовым режимом. В связи с этим целесообразно следующее.

– На основе хорошо зарекомендовавшего себя патента разработать унифицированный документ для трудовых мигрантов, временно пребывающих на территории РФ, работающих по найму как у физических лиц, так и у юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

– Присваивать трудовому мигранту идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) одновременно с выдачей разрешительного документа на работу.

– В стоимость разрешительного документа включить НДФЛ и страховые взносы во внебюджетные социальные фонды, предусмотреть возможность оплаты разрешительного документа на работу, как самим трудовым мигрантом, так и его работодателем.

Предлагаемые меры однозначно приведут к удорожанию стоимости разрешительного документа на работу (патента), в то же время они повысят социальную защищённость иностранных работников и лишат их конкурентного преимущества перед российскими работниками. Территория, в свою очередь, получит поступление в бюджет дополнительных доходов в виде НДФЛ. Мы полагаем, что миграционная политика должна стать фактором роста доходов бюджетов принимающих территорий, тем более что Федеральным Законом 284-ФЗ от 16 октября 2013 г. установлена ответственность региональных и муниципальных властей за сферу межнациональных отношений.

Библиографический список

1. О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации : Федеральный Закон от 25 июля 2002 года № 115-ФЗ (ред. от 30.12.2012 с изменениями, вступившими в силу 11.01.2013).
2. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части определения полномочий и ответственности органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и их должностных лиц в сфере межнациональных отношений : Федеральный Закон от 22 окт. 2013 года № 284-ФЗ.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТРЕБОВАНИЙ ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫХ К ПЕРСОНАЛУ СЛУЖАЩИХ БАНКА

О. К. Норинбоев

*преподаватель,
Ташкентский государственный
технический университет имени
Абу Райхана Беруни,
г. Ташкент, Россия*

Summary: In article it is considered requirement definitions to the personnel taking into account market economy. Theoretically the choice and acceptance technique for personnel work for bank locates. Are given the list of a duty of the personnel engaged in their management. Personnel marketing is considered.

Keywords: bank; personnel; efficiency; bank management; methods of a choice of the personnel; business, definition plan; number of the working.

Необходимые требования, предъявляемые к персоналу банка при принятии на работу должны состоять:

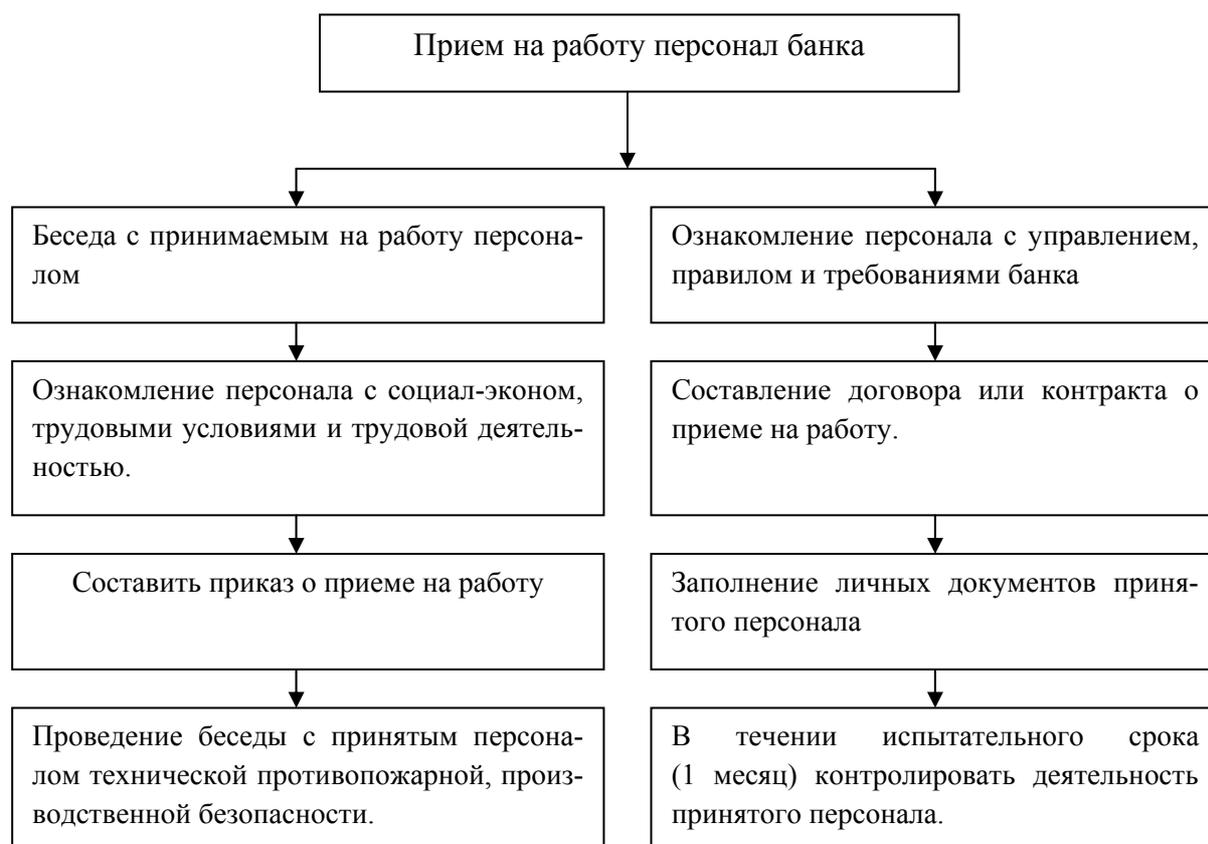


Рис. 1. Система приема на работу персонала

Если принимаемый на работу персонал отвечает выше приведенным требованиям, то его принимают на постоянную работу. Это повышает его ответственность.

В процессе принятия на работу необходимого для банка персонала следует опираться на научную методику, которая по нашему мнению должна включать:

- процесс привлечения на работу необходимого для банка персонала должен быть продолжительным и приспособленным к требованиям рынка;

- глубокое изучение со стороны управления банка каждого принятого на работу сотрудника в процессе его социально-экономической и служебной деятельности;

- на основе постоянного сравнения способности занятого работой сотрудника определение недостатков и их устранение;

- изучение со стороны персонала новых технологий и эффективно им пользоваться;

- обратить внимание на соблюдение трудовой дисциплины.

Банк обязан разработать мероприятия, препятствующие текучести кадров, и строго следовать им. В случае необходимости привлечение вспомогательного персонала (см. рис. 2):

Персонал, занимающийся управлением персоналом банка для выполнения своих обязанностей должен:

- обладать знаниями в области управления персоналом;

- глубоко осознать особенности деятельности службы в банке;

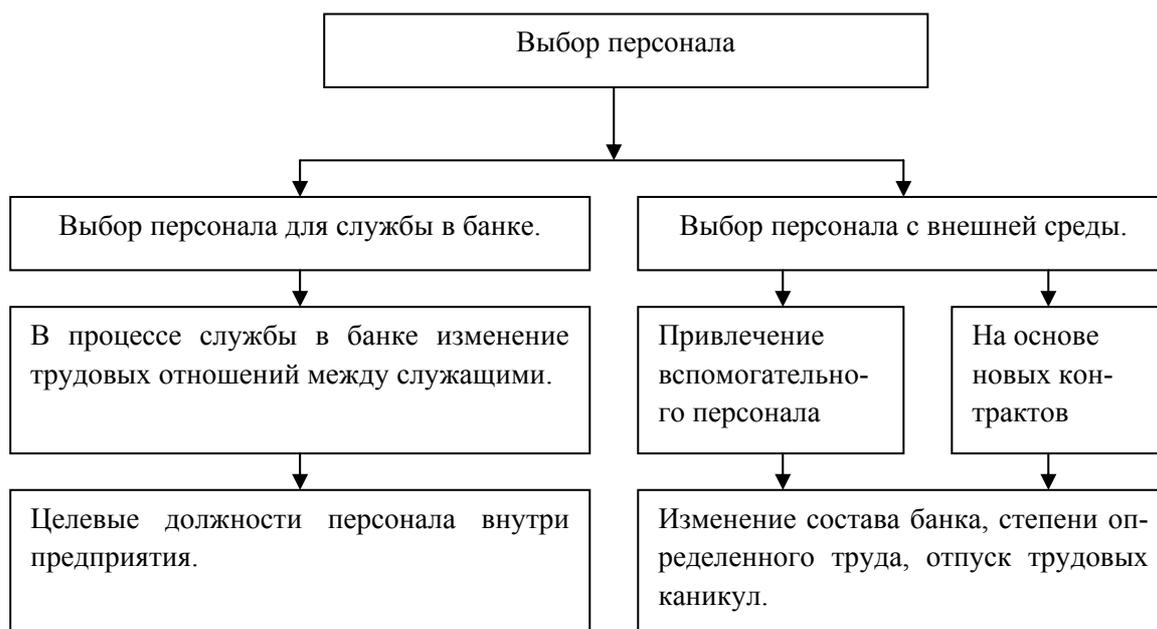


Рис. 2. Метод выбора персонала предприятия

- принимая во внимание условия труда служащих банка на основе обеспечения эффективности службы организовать управления ими.

Работники кадровой службы также должны серьезно подходить к отбору кандидатов на руководящие должности:

- необходимо иметь все сведения о будущем руководителе. В частности, он должен соответствовать банку или отделу как специалист;

- при собеседовании с будущим руководителем определить степень его специализации;

- на основе изучения психологического состояния будущего руководителя, определить в какой области, он может наиболее эффективно раскрыть свои способности;

- получение внешних отзывов о руководителе управления персоналом;

- организовать диалог будущего руководителя с персоналом банка, отделов.

Для организации деятельности банка необходимо иметь достаточное количество персонала, обладающего профессионально важными качествами, установленными трудовыми нормами, составом услуг и их степенью производительности труда. Требование, предъявляемые к сотруднику служащего банка, можно определить по следующей формуле:

$$B_n = X_k : B_x$$

B_n – требование к персоналу банка;

X_k – объем работы с\ум;

B_x – объем работы для персонала одного банка с\ум.

Персонал банка необходимо формировать через определенный бизнес план, разделить его на группы и четко определить требования к ним. В частности, можно выделить группы временно работающих, специалистов и связанных с управлением персонала. Требования, предъявляемому сотрудникам банка, можно определить на основе баланса рабочего времени. То есть вместе с определением деятельности каждого сотрудника в течение года, количества часов или трудовых дней, которые он был занят, можно определить общий выполненный объем работы и число работающих по следующей формуле:

$$B_n = \frac{V_x}{X_{\bar{o}} * X_n} * 100$$

V – объем общей выполненной работы;

$X_{\bar{o}}$ – баланс годичного рабочего времени персонала, человека – час;

X_n – норма объема работы персонала.

В зависимости от нормы выполняемой работы и числа рабочих мест персонала необходимое число персонала на год можно определить по следующей формуле:

$$X_e = \frac{M * C}{B_n} * B_n$$

X – число персонала;

M – объем выполненной работы;

C – посьменная работа;

B_n – нормативы;

B_n – введение в общий список работающих в банке служащих.

Основные особенности обеспечение через маркетинг служащих персонала банка состоят из следующего:

- маркетинг персонала банка это философо-экономическая категория, одна из разновидностей использования человеко-ресурсов;
- внутренний и внешний персонал – объект маркетинговой политике и требует определения эффективных путей его пользования;
- основная задача маркетинга персонала состоит в обеспечении эффективного использования внутреннего и внешнего работающего персонала.

При планировании маркетинга персонала необходимо определить влияющие на его деятельность основные факторы, которые включают следующие положения [1]:

- состояние на трудовом рынке определяется степенью развития экономических, демографических процессов. В условиях рынка под действием законов, требований и предложений по изменению в структуре производства приводит к росту степени безработицы. Это явление временное и под влиянием соответствия структуры теряет свое действие;
- взаимосвязь процесса работы в банке с технологическими изменениями в условиях рынка и совершенствование рабочих технологий приводит к повышению квалификации персонала.

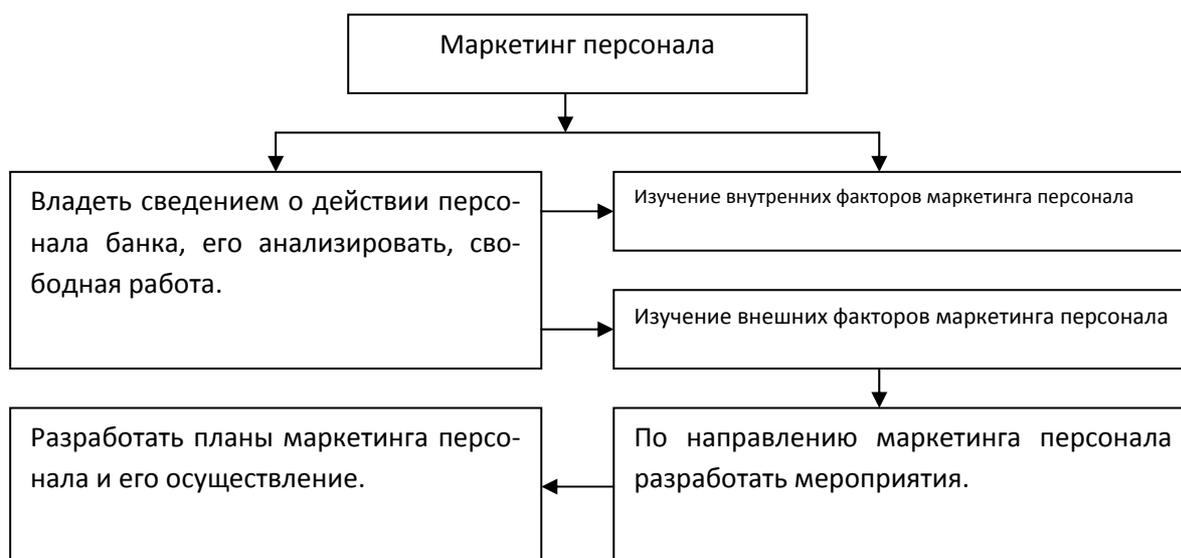


Рис. 3. Деятельность маркетинга персонала

Своевременное определение требований к работающему персоналу, его осуществление обеспечивает эффективность процесса работы. А повышение эффективности определяет необходимые для персонала требования.

Библиографический список

1. Мунин А. Н. Деловое общение: курс лекций. – М.: Флинта, 2008. – 374 с.
2. Экономический словарь / под ред. А. И. Архипова. – М. : Проспект, 2001.

ЗНАЧЕНИЕ МЕТОДА ОБУЧЕНИЯ В РАЗВИТИИ ПЕРСОНАЛА

М. Р. Богатырёва *кандидат социологических наук, доцент,*
Э. И. Каспранова *студентка 5 курса,*
А. М. Файзуллина *студентка 5 курса,*
Башкирский государственный
университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан,
Россия

Summary. The effective personnel is an important strategic resource and one of the main competitive advantages of any organization. Development of professional skills of employees is a necessary condition of successful work of the company. Therefore in this article the main methods of training of the personnel are considered.

Keywords: management; personnel management; employees; personnel development; qualification; skills.

Несоответствие квалификации персонала целям компании оказывает отрицательное влияние на результат её деятельности. Развитие персонала представляет собой немаловажное условие успешного развития каждой организации. Создание профессионального обучения является одной из главных функций управления персоналом.

Трудовые ресурсы предприятия являются важнейшим ресурсом каждого предприятия, от качества и эффективности их использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия и его конкурентоспособность [1]. Кроме непосредственного влияния на финансовые итоги компании, профессиональное развитие работников способствует формированию благоприятного климата в коллективе, прибавляет мотивацию работников и их преданность организации. Профессиональное развитие оказывает положительное влияние и на самих сотрудников. Повышая квалификацию, пополняя свой трудовой потенциал и получая новые навыки и знания, они становятся более конкурентоспособными на рынке труда и обретают дополнительные возможности для профессионального роста.

Управление мобильностью трудовых ресурсов предприятия не должно ограничиваться лишь закреплением кадров, формированием стабильных коллективов, оно должно нацеливаться на то, чтобы закрепленные кадры росли в трудовом отношении, повышая качество

и эффективность труда, формируя в себе потребности к труду как к процессу жизненно важному [3]. Трудовая мобильность терминологически выражает собой любое трудовое изменение, а сущностью данного понятия выступает, прежде всего, трудовой рост людей [1].

Целью развития персонала являются хорошо подготовленные сотрудники компании в соответствии с её целями и стратегией развития. Эффективный персонал – важнейший стратегический ресурс и одно из главных конкурентных преимуществ любой организации. Однако из-за ситуации на кадровом рынке компании сегодня испытывают острую нехватку профессиональных, хорошо подготовленных сотрудников. Выход один: инвестировать в обучение и развитие работников, управлять их карьерой [4].

К основным методам обучения относятся обучение на рабочем месте и обучение вне рабочего места. Первое включает: инструктажи (разъяснение и демонстрация приёмов работы), которые осуществляются перед началом работы и непосредственно в ходе работы; наставничество – когда за каждым молодым работником закрепляется наставник, помогающий адаптироваться молодому сотруднику в организации, даёт ему важнейшие знания, полученные им во время работы; ротацию, позволяющую расширить опыт сотрудника путём методичного перемещения его с одной работы на другую.

Обучение вне рабочего места включает в себя лекции, то есть пассивный метод обучения; деловые игры, которые предполагают обыгрывание группой обучающихся реальной бизнес-ситуации, в том числе количественные расчёты и анализ; самостоятельное обучение, при котором обучающийся сам может контролировать главные параметры обучения (темы, число повторений, длительность занятий); дистанционное обучение; тренинги – непродолжительный курс повышения квалификации (как правило, от 1 до 5 дней), сконцентрированный на целенаправленное формирование умений, необходимых работнику. Предоставляющая услуги тренингов компания должна обладать тремя важными факторами. Это большой, хороший опыт, правильное ценовое предложение как хорошая оптимизация затрат и реальный пример того, что тренинги являются не просто теорией, а имеют конкретную практику [2].

Основными требованиями, обеспечивающими эффективность освоения программ обучения, являются мотивация (люди должны понимать цели обучения); условия для работающих руководителей предприятия, благоприятные для обучения; если навыки, приобретаемые в процессе обучения, сложны, то этот процесс нужно разбить на последовательные этапы.

Отдел управления персоналом, согласно плану повышения квалификации персонала, реализует поиск учебного заведения, которое удовлетворяло бы надлежащему уровню образования. В дальнейшем принимается решение о направлении сотрудников для повышения квалификации. Повышение квалификации состоит в углублении профессиональных знаний, умений и навыков, полученных в процессе подготовки [5].

Отдельные программы обучения служат не для выработки конкретных профессиональных навыков, а для развития определённого типа мышления и поведения. Пользу данной программы достаточно трудно измерить напрямую, так как её результаты рассчитаны на длительный период. При оценке эффективности такой программы применяются такие методы, как наблюдение за поведением на рабочем месте персонала, принимающего участие в программе; оценка эффективности программы самими обучающимися с помощью анкетирования или в ходе открытого анкетирования; тесты, проводимые до и после обучения.

Достоинством управления развитием карьеры для сотрудника является наиболее значительная степень удовлетворённости от работы в организации, предоставляющей возможности профессионального роста и повышения уровня жизни, более чёткое видение индивидуальных профессиональных перспектив и возможность планировать иные аспекты собственной жизни, возможность целенаправленной подготовки к будущей профессиональной деятельности, а также повышение конкурентоспособности на рынке труда.

Преимущества организации состоят в том, что она приобретает мотивированных и лояльных сотрудников, связывающих свою профессиональную деятельность с данной организацией.

Библиографический список

1. Богатырёва М. Р., Мясягутова А. Н. Мобильность трудовых ресурсов предприятия // Молодой учёный. – 2013. – № 5.
2. Иванова Д. Тренинги – это часть образовательного капитала сотрудников! // Управление персоналом. – 2012. – № 1.
3. Мухаметлатыпов Р. Ф., Ибрагимов У. Ф. Экономико-стоимостная модель труда: проблемы методологии и категориального анализа : учеб. пособие. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2006.
4. Опарина Н. Н. Инструменты развития: новые возможности // Справочник по управлению персоналом. – 2012. – № 2.
5. Федоренко Т. С. Обучение, подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала. [Электронный ресурс]. URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2012/iem/fedorenko/library/prof4.htm>

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В ВУЗОВСКОЙ СИСТЕМЕ РОССИИ

С. К. Удалых

*кандидат экономических наук, доцент,
Евразийский лингвистический
институт, Московский государственный
лингвистический университет,
г. Иркутск, Россия*

Summary. This article provides basic legal and regulatory basis of the development of higher education. It has also been examined the tasks of improving the quality of training economists and managers. The author proposed the directions of the restructuring of the training of Russian economic and managerial personnel as well.

Keywords: personnel quality; cadres for Economy and Management; restructuring of the university system.

Повышение качества специалистов – главнейшая проблема современного российского образования. Основные направления решения данной проблемы определены в Федеральном законе «Об образовании в Российской Федерации» [1] и в Указе Президента Российской Федерации «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» [2]. Эти направления системно конкретизируются, при этом проводятся различные совещания на уровне Правительства РФ и Российского союза ректоров вузов, прорабатываются и принимаются программы и планы совершенствования системы вузовского образования.

В сложных условиях развития российской национальной экономики, формирующихся в связи с введением различных санкций против России, роль и значение менеджеров и экономистов значительно возрастают. В первую очередь данным специалистам необходимы новые профессиональные знания, реальные управленческие навыки и практические умения гибкого ведения хозяйства в различных отраслях экономики и социальной сферы.

Важнейшим направлением повышения качества подготовки менеджеров и экономистов разного профиля является коренная реструктуризация вузовской системы страны, которая уже частично проводится в последние два года. Первым действенным инструментом стал мониторинг вузов осенью 2012 года на предмет их соответствия оп-

ределенным параметрам. В результате этого были признаны неэффективными и нуждающимися в реорганизации 30 университетов и 262 филиала; по результатам мониторинга 2013 года 373 вуза и филиала оказались неэффективными, а еще 45 вузов и филиалов признаны требующими оптимизации.

В настоящий период осуществляется второй этап реформирования вузовской системы, в том числе начинается серьезная работа по реструктуризации высшего инженерно-технического образования. По нашему мнению, настало время также и реструктуризации высшего образования в области подготовки экономических и управленческих кадров.

Речь идет о том, чтобы на новой методологической, методической и материально-технической базе обратиться к действовавшей ранее (в период СССР) практике подготовки специалистов, и в современных условиях максимально использовать наработанный ранее положительный опыт работы с будущими кадрами. Этот опыт состоял в четкой и жесткой специализации высшего образования.

Сейчас же подготовка специалистов в области менеджмента и экономики ведется, как в профильных экономических, так и в технических, педагогических, лингвистических, сельскохозяйственных и других вузах, т. е. произошло «распыление» этого важного направления подготовки кадров для реальной экономики и социальной сферы. Например, в Иркутской области по направлению «Менеджмент» обучение осуществляется в Байкальском государственном университете экономики и права (БГУЭП), Иркутском государственном техническом университете (ИрГТУ), Иркутском государственном лингвистическом университете (ныне ЕАЛИ МГЛУ), Иркутском государственном университете (ИГУ), Братском государственном университете (БГУ), Сибирской академии права, экономики и управления (САПЭУ), Восточно-Сибирской академии экономики и права (ВСАЭП). Экономистов, финансистов и бухгалтеров готовят БГУЭП, ИрГТУ, САПЭУ и прочие вузы. Подобная картина складывается и в других городах Сибири, в том числе в городах Красноярске, Новосибирске, Омске.

Возникшая конкурентная ситуация, к сожалению, не способствует повышению качества подготовки специалистов. Основная причина в том, что в указанных вузах той же Иркутской области (кроме БГУЭП) экономические кафедры являются «комплексными», т. е. на каждой из них сосредоточены преподаватели разных экономических дисциплин — до 20 и более наименований. Каждый преподаватель ведет 4–7 разных экономических дисциплин, что связано с необходимостью выполнения

должного объема годовой учебной нагрузки (аудиторных учебных часов) в условиях малочисленности групп студентов (от 2 до 20–30 человек) по каждой специальности или направлению подготовки.

На таких комплексных кафедрах отсутствует специальная профессиональная среда. Каждый преподаватель, выполняя лекционную и семинарскую нагрузку по разным экономическим дисциплинам, «варится» в собственном котле без должного взаимодействия и общения с коллегами по экономической профессии. Преподаватель комплексной экономической кафедры может не знать в совершенстве (а именно такие высшие знания необходимы для подготовки современных специалистов экономического и управленческого профиля) содержания всей группы читаемых им дисциплин. Поэтому часть дисциплин такими преподавателями преподаётся не на должном высоком уровне и не должного качества.

Для неэкономических вузов, ведущих непрофильную подготовку менеджеров и экономистов, характерен также ряд других серьезных недостатков – высокая доля числа преподавателей, привлеченных со стороны; преобладание заочной формы обучения; низкая активность в выполнении научно-исследовательских работ; слабая материально-техническая база; демпинговая ценовая политика; нарушения в финансово-экономической деятельности; учебные планы зачастую не отвечают установленным стандартам; большое количество мелких филиалов, не способные обеспечить учебный процесс и пр.

В специальных же экономических вузах основные профильные дисциплины по экономическим и управленческим направлениям сгруппированы по отдельным специальным подразделениям, например, на кафедре менеджмента и предпринимательства, кафедре финансов, кафедре статистики, кафедрах бухгалтерского учета и анализа хозяйственной деятельности и т. д. Эти специальные, т. е. профильные кафедры имеют в своем составе, как правило, квалифицированных преподавателей по относительно узкому направлению дисциплин; преподаватели близких по содержанию предметов чаще проходят повышение квалификации, постоянно общаются на профессиональном уровне между собой, имеют тесные связи с предприятиями реальной экономики и учреждениями социальной сферы.

В экономических вузах, имеющих многолетнюю историю, сложились профессиональные школы преподавания, созданы надежные методы и формы работы со студентами, развита эффективная научно-исследовательская работа. В неэкономических же учебных заведениях подготовка специалистов ведется лишь в последние 8–15 лет.

Работа современного профессорско-преподавательского персонала и, соответственно, характер обучения на комплексных и профильных кафедрах существенно разнятся; в итоге качество подготовки специалистов в вузах значительно различается. В связи с изложенным в существующих условиях, в вузовской системе Российской Федерации необходима жесткая специализация в подготовке кадров для экономики и управления.

Наши предложения состоят в полном закрытии экономических и управленческих направлений в одних вузах (технических, педагогических и других) и сосредоточении их в специальных экономических вузах.

При этом необходимо твердо выдержать такие главные принципы: в технических вузах ведется подготовка только инженерно-технических кадров и закрывается прием студентов на финансовые, бухгалтерские и управленческие направления; в педагогических и лингвистических вузах – обучение педагогов и переводчиков разных профилей и также закрытие обучения в области менеджмента и предпринимательства; в сельскохозяйственных вузах – подготовка аграриев разного профиля; в медицинских вузах – обучение по медицинским направлениям. Применительно, например, к г. Иркутску предлагается сосредоточить подготовку специалистов в области менеджмента и для ряда экономических профилей только в специальном экономическом вузе – БГУЭП.

Организационное проведение предлагаемой реструктуризации может длиться 1–2 года; оно должно осуществляться под руководством Министерства образования и науки РФ и включать конкретный план мероприятий. Основой такого плана должно быть соблюдение интересов студентов, которые в период реструктуризации будут обучаться на разных курсах в технических, педагогических и других вузах, и которые должны быть без ущерба и вынужденных перерывов переведены в специальный экономический вуз.

Библиографический список

1. Об образовании в Российской Федерации : Федеральный закон от 29.12.2012 № 273–ФЗ / (ред. от 28.06.2014). – URL : http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164939 (дата обращения: 11.08.2014).
2. О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки : Указ Президента РФ от 07.05.2012 № 599. – URL : <http://минобрнауки.рф/документы/2257> (дата обращения: 11.08.2014).

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ДВИЖУЩАЯ СИЛА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Е. Е. Солина

*аспирант,
Российский государственный
социальный университет,
г. Москва, Россия*

Summary. This article is devoted to research of the human capital. In article the fundamental moments of the theory of the human capital are analyzed, and also the Russian conditions of reproduction of the human capital are specified.

Keywords: human capital; labor; potential labor; functional labor; reproduction of the human capital.

С конца XX века по сегодняшний день теория человеческого капитала играет большую роль в экономике любой страны. Это связано с тем, что человек в экономической теории является важным элементом хозяйственного процесса, наделённым определёнными чертами, свойствами и рамками поведения для достижения тех или иных возможностей.

Теория человеческого капитала сформировалась в трудах представителей неоклассического направления Г. Беккера [2 ; 14], Т. Шульца [20], Л. Туроу [12], Дж. Минцера [18], М. Блауга [3], Дж. Кендрика [6] и др. В основу теории положены основополагающие принципы методологического индивидуализма, рационального выбора, стремление различными средствами максимизировать полезность и рыночное равновесие.

Альфред Маршалл как основатель неоклассического направления экономической науки заложил предпосылки современной теории человеческого капитала. Однако вместо понятия «человеческий капитал» он использует термин «личный (персональный) капитал», рассматриваемый по аналогии с вещественным капиталом. И указывает, что «вложения в образование... сына, схожи с теми, которым подчиняется накопление вещественного капитала для его сына» [9, с. 617], иначе говоря, затраты на образование сходны с инвестициями в вещественный капитал. В дополнение ко всему А. Маршалл одним из первых ставит проблему рынка образовательных услуг, указывая, что «самый ценный капитал – это тот, который вложен в человеческие существа» [9, с. 537].

В период «кейнсианской революции» (30-е–40-е гг. XX века) сотрудник Гарвардского университета Дж. Уолш в статье «Применение концепции человеческого капитала к человеку», изданной в 1935 г.,

привел данные исследования по вопросу о том, является ли образование и профессиональные навыки человеческим капиталом, и, если да, то приносят ли они прибыль? И в результате вычислений, построенных на статистических данных о расходах на образование и предполагаемых будущих доходах, он сделал вывод о том, что «инвестирование в профессиональные навыки и материальный капитал происходит одинаково. В пределах этого диапазона концепция капитала может применяться к человеку» [23, с. 285].

После Второй мировой войны, благодаря НТР, начал возрождаться интерес к данной проблеме, «когда человек, его производительный интеллектуальный потенциал становится решающим фактором общественного прогресса и экономического роста» [5, с. 24].

С. Кузнец, анализируя историю экономического роста в развитых странах, указывал, что «технологический прогресс является основой экономического роста, его необходимым условием, хотя и недостаточным» [1, с. 202]. Его высказывания построены на идее о том, что, начиная с середины XIX века, в ведущих странах мира именно научно-технический прогресс (НТП) явился определяющим фактором экономического роста. Это проявилось в странах-лидерах НТП, где уровень ВВП на душу населения увеличивался в несколько раз, например, в Великобритании среднегодовой прирост с 1820 по 1895 гг. достиг значения 1,4 % [1, с. 202], составивший значение в 7 раз выше по сравнению с такими же показателями предыдущих периодов. В XX веке пример интенсивного накопления потенциала НТП наглядно продемонстрирован Японией, Германией, США, СССР. Например, Китай, начиная с 1983 года, показывает крайне высокую степень прироста ВВП, в среднем 8 % [1, с. 203] в год, сочетающийся с применением научно-технических новаций.

НТП является составным элементом большинства моделей экономического роста, о чем говорится в трудах Р. Солоу [21], Д. Йоргенсона [15], П. Ромера [19], Я. Тинберга [22], Р. Лукаса [17] и др. В неоклассических моделях именно НТП явился единственным фактором, обуславливающим темпы прироста производства на душу населения, который происходит в результате качественно новых взаимоотношений науки, техники и технологий.

В научный оборот термин «человеческий капитал» введен представителем чикагской школы Т. Шульцем, который выделил образование в качестве фактора, обеспечивающего экономический рост, отмечая, что «...если образование влияет на производство, ... то, следовательно, это и есть форма капитала». А поскольку «...одной из форм капитала явля-

ется образование, человеческим его называют потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, либо того и другого вместе» [20, с. 15].

В исследовании Г. Беккера происходит расширение данного понятия, в результате переноса исследования на микроуровень. Под человеческим капиталом данный исследователь подразумевает «...комплекс таких приобретенных и унаследованных качеств, как образование, знания, полученные на рабочем месте, здоровье и другое» [14, с. 45]. Вдобавок, на формирование человеческого капитала оказывают влияние инвестиции, среди которых он выделяет обучение, подготовку на производстве, расходы на здравоохранение, миграцию и поиск информации о ценах и доходах.

Основная методологическая установка теории Г. Беккера строится на принципах неоклассического подхода, построенных на утверждении, что всё экономическое поведение человека определяется его стремлением к максимизации полезности в результате выбора из нескольких альтернатив. При этом инвестиции осуществляются ради получения больших доходов в будущем – от более высокого уровня заработков, большего удовлетворения и высокой оценке нерыночных видов деятельности. Вторым стал принцип методологического индивидуализма, третий – устойчивости вкусов и предпочтений, а четвертый – принцип рыночного равновесия. Об этом Г. Беккер пишет, что «...связанные воедино... проводимые твердо и непреклонно, образуют ядро экономического подхода в моем понимании» [2, с. 27]. Из исследования Г. Беккера следует, что люди ведут себя рационально, и их деятельность координируется рынками.

Г. Беккер указывает сходства и различия между человеческим (нематериальным) и физическим (материальным) капиталом, показывая, что человеческий капитал не существует без его носителя – человека, но основу его составляют способности создавать добавленную стоимость за счет знаний и профессиональной подготовки. Следовательно, по своей экономической сущности капитал ближе к нематериальным ресурсам производственной системы.

Существующее отличие между человеческим и физическим капиталом заключается в разбросе способностей работников одинакового уровня образования создавать добавленную стоимость. Одинаковые инвестиции в физический капитал при прочих равных условиях позволяют приносить равный доход, отдача же от человеческого труда определяет-

ся не только инвестициями в образование и производственное обучение, но и личными качествами конкретного человека. Другое отличие состоит в способности человеческого капитала возрастать до определенного уровня, без каких бы то ни было дополнительных финансовых инвестиций. Это связано с тем, что работник для увеличения качества своего капитала использует кроме собственных усилий еще и ресурс времени. И если затраченные усилия смогли принести дополнительные заработки, то стоимость человеческого капитала, измеряемая издержками на образование, сможет считаться возрастающей.

Формирование рынка и рыночных отношений в мировой практике происходило «естественным» путем, которое осуществлялось постепенной сменой наследия дорыночных отношений и перехода к модели «экономического человека». Например, в странах Западной Европы установление новой системы ценностей формируется на рубеже XIII–XIV вв., когда в христианском течении происходит развитие протестантского направления. Как отмечает немецкий социолог М. Вебер в работе «Протестантская этика и дух капитализма», возникновение «экономического человека» связано с развитием в обществе системы ценностей протестантизма, включающие трудолюбие, «систематическое и рациональное стремление к законной прибыли» [4, с. 85], которые являются важным элементом служения богу, честности и профессионализма. Следовательно, богатство перестало осуждаться, а истинному протестанту стали присущи качества, связанные с бережливостью, благоразумием, умеренностью, стремлением к накоплению, аскетизму и развитию чувства долга.

Современные условия породили выработку новой системы ценностей, которые можно отнести к спекулятивно-рациональному характеру. Данную систему ценностей американский социолог и политолог Р. Инглхарт обозначит, как «рациональное поведение, достижение успеха, предпочтение светского государства, низкая роль религии» [16, с. 148]. На основе данной системы ценностей осуществляется функционирование западной рыночной экономики.

Однако неоклассический подход затруднительно считать универсальным для анализа человеческого капитала, поскольку:

– во-первых, неоклассическая теория не учитывает, что поступками человека руководят не только принцип максимизации полезности, принцип методологического индивидуализма, принцип устойчивости вкусов и предпочтений и принцип рыночного равновесия, что на него также оказывают влияние социальные факторы. К тому же

модели, разрабатываемые авторами данного подхода, были далеки от реальной действительности, а в этом и заключалась главная критика неоклассического направления представителями институциональной экономической теории. В основе анализа институционализма лежат нормы, правила и стереотипы мышления, которые управляют поведением людей в реальном, а не в смоделированном идеальном мире, как у представителей неоклассического течения;

– во-вторых, в неоклассическом направлении при определении понятия «человеческий капитал» обнаруживается его идентичность с категорией «рабочая сила». Так, в работе Е. Цыреновой рабочая сила, рассматриваемая в качестве способности к труду, трактуется как человеческий капитал, то есть «совокупность созидательных способностей, личностных качеств и мотиваций индивидов, находящихся в их собственности, накапливаемых за счет инвестиций, используемых в национальном хозяйстве в течение определенного периода времени с целью получения ими будущего дохода и содействующих росту национального богатства» [13, с. 27]. В дальнейшем представители институционального направления доказывали, что это не идентичные категории, поэтому их лучше рассматривать как форму и содержание. Например, в работе П. В. Солодухи отмечено, что на самом деле эти категории отождествлять не следует, поскольку человеческий капитал сможет приносить доход только в том случае, если, принимая товарную форму, будет иметь возможность рыночной реализации. «Если рабочая сила и человеческий капитал – полностью идентичные понятия, то вся рабочая сила является товаром. Однако это не так». В дальнейшем добавлено, что «...современное общественное производство, опирающееся на передовую технику, технологию и организацию труда с одной стороны, а также социальную политику государства и общественных организаций – с другой, обеспечивало возникновение устойчивой тенденции: снижения уровня использования рабочей силы» [11, с. 21]. В этой связи П. В. Солодуха предлагает различать потенциальную и функциональную рабочую силу.

Под потенциальной рабочей силой подразумевается «вся совокупность свойств и способностей, которыми обладает человек и которые он может использовать в процессе трудовой деятельности» [11, с. 22].

Функциональная же рабочая сила – это «совокупность свойств личности человека, которые составляют основу его профессиональной деятельности и используются им с целью создания товаров и услуг, обладающих общественной ценностью» [11, с. 22]. Именно данной точки зрения и будем придерживаться в нашем исследовании.

В современных условиях для расширенного воспроизводства человеческого капитала необходимо постоянное развитие производительных сил и высокотехнологического производства, когда человеческий интеллект становится основным орудием труда и источником создания общественного богатства. Н. Д. Кондратьев отмечал, что изменения в области производства техники происходят при соблюдении двух условий: «наличие соответствующих научно-технических открытий и изобретений; хозяйственная возможность применения этих открытий и изобретений в практике» [7, с. 382]. Отсюда научно-технические открытия и изобретения неслучайны, поскольку происходят под влиянием запросов практической действительности. Это можно проследить в России на рубеже 90–х годов XX века, когда ряд новаций оказались невостребованными и нереализованными из-за уменьшения финансирования этой области, так как не отображали социальной потребности общества.

Термин «научно-технический прогресс» чаще заменяют понятием «инновационное развитие», что вызвано применением и внедрением инноваций не только в науке и технике, но и в жизни общества вообще. Из чего следует, что научно-технический прогресс есть элемент инновационного развития.

Глобализация поставила перед Россией выбор: либо найти свое место в мире, восприняв вызовы в международном разделении труда, либо оставаться в прежнем, как социальном, так и экономическом, положении. Поэтому вступление в инновационное развитие и принятие вызовов извне, а также возможность практического применения разработок, и отражает формирование инновационной экономики.

На основании предложенного И. Шумпетером понятия «инновации» и концепции циклического развития Н. Кондратьева исследователи корпорации «Рэнд» выделили набор кластеров, которые легли в основу разработки нового качества создаваемой продукции, построенное на элементах:

- инновационную технологию создания качественно новой техники;
- новую классификацию исследований и разработок;
- новые организацию и систему управления НИОКР [8, с. 140].

При инновационном развитии возникает необходимость уточнения подхода к воспроизводству человеческого капитала, основанного не на материальной, а интеллектуальной собственности. Ведущим в этом процессе выступает научно-технический потенциал и система НИОКР, а главное место занимает креативный человек «*homo creativus*» [10, с. 21], способный производить новые идеи и способности,

используя возможность генерирования новых знаний, что показывает его отличие от других биологических индивидов. Поэтому модернизацию воспроизводства человеческого капитала России на современном этапе, на наш взгляд, следует проводить по двум направлениям:

1) восстановление, формирование и развитие НИОКР и производственно-технической базы для перехода на новый технологический уклад;

2) создание соответствующей институциональной системы, которая отвечает требованиям инновационной экономики.

В соответствии со всем вышесказанным определим, что *человеческий капитал – это функциональная рабочая сила, которая является социально-значимым продуктом инновационного развития, сформированным под воздействием научно-технического прогресса и соответствующей институциональной системы.*

Таким образом, из представленного исследования видно, что теория человеческого капитала прошла длинный путь в своем развитии. В мире накоплен огромный теоретический и практический опыт по воспроизводству человеческого капитала. Для России данный опыт может оказаться полезным.

Библиографический список

1. Аронова С. А. Институционально-категориальный анализ экономической сущности научно технических изменений // Вестник Тамбовского университета. – Тамбов : Гуманитарные науки, 2007. – № 5. – С. 202–216.
2. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение. – «Тезис» – 1993. – Т. 1. – вып. 1. – С. 24–40.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М. : Дело Лтд, 1994. – 720 с.
4. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. – Ист-Вью, 2002. – 352 с.
5. Добрынин А. Н., Дятлов С. А., Цыренова Е. В. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. – СПб. : Наука, 1999. – 312 с.
6. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование. – М. : Прогресс, 1978. – 275 с.
7. Кондратьев Н. Д., Яковец Ю. В., Абалкин Л. И. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения // Избранные труды. – М. : Экономика. 2002. – 767 с.
8. Леонтьев В. Ф. Роль инновационных технологий в обеспечении качества и конкурентоспособности продукции // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С. 136–148.

9. Маршалл А. Основы экономической науки (предисл. Дж. М. Кейнс ; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера). – М. : ЭКС-МО, 2007. – 832 с.
10. Попов А. И. Создание новой модели развития: модернизация и условия перехода к инновационной экономике // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2012. – № 4. – С. 18–26.
11. Солодуха П. В. Институциональные основы воспроизводства человеческого капитала : монография. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2004. – 260 с.
12. Туроу Л. Будущее капитализма. Как сегодняшние силы формируют завтрашний мир. – Новосибирск, 1999. – 328 с.
13. Цыренова Е. Д., Сактаев В. Е., Баженова В. С. Формирование и динамика человеческого капитала в транзитивной экономике. – Улан Удэ, : Изд-во ВС ГТУ, 1999. – 204 с.
14. Becker G. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education / 2nd ed. – NY., 1975. – Pp. 9–49.
15. Griliches Z., Jorgenson D. W. The Explanation of Productivity Change // The Review of Economic Studies. – 1967. – Vol. 34. – № 3. – Pp. 249–283.
16. Inglehart R. Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic and Political Change in Forty – Three Societies. – Princeton University Press, 1997. – 453 p.
17. Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development Текст. – Journal of Monetary Economics, 1988. – Vol. 22. – Pp. 3–42.
18. Mincer J. Schooling, Experience and Earnings. – NY. : Columbia University Press, 1974. – 168 p.
19. Romer P. M. Endogenous technical change // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – No. 5. – Pp. 71–102.
20. Schultz T. Investment in Human Capital // The American Economic Review. – Vol. 51. – № 1 (March, 1961). – Pp. 1–17.
21. Solow R. Technical Change and the Aggregate Production Function // Review of Economics and Statistics. – 1957. – Vol. 39. – № 3. – Pp. 312–320.
22. Tinbergen J. International economic relations. – Amsterdam : Elsevier, 1954. – 191 p.
23. Walsh J. R. Capital Concept Applied to Man // The Quarterly Journal of Economics. – 1935. – Vol. 49. – issue 2. – P. 255–285.

V. POLITICAL AND LEGAL ASPECTS OF ECONOMICS AND MANAGEMENT

ПРИВАТИЗАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС СОБСТВЕННОСТИ И ЕГО КРИМИНАЛЬНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ В РОССИИ

В. В. Жариков *доктор экономических наук, профессор,*
В. В. Безпалов *кандидат экономических наук, доцент,*
Московский государственный
гуманитарно-экономический
университет, Московский
государственный университет
экономики, статистики и информатики,
г. Москва, Россия

Summary. The article is devoted to the peculiarities of corruption component privatization of the former USSR in the 90s of the last century. The authors give a definition of "denationalization", analyze the process of privatization. The paper discusses the concept of "privatization" as the main tool to improve production efficiency and economy as a whole, stand the goals and objectives of privatization, the basic laws and stages of its implementation in Russia. In the article the comparative characteristics of privatization in Western countries (highlighted features of each country). Consider the Russian criminal aspect of privatization in Russia, as well as specific examples of illegal privatization. The authors made a SWOT-analysis of the procedure of privatization of property in Russia. As a result of this publication, the authors provide practical recommendations for improving procedures for privatization of Russian state property.

Keywords: privatization, the privatization procedure, state and municipal property, the private sector, business, government ownership, SWOT-analysis, the entrepreneurial class.

При переходе от командно-административного управления, существовавшего в СССР, к рыночному механизму, заложенному в 90-е годы прошлого столетия, в России создавались предприятия вновь формируемыми бизнес-структурами, которым требовался свободный и доступный финансовый ресурс. Государство предоставило бизнесу имеющиеся ресурсы для создания новых отраслей (информатизации, образования, энергетики и др.) и для развития уже существующих

(машино- и станкостроение, химическая промышленность, добывающие отрасли, сельское хозяйство и др.) [12]. В таких условиях стало закономерным развитие приватизационных процессов с целью повышения эффективности производства в новых рыночных условиях.

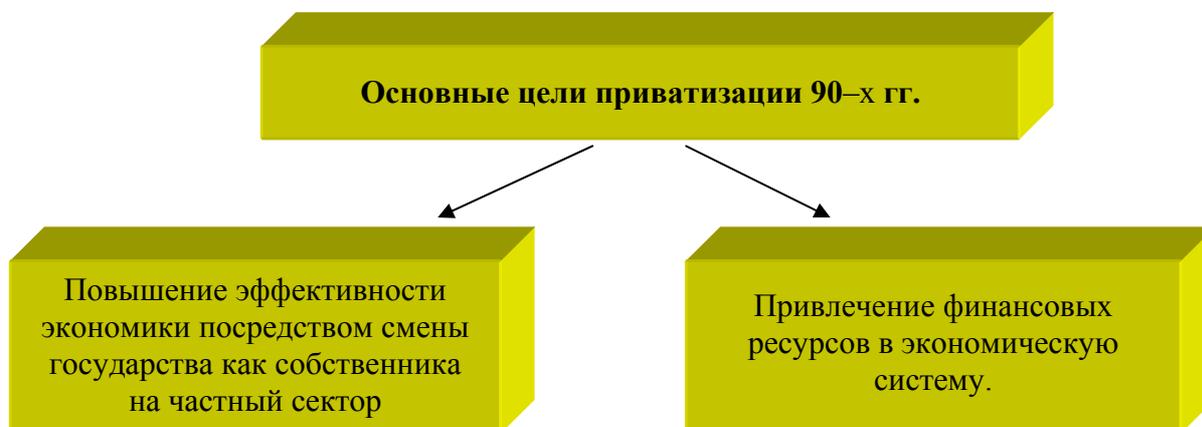


Рисунок 1. Основные цели приватизации.

Государство развивает малый бизнес, снимает ограничения для проникновения иностранного капитала для того, чтобы рынки стали более свободными.

При этом коммерциализация государственных предприятий предполагает устранение окружающей их нерыночной среды (условий). Необходимо было сокращать, либо полностью прекращать их бюджетное финансирование. Коммерциализация хозяйственных объектов приводит к решению параллельной проблемы государства – сокращению дефицита государственного бюджета, так как государство избавляется как от субсидирования, так и от инвестирования в приватизированные предприятия. Это, в свою очередь, ведет к оздоровлению денежного хозяйства страны и к снижению уровня инфляции.

В теории все было неплохо, но учесть специфику российского рыночного механизма никто из экономистов не смог, а предсказать размеры коррупционных войн и захватов целых промышленных секторов экономики России заранее не смогли оценить даже силовые структуры [4; 5; 6]. Когда приватизируются нерентабельные предприятия, то после приватизации они могут быть реконструированы или даже перепрофилированы, и будут приносить пользу и доход, в том числе и государству – в виде налоговых отчислений. Но при этом перепрофилирование разрушит годами создаваемые кооперационные связи, и станет невозможно производить профильную продукцию, до этого выпускавшуюся в больших объемах. Так же нужно было учесть процессы разрушения СССР, которые активно происходили за счет отсоединения от территории Рос-

сии ранее входивших в её состав союзных республик. А на территории бывших союзных республик находились промышленные предприятия, обеспечивающие комплексное кооперирование советского производственного сектора и выпуск высококачественной конкурентоспособной продукции, поставки сырья, транспортный транзит и т. д. Все эти факторы нужно было учесть в процессе проведения приватизации, но такого опыта специалисты и экономисты, воспитанные в командно-административной структуре, просто не имели [9].

Когда же дело доходит до продажи предприятий, дающих стабильную прибыль и являющихся важнейшими элементами инфраструктуры страны, то это является свидетельством неэффективности экономической политики государства и приводит к росту криминальной ситуации.

Выделяют три закона федерального уровня, отражающие основные принципы приватизации:

1. Закон РСФСР от 3 июля 1991 г. № 1531-1 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации» [10].

2. Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 123-ФЗ (ред. от 05.08.2000) «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации» [17];

3. Федеральный закон от 21.12.2001 № 178-ФЗ (ред. от 02.11.2013) "О приватизации государственного и муниципального имущества" [18].

Вышеуказанные законы жестко определяли порядок и политику проведения приватизации. Рассмотрим на рис. 2. основные стандартные этапы приватизации собственности в России [18].



Рисунок 2. Основные этапы приватизации.

Затем происходит непосредственная продажа государственного имущества, которая может проводиться различными способами (аукцион, конкурс, аренда с последующим выкупом и др.).

Цель приватизации как фундаментального элемента реформы в «переходной» российской экономике заключалась в обеспечении условий для нормального функционирования будущей рыночной системы страны. Именно в ходе процессов трансформации отношений собственности в масштабах страны возможно формирование новых мотиваций для будущих хозяйствующих субъектов и создание предпосылок для эффективного и рационального изменения структуры производства как базовых условий повышения конкурентоспособности производства и роста национального дохода [3].

Приватизация не только стала ключевым звеном рыночных реформ, проводимых так же и в Восточной Европе, но также характерна и для стран с развитой рыночной экономикой. Например, можно отметить несколько стран, где была проведена приватизация во второй половине XX в., а именно Великобритании (1953 и 1981 гг.), в Германии (1959 г.), во Франции (1986 г.) и др. [3].

Рассмотрим проведение приватизации в Западных странах более подробно и отразим ее специфику для каждой из стран (в таблице 1).

Т а б л и ц а 1

Проведение приватизации в Западных странах [1; 3].

Страна	Описание
Великобритания	Пионером приватизации в виде крупномасштабной экономической реформы в национальных масштабах в 1979–1987 гг. стало консервативное правительство Великобритании М.Тэтчер. Британская приватизация касалась энергетических компаний, транспортных предприятий, распродажи государственных квартир в полную собственность бывшим арендаторам. Стремясь добиться народной поддержки, правительство сознательно занижало при распродаже стоимость акций госпредприятий, что позволило нескольким миллионам англичан стать акционерами. С 1981 по 1987 год в частную собственность перешли такие компании, как «BritishTelecom» (доход бюджета от продажи 3,693 млрд. ф. ст.); «BritishGas» (доход 7,750 млрд. ф. ст.); «BritishPetroleum» (доход 7,200 млрд. ф. ст.).

	<p>В результате крупномасштабной британской приватизации размеры государственного сектора сократились на 2/3, выручка от реализации активов государственных предприятий составила огромную величину – около 80 млрд. ф. ст. Эти меры укрепили и стабилизировали государственный бюджет [1].</p>
Франция	<p>Госсектор Франции формировался под воздействием сменявших друг друга волн национализации (1936, 1945, 1982 годов) и приватизации (конец 60–х и первая половина 70–х годов, 1986–1988, 1993–1996 гг.). Выбор правительства той или иной стратегии в каждый конкретный исторический момент обусловлен многими экономическими, идеологическими, политическими и другими мотивами.</p> <p>В отличие от национализации 1982 года приватизация 1986 года не стала единовременным актом, связанным исключительно с приходом к власти правоцентристского правительства. Она приобрела характер долгосрочного стратегического курса, которого придерживались все правительства Франции в открытой форме, независимо от их политической ориентации.</p> <p>За пять лет было приватизировано 29 промышленных фирм и банков. Приватизация во Франции охватила, прежде всего, конкурентные, высокорентабельные отрасли. Работникам приватизируемых предприятий досталось по льготной цене лишь 10 % капитала. За три года премьерства по инициативе премьер-министра Ж. Ширака были приватизированы телекоммуникационная компания AlcatelAlsthom, национальный канал TF1, 5–ть крупных сберегательных банков, 2 большие финансовые группы. В 1990–2000–е во Франции прошло еще несколько «волн» национализации.</p> <p>В итоге государство выручило 71 миллиардов франков, значительная часть этой суммы пошла на погашение государственного долга. Французская приватизация привела к росту численности акционеров – к концу 80–х годов она достигла 6 миллионов человек, т. е. собственником акций стал каждый шестой житель страны старше 18 лет [1].</p>
Германия	<p>Сразу же после объединения Германии было подано около 6000 заявок о выкупе предприятий их бывшими владельцами. При полном выкупе хозяйства предпри-</p>

	<p>ятия имели возможность получить кредит у Немецкого кредитного банка под залоговую стоимость земельного участка. Кредиты на модернизацию можно было получить по линии «Программы возрождения Европы».</p> <p>Хозяйство ГДР структурно было организовано в 250 комбинатов, в которые, в свою очередь, входило около 8000 предприятий. После объединения Германии все они были переданы под управление ведомства по реорганизации и приватизации, называемого Попечительским или Опекунским советом. Но не все предприятия могли быть приватизированы. Поэтому параллельно с приватизацией были и другие подходы поиска эффективного управления.</p> <p>При анализе деятельности предприятий выяснилось, что лишь 8 % рабочих мест являются рентабельными, а производительность труда в ГДР составляла менее 30 % от западногерманского уровня. Тем не менее, к концу 1994 года, когда попечительское ведомство завершило свою деятельность, удалось приватизировать или вернуть прежним владельцам около 20000 предприятий, преимущественно производственных. При этом в договорном порядке были получены гарантии создания 1,5 миллионов рабочих мест и выделения инвестиций на сумму 210 миллиардов марок. Как показывает текущая проверка выполнения гарантий данными предприятиями, в среднем было создано больше рабочих мест и вложено инвестиций, чем это предусматривалось предварительно договорами [1].</p>
--	--

Таким образом, рассматривая проведение приватизации в промышленно развитых странах, можно сделать вывод, что процесс передачи собственности все же способствовал росту эффективности производства, повышению производительности труда, совершенствованию методов организации производства. Ее итогом стало и то, что возросла численность акционеров на основе привлечения к владению собственностью населения, а значит и увеличился контроль над данной собственностью со стороны общества. В целом же приватизация стала одним из наиболее используемых инструментов воздействия на экономику.

Но в России и других странах передача собственности не проходила без проблем для социально-экономических сфер. Нужно учитывать интерес криминальных структур к "раздаваемой" государством собственности. Криминальный аспект приватизации – это перевод имуще-

ства из государственной в иные формы собственности в обход действующего законодательства, либо с использованием пробелов в законодательстве, а так же за счет специально разрабатываемых криминальных экономических схем.

Особенно ярко криминальная составляющая представляется на примере такой формы перехода собственности, как приватизация, проведенная в РФ, которая сопровождалась:

- сознательным созданием руководством приватизируемых предприятий собственных коммерческих структур, в которых тайно от трудового коллектива осуществлялась незаконная «перекачка» основных и оборотных средств;

- внесением руководством приватизируемого предприятия умышленных искажений в документацию о стоимости и составе уставного капитала, основных и оборотных средств с целью последующей скупки по заниженной цене контрольного пакета акций, его дальнейшей перепродажи по рыночному курсу или присвоения основной доли получаемой прибыли;

- наличием коррупции в среде государственных служащих, отвечающих за решение вопросов организации и проведения приватизации имущества в регионе;

- участием в мошеннических сделках с приватизацией жилья должностных лиц и сотрудников ряда организаций [13].

Один из примеров преступлений в сфере приватизации, который хорошо описан в книге Павла Хлебникова "Крестный отец Кремля Борис Березовский, или История разграбления России", был связан с ваучерной приватизацией, инициатором которой стал А. Б. Чубайс, и которая была быстро и некомпетентно проведена с 1993 по 1994 годы. В большинстве случаев граждане просто продали свои ваучеры за несколько долларов брокерам, либо бездумно вложили их в экономические пирамиды, вскоре рухнувшие (были и те, кто просто их оставил себе или поменял на водку). Мог возникнуть мощный класс акционеров, но этого не произошло: промышленные активы России вследствие "Чубайсовской приватизации" оказались в руках коррумпированных директоров предприятий, криминальных авторитетов страны, либо в руках новых московских банков.

По программе Чубайса приватизационные ваучеры были разосланы всем российским гражданам (151 миллион ваучеров на всю Россию). По плану предполагалось приватизировать основную часть российской промышленности за два года. Наиболее общий сценарий приватизации

сводился тогда к следующему механизму: 29 % компании продавались за ваучеры на аукционе, 51 % распределялся среди руководства и рабочих, остальное оставляло за собой государство, чтобы впоследствии продать за наличные или за обещания инвестиций [19].

В теории ваучерная приватизация выглядела привлекательно, но на практике она полностью провалилась и не оправдала себя, разрушив ожидания будущих аукционеров и реформаторов российской рыночной экономики. Существует ряд ошибок, способствовавших развалу приватизации (или созданных осознанно по поручению ельцинского правительства, чтобы быстро сформировать класс предпринимателей и промышленников, см. рис. 3) [19]. Этот вновь создаваемый класс очень быстро и оперативно срастался с властными и силовыми структурами, захватывая новые сферы деятельности и оказывая влияние даже на тех, кто их изначально породил [15]. В конце 90-х в России наблюдается смешанный экономический механизм, где превалировали командно-административная и рыночная экономика. При этом на самом деле экономика и по сегодняшнее время остается "переходной", так как к рыночным механизмам мы окончательно не приблизились, а от командной плановой экономики тоже отойти не смогли во многих сферах деятельности [14; 16].

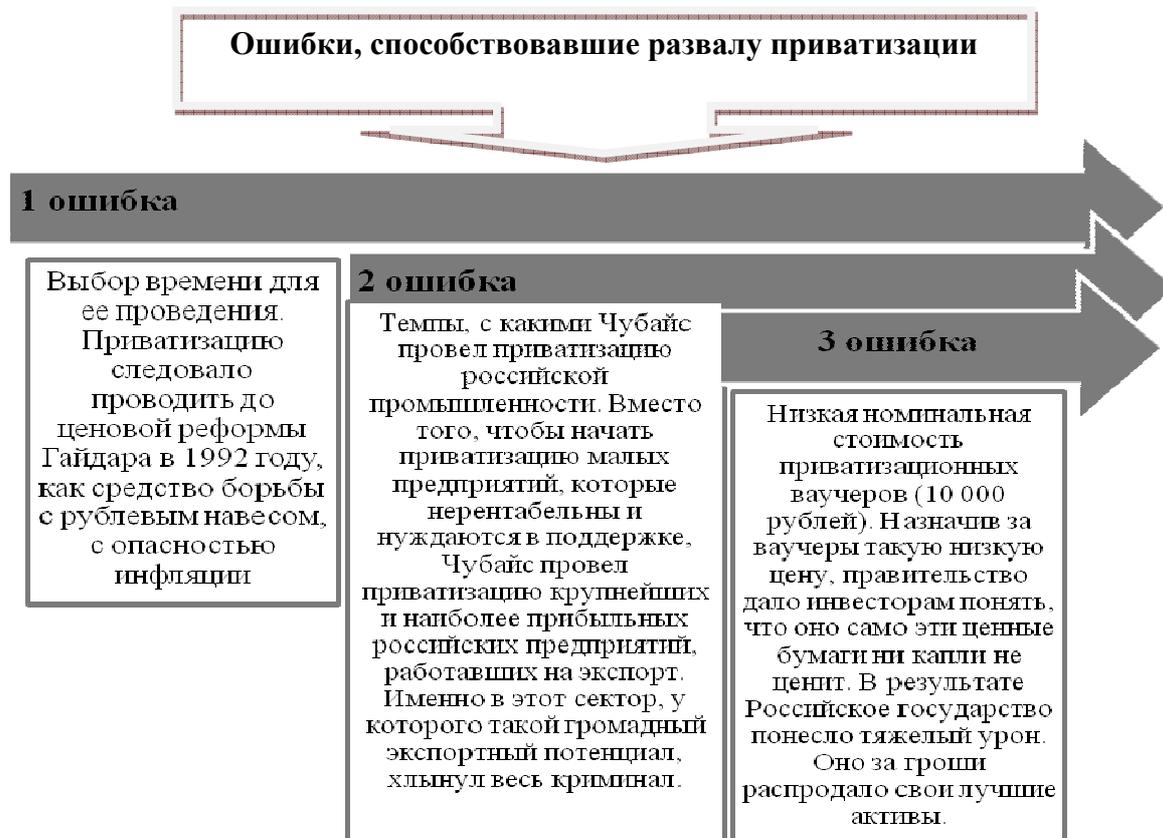


Рисунок 3. Основные ошибки, способствовавшие развалу приватизации.

Одним из тех, у которого благодаря приватизации в руках сосредоточилось крупнейшее частное состояние в России – был российский предприниматель Б. А. Березовский [19].

Несмотря на все ухищрения и маневры, к которым прибегали директора российских предприятий на ваучерных аукционах, следует отметить вот какое любопытное обстоятельство: для того, чтобы контролировать российскую компанию, совершенно не обязательно владеть крупным пакетом акций. Российские условия таковы, что разницы между контролем и владением нет. Если есть контроль деятельности предприятия, то и есть контроль над денежными потоками.

Березовский прекрасно это понимал. Контроль над денежными потоками «АвтоВАЗа», интересовал его куда больше, чем скупка акций других компаний на ваучерных аукционах. Он знал, что приватизация – это не просто покупка акций на рынке. Вскоре он довел до совершенства искусство «виртуальной приватизации» – как взять под свой контроль компании, где акций у него совсем немного.

Конечно же, Березовский не мог пройти мимо такой возможности, как ваучерная приватизация, хоть как-то ею не воспользоваться, поэтому план Березовского свелся к следующему: запустить инвестиционный фонд и собрать средства рядовых инвесторов.

Инвестиционные фонды по большей части были пирамидами, воровавшими у россиян не только их ваучеры, но и сбережения в банках. В 1994 году те россияне, у которых все-таки осталась какая-то наличность, жаждали вложить остатки средств в какое-нибудь надежное место. Инфляция составляла 215 %, значит, держать деньги в банке неразумно, потому что по сберегательным счетам банки платили меньше 50 %. Что оставалось? Инвестировать наличность в один из новых взаимных фондов, большинство из которых были примитивными пирамидами. Один из самых первых и явно надувательских – инвестиционный фонд «Технический прогресс». Летом 1993 года этот фонд обещал годовой доход в 500 % и даже начал выплачивать деньги. Он привлек средства более 300 000 мелких инвесторов – и исчез [19, с. 8].

Самую крупную и известную пирамиду «МММ», первоначально торговую компанию, основали три брата Мавроди в 1989 году. Схема такой пирамиды оказалась классической – деньги, приходившие последними, шли на выплаты более ранним инвесторам. Российское правительство никак в деятельность «МММ» не вмешивалось, и тем более ее не запретило. Летом 1994 года пирамида «МММ» рухнула, и в дальнейшем по ее деятельности началось судебное расследование и разбирательство [19].

Помимо «МММ», наиболее знаменитой схемой по выуживанию денег у россиян в 1993–1994 годах стала некая «АВВА». Эта структура была выпестована Березовским. Идея заключалась в том, чтобы создать совместное предприятие между «АвтоВАЗом» и «Дженерал Моторс» – и построить в Тольятти сборочную линию для производства нового российского автомобиля [19].

Проект «АВВА» сделал Березовского известным государственным деятелем и промышленником. Крупные инвестиции в важнейший для страны сектор экономики – автопромышленность, совместное предприятие с «Дженерал Моторс», новый метод финансирования промышленности (частные инвестиции и рынки капитала) – «АВВА» олицетворяла приход новой, динамичной предпринимательской эры. И генеральный директор «АВВА», Березовский, смотрелся, как человек, работающий на будущее России. «Если Россия не хочет стать страной третьего мира, она должна создать мощную промышленную базу, – декларировал он. – Если Россия хочет сохранить свою экономическую и политическую самостоятельность, она обязана развивать промышленный потенциал» [19].

В декабре «АВВА» начала продавать свои ценные бумаги населению. Поначалу это были депозитные сертификаты, стоили они по 7 долларов (10 000 рублей) и были доступны даже самым малоимущим россиянам. Сертификаты «АВВА» были бессрочными – как только новый автозавод будет построен, их будет можно обменять на наличные деньги или на акции. Держатели сертификатов смогут участвовать в лотерее, призами в которой будут тысячи новых «вазовских» машин (стоимость примерно 7000 долларов) – со скидкой от 30 до 100 % [19].

В итоге рекламная кампания сделала свое дело – народ поверил, что завод будет построен, все жаждали поучаствовать в автомобильной лотерее. Десятки тысяч россиян купили сертификаты «АВВА» на общую сумму 50 миллионов долларов. В начале 1994 года на основных российских биржах эти сертификаты шли очень бойко – наряду с приватизационными ваучерами, сертификаты «АВВА» были самой ликвидной в стране ценной бумагой.

Но несколько месяцев спустя «Дженерал Моторс» из проекта «АВВА» вышел – испугался коррупции на «АвтоВАЗе». Так как финансирование из инвестированных российскими гражданами средств не поступало. Имевшихся денежных средств не хватало даже для того, чтобы начать строительство. На первой лотерее «АВВА» было предложено всего 650 автомобилей «АвтоВАЗа». Инвесторы начали подозревать, что «АВВА» – очередное надувательство. В итоге все

оказалось верно, так как к осени 1994 года сертификаты потеряли почти всю свою стоимость на рынке [19].

Березовский периодически заверял российскую общественность: «АВВА» жива и здравствует. В июне 1996 года в интервью газете «Сегодня» он заявлял: "Деньги, вложенные в «АВВА» в целостности и сохранности". Активы якобы даже выросли в цене и достигли 140 миллионов долларов. К сожалению, все это никак не отразилось на благосостоянии инвесторов «АВВА» (своих денег они так и не получили) и «АвтоВАЗа» (серьезных инвестиций от этой программы «АвтоВАЗ» тоже не дождался) [19].

Но сам Березовский в истории с «АВВА» очень преуспел. По меньшей мере, это был показной инвестиционный проект, благодаря которому Березовский стал еще лучше контролировать «АвтоВАЗ». Часть денег «АВВА» пошла на то, чтобы приобрести 34 % акций «АвтоВАЗа».

В итоге инвестиционная схема «АВВА» дала Березовскому беспроцентную ссуду минимум в 50 миллионов долларов – на выплату зарплат, оплату аренды помещений, гонорары службе безопасности. Когда через год «АВВА» начала распадаться, в Кремле никто и не вспомнил об обещаниях, которыми бросался Березовский во время рекламной шумихи. Он уже поднялся на новый уровень, занимался делами покрупнее [19].

Из данных примеров можно сделать вывод, что все это обусловило низкий уровень легитимности приватизации и приобретенной в ее ходе собственности, что породило шквал противоправных деяний, совершаемых вокруг приватизируемых объектов и в отношении самих новых собственников (незаконные присвоения, заказные убийства, взяточничество, кумовство и т. п.). Именно реализованному варианту приватизации во многом обязано своим возникновением явление всеобщей криминализации экономических отношений, охватившее помимо сферы передела собственности практически всю национальную хозяйственную систему России.

Для определения приоритетных направлений совершенствования проведения приватизации собственности необходима систематизация сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз в сфере приватизации собственности в России [2]. Для этого можно использовать метод SWOT-анализа, который сводится к заполнению «матрицы SWOT-анализа», состоящей из четырех квадрантов: сильных, слабых сторон, угроз и возможностей в организации системы приватизации собственности в России (см. табл. 2).

**SWOT-анализ организации системы приватизации
собственности в России.**

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Приватизация является участком экономических отношений, подлежащим повышенному вниманию государства. 2. Проведена широкомасштабная приватизация: произошло существенное разгосударствление экономики за короткое время. 3. В приватизацию было вовлечено практически все население страны путем раздачи ваучеров. 4. За короткий срок (5–6 лет) в России совершился переход к многоукладной экономике. 5. Программа приватизации предусматривала различные варианты приватизации собственности 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Преобладание акционеров-инсайдеров, что говорит о слабости системы защиты информации. 2. Многочисленные нарушения в процессе приватизации, проистекающие из нетранспарентности системы. 3. Отсутствие однозначных критериев, позволяющих определить степень целесообразности приватизации конкретных активов. 4. Бюрократизм и коррупция на всех уровнях. 5. Отсутствие программ приватизации малоликвидных объектов государственной собственности
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение интереса иностранных партнеров к российским активам. 2. Наличие значительного инновационного потенциала у отечественных госкомпаний. В соединении с финансовым потенциалом нового владельца их патенты могут обеспечить России значительную долю на мировом рынке. 3. Наличие в стране существенного ресурсного потенциала, пока не предложенного рынку. Его освоение инвесторами на основе состязательности может оказаться более эффективным, чем государственное управление этими активами. 4. Передача собственности в частные руки может, с одной стороны, повысить конкурентный потенциал предприятия, с другой – мотивировать руководство госпредприятий на эффективное управление 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Механизмы приватизации могут быть использованы в целях отмывания преступно нажитых средств. 2. Отсутствие инвестиций и вывод капитала за рубеж может привести к разорению проданных государственных активов после их использования «на износ» в течение короткого промежутка времени. 3. Проводимая новым собственником реструктуризация может привести к массовым сокращениям. 4. Существует опасность того, что крупные ТНК отдадут своим зарубежным подразделениям экологически загрязненные и наименее доходные участки производственного процесса. 5. Приватизация ряда предприятий может усилить угрозу национальной безопасности страны

5. Передача частной государственной собственности в руки зарубежного инвестора позволит увеличить инновационность производства и фондовооруженность труда	
---	--

В данной матрице (таблица 2) отражены проблемы и перспективы, выявленные в ходе анализа организации процесса приватизации собственности в России.

В современных условиях для обеспечения эффективной системы приватизации собственности, на наш взгляд, необходимо акцентировать внимание на следующих направлениях [11]:

- развитие нормативно-правовой базы в области приватизации собственности, а также обеспечение соответствия разрабатываемых нормативных правовых документов с учетом федерального законодательства;

- обеспечение системной и проведение последовательной политики приватизации, которая должна быть экономически обоснована, информационно открыта, а главное – понятна для потенциальных инвесторов и российского общества;

- усиление регулирования со стороны законодательства в проведении приватизации, что в целом способствует уменьшению преступности в данной сфере;

- разработка критериев (ценовых и институциональных) для каждого из предлагаемых к приватизации стратегических организаций, обуславливающие принятие Правительством РФ решения о продаже;

- обеспечение на уровне, соответствующем международным требованиям, прозрачности проводимых приватизационных сделок как одного из основных условий экономически эффективной приватизации, исполнение которого является гарантом сохранения общественно-политического согласия в обществе при неизбежном, вследствие приватизации, изменении соотношения прав собственности в конкретной публичной компании;

- соблюдение принципа согласованности при проведении приватизационной и антимонопольной проконкурентной политики государства. Приватизация должна приводить к демонополизации рынка, улучшению конкурентной среды ведения бизнеса в России, повышению качества и эффективности управления в государственных компаниях, а не к созданию новых локальных монополий, пусть даже частных ("крышуемым" государственными чиновниками на самых высоких уровнях власти);

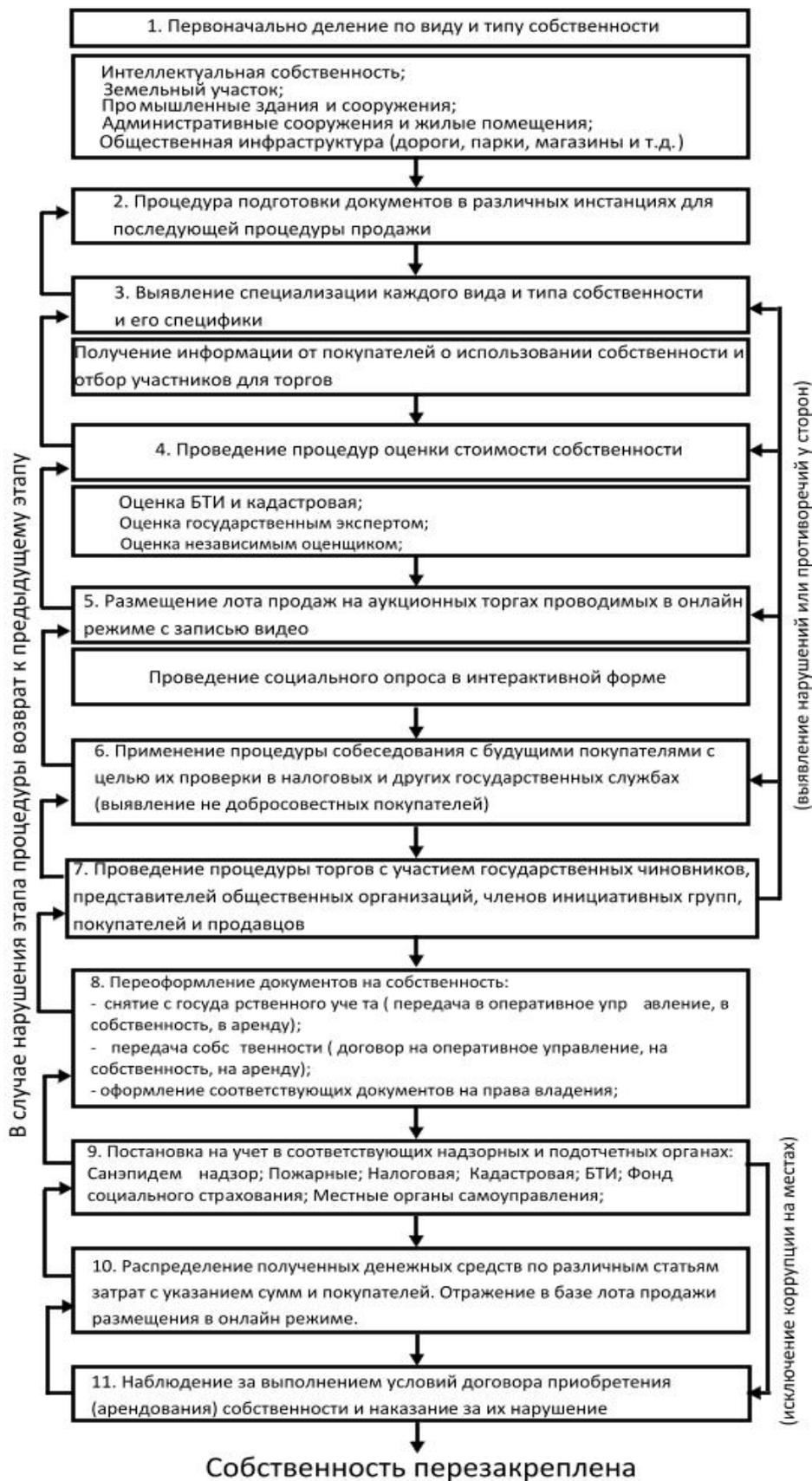


Рисунок 4. Основные этапы проведения процедуры передачи (приватизации) собственности в России (© В. В. Жариков и В. В. Безпалов).

– обнародование стратегических целей деятельности компаний с государственным участием, пакеты акций которых предполагается реализовать в ходе приватизации. Предоставить обществу и инвесторам максимум доступной информации о решаемых компаниями государственных задачах, чтобы потенциальные инвесторы могли достоверно оценить их реальное положение и точно просчитать риски своих будущих инвестиций;

– рассмотрение (в целях приватизации небольших по размеру и малоликвидных пакетов акций) вопроса о возможности внесения указанных пакетов акций в государственный инвестиционный фонд, управляющая компания которого распоряжалась бы ими под контролем Росимущества, с последующей постепенной продажей акций самого фонда на аукционах.

Подведём итоги в данной статье. По нашему мнению, государству нужно наращивать свое влияние и контроль в сфере приватизации, усиливать контроль над имуществом, переданным действующим на территории России компаниям. При этом Правительству РФ следует, учитывая опыт 90-х годов, сформировать систему, воспроизводящую новые материальные ценности, которые в дальнейшем будут переданы малому, среднему и крупному бизнесу (телекоммуникации, информационные технологии, научные и инновационные технологии и др.). А параллельно сформировать такую детерминированную налоговую политику (различные процентные налоговые ставки в различных сферах деятельности и производства), при которой государство будет пополнять бюджет в требуемом объеме и создаст благоприятные условия для бизнеса ("тепличные" условия для инновационного бизнеса).

Библиографический список

1. Бандурин В. В., Кузнецов В. Ю. «Управление федеральной собственностью в условиях переходной экономики». – М. : Наука и экономика. – 1999. – 151 с.
2. Безпалов В. В. Основные направления реструктуризации и организация рационального взаимодействия участников системы управления промышленным предприятием // Научно-практический межотраслевой журнал «Интеграл» : статья ВАК. – 2011. – № 6 (62). – С. 23–28.
3. Белокрылова О. С. Теория переходной экономики : учебное пособие. Белокрылова О. С. – Ростов н/Д : Феникс, 2002. – 256 с.
4. Вадяпина В. И. Экономическая теория (политэкономика) : учебник / под общ. ред. акад. В. И. Вадяпина, акад. Г. П. Журавлевой. – 4-е изд. – М. : «ИНФРА-М», 2005. – 640 с.

5. Гукасян Г. М. Экономическая теория : учебное пособие. – СПб. : Питер, 2006. – 480 с.
6. Давыденко Л. Н. Экономическая теория : учебное. – М. : Высшая школа, 2007. – 352 с.
7. Жариков В. Д., Жариков В. В., Патеев Б. А. Организация инновационной деятельности и оценка инновационного потенциала промышленных предприятий // Организатор производства статья : статья ВАК. – М. : Экономика и финансы. 2003. № 2 (17). – С. 56–61.
8. Жариков В. В. Влияние инфляции на результаты производственной деятельности промышленных предприятий // Организатор производства : статья ВАК. – Воронеж : Изд-во ВГУ, 2003. – № 4 (19). С. 55–59.
9. Жариков В. В. Повышение качества машиностроительной продукции: резервы и механизмы // Вестник Тамбовского государственного технического университета : препринт диссертационной работы. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. 2006. – Т. 12. – № 2. – 68с ; «Высшая школа», 2007. – 352 с.
10. О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации : Закон РСФСР от 3 июля 1991 г. № 1531-1 (утратил силу) // Консультант Плюс – надежная правовая поддержка [Электронный ресурс]. – М. :, 2012. – URL: <http://www.consultant.ru/>
11. Итоги и перспективы приватизации в России : рекомендации парламентских слушаний // Политика и экономика. [Электронный ресурс] – М., 2012. – URL : http://dpr.ru/journal/journal_48_6.pdf
12. Калабеков И. Г. Российские реформы в цифрах и фактах. – издание второе, переработанное и дополненное. – М. : РУСАКИ, 2010. – 498 с.
13. Преступления в сфере приватизации // Криминальные деформации и преступность в экономике России [Электронный ресурс]. – 2012. – ;URL : <http://newasp.omskreg.ru/bekryash/ch7p4.htm#4>
14. Радыгин А. М., Симачев Ю., Энтов Р. Государство и разгосударствление: риски и ограничения новой приватизационной политики // Вопросы экономики. – М. : 2011. – № 9. – С. 4–26.
15. Рейтинг самых богатых бизнесменов России // Журнал «Forbes» [Электронный ресурс] – М. : 2014. – № 122 – URL : <http://www.forbes.ru/rating/200-bogateishikh-biznesmenov-rossii-2014/2014>
16. Российский статистический ежегодник – 2013. // Росстат [Электронный ресурс]. – URL : <http://www.gks.ru/>
17. О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципального имущества в Российской Федерации : Федеральный закон от 21 июля 1997 г. № 123-ФЗ / ред. от 05.08.2000 (утратил силу) // Консультант Плюс – надежная правовая поддержка [Электронный ресурс]. – М. : 2014. – URL : <http://www.consultant.ru/>
18. О приватизации государственного и муниципального имущества : Федеральный закон от 21.12.2001. № 178-ФЗ / ред. от 02.11.2013 // Консультант

тант Плюс – надежная правовая поддержка [Электронный ресурс]. – М. :, 2014. – URL : <http://www.consultant.ru/>

19. Хлебников Павел. Крёстный отец Кремля Борис Березовский, или История разграбления России. – М. : «Детектив-Пресс», 2001. – 342 с.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В. С. Бялт

*кандидат юридических наук,
Санкт-Петербургский университет
МВД России,*

Х. Х. Лойт

*доктор юридических наук, профессор
Санкт-Петербургский государственный
университет аэрокосмического
приборостроения,
г. Санкт-Петербург, Россия*

Summary. The article is devoted to analysis of the practice of combating corruption among civil servants of the Russian Federation. The authors discuss the existing problems in this field and formulate General conclusions on the subject of research.

Keywords: corruption; public service; official; combating corruption.

Необходимость противодействия коррупции в Российской Федерации уже давно признана всеми структурами государственной власти. Доминирующей причиной повышенного внимания к проблеме коррупции является то, что она существенно снижает эффективность государственного управления, приносит большие потери бюджетам всех уровней, снижает темпы экономического развития нашей страны и возможности роста благосостояния большинства российских граждан, содействует росту уровня преступности. Общественная опасность коррупции среди государственных служащих чрезвычайно велика. В документах мирового сообщества подчёркивается, что коррупция оказывает исключительно вредное влияние на государство, подрывает эффективность всех видов правительственных решений и программ, наносит ущерб состоянию морали в обществе, расшатывает доверие граждан к правительству, авторитет власти, разрушает принцип справедливости и бес-

пристрастности правосудия [4, с. 3]. Сообразно с этим актуальность вопросов противодействия коррупции в системе государственной службы Российской Федерации не вызывает сомнений.

Основными нормативными правовыми актами в сфере противодействия коррупции на государственной службе являются: Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции», Федеральный закон от 3 декабря 2012 года № 230-ФЗ «О контроле за соответствием расходов лиц, замещающих государственные должности, и иных лиц их доходам», Указ Президента Российской Федерации от 19 мая 2008 года № 815 «О мерах по противодействию коррупции» и др.

Принятие обозначенных нормативных правовых актов свидетельствует о том, что государство уделяет довольно серьёзное внимание вопросам противодействия коррупции среди государственных служащих [2, с. 103–113; 3, с. 68–74]. Однако следует отметить, что формирование нормативной правовой базы в данной области ещё полностью не завершено, и она нуждается в дальнейшем анализе и совершенствовании.

Противодействие коррупции в Российской Федерации основывается на следующих основных принципах:

- 1) признание, обеспечение и защита основных прав и свобод человека и гражданина;
 - 2) законность;
 - 3) публичность и открытость деятельности государственных органов и органов местного самоуправления;
 - 4) неотвратимость ответственности за совершение коррупционных правонарушений;
 - 5) комплексное использование политических, организационных, информационно-пропагандистских, социально-экономических, правовых, специальных и иных мер;
 - 6) приоритетное применение мер по предупреждению коррупции;
 - 7) сотрудничество государства с институтами гражданского общества, международными организациями и физическими лицами [6, ст. 3].
- На наш взгляд, из перечисленных выше принципов основным доминирующим является принцип неотвратимости ответственности за совершение коррупционного правонарушения. Именно он, как мы полагаем, будет в большей степени способствовать снижению числа совершения коррупционных правонарушений среди российских государственных служащих, так как такого рода превентивные меры, учитывая менталитет российских чиновников, являются наиболее эффективными [5, с. 28–33].

По нашему мнению, представляется весьма важным изучение некоторых аспектов зарубежного опыта реализации правовых мер воздействия на коррупцию в органах власти в связи с возможностью его использования в системе мер противодействия коррупции среди государственных служащих Российской Федерации при учёте, естественно, специфики организации деятельности российских государственных органов [1, с. 99–104]. Анализ зарубежного опыта позволяет выявить такой важный элемент системы мер противодействия коррупции среди чиновников различных стран, как нормативно закреплённая мотивация служащих на честное и добросовестное выполнение своих служебных обязанностей. Государственным служащим устанавливается довольно высокий уровень социальных гарантий, в том числе и при уходе на пенсию. Однако всего лишь при возникновении подозрения в совершении коррупционного правонарушения чиновник может всего этого лишиться и быть уволенным со службы без пенсионного обеспечения. Такие довольно жёсткие требования и существенные социальные гарантии объективно формируют высокий уровень правосознания у государственных служащих и мотивируют их на качественное выполнение своих должностных обязанностей в рамках действующего законодательства.

Таким образом, обобщая всё вышеизложенное, можно констатировать следующее:

1) противодействие коррупции на государственной службе Российской Федерации выступает одним из необходимых условий эффективного функционирования государственного аппарата;

2) главной особенностью сегодняшнего противодействия коррупции в России является переход от отдельных мер реагирования на частные проявления коррупции к применению системного подхода в сфере противодействия этому опасному социально-экономическому явлению;

2) с нашей точки зрения на современном этапе проведения административно-правовой реформы в государстве необходимо реализовать следующие меры по повышению эффективности противодействия коррупции на государственной службе Российской Федерации:

– совершенствование нормативной правовой базы в области противодействия коррупции среди государственных служащих, а также практики её применения;

– ужесточение ответственности государственных служащих за совершение коррупционных правонарушений с обязательной реализацией такого основополагающего принципа, как неотвратимость ответственности;

– использование зарубежного опыта в сфере противодействия коррупции в органах государственной власти с учётом специфики организации и функционирования системы российских государственных органов.

Библиографический список

1. Бялт В. С., Гибов В. В., Маюров Н. П. К вопросу о профилактике коррупционных правонарушений среди личного состава органов внутренних дел // «Чёрные дыры» в российском законодательстве. – 2013. – № 2.
2. Лойт Х. Х., Бялт В. С. Государственная гражданская служба Российской Федерации : альбом схем. – СПб. : ГУАП, 2010.
3. Лойт Х. Х., Бялт В. С. Муниципальная служба в Российской Федерации : альбом схем. – СПб. : ГУАП, 2011.
4. Лойт Х. Х., Бородин С. С., Громыко С. С. Противодействие коррупции в правоохранительных органах : курс лекций. – СПб. : ГУАП, 2014.
5. Служебная дисциплина, законность и противодействие коррупции в органах внутренних дел : учеб. пособие / В. С. Бялт и др. – СПб. : Изд-во СПб ун-та МВД России, 2010.
6. Федеральный закон от 25 декабря 2008 года № 273-ФЗ «О противодействии коррупции».

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СОТРУДНИКОВ ОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ К ДИСЦИПЛИНАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Е. А. Федоринова

*кандидат юридических наук,
Санкт-Петербургский
университет МВД России,
г. Санкт-Петербург, Россия*

Summary. The article considers the legal and regulatory framework, dedicated to the issues of disciplinary responsibility of employees of internal Affairs bodies, analyses existing problems in the sphere of implementation of these legal norms, and formulates and substantiates the ways of solving problems.

Keywords: disciplinary liability; service discipline; Disciplinary regulations.

Проблема обеспечения законности и дисциплины среди государственных служащих Российской Федерации признана руководством страны одной из наиболее важных. От её решения во многом зависит

успех проведения экономической, социальной, муниципальной, правоохранительной, административной и других реформ [5]. Всё это, вне сомнения, относится и к органам внутренних дел как к одному из основных элементов правоохранительной системы государства.

На сегодняшний момент основными нормативными правовыми актами, посвящёнными вопросам привлечения сотрудников органов внутренних дел к дисциплинарной ответственности, являются:

– Федеральный закон от 30 ноября 2011 года № 342 «О службе в органах внутренних дел Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон о службе),

– Дисциплинарный устав органов внутренних дел Российской Федерации, утверждённый Указом Президента РФ от 14 октября 2012 года № 1377 (далее – Дисциплинарный устав),

– Приказ МВД России от 26 марта 2013 года № 161 «Об утверждении порядка проведения служебной проверки в органах, организациях и подразделениях Министерства внутренних дел Российской Федерации».

Попытаемся рассмотреть и проанализировать некоторые вопросы, связанные с основанием и порядком привлечения сотрудников органов внутренних дел к дисциплинарной ответственности.

В правовых актах о дисциплинарной ответственности сотрудников органов внутренних дел, в отличие от законодательства об уголовной [6, ст. 24] и административной [2, ст. 24.5] ответственности, отсутствует норма, устанавливающая обстоятельства, исключающие производство по делу о нарушении служебной дисциплины.

По нашему мнению, в качестве обстоятельств, исключающих дисциплинарное производство в отношении сотрудников органов внутренних дел, можно было бы выделить:

- 1) отсутствие события дисциплинарного проступка;
- 2) отсутствия состава дисциплинарного проступка;
- 3) истечение установленных сроков давности привлечения к дисциплинарной ответственности;
- 4) привлечение лица за совершённое правонарушение к уголовной или административной ответственности;
- 5) увольнение лица, привлекаемого к дисциплинарной ответственности, из органов внутренних дел;
- 6) смерть лица, привлекаемого к дисциплинарной ответственности [4, с. 210–216].

С нашей точки зрения наличие в Дисциплинарном уставе подобного перечня обстоятельств, исключающих дисциплинарное производство, существенно упростило бы работу руководителей и командиров, обладающих полномочиями по наложению на подчинённых сотрудников дисциплинарных взысканий (субъектов дисциплинарной власти), с позиции рассмотрения вопроса о привлечении или не привлечении сотрудника к дисциплинарной ответственности.

Большое значение при наложении взыскания на сотрудника за допущенное правонарушение имеет его соответствие тяжести совершенного проступка.

При определении вида дисциплинарного взыскания принимаются во внимание: характер проступка, обстоятельства, при которых он был совершен, прежние поведение сотрудника, совершившего проступок, признание им своей вины, его отношение к службе, знание правил её несения и другие обстоятельства [1, п. 40].

На наш взгляд, в целях более полной реализации принципа справедливости следует нормативно закрепить в Дисциплинарном уставе обстоятельства, смягчающие и отягчающие дисциплинарную ответственность.

По нашему мнению, к смягчающим дисциплинарную ответственность обстоятельствам можно отнести:

- раскаяние лица, совершившего дисциплинарный проступок;
- добровольное возмещение причинённого ущерба или устранение причинённого вреда.

К отягчающим дисциплинарную ответственность обстоятельствам следует отнести:

- продолжение сотрудником поведения, нарушающего служебную дисциплину, несмотря на предупреждение начальника о недопустимости таких действий (бездействий);
- повторное совершение дисциплинарного проступка сотрудником, имеющим не снятое дисциплинарное взыскание;
- групповое нарушение служебной дисциплины;
- совершение дисциплинарного проступка, ставшего достоянием общественности, подрывающего авторитет всей службы [3, с. 102–106].

Устанавливая в Дисциплинарном уставе подобные нормы, следует обязательно внести пояснение о том, что список обстоятельств, смягчающих дисциплинарную ответственность, исчерпывающим не является, а список обстоятельств, отягчающих дисциплинарную ответственность, является исчерпывающим.

Таким образом, обобщая всё вышеизложенное, можно констатировать:

1) вопросы совершенствования нормативной правовой базы в области привлечения сотрудников органов внутренних дел к дисциплинарной ответственности и практики её применения являются весьма актуальными, поскольку определяют справедливость, обоснованность и объективность наложения на сотрудников дисциплинарных взысканий, что в свою очередь, безусловно, связано с мотивацией сотрудников на качественное выполнения своих должностных обязанностей;

2) целесообразно дополнить Дисциплинарный устав нормами, устанавливающими перечень обстоятельств, исключающих дисциплинарное производство, а также обстоятельств, смягчающих и отягчающих дисциплинарную ответственность.

Библиографический список

1. Дисциплинарный устав органов внутренних дел Российской Федерации: утверждён Указом Президента РФ от 14 октября 2012 года № 1377.
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30 декабря 2001 года № 195-ФЗ.
3. Маюров Н. П., Бялт В. С. К вопросу о необходимости принятия Дисциплинарного устава органов внутренних дел // Государство и право. – 2011. – № 4.
4. Маюров Н. П., Бялт В. С. Дисциплинарный устав органов внутренних дел: теория и практика // Пробелы в российском законодательстве. – 2014. – № 1.
5. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 12 декабря 2013 года // Российская газета. – 2013. – 13 декабря.
6. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 года № 174-ФЗ.

ПРАВОВОЙ СТАТУС НАЧАЛЬНИКА ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНСПЕКЦИИ БЕЗОПАСНОСТИ ДОРОЖНОГО ДВИЖЕНИЯ ГОРРАЙОРГАНОВ ВНУТРЕННИХ ДЕЛ

А. В. Никишкин

*кандидат юридических наук,
Институт финансов и права,
г. Махачкала, Республика Дагестан,
Россия*

Summary. Some aspects of the legal status of the heads of subdivisions of the state inspection of road safety warriorhood internal Affairs received widespread coverage in the local periodicals. In this regard, it is relevant to make a generalization and systematization of all preserved in them of publications related to this topic.

Keywords: police unit; roads, transport, jurisdiction, administrative offences.

Четыре года назад в органах внутренних дел Российской Федерации начался ключевой процесс осуществления мероприятий, направленных на реформирование с целью укрепления вертикали власти и повышения управляемости в сфере обеспечения безопасности дорожного движения, которая стала серьёзной государственной проблемой, имеющей огромное социальное, экономическое и политическое значение.

В то же время сама система обеспечения данной безопасности дорожного движения в настоящее время далека от оптимальной модели. Поэтому так важно осуществить в соответствии с законодательством комплекс организационных и практических мероприятий в ходе чёткого и грамотного укрепления системы Государственной инспекции безопасности дорожного движения. Исходя из этого, очевидно, что исследование проблем деятельности ГИБДД имеет большое значение для сохранения жизни и здоровья граждан и развития экономики страны.

Государственные подразделения, обеспечивающие безопасность дорожного движения, имеют долгую историю, и с момента их создания неразрывно связаны с историей страны. На сегодняшний день подобные подразделения имеют солидный административно-правовой опыт, знания, традиции, которые в полной мере используются при решении сложных задач обеспечения безопасности дорожного движения в новых социально-экономических условиях.

При подобном переосмыслении задач подразделений по обеспечению безопасности дорожного движения, а также методов и средств

по их осуществлению, необходимо понять и организационно-правовую модель этих структурных подразделений, в рамках которой и взаимодействуют её различные элементы, наделённые определёнными статусами. Сложившаяся система ГИБДД на современном этапе её развития не лишена определённых структурно-функциональных недостатков, которые являются следствием её «формальности» и отсутствия активно внедряемых в эту систему новых методов, используемых в теории менеджмента. В результате имеет место разобщённость и дублирование функций в работе служб и подразделений ГИБДД горрайорганов внутренних дел. Особенно это проявляется на низовом уровне: так как подобные подразделения – самое многочисленное звено системы ГИБДД, осуществляющее специальные контрольные, надзорные и разрешительные функции в сфере обеспечения безопасности дорожного движения. Причём разобщённость прослеживается в ходе процесса нормативно-правового регулирования.

Отметим, что данные отделы (отделения) ГИБДД горрайорганов внутренних дел являются сложными организационными структурами, которым присуща многогранная направленность деятельности. И данная структурность приводит к тому, что существует ряд проблем именно структурно-функционального и организационно-правового характера. Одной из таких проблем является проблема правового статуса начальника подразделения ГИБДД горрайоргана внутренних дел. Данная проблема носит как теоретический, так и прикладной характер, что, безусловно, является актуальным для научных исследований.

Начальник подразделения ГИБДД горрайоргана внутренних дел является единицей, которую можно воспринимать в различных теоретико-правовых и прикладных моделях. Начальник может иметь статус как определённого физического лица, так в то же самое время он может ассоциироваться с тем подразделением, которое возглавляет. Это возможно благодаря его роли в организационном механизме управления органов внутренних дел по линии обеспечения безопасности дорожного движения на закреплённой территории. Наконец, начальник подразделения ГИБДД является элементом системы управления с позиции теоретического и прикладного менеджмента. В странах Запада имеет место развитие теории «оказания услуг», согласно которой органы правопорядка должны при осуществлении своей деятельности формироваться и функционировать как определённые экономические системы, агентства по оказанию услуг населению. Подобные органы и у нас должны идти в ногу со временем и в вопросах развития взаи-

модействия на основе рыночных взаимоотношений. И именно начальник данного подразделения может строить свою работу на рыночных позициях, как опытный управленец, «менеджер» по организации обеспечения безопасности дорожного движения.

Поскольку в данной статье заявлена тема «Правовой статус начальника подразделения ГИБДД горрайоргана внутренних дел», то необходимо определиться с понятийно-категориальным аппаратом. Термин «правовой статус» взят из теории государства и права и сам по себе имеет несколько определений.

Так, по мнению профессора А. Ф. Черданцева, правовой статус (правовое положение) «выражается совокупностью прав и обязанностей, характеризуется широтой и реальностью прав и свобод». Также правовым статусом могут быть наделены государственные организации, которые «как субъекты права создаются для осуществления самых разнообразных целей и задач». Таким образом, согласно такой точке зрения правовой статус равен правовому положению. Н. И. Матузов отмечал, что в разграничении данных категорий «нет ни теоретической, ни практической необходимости». Данная проблема нашла отражение в трудах многих учёных-правоведов России.

В данной статье понятие «правовой статус» мы будем использовать как «совокупность прав и обязанностей», отдав, таким образом, предпочтение узкому подходу к пониманию данного термина.

Однако начальник подразделения ГИБДД горрайоргана внутренних дел может обладать различными правовыми статусами. Критерии возможной классификации правовых статусов данного субъекта можно различить по уровневому и предметному способам.

В первом случае речь может идти о правовом статусе начальника подразделения ГИБДД как:

- 1) права и обязанности гражданина Российской Федерации (общий правовой статус);
- 2) права и обязанности лица, исполняющего обязанности начальника подразделения ГИБДД (индивидуальный статус);
- 3) права и обязанности начальника подразделения ГИБДД (родовой статус, как подвид родового статуса сотрудника органов внутренних дел).

Для выполнения целей, поставленных при написании статьи, целесообразно рассмотреть третий (родовой) правовой статус (средний уровень).

В этом случае речь идёт о сфере правового регулирования, в рамках которой у данного начальника подразделения ГИБДД существуют

специфические права и обязанности. Такими сферами являются сферы уголовного, административного, гражданского, налогового и других видов регулирования. Исходя из этого, в рамках правового статуса целесообразно рассмотреть именно административно-правовой статус начальника подразделения ГИБДД. Потому что именно в ходе административно-правового регулирования и выявляются те права и обязанности начальника, необходимые для должного понимания его роли в рамках структурно-функционального механизма по обеспечению безопасности дорожного движения.

Таким образом, предметом данной статьи является именно родовой административно-правовой статус начальника подразделения ГИБДД горрайоргана внутренних дел, выраженный в определённой совокупности его прав и обязанностей. Данные права и обязанности закреплены в нормативно-правовых актах, регулирующих организационное построение подразделений ГИБДД горрайоргана внутренних дел. Приказом МВД России от 28 сентября 1998 года, № 618, было утверждено Типовое положение об Отделе (отделении) Государственной инспекции безопасности дорожного движения Управления (отдела) внутренних дел района, города, округа, района в городе. Сделано это было в целях обеспечения реализации единой Государственной политики в области обеспечения безопасности дорожного движения, а также совершенствования правовых основ организации деятельности, осуществляемой Государственной инспекцией безопасности дорожного движения.

В разделе II Типового положения указывается, что Отдел (отделение) возглавляет начальник, который по должности является главным государственным инспектором безопасности дорожного движения соответствующего района, города, округа, района в городе. Таким образом, правовой статус начальника подразделения ГИБДД является подмножеством более широкого правового статуса государственного инспектора безопасности дорожного движения, а начальник наделён такими же правами и обязанностями. При начальнике Отдела (отделения) также образуется постоянно действующее оперативное совещание.

Специфические права и обязанности начальника подразделения ГИБДД горрайоргана внутренних дел закреплены в разделе IV Типового положения об Отделе (отделении) Государственной инспекции безопасности дорожного движения Управления (отдела) внутренних дел района, города, округа, района в городе «Компетенция начальника». В этой связи важно определить соотношения понятий «правового статуса» и «компе-

тенции». В первом случае речь идёт о «совокупности прав и обязанностей», а во втором о «круге полномочий». Также словарь С. И. Ожегова указывает на то, что «полномочие – это право, предоставленное кому-то на совершение чего-нибудь». Поскольку права сотрудников внутренних дел тесно связаны с обязанностями, то можно говорить, что термин «компетенция», является синонимичным «правовому статусу».

Согласно Типовому положению начальник подразделения ГИБДД горрайоргана внутренних дел:

- руководит деятельностью Отдела (отделения) и подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению), и несёт персональную ответственность за выполнение возложенных на них обязанностей;

- организует контроль соблюдения нормативно-правовых актов по вопросам обеспечения безопасности дорожного движения;

- обеспечивает соблюдение законности в деятельности Отдела (отделения) и подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению);

- использует при осуществлении возложенных на Государственную инспекцию обязанностей полномочия, предоставленные нормативными правовыми актами Российской Федерации, соответствующего субъекта Российской Федерации: района, города, округа, района в городе. А также нормативные правовые акты МВД России, МВД, ГУМВД, УМВД соответствующего субъекта Российской Федерации и УМВД, ОМВД;

- организует и ведёт приём граждан, рассматривает предложения, заявления и жалобы по вопросам, отнесённым к компетенции Государственной инспекции, принимает по ним необходимые меры;

- представляет в установленном порядке УМВД, ОМВД по вопросам, входящим в компетенцию Отдела (отделения);

- вносит в установленном порядке предложения по материально-техническому и финансовому обеспечению Отдела (отделения) и подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению);

- согласовывает положение об Отделе (отделении) с руководителями вышестоящего органа управления Государственной инспекции соответствующего субъекта Российской Федерации, а также его структуру и штатную численность и положения подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению);

- представляет на утверждение руководству УМВД, ОМВД проекты планов работы Отдела (отделения) и также утверждает планы работы подразделений, входящих в структуру Отдела (отделения), а также подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению);

– утверждает должностные инструкции сотрудников Отдела (отделения) и руководителей подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению);

– утверждает положение о структурных подразделениях Отдела (отделения) и подразделениях, непосредственно подчинённых Отделу (отделению), а также планы работ этих подразделений;

– обеспечивает отбор, расстановку, воспитание и обучение сотрудников и работников Отдела (отделения) и руководителей подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению);

– вносит предложения руководству УМВД, ОМВД: о совершенствовании структуры Отдела (отделения) и подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению); о назначении на должность лиц начальствующего состава Отдела (отделения) и руководителей подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению); об изменении размеров денежного содержания сотрудников и работников Отдела (отделения) и руководителей подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению); о поощрении граждан за активное участие в обеспечении безопасности дорожного движения;

– поощряет и налагает дисциплинарные взыскания на сотрудников и работников Отдела (отделения) и подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению), вносит предложения по этим вопросам руководству УМВД, ОМВД;

– готовит в установленном порядке аттестации на сотрудников Отдела (отделения) и руководителей подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению), принимает участие в работе аттестационной комиссии УВД, ОВД при их рассмотрении;

– представляет сотрудников Отдела (отделения) и подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению), к присвоению специальных званий;

– распоряжается премиальным фондом и фондом материального поощрения, выделенным УМВД, ОМВД Отделу (отделению).

Немаловажной проблемой является дихотомия подчинённости начальника подразделения ГИБДД горрайорганов внутренних дел. Критерий данной подчинённости может носить как материальный (предметный), так и процессуальный (формальный и территориальный характер). Сдвиг в ту или иную сторону в ходе истории приводил к тем или иным нежелательным последствиям. В результате сегодня закрепились двойная система подчинённости, основанная на классической дихотомической формуле «содержание – форма».

С материальной (предметной) точки зрения определяющим фактором при определении подчинённости является область приложения сил и средств данным подразделением (предметная область). В рамках такой модели благожелательной является вертикаль власти: начальник подразделения ГИБДД горрайоргана внутренних дел подчиняется начальнику Управления (Отдела) ГИБДД МВД, ГУМВД, УМВД субъекта Российской Федерации.

С процессуальной (формальной) точки зрения при предметной подчинённости теряется связь субъекта с той зоной ответственности, на которой он расположен. Согласно этой модели начальник Отдела (отделения) ГИБДД подчиняется начальнику горрайоргана внутренних дел.

Ярким примером подобного дихотомического подчинения является норма раздела II Типового положения об Отделе (отделении) Государственной инспекции безопасности дорожного движения Управления (отдела) внутренних дел района, города, округа, района в городе. Она устанавливает, что начальник Отдела (отделения) назначается на должность и освобождается от должности начальником УМВД, ОМВД по согласованию с руководителями вышестоящих органов управления Государственной инспекции соответствующего субъекта Российской Федерации.

Наконец, на основании предложения начальника Отдела (отделения) и последующего согласования с руководителями вышестоящих органов управления Государственной инспекции соответствующего субъекта Российской Федерации начальник УМВД, ОМВД утверждает структуру и штатную численность Отдела (отделения) ГИБДД и подразделений, непосредственно подчинённых Отделу (отделению).

Таким образом, статус начальника подразделения ГИБДД горрайоргана внутренних дел не является очевидным. Здесь имеют место различные проблемы, которые тесно связаны и с самим подразделением ГИБДД. А решение данных проблем неразрывно связано с проведением научных исследований, направленных на создание программ повышения эффективности организации и функционирования как подразделений ГИБДД горрайорганов внутренних дел, так и всей структуры Государственной инспекции безопасности дорожного движения МВД России в целом.

Библиографический список

1. Газизов Ф. А. Задачи и основные направления деятельности Государственной инспекции безопасности дорожного движения в современных условиях : лекция / МВД России, ВИПК. Домодедово, 2001. – 38 с.; Надзорная деятельность Государственной инспекции безопасности до-

- рожного движения за безопасным состоянием дорог : метод. рекомендации / МВД РФ ГУГИБДД, МВД РФ НИЦ ГИБДД. – М., 2002. – 40 с.
2. Горшунов Д. Н. Некоторые аспекты соотношения категорий «правовое положение», «правовой статус» и «правосубъектность» // Правовой статус и правосубъектность лица: теория, история, компаративистика : мат-лы VIII Междунар. науч.-теор. конф. Санкт-Петербург, 4–15 декабря 2007 г. / под общ ред. Р. А. Ромашова, Н. С. Нижник : в 2 ч. – Ч. I. – СПб. : Санкт-Петербургский университет МВД России, 2007. – С. 88–93.
 3. Матузов Н. И. Правовой статус личности: понятие и структура // Правопорядок и правовой статус личности в развитом социалистическом обществе в свете Конституции СССР 1977. – Саратов, 1980. – С. 58.
 4. Никишкин А. В. Безопасность дорожного движения – главная задача государства // Психология обеспечения правопорядка и безопасности : мат-лы Междунар. науч.-практ. конф. Санкт-Петербург, 21–23 мая 2008 г. / сост.: Пряхина М. В., Корчмарюк В. А., Андреева И. А., Статный В. М. – СПб. : Изд-во СПб ун-та МВД России, 2008. – С. 244.
 5. Никишкин А. В. Отделы ГИБДД горрайорганов внутренних дел, пути совершенствования их деятельности // Психология обеспечения правопорядка и безопасности : мат-лы Междунар. науч.-практ. конф., Санкт-Петербург, 21–23 мая 2008 г. / сост.: Пряхина М. В., Корчмарюк В. А., Андреева И. А., Статный В. М. – СПб. : Изд-во СПб ун-та МВД России, 2008. – С. 238.
 6. Ожегов С. И. Словарь русского языка. Ок. 53 000 слов. – Изд. 6-е, стереотип. – М. : Изд-во «Советская энциклопедия», 1964. – С. 281.
 7. Правовая основа деятельности Государственной инспекции безопасности дорожного движения в области обеспечения безопасности дорожного движения : лекция / МВД РФ СОБ, МВД РФ ГУГИБДД, МВД РФ НИЦ ГБАА. – М., 2004. – 30 с.
 8. Приказ МВД России от 28 сентября 1998 года № 618 «Об утверждении Положения об органах Управления и подразделениях ГИБДД МВД России».
 9. Черданцев А. Ф. Теория государства и права : учебник для вузов. – М. : Юрайт, 1999. – С. 294.
-

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ: АНАЛИЗ ИНСТРУМЕНТОВ МЕЖОТРАСЛЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Т. Ю. Коваленко

*кандидат медицинских наук,
соискатель,
Днепропетровский региональный
институт государственного
управления Национальной академии
государственного управления при
Президенте Украины,
г. Днепропетровск, Украина*

Summary. The main principles and organizational-legal forms of intersectoral interaction realization are studied in the article at the context of goals and objectives of public administration in the field of public healthcare. Complex analysis of subject of administration of intersectoral interaction at the level of public healthcare ministry in Ukraine is presented.

Keywords: public administration; intersectoral interaction; field of public healthcare; principles of public administration; organizational forms of intersectoral interaction.

По заключению экспертов ВОЗ, здоровье населения является результатом деятельности не только отрасли здравоохранения (её удельный вес не превышает 10 %), а выступает, прежде всего, как интегральный показатель успешного функционирования государства в целом и всех его институтов в частности, включая и такой значимый социальный институт, как отрасль здравоохранения [4]. Поэтому поиск новых управленческих технологий и инструментов в условиях функционирования переходной модели управления системой здравоохранения, которой на данный момент является украинская модель, является актуальной научно-прикладной проблемой. Всё вышесказанное актуализирует проведение более глубокого изучения использования технологий межотраслевого взаимодействия в сфере государственного управления системой здравоохранения.

Межотраслевое государственное управление – это особый вид управленческой деятельности, осуществляемый органами, наделёнными полномочиями надведомственного характера относительно организационно не подчинённых объектов управления, содержанием которых является специализированная межотраслевая координация и функциональное регулирование по вопросам, отнесённым к их компетенции [3, с. 429].

По мнению отечественных учёных, система здравоохранения Украины представляет собой полисубъектный социальный комплекс с очень сложным горизонтальным и вертикальным взаимодействием [2]. Такая дезинтеграция значительно снижает влияние органов государственной власти на формирование показателей общественного здоровья, а её последствия не компенсируются адекватным усилением позиций институтов местного самоуправления в сфере здравоохранения на региональном и локальном уровне управления.

Необходимо отметить, что применение межотраслевого подхода в управлении системой здравоохранения должно основываться, прежде всего, на комплексном использовании принципов, методов и концепций, составляющих систему знаний о межотраслевом взаимодействии в управлении такой сложной социальной системой, которую представляет собой современная система здравоохранения. К межотраслевым методам взаимодействия в сфере здравоохранения относятся обмен управленческой информацией и идеями, медицинскими и оздоровительными технологиями, документацией. Более эффективными являются наработанные совместными действиями управленческие операции и инструменты. Среди таких инструментов, прежде всего, следует выделить образовательные и просветительские методы информационной поддержки управленческой деятельности в сфере здравоохранения, а также консультирование и делегирование полномочий.

В сфере управления системой здравоохранения межотраслевые механизмы объединяют направления социальной, медицинской, экономической и образовательно-культурной сферы. В этой связи, в 2000 году решением украинского правительства был создан Межведомственный координационный совет при Министерстве здравоохранения Украины по вопросам межотраслевого взаимодействия учреждений здравоохранения [1]. Основная цель его создания – это координация действий министерств, других центральных и местных органов исполнительной власти по рациональному использованию ресурсной базы учреждений здравоохранения. Принятие этого правительственного решения способствовало утверждению принципов социальной справедливости и равного доступа граждан к услугам системы здравоохранения и солидарности в действиях субъектов управления.

Проведённый автором сравнительный анализ 64 нормативно-правовых актов по вопросам межотраслевого управления в сфере здравоохранения, принятых в Украине за годы независимости, позволил установить его основные организационно-правовые формы: *межот-*

раслевые программы (в новейшей истории Украины было принято 45 общегосударственных и государственных целевых программ в области здравоохранения); *межотраслевые советы* (совет является временным консультативно-совещательным органом, который создается при министерстве с целью межотраслевого управления в сфере здравоохранения); *межотраслевые рабочие группы* (рабочая группа является межсекторальным и межведомственным экспертно-консультативным органом, созданным при министерстве для усовершенствования системы организации национального ответа на проблемы общественного здоровья). Одной из её разновидностей является межотраслевая мультидисциплинарная рабочая группа; *межотраслевые комиссии* (межотраслевая экспертная комиссия и временные межотраслевые комиссии); *межотраслевое взаимодействие*; *межотраслевая база данных*; *межотраслевая оперативная группа*.

Таким образом, можно сформулировать вывод о том, что украинский опыт использования межотраслевого управления в сфере здравоохранения показал комплементарность управленческих подходов с требованиями международных нормативных документов в области государственной политики здравоохранения. Межотраслевое управление в сфере здравоохранения осуществляется на системной основе специальным отраслевым органом управления – Межведомственным координационным советом при Министерстве здравоохранения Украины, с использованием различных организационно-правовых форм управления.

Библиографический список

1. Об образовании Межведомственного координационного совета при МЗ по вопросам межотраслевого взаимодействия учреждений здравоохранения от 27 марта 2000 г. № 536 / постановление Кабинета Министров Украины. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kmu.gov.ua>
2. Радыш Я. Ф. Государственное управление здравоохранением в Украине: генезис и тенденции развития : автореф. дис. ... д-ра н. по гос. упр. : 25.00.01. – К., 2003. – 35 с.
3. Энциклопедический словарь по государственному управлению / сост. : Ю. П. Сурмин, В. Д. Бакуменко, А. М. Михненко и др. – К. : НАГУ, 2010. – 820 с.
4. Health 2020: a European policy framework supporting action across government and society for health and well-being. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.euro.who.int>

ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ ОРГАНЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗЛИЧНЫЕ СФЕРЫ ЖИЗНИ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Т. Б. Саутиева

*кандидат географических наук,
профессор,
Российский экономический
университет им. Плеханова,
филиал в г. Пятигорск, Россия*

Summary. Socio-political conditions to analyze the state-legal nature of the subject of the Russian Federation, to investigate the problem of improving federal relations. The Principles of Russian federalism is assumptions that reflect the characteristics of the formation and the development of the Russian Federation, on which the integrity of the state and quality of life of people in the certain areas of the country.

Keywords: subject of the Russian Federation; constitutional state; the legal system; legislative bodies of the Federation; federal executive bodies; executive authorities of the Russian Federation.

Деятельность органов государственной власти субъектов Российской Федерации актуальна с точки зрения влияния этих органов на развитие правового государства. Законодательные органы субъектов Российской Федерации ответственны за построение «нижнего этажа» правовой системы.

В настоящее время в субъектах Федерации существуют различные виды взаимоотношений законодательной и исполнительной властей, учитывающие особенности этих субъектов Федерации. Не всегда региональное государственное строительство укладывается в стандарты, заданные Конституцией Российской Федерации и Федеральным законом «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации». Однако это не означает жёсткой унификации организации власти на уровне субъектов Российской Федерации. Унифицированы могут быть только основные принципы деятельности органов власти субъектов Российской Федерации. Сама идея федеративного государства предполагает многообразие подходов к решению конкретных вопросов, которые возникают при организации системы органов государственной власти.

С 1 августа 2011г. вступил в силу ФЗ, в соответствии с которым число депутатов законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта Российской Федерации определяется в зависимости от численности избирателей, зарегистрированных на территории субъекта Российской Федерации [4].

Законодательные органы субъектов Федерации обладают значительным набором полномочий в различных сферах жизни соответствующего субъекта Российской Федерации: организации государственной власти и местного самоуправления, в области бюджета, экономических и финансовых отношений, в области землепользования, природопользования, охраны окружающей природной среды, объектов природы, истории и культуры и др.

Законодательные полномочия образуют главную составляющую компетенции представительных органов субъектов Российской Федерации. Именно реализации законодательных полномочий посвящается основное время деятельности данного органа государственной власти субъекта Федерации.

В соответствии с Конституцией Российской Федерации федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов РФ могут по взаимному соглашению передавать друг другу осуществление части своих полномочий.

Постановление Правительства РФ определяет порядок взаимодействия и координации деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и:

- территориальных органов Министерства внутренних дел РФ;
- Министерства РФ по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий;
- Министерства юстиции РФ;
- Федеральной службы исполнения наказаний,
- Федеральной службы судебных приставов,
- федеральных министерств и иных федеральных органов исполнительной власти, руководство которыми осуществляет Правительство РФ;
- федеральных служб и федеральных агентств, подведомственных этим министерствам (далее – территориальные органы) [2].

Федеральным законом от 18 июня 2007 г. № 101 – ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросу деятельности законодательных органов государственной власти субъектов РФ и представительных органов муниципальных образований»

[3] установлен дополнительный случай досрочного прекращения полномочий законодательного органа субъекта РФ.

Решение высшего должностного лица субъекта РФ (руководителя высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ) о досрочном прекращении полномочий законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта РФ принимается в форме указа (постановления) (п. 2.1 ст. 9 ФЗ от 6 октября 1999 г.).

Федеральный законодатель закрепил следующие этапы (стадии) роспуска законодательного органа субъекта РФ:

- Рассмотрение судом;
- Принятие высшим должностным лицом субъекта РФ (руководителем высшего исполнительного органа государственной власти субъекта РФ) решения о досрочном прекращении полномочий законодательного органа субъекта РФ в течение трёх месяцев со дня вступления в силу решения соответствующего суда [1, с. 8].

Законодательный орган субъекта Российской Федерации вправе выразить недоверие высшему должностному лицу в случае установленного судом грубого нарушения им Конституции Российской Федерации, федерального и регионального законодательства, а также ненадлежащего исполнения высшим должностным лицом своих обязанностей. Решение законодательного органа субъекта Российской Федерации о недоверии высшему должностному лицу направляется на рассмотрение Президента Российской Федерации для решения вопроса об отрешении высшего должностного лица от должности.

В соответствии с Федеральным конституционным законом «Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации» [5] учреждена должность Уполномоченного по правам человека в целях обеспечения гарантий государственной защиты прав и свобод граждан, их соблюдения и уважения органами государственной власти, органами местного самоуправления и их должностными лицами.

Библиографический список

1. Курманов М. М. Роспуск законодательного органа субъекта РФ высшим должностным лицом субъекта РФ за не проведение заседания законодательного органа субъекта РФ в течение трёх месяцев // Государственная власть и местное самоуправление. – 2010. – № 2.
2. Постановление Правительства РФ от 5 декабря 2005 г. № 725 «О взаимодействии и координации деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и территориальных органов федеральных органов исполнительной власти».

3. Собрание законодательства Российской Федерации. – 2007. – № 26. – Ст. 3074.
 4. ФЗ от 05.04.2010 № 42-ФЗ «О внесении изменений в статью ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) органов государственной власти субъектов РФ».
 5. Федеральный конституционный закон от 26.02.1997 № 1-ФКЗ «Об Уполномоченном по правам человека в Российской Федерации». – Ч. 1. –Ст. 5.
-

ОСОБЕННОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ МЕРОПРИЯТИЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ГОРОДА СЕВАСТОПОЛЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ, СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ

Е. П. Коршунова

*соискатель,
Академия муниципального
управления МОН Украины,
г. Киев, Украина*

Summary. This article observes the methodological and practical aspects of the process of regulation of small and medium business support at the regional level. The main objectives of regional program of small and medium business support have been determined. The aspects of financial provision of the program have been actualized that includes the search for the sources of gradual receipt of funds for implementation of the program events.

Keywords: entrepreneurship; region; small and medium business; small and medium business development program; subsidy; fund.

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из приоритетных направлений для современной России и Украины. Именно малый бизнес обеспечивает вовлечение части граждан в социально-экономическую систему путём открытия собственного дела, что благоприятно сказывается на развитии страны в целом.

Важная роль субъектов малого и среднего предпринимательства заключается в том, что они образуют значительное количество рабочих мест, насыщают рынок новыми товарами и услугами, формируют конкурентную среду, активно внедряют передовые достижения, удовлетворяя многочисленным потребностям крупных предприятий, во

многим определяют темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта.

Трудная политическая и экономическая ситуация в Крыму в целом и в Севастополе в частности негативно отразилась на развитии предпринимательства, что явилось стимулом поиска новых подходов к поддержке малого и среднего предпринимательства.

В целях обеспечения и поддержки благоприятных условий для развития малого и среднего предпринимательства как основного элемента рыночной экономики, создания и развития системы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства разработана и утверждена 24.05.2014 г. Постановлением Правительства Севастополя № 14 государственная программа «Развитие малого и среднего предпринимательства Севастополя на 2014 год» (далее – Программа) [3].

Развитие малого и среднего бизнеса способствует решению проблемы занятости населения, насыщению отечественного рынка товарами и услугами, повышению их качества путём создания конкурентной среды, и как следствие – повышению благосостояния граждан. Эффективное использование его ресурсов в значительной мере зависит от системного программного регулирования этой сферы на уровне субъекта федерации [1].

Приоритетными направлениями поддержки развития предпринимательства в городе Севастополе являются:

- создание и развитие инфраструктуры поддержки предпринимательства и совершенствование его информационного обеспечения;
- повышение предпринимательской грамотности, в том числе за счёт развития системы подготовки кадров для малого и среднего предпринимательства, повышение их квалификации;
- содействие формированию благоприятной социально-психологической среды малого предпринимательства, в том числе освещение в средствах массовой информации достижений и проблем малого и среднего предпринимательства;
- решение острых социальных проблем, создание новых рабочих мест в первую очередь в сфере малого и среднего бизнеса;
- обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства г. Севастополя к кредитным и иным финансовым ресурсам, развитие системы микрофинансирования, гарантий и поручительств по обязательствам субъектов малого и среднего предпринимательства г. Севастополя;

- повышение инвестиционной активности малого и среднего предпринимательства;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных, финансовых, информационных и материально-технических ресурсов;
- консолидация усилий органов власти и объединений предпринимателей по вопросам поддержки малого и среднего бизнеса.

Приоритетными формами поддержки развития предпринимательства в городе Севастополе являются:

1. оказание финансовой помощи на возмездной и безвозмездной основе;
2. финансирование государственных программ поддержки и развития малого бизнеса;
3. льготное кредитование и страхование субъектов малого и среднего бизнеса;
4. предоставление малым и средним предприятиям на конкурсной основе государственных заказов на производство и поставку отдельных видов продукции и товаров (услуг) для государственных нужд и другие формы поддержки.

В рамках конкурсного отбора Правительством Севастополя получена субсидия на реализацию Программы.

Объем финансирования по Программе составляет 50 млн. рублей, в т. ч.: за счет средств федерального бюджета – 47,5 млн. руб., бюджета города Севастополя – 2,5 млн. руб. [3, 4].

Подписано соглашение о сотрудничестве между Правительством города Севастополя и Правительством Ставропольского края в части участия организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае, оказания консультационной, технологической, методической поддержки органам исполнительной власти города Севастополя при формировании финансовой инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Севастополе, открытия в установленном порядке обособленного подразделения некоммерческой организации «Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства в Ставропольском крае» в городе Севастополе в целях предоставления микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным в городе Севастополе.

До принятия Федерального Конституционного Закона «О принятии в Российскую Федерацию Республики Крым и образовании в составе Российской Федерации новых субъектов – Республики Крым и города федерального значения Севастополя» в сфере развития малого и среднего предпринимательства г. Севастополя сложился ряд проблем, которые необходимо решать не только на региональном уровне, но и на федеральном.

Главными из них являются:

– проблема получения кредитов в банковских учреждениях под залог недвижимости, связанная с блокированием доступа Крыма и Севастополя к Госреестру (аналог Росреестра), в котором производится регистрация сделок с недвижимостью [5];

– отсутствие оборотных средств у предпринимателей – юридических лиц, чьи счета находились в украинских банках, компенсация вкладов которых не относится к компетенции Фонда защиты вкладчиков;

– неудовлетворительное финансовое состояние субъектов малого и среднего предпринимательства, сложность доступа к материальным ресурсам, которые находятся в государственной собственности (земельные участки, нежилые помещения, оборудование, инженерные коммуникации);

– необходимость обучения субъектов малого и среднего предпринимательства нормам законодательства Российской Федерации;

– отсутствие достоверных данных о состоянии и динамике развития сектора малого и среднего предпринимательства. Данные органов государственной статистики, налоговой службы и районных администраций значительно отличаются друг от друга. Необходима унификация данных от государственных органов власти города Севастополя.

Не менее важной проблемой, на решение которой направлены отдельные мероприятия государственной программы города федерального значения Севастополя «Развитие малого и среднего предпринимательства Севастополя на 2014 год», является отсутствие качественной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Формирование такой инфраструктуры становится важнейшим условием для обеспечения финансовой, материально-технической, информационной, технологической, консультативной, маркетинговой, кадровой и образовательной поддержки [2].

Основными задачами, связанными с развитием предпринимательства в городе Севастополе, решение которых требует совместных усилий территориальных органов исполнительной власти, являются:

1. создание благоприятного инвестиционно-финансового климата, организационно-правовых условий для повышения устойчивости и динамичного развития малого и среднего предпринимательства на региональном уровне по приоритетным направлениям, отвечающим задачам структурной перестройки и экономического роста;

2. создание многофункциональных центров по предоставлению услуг жителям города Севастополя, с целью исключения или максимально возможного ограничения участия заявителя в процессах сбора различных справок и документов, необходимых для получения государственной услуги, а также прозрачного и контролируемого прохождения документов на всех этапах предоставления государственных услуг.

В результате реализации мероприятий Программы планируется:

1. Увеличение доли налоговых поступлений в бюджет г. Севастополя от деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства на 10 процентов.

2. Создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе:

а) Севастопольского фонда поддержки субъектов предпринимательства, что позволит предоставить услуги не менее 200 представителям субъектов малого и среднего предпринимательства по:

– обучению, повышению квалификации и предоставлению консультационных услуг по ведению предпринимательской деятельности в законодательном поле Российской Федерации;

– повышению предпринимательской культуры населения;

– информационной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства и организаций, образующих инфраструктуру поддержки, в том числе за счёт популяризации предпринимательской деятельности.

б) Гарантийного фонда поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в г. Севастополе, Фонда микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства в г. Севастополе, что позволит обеспечить:

– доступ не менее 20 субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным ресурсам;

– создание не менее 100 дополнительных рабочих мест.

– развитие самозанятости населения и сокращение безработицы, снижение социальной напряжённости [3].

Особенностью Программы является то, что она максимально удовлетворяет потребности малых и средних предприятий в различных видах поддержки, даёт возможность решать задачи малого и среднего

предпринимательства в комплексе. Программа транспарентна и даёт возможность более эффективного использования бюджетных средств.

Таким образом, в городе Севастополе была применена новая для региона технология развития предпринимательского сектора, учитывающая политическую, экономическую и социальную особенность.

Библиографический список

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : Федеральный Закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ.
2. Постановление Правительства РФ от 26 мая 2014 г. № 482 «О государственной поддержке в 2014 году развития малого и среднего предпринимательства в Республике Крым и г. Севастополе и внесении изменений в акты Правительства Российской Федерации по вопросам распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».
3. Об утверждении государственной программы города федерального значения Севастополя «Развитие малого и среднего предпринимательства Севастополя на 2014 год» : Постановление Правительства Севастополя от 24 мая 2014 года № 14.
4. Республике Крым и г. Севастополю предоставят субсидии в размере 142,5 млн. руб. и 47,5 млн. руб. соответственно // ГАРАНТ.РУ. URL: <http://www.garant.ru/news/544248/#ixzz3CqXuPW8h> (дата обращения: 06.09.2014).
5. ЦИК закрыл доступ к Госреестру избирателей в Крыму // Украинская Правда. URL: <http://www.pravda.com.ua/rus/news/2014/03/6/7017949/?attempt=1> (дата обращения: 21.07.2014).

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА ДЕТЕЙ-СИРОТ И ДЕТЕЙ, ОСТАВШИХСЯ БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ, В КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Д. Д. Одегова

*студентка,
Вятский государственный
университет,
г. Киров, Россия*

Summary. The article considers the number of orphans and children left without parental care placed under guardianship and foster care. Development of forms of family – adoption.

Keywords: orphans; replacement family; adoption.

В Кировской области приоритетной формой организации жизнедеятельности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, является устройство в замещающие семьи.

По состоянию на начало 2014 года, в семьях граждан Кировской области находится 3498 (в 2012 г. – 3954, в 2011 г. – 3639, в 2010 г. – 3837) детей, что составляет от общего числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, 70,1 % (67,7 % – в 2012 г., 67,5 % – в 2011 г., 62,5 % – в 2010 г.), в том числе: опекаемых (подопечных) детей – 2469 чел., что составляет 49,5 % от общего числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (в 2012 г. – 2570 чел., в 2011 г. – 2651 чел.); в приёмных семьях – 975 чел., что составляет 19,5 % от общего числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (в 2012 г. – 986 чел., в 2011 г. – 988 чел.); переданные под предварительную опеку на конец отчётного года – 54 чел., что составляет 1 % от общего числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (в 2012 г. – 14 чел.) [2, с. 1].

На учёте в органах опеки и попечительства 1165 детей в возрасте от 0 до 18 лет, проживающих в семьях усыновителей, граждан Российской Федерации. Кроме того, 417 детей находятся под опекой (попечительством) по заявлению родителей (в 2012 г. – 384 чел., в 2011 г. – 372 чел., в 2010 г. – 338 чел.) [1, с. 2], [2, с. 2].

Всего в течение 2013 года переданы в семьи граждан 531 детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (Таблица 1) [1, с. 2], [2, с. 2].

Т а б л и ц а 1

Показатели	Передано детей в семьи		
	2011 год	2012 год	2013 год
на усыновление (всего)	198 (34%)	149 (32%)	143
в том числе гражданам РФ	77	62	76
иностранным гражданам	121	87	67
на безвозмездную форму опеки (попечительство)	299	369	311
на возмездную форму опеки (попечительство)	79	70	77

В 2013 году осуществлялись совместные проекты департамента образования и областных СМИ: «Мама, папа, я здесь!», «Ребёнку нужна семья». При поддержке ООО ТРК «Пока все дома» с июня 2010 года Кировская область включилась в общероссийскую мультимедийную информационную систему «ВИДЕОПАСПОРТ РЕБЁНКА» [1, с. 2].

Всего на учёте в региональном банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей, Кировской области на 01.01.2014 года состоит 1619 детей, также зарегистрировано 138 семей кандидатов в замещающие родители, в том числе жителей Кировской области – 45 семей, других регионов – 49, иностранных граждан – 44 (в 2012 году – 104 семьи, в 2011 году – 91 семья, в 2010 году – 77 семей) [1, с. 2], [2, с. 2].

В 2013 году в региональном банке данных Кировской области зарегистрировано 138 семей кандидатов в замещающие родители, в том числе жителей Кировской области – 45 семей, других регионов – 49, иностранных граждан – 44 (в 2012 году – 104 семьи, в 2011 году – 91 семья, в 2010 году – 77 семей) [2, с. 2].

В 2013 году передано на усыновление 143 ребёнка, в том числе 76 детей гражданам Российской Федерации и 67 детей – иностранным гражданам, что, по сравнению с 2012 годом, меньше на 6 детей. Отмечается тенденция к увеличению количества усыновлённых детей гражданами Российской Федерации с одновременным уменьшением количества детей, усыновлённых иностранными гражданами [2, с. 3].

Наибольшее количество усыновлений в 2013 году отмечается в г. Кирове, г. Кирово-Чепецке, Яранском и Оричевском районах. В 2013 году не было усыновлений в Богородском, Верхошижемском, Кильмезском, Лебяжском, Лузском, Малмыжском, Нагорском, Нолинском, Опаринском, Орловском, Свечинском, Советском, Сунском, Унинском, Шабалинском районах, г. Котельниче, ЗАТО Первомайском [2, с. 3].

К сожалению, несмотря на изменения в Федеральном Законе от 19 мая 1995 г. № 81-ФЗ «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», внесённые Федеральным Законом от 2 июля 2013 г. № 167-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам устройства детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей», о выплате единовременного пособия в размере 100 тыс. рублей в случае усыновления либо удочерения ребёнка-инвалида, ребёнка старше семи лет, а также братьев и (или) сестёр, не было ни одного усыновления данной категории детей.

Библиографический список

1. Департамент финансов Кировской области. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.depfin.kirov.ru/> (дата обращения: 09.09.2014).
2. Правительство Кировской области. [Электронный ресурс]. URL: http://www.kirovreg.ru/power/executive/dep_education/about.php (дата обращения: 09.09.2014).

ПЕНСИОННЫЙ РЫНОК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Д. А. Амержанова

*соискатель, доцент,
Кыргызский национальный
университет им. Ж. Баласагына,
Екибастузский инженерно-
технического институт,
г. Экибастуз, Павлодарская
область, Республика Казахстан*

Summary. The article describes the main problems faced as a result of the restructuring of the pension market in Kazakhstan. Particular attention is paid to the issues of investment activities and its results as a basis for the effectiveness of all the pension system based on the principle of storage.

Keywords: pension market; investment; securities; investment policy.

Пенсионный рынок Республики Казахстан функционирует уже более 17 лет. Летом прошлого года вступил в силу Закон о создании Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) путём консолидации 11

частных накопительных пенсионных фондов. В один день был разрушен частный конкурентный пенсионный рынок, который за 15 лет своего существования сумел аккумулировать более 23 млрд. долларов США [1, 2], и создал крупнейший внутренних институциональных инвесторов в лице 11 НПФ. Данная процедура не могла пройти гладко и безболезненно ни для одного из участников накопительной пенсионной системы.

Создание ЕНПФ сопровождалось рядом проблем и недочётов, которые, так или иначе, отразились, в первую очередь, на вкладчиках пенсионных взносов. Консолидация пенсионных активов началась в условиях «нужно», а не «оптимально». Объединение активов 11 крупнейших финансовых институтов происходило в условиях непроработанности механизмов слияния. Один только факт того, что на момент начала процессов слияния каждый из 11 НПФ имел собственное программное обеспечение, применяемое для обслуживания и ведения пенсионных счетов вкладчиков, говорит о невозможности быстро и качественно объединить их базы. Это повлекло за собой целую цепочку проблем. В частности, операторам, работающим с базами данных, зачастую приходилось вручную вбивать данные вкладчиков в новую систему. Даже при наличии мощных компьютеров и хороших программных продуктов не мог не иметь место простой человеческий фактор. В данных условиях простая невнимательность или опечатка оператора, работающего с базой данных, всего лишь в одной букве или цифре приводила к созданию двух вкладчиков вместо одного. Позже этому вкладчику будет весьма проблематично выявить, и ещё более проблематично доказать право на собственные пенсионные отчисления. Это вновь нарушает права и интересы вкладчиков, которых уже итак не спросили об их желании или нежелании переводить свои пенсионные активы в один фонд. И столько негативных последствий имело место быть только вследствие непродуманности технической стороны консолидации.

Помимо вкладчиков, в результате консолидации пострадали и акционеры консолидируемых пенсионных фондов, которые не имеют возможности продать свой бизнес по справедливой, на их взгляд, стоимости. Они и по сей день не получили достойных предложений от покупателя. Тут необходимо отметить, что и упорствовать-то они сильно не могут, так как их контрагентом является государство... Акционеры НПФ, думая о защите своих прав и интересов в данном бизнесе, не могут не думать о том, что зачастую это не единственный их бизнес на территории данного государства. И это имеет место быть в условиях, когда оно стремится к глобализации в мировое сообщество.

Отсутствие прозрачности механизмов и процедур слияния пенсионных фондов далеко не способствует росту доверия со стороны населения страны, которые являются либо действующими, либо потенциальными вкладчиками ЕНПФ. Таким образом, проблема недоверия со стороны вкладчиков не только не решена, но и в значительной мере усугублена. Это может стать причиной ухода в «тень» не только определённой части доходов населения, но и порой самих вкладчиков. Наёмные работники, боясь потерять даже часть дохода, получили ещё большую мотивацию к сокрытию реальных его размеров. В особенности это касается самозанятой части населения.

Рассматривая все аспекты, которые сопровождали процесс консолидации пенсионного рынка, необходимо отметить, что нерешённой остаётся основная проблема – низкая доходность пенсионных активов. Несмотря на громкие заявления сторонников слияния пенсионных фондов, результативность инвестиционной деятельности ЕНПФ оставляет желать лучшего. Это имело место вследствие того, что ЕНПФ остался играть в ту же игру, по тем же правилам и всё на том же узком поле, с той лишь разницей, что команда теперь состоит не из 11 игроков, а из одного. В данном случае государство поступило как недалёковидный доктор, который лечит симптомы, а не причину заболевания. Данную проблему не решить в условиях, когда, несмотря на более чем 20-летний опыт работы казахстанской фондовой биржи (KASE), она так и не стала дополнительным механизмом привлечения средств в реальный сектор экономики. Структура KASE в разрезе эмитентов и инвесторов осталась практически неизменной, что, в свою очередь, свидетельствует об отсутствии предпосылок к повышению эффективности деятельности любых её участников, а не только пенсионных фондов.

В целях обоснования наших заключений проведём сравнение структуры инвестиционного портфеля ЕНПФ, сформированного на 1 января 2014 года, и структуру совокупного инвестиционного портфеля 11 НПФ на 1 января 2012 года (обоснованием выбора даты является тот факт, что это последний отчётный период, когда частным НПФ не грозило слияние). Данные сведём в аналитическую таблицу 1 ниже.

Т а б л и ц а 1

Долевая структура инвестиционных портфелей
ЕНПФ и совокупного портфеля 11 НПФ

Вид финансового инструмента	Инвестиционный портфель ЕНПФ	Совокупный портфель 11 НПФ
	Доля на 01.08.14 г.	Доля на 01.01.12 г.
Государственные ценные бумаги Республики Казахстан	49,53 %	45,32 %
Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов	1,21 %	5,73 %
Государственные ценные бумаги иностранных эмитентов	2,86 %	3,65 %
Ценные бумаги международных финансовых организаций	1,08 %	4,98 %
Негосударственные ценные бумаги эмитентов Республики Казахстан	20,23 %	28,44 %
Вклады в банках второго уровня	6,07 %	6,95 %
Аффинированное золото	3,98 %	4,97 %
Производные ценные бумаги	0,01 %	-0,04 %
PPN (структурные ноты)	1,10 %	–
Акции и депозитарные расписки эмитентов РК	4,31 %	–
Акции и депозитарные расписки иностранных эмитентов	0,31 %	–
РЕПО	0,38 %	–
Деньги и прочие активы	8,92 %	–
Итого ПА	100,00 %	100 %
Составлено автором по данным КФН РК [4]		

Как следует из данных таблицы, основную долю инвестиционного портфеля по-прежнему занимают государственные ценные бумаги Республики Казахстан. Их доля выросла с начала года на 5,5 %. Доля корпоративных бумаг отечественных эмитентов снизилась более чем на 8 %, доля вкладов в банках второго уровня – с 8,5 до 5,6 %. Доля инвестиций в ценные бумаги иностранных эмитентов и ценные бумаги международных финансовых организаций снизилась более чем в три раза. Данные цифры говорят сами за себя. Национальный банк Республики Казахстан, как управляющая компания ЕНПФ, ведёт бо-

лее чем консервативную инвестиционную политику, наращивая государственный долг и снижая долю инвестиций в реальный сектор экономики. Однако следует отметить наличие послаблений в структуре разрешённых направлений инвестирования и возобновление возможности проведения операций РЕПО. Таким образом, каких-либо разительных, и уж тем более положительных сдвигов в структуре инвестиционного портфеля не произошло.

Несмотря на это, имеют место громкие заявления сторонников создания ЕНПФ о том, что пенсионная система стала работать эффективнее. В частности: «Как сообщил Руслан Ерденаев, чистый инвестиционный доход по накопительной пенсионной системе за 7 месяцев текущего года составил 222,6 млрд. тенге, в то время как за весь 2013 год показатель составил 89 млрд. тенге. Такую разницу в доходности г-н Ерденаев объяснил так: «Управлением пенсионными активами РК занимается Национальный банк РК, который имеет большой опыт в инвестиционном управлении. Он управляет не только пенсионными активами, а в том числе и активами Национального фонда, и своими международными резервами. Поэтому за счёт этого опыта, наверное, и получилось эффективнее... Концепция управления, конечно, в целом поменялась, потому что раньше было 10–11 фондов, и каждый фонд придерживался различных инвестиционных стратегий, что иногда не имело рационального обоснования, если смотреть на структуру портфеля в целом. Теперь, объединив все пенсионные активы, Национальный банк уже может эффективнее и рациональнее их использовать, как с точки зрения интересов вкладчиков, так и в целом государства» [3]. Однако позволим себе не согласиться с данными выводами, так как тут имеет место сравнение несравнимых периодов и несопоставимых величин. Общеизвестно, что 2013 год стал переломным для всего пенсионного рынка, ведь именно в этот год был принят закон о создании ЕНПФ и начата процедура слияния пенсионных активов, размещённых в одиннадцати частных пенсионных фондах. Это период, когда НПФ находились в состоянии шока и неопределённости, которое не позволяло им продолжать работу по повышению эффективности инвестиционной деятельности, которая, по сути, переставала им принадлежать. Первой и основной задачей стала подготовка к процессу передачи аккумулированных пенсионных активов в ЕНПФ, а инвестиционная деятельность сошла на нет. Поэтому считать государственный менеджмент лучше частного, на основании сравнения данных за эти периоды, считаем, по меньшей мере, необоснованным. Тем более, что громкие заявления о том, что рост пенсионных активов превысил

рост уровня инфляции, являются преждевременными. Так, согласно данным отчётов самого ЕНПФ, размещённым на сайте фонда [1], начисленный инвестиционный доход составил 4,4 %, а чистый инвестиционный доход (за вычетом комиссий) составил 4,0 %. Между тем, согласно статданным, за 7 месяцев текущего года инфляция составила 4,9 % [2]. Исходя из этого, коэффициент реального дохода продолжает оставаться отрицательным, и составил с начала года -0,9 %.

Подытоживая, хотелось бы отметить, что вкладчикам остаётся надеяться, что государство, получившее доступ к управлению 4,2 трлн. тенге пенсионных активов, будет предельно профессионально и бескорыстно в процессе принятия решений по их инвестиционному управлению. Акцентировать внимание на этом нас заставляет чёткое понимание того, что интересы вкладчиков и государства могут снова оказаться на разных полюсах. На сегодняшний день половина всех пенсионных активов – 49,53 % (см. табл. 1), представляет собой государственный долг, а в условиях девальвации национальной валюты, со всеми вытекающими последствиями, государство, вероятнее всего, окажется перед лицом дефицита бюджета, то может иметь место увеличение объёмов инвестирования пенсионных активов в низкодоходные государственные ценные бумаги. Это закономерно повлечёт за собой снижение доходности, которая итак оставляет желать лучшего.

Таким образом, накопительная пенсионная система Республики Казахстан переживает самый сложный период, пережить который она сможет лишь при условии оптимизации инвестиционной политики управления пенсионными активами более 8,5 млн. вкладчиков. Государству предстоит огромная работа, от результатов которой зависит не только благосостояние будущих пенсионеров, но и судьба реального сектора экономики, на развитие которого должны быть направлены пенсионные активы.

Библиографический список

1. Единый накопительный пенсионный фонд. URL: <http://www.enpf.kz/9902>
2. Министерство национальной экономики Республики Казахстан. Комитет по статистике. URL: <http://www.stat.gov.kz>
3. Телагисова Ж. ЕНПФ может ввести мультипортфель // Курсив. [Электронный ресурс]. Деловой портал kursiv.kz (дата обращения: с 18.08.14 г. по 23.08.14 г.).
4. Финансовый надзор Национального банка Республики Казахстан. URL: <http://www.afn.kz/?docid=41>

План международных конференций, проводимых вузами России, Азербайджана, Армении, Болгарии, Белоруссии, Ирана, Казахстана, Польши, Узбекистана, Украины и Чехии на базе Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» (Прага) в 2014 году

1–2 октября 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция
«Иностранный язык в системе среднего и высшего образования»
(К-10.01.14)

5–6 октября 2014 г.

V международная научно-практическая конференция
«Семья в контексте педагогических, психологических и социологических исследований» (К-10.05.14)

10–11 октября 2014 г.

Международная научно-практическая конференция
«Актуальные проблемы связей с общественностью» (К-10.10.14)

12–13 октября 2014 г.

Международная научно-практическая конференция
«Информатизация высшего образования: современное состояние и перспективы развития» (К-10.12.14)

13–14 октября 2014 г.

Международная научно-практическая конференция
«Цели, задачи и ценности воспитания в современных условиях»
(К-10.13.14)

15–16 октября 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция
«Личность, общество, государство, право: проблемы соотношения и взаимодействия» (К-10.15.14)

20–21 октября 2014 г.

II международная научно-практическая конференция
«Трансформация духовно-нравственных процессов в современном обществе» (К-10.20.14)

25–26 октября 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция
«Социально-экономическое, социально-политическое и социокультурное развитие регионов» (К-10.25.14)

28–29 октября 2014 г.

II международная научно-практическая конференция
**«Социализация и воспитание подростков и молодежи в институтах
общего и профессионального образования: теория и практика,
содержание и технологии»** (К-10.28.14)

1–2 ноября 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция
**«Религия – наука – общество: проблемы и перспективы
взаимодействия»** (К-11.01.14)

3–4 ноября 2014 г.

II международная научно-практическая конференция
**«Профессионализм учителя в информационном обществе:
проблемы формирования и совершенствования»** (К-11.03.14)

5–6 ноября 2014 г.

II международная научно-практическая конференция
**«Актуальные вопросы социальных исследований
и социальной работы»** (К-11.05.14)

10–11 ноября 2014 г.

III международная научно-практическая конференция
**«Дошкольное образование в стране и мире: исторический опыт,
состояние и перспективы»** (К-11.10.14)

15–16 ноября 2014 г.

II международная научно-практическая конференция
«Проблемы развития личности» (К-11.15.14)

20–21 ноября 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция
**«Подготовка конкурентоспособного специалиста как цель
современного образования»** (К-11.20.14)

25–26 ноября 2014 г.

III международная научно-практическая конференция
**«История, языки и культуры славянских народов:
от истоков к грядущему»** (К-11.25.14)

1–2 декабря 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция
**«Практика коммуникативного поведения в социально-
гуманитарных исследованиях»** (К-12.01.14)

3–4 декабря 2014 г.

Международная научно-практическая конференция

«Проблемы и перспективы развития экономики и управления»

(К-12.03.14)

5–6 декабря 2014 г.

III международная научно-практическая конференция

«Актуальные вопросы теории и практики лингвострановедческой лексикографии» (К-12.05.14)

7-8 декабря 2014 г.

Международная научно-практическая конференция

«Безопасность человека и общества» (К-12.07.14)

Plan of the international conferences organized by Universities of Russia, Armenia, Azerbaijan, Belarus, Bulgaria, Iran, Kazakhstan, Poland, Uzbekistan, Ukraine and Czech Republic on the basis of Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» (Prague) in 2014

October, 1–2, 2014.

IV international scientific conference

«Foreign language in the system of secondary and higher education»
(K-10.01.14)

October, 5–6, 2014

V international scientific conference

«Family in a context of pedagogical, psychological and sociological researches» (K-10.05.14)

October, 10-11, 2014.

International scientific conference

«Current issues of public relations» (K-10.10.14)

October, 12–13, 2014.

International scientific conference

«Computerisation of higher education: current situation and development prospects» (K-10.12.14)

October, 13–14, 2014.

International scientific conference

«Purposes, tasks and values of education in modern conditions»
(K-10.13.14)

October, 15–16, 2014.

IV international scientific conference

«Personality, society, state, law: problems of correlation and interaction» (K-10.15.14)

October, 20–21, 2014.

II international scientific conference

«Transformation of spiritual and moral processes in modern society»
(K-10.20.14)

October, 25–26, 2014.

IV international scientific conference

«Socio-economic, sociopolitical and sociocultural development of regions»
(K-10.25.14)

October, 28–29, 2014.

II international scientific conference

«Socialization and education of teenagers and youth in institutes of the general and professional education: theory and practice, contents and technologies» (K-10.28.14)

November, 1–2, 2014.

IV international scientific conference

«Religion – science – society: problems and prospects of interaction» (K-11.01.14)

November, 3–4, 2014.

II international scientific conference

«Professionalism of a teacher in the information society: formation and problems of improvement» (K-11.03.14)

November, 5–6, 2014.

II international scientific conference

«Current issues of social researches and social work» (K-11.05.14)

November, 10–11, 2014.

III international scientific conference

«Preschool education in a country and the world: historical experience, state and prospects» (K-11.10.14)

November, 15–16, 2014.

II international scientific conference

«Problems of development of a personality» (K-11.15.14)

November, 20–21, 2014.

IV international scientific conference

«Preparing a competitive specialist as a purpose of modern education» (K-11.20.14)

November, 25–26, 2014.

III international scientific conference

«History, languages and cultures of the Slavic peoples: from origins to the future» (K-11.25.14)

December, 1–2, 2014.

IV international scientific conference

«Practice of communicative behavior in social and humanitarian researches» (K-12.01.14)

December, 3–4, 2014.

II international scientific conference

«Problems and prospects of development of economy and management»

(K-12.03.14)

December, 5–6, 2014.

III international scientific conference

«Topical issues of the theory and practice of lingvo cross-cultural lexicography» (K-12.05.14)

December, 7–8, 2014.

International scientific conference

«Safety of a person and society» (K-12.07.14)

ИНФОРМАЦИЯ О ЖУРНАЛАХ «СОЦИОСФЕРА» И «PARADIGMATA ROZNÁNÍ»

Научно-методический и теоретический журнал «СОЦИОСФЕРА» (ISSN 2078-7081) 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», а также на сайтах Электронной научной библиотеки и Directory of open access journals.

Содержание журнала включает следующие разделы:

- Наука.
- В помощь преподавателю.
- В помощь учителю.
- В помощь соискателю.

Периодичность выпуска – 6 раз в год (февраль, апрель, июнь, август, октябрь, декабрь).

Главный редактор – Б. А. Дорошин, кандидат исторических наук, доцент.

Редакционная коллегия: Дорошина Илона Геннадьевна, кандидат психологических наук, доцент (ответственный за выпуск), Антипов Михаил Александрович, кандидат философских наук, доцент, Белолипецкий Владимир Викторович, кандидат исторических наук, доцент, Ефимова Диана Валерьевна, кандидат психологических наук, доцент, Кушаев Умиджон Рахимович, кандидат философских наук, Саратовцева Надежда Валентиновна, кандидат педагогических наук, доцент.

Международный редакционный совет: Арабаджийски Николай, PhD., профессор (экономика – София, Болгария), Берберян Ася Суреновна, доктор психологических наук, профессор (Ереван, Армения), Большакова Алла Юрьевна, доктор филологических наук, (Москва, Россия), Волков Сергей Николаевич, доктор философских наук, профессор (Пенза, Россия), Голандам Араш Карим, доцент (филология – Решт, Иран), Гончаров Вадим Николаевич, доктор философских наук,

доцент (Ставрополь, Россия), Гринин Леонид Ефимович, доктор философских наук, академик РАЕН (Волгоград, Россия), Исламов Захиджан Махмудович, доктор филологических наук, профессор (Ташкент, Узбекистан), Кашпарова Ева, PhD. (социология – Прага, Чехия), Кондрашин Виктор Викторович, доктор исторических наук, профессор (Пенза, Россия), Минияров Валерий Максимович, доктор педагогических наук, профессор (Самара, Россия), Мохначева Марина Петровна, доктор исторических наук, профессор (Москва, Россия), Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук, (г. Кызылорда, Казахстан), Сапик Мирослав, PhD., доцент (философия – Колин, Чехия), Сердобинцева Елена Николаевна, доктор филологических наук, профессор (Пенза, Россия), Танцошова Джудита, PhD. профессор (экономика – Братислава, Словакия), Христова Наталия Цветанова, PhD., профессор (история – София, Болгария), Хрусталькова Наталья Александровна, доктор педагогических наук, профессор (Пенза, Россия), Цибак Любош, PhD., MBA (экономика – Братислава, Словакия).

Чешский научный журнал «**PARADIGMATA POZNÁNÍ**» (Парадигмы познания) (ISSN 2336-2642) публикует научные статьи, теоретические обзоры и результаты эмпирических исследований, отзывы на книги, статьи, диссертации, рецензии, отчеты о научных мероприятиях по социально-гуманитарным, техническим и естественно-научным дисциплинам. Тематика журнала охватывает широкий спектр проблем.

Журнал приглашает к сотрудничеству российских и зарубежных авторов и принимает для опубликования материалы на чешском, английском и русском языках. Полнотекстовые версии всех номеров журнала размещаются на сайте НИЦ «Социосфера» <http://sociosphera.com>, на сайте Электронной научной библиотеки по адресу <http://elibrary.ru>, а также на сайте Directory of open access journals по адресу <http://www.doaj.org>.

Содержание журнала включает следующие разделы:

- Теория и анализ.
- Эмпирические и прикладные исследования.
- Обзоры, рецензии и отзывы.
- Научная жизнь.

Периодичность выпуска – 4 номера в год (февраль, май, август, ноябрь).

Главный редактор – Дорошина Илона Геннадьевна,
кандидат психологических наук, доцент

Заместитель главного редактора – Кушаев Умиджон Рахимович,
кандидат философских наук.

Редакционная коллегия: Абдуллаев Равшан Вахидович, доктор экономических наук, профессор (Ташкент, Узбекистан), Бойцов Виктор, DrSc., профессор (информационные системы – Рига, Латвия), Бушина Филип, PhD., MBA (экономика – Колин, Чехия), Вернигора Александр Николаевич, кандидат биологических наук, доцент (Пенза, Россия), Девятых Сергей Юрьевич, кандидат психологических наук, доцент (Витебск, Беларусь), Замаровский Петер, RNDr. (естественные науки – Прага, Чехия), Ивановска Божена, PhD. (социология – Варшава, Польша), Кашпарова Ева, PhD. (социология – Прага, Чехия), Крейчова Ленка, PhD. (психология – Прага, Чехия), Кобец Петр Николаевич, доктор юридических наук, профессор (Москва, Россия), Коротаев Андрей Витальевич, доктор исторических наук, профессор (Москва, Россия), Кэмп Марианне, PhD., доцент, (история – Вайоминг, США), Лидяк Ян, PhD., профессор (международные отношения – Колин, Чехия), Митюков Николай Витальевич, доктор технических наук, профессор (Ижевск, Россия), Сапик Мирослав, PhD., доцент (философия – Колин, Чехия), Сигмунд Томаш, PhD. (философия – Прага, Чехия), Сзуппе Мария, PhD. (история – Иври-сюр-Сен, Франция), Танцошова Джудита, PhD., профессор (экономика – Братислава, Словакия), Хаджкова Ванда, DrPaed., доцент (педагогика – Прага, Чехия), Хайруллина Нурсафа Гафуровна, доктор социологических наук, профессор (Тюмень, Россия).

**Требования к оформлению материалов,
отправляемых в журналы
«Социосфера» и «Paradigmata poznání»**

Материалы представляются в электронном виде на e-mail sociosphere@yandex.ru. Каждая статья должна иметь УДК (см. www.vak-journal.ru/spravochnikudc/; 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 жирным шрифтом, 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 4–25 страниц. Заявка располагается после текста статьи и не учитывается при подсчете объема публикации.

Имя файла, отправляемого по e-mail,
для журнала «Социосфера»

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**.

для журнала «Paradigmata poznání» файл со статьей – **PP-Петров ИВ** или **PP-German P**, квитанция – **PP-Петров ИВ квитанция** или **PP-German P receipt**.

Материалы должны быть подготовлены в текстовом редакторе Microsoft Word, тщательно выверены и отредактированы.

INFORMATION ABOUT THE JOURNALS «SOCIOSPHERE» AND «PARADIGMATA POZNÁNÍ»

Methodological and theoretical journal «**SOCIOSPHERE**» (ISSN 2078-7081) publishes scientific articles and methodological books for lessons and complementary activities at social-humanitarian disciplines for professional and comprehensive schools. Themes of journal cover a wide range of problems. Materials about philosophy, sociology, history, culturology, study of art, philology, psychology, pedagogy, law, economics and other social-humanitarian areas are accepted.

The journal invites to cooperation Russian and foreign authors and accepts materials in Russian and English languages for publication. Fulltext versions of all issues of journal will be placed on the website of Scientific Publishing Center «Sociosphere» <http://sociosphera.com> and on the website of Electronic research library at <http://elibrary.ru> and also on the website of Directory of open access journals at <http://www.doaj.org>.

The content of journal has following parts:

- Science.
- In the help to a higher school teacher.
- In the help to a teachers.
- In the help to a competitor.

Periodicity of journal – 6 issues in a year (February, April, June, August, October, December).

Editor-in-Chief – Boris Doroshin,
Candidate of Historical Sciences, assistant professor

Editorial board

Ilona G. Doroshina, Candidate of Psychological Sciences, assistant professor (responsible for release), Michail A. Antipov, Candidate of Philosophical Sciences, assistant professor, Vladimar V. Belolipeckiy, Candidate of Historical Sciences, assistant professor, Diana V. Efimova, Candidate of Psychological Sciences, assistant professor, Umidjon R. Kushaev, Candidate of Philosophical Sciences, Nadezhda V. Saratovceva, Candidate of Pedagogical Sciences, assistant professor.

The International editorial council

Nikolay Arabadzhiiski, Ph.D, professor (Economics – Sofia, Bulgaria), Alla Yu. Bolshakova, Doctor of Philological Sciences, professor (Moscow, Russia), Asya S. Berberyan, Doctor of Psychological Sciences,

professor (Erevan, Armenia), Sergey N. Volkov, Doctor of Philosophy, professor (Penza, Russia), Arash K. Golandam, assistant professor (Philology – Rasht, Iran), Vadim N. Goncharov, Doctor of Philosophy, assistant professor (Stavropol, Russia), Leonid E. Grinin, Doctor of Philosophy, academician of RANS (Volgograd, Russia), Zahidzhan M. Islamov, Doctor of Philological Sciences, professor (Tashkent, Uzbekistan), Eva Kashparova, Ph.D. (Sociology – Prague, Czech Republic), Natalia. Ts. Khris-tova, Ph.D, professor (History – Sofia, Bulgaria), Viktor V. Kondrashin, Doctor of Historical Sciences, professor (Penza, Russia), Valeriy M. Mini-yarov, Doctor of Pedagogical Sciences, professor (Samara, Russia), Marina P. Mokhnacheva, Doctor of Historical Sciences, professor (Moscow, Rus-sia), Murat O. Nasimov, Candidate of Political Sciences (Kyzylorda, Ka-zakhstan), Miroslav Sapik, Ph.D, assistant professor (Philosophy – Kolin, Czech Republic), Elena N. Serdobintseva, Doctor of Philological Sciences, professor (Moscow, Russia), Judita Tancoshova, Ph.D, professor (Economi-cs – Bratislava, Slovakia), Natalia A. Hrustalkova, Doctor of Pedagogical Sciences, professor (Penza, Russia), Lubosh Cibak, Ph.D, MBA (Economi-cs – Bratislava, Slovakia).

Czech science journal «**PARADIGMATA POZNÁNÍ**» (ISSN 2336-2642) publishes research papers, theoretical surveys and results of empirical studies, reviews for books, articles, dissertations, reviews, reports about scientific events at social-humanitarian, technical and natural-scientific disciplines. Themes of journal cover a wide range of problems.

The journal invites to cooperation Russian and foreign authors and accepts materials in Russian and English languages for publication. Fulltext versions of all issues of journal will be placed on the website of Scientific Publishing Center «Sociosphere» <http://sociosphera.com> and on the web-site of Electronic research library at <http://elibrary.ru> and also on the web-site of Directory of open access journals at <http://www.doaj.org>.

The content of journal has following parts:

1. Theory and analyses.
2. Empirical and applied studies.
3. Surveys, reviews and comments.
4. Science life.

Periodicity of journal – 4 issues in a year (February, May, August, November).

Editor-in-Chief – Ilona G. Doroshina,
candidate of psychological sciences, assistant professor

Deputy Editor-in-Chief – Umidjon R. Kushaev, PhD. (philosophy),

International editorial board

Ravshan V. Abdullaev, doctor of economic sciences, professor (Tashkent, Uzbekistan), Victor Boicov, DrSc., professor (Information Systems – Riga, Latvia), Phillip Bushina, Ph.D., MBA (Economics – Colin, Czech Republic), Aleksandr N. Vernigora, candidate of biological sciences, assistant professor (Penza, Russia), Sergey Yu. Devyatych, candidate of psychological sciences, assistant professor (Vitebsk, Belarus), Bozhena Ivanovska, Ph.D. (Sociology – Warsaw, Poland), Vanda Hajkova, DrPaed., associate professor (Education – Prague, Czech Republic), Eva Kashparova, Ph.D. (Sociology – Prague, Czech Republic), Nursafa G. Khayrullina, doctor of sociological sciences, professor (Tyumen, Russia), Lenka Krejcova, Ph.D. (Psychology – Prague, Czech Republic), Petr N. Kobets, doctor of law, professor (Moscow, Russia), Andrey V. Korotayev, doctor of history, professor (Moscow, Russia), Marianne Kamp, Ph.D, associate professor (History – Wyoming, USA), Jan Lidyak, Ph.D. professor (Political science – Colin, Czech Republic), Nikolay V. Mityukov, doctor of technical sciences, professor (Izhevsk, Russia), Miroslav Sapik, Ph.D. associate professor (Philosophy – Kolin, Czech Republic), Tomash Sigmund, Ph.D. (Philosophy – Prague, Czech Republic), Mariya Szuppe, Ph.D. (History – Ivry-sur-Seine, France), Judita Tancoshova, Ph.D, professor (Economics – Bratislava, Slovakia), Peter Zamarovsky, RNDr. (Nature Sciences – Prague, Czech Republic).

Guidelines for publications sent to the journals «Sociosphere» and «Paradigmata poznání»

Articles are to be sent in electronic format to e-mail: sociosphere@yandex.ru or sociosfera@seznam.cz. Each article should have a UDC. Page format: A4 (210x297mm). Margins: top, bottom, right – 2cm, left – 3cm. The text should be typed in 14 point font Times New Roman, 1.5 spaced, indented line – 1.25, Normal style. The title is typed in central alignment. The second line comprises the initials and the family name of the author(s); central alignment. The third line comprises the name of the organization, city, country; central alignment. The methodical articles should indicate discipline and specialization of students for which

these materials are developed. After a blank line the name of the article in English is printed. On the next line the name of the authors in English is printed. Next line name of the work place, city and country in English. After one line space comes the abstract in English (3–4 sentences) and a list of key words in English. The text itself is typed after one line space. Graphs, figures, charts are included in the body of the article and count in its total volume. References should be given in square brackets. Bibliography comes after the text as a numbered list, in alphabetical order, one item per number. References should be inserted manually. Footnotes are not acceptable. The size of the article is 4–25 pages. The registration form is placed after the text of the article and is not included in its total volume.

The name of the file

for the journal «Sociosphere» – family name and initials of the first author, for example: **German P**. The payment confirmation should be scanned and e-mailed, it should be entitled, for example **German P receipt**;

for the journal «Paradigmata poznání» – the file with an article – **PP-German P**, the payment confirmation – **PP-German P receipt**.

Materials should be prepared in Microsoft Word, thoroughly proof-read and edited.

**Образец оформления статьи для журналов
«Социосфера» и «Paradigmata poznání»**

**Sample of articles for journals
«Sociosphere» and «Paradigmata poznání»**

УДК 94(470)»17/18»

Культура г. Семиреченска в XIX веке

И. И. Иванов, кандидат исторических наук, доцент,

В. В. Петров, аспирант

Семиреченский институт экономики и права, г. Семиреченск,

Н-ский край, Россия

Culture in Semirechensk in the XIX century

I. I. Ivanov, candidate of historical sciences, assistant professor;

V. V. Petrov, postgraduate student

Semirechensk Institute of Economics and Law, Semirechensk,

N-sk region, 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.

Keywords: 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 произ-

вести обобщение и систематизацию всех сохранившихся в них публикаций 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)

**ИЗДАТЕЛЬСКИЕ УСЛУГИ НИЦ «СОЦИОСФЕРА» –
VĚDECKO VYDAVATELSKÉ CENTRUM «SOCIOSFÉRA-CZ»**

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.

Книги могут быть изданы в Чехии

(в выходных данных издания будет значиться –

Прага: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»)

или в России

(в выходных данных издания будет значиться –

Пенза: Научно-издательский центр «Социосфера»)

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 5 экземпляров в ведущие библиотеки Чехии или 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 экземпляры, подлежащие обязательной отсылке в ведущие библиотеки Чехии (5 штук) или в Российскую книжную палату (16 штук).

Другие варианты будут рассмотрены в индивидуальном порядке.

**PUBLISHING SERVICES OF THE SCIENCE PUBLISHING
CENTRE «SOCIOSPHERE» – VĚDECKO VYDAVATELSKÉ CENTRUM
«SOCIOFÉRA-CZ»**

The science publishing centre «Sociosphere» offers cooperation to everybody in preparing and publishing books and brochures of any kind:

- ✓ training manuals;
- ✓ autoabstracts;
- ✓ dissertations;
- ✓ monographs;
- ✓ books of poetry and prose, etc.

Books may be published in the Czech Republic
(in the output of the publication will be registered)

Prague: Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»

or in Russia

(in the output of the publication will be registered)

Пенза: Научно-издательский центр «Социосфера»

We carry out the following activities:

- Editing and proofreading of the text (correct spelling, punctuation and stylistic errors) – 1,1 € per 1 page*.
- Making an artwork – 0,7 € per 1 page.
- Cover design – 11,1 €.
- Print circulation in typography is by arrangement.

These types of work can be carried out individually or in a complex.

«Premium» package includes:

- editing and proofreading of the text;
- production of an artwork;
- cover design;
- printing coloured flexicover;
- printing copies in printing office;
- ISBN assignment;
- delivery of required copies to the Russian Central Institute of Bibliography or leading libraries of Czech Republic;
- sending books to the author by the post.

Quantity	Price in € for the number of pages				
	50 pages	100 pages	150 pages	200 pages	250 pages
50 copies	176	267	351	440	533
100 copies	240	349	451	560	667
150 copies	311	451	573	718	849
200 copies	382	556	702	878	1031

* Page size A4 (210 x 297 mm). Margins: left – 3 cm, the others – 2 cm; 1.5 spacing; indentation 1.25; size (font size) – 14; type – Times New Roman.

Circulation includes copies, which are obligatory delivered to the leading libraries of the Czech Republic (5 items) or to Russian Central Institute of Bibliography (16 items).

Other options will be considered on an individual basis. For questions and requests you can contact us by e-mail sociosphere@yandex.ru.

Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ»
Faculty of Business Administration, University of Economics in Prague
Faculty of Management, Bialystok Technical University
Penza State Technological University

NEW APPROACHES IN ECONOMY AND MANAGEMENT

Materials of the IV international scientific conference
on September 15–16, 2014

Editor – **V. V. Myakota**
Corrector – **J. V. Kuznetsova**
The original layout – **M. M. Zarifov**
Cover design – **Y. N. Bannikova**

Signed in print 26.09.2014. 60x84/16 format.
Writing white paper. Publisher's sheets 12,87.
100 copies.

Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», s.r.o.:
U dálnice 815/6, 155 00, Praha 5 – Stodůlky, Česká republika.
Tel. +420608343967,
web site: <http://sociosfera.com>,
e-mail: sociosfera@seznam.cz