



Научно-издательский центр «Социосфера»
Институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирского государственного университета
Факультет бизнеса Высшей школы экономики в Праге

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Материалы международной научно-практической
конференции 3–4 декабря 2013 года

Часть 1

Прага
2013

Проблемы и перспективы развития экономики и управления : материалы международной научно-практической конференции 3–4 декабря 2013 года. – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2013. – Ч. 1. – 112 с.

Редакционная коллегия:

Мухаметлатыпов Филор Усманович, доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой социологии труда и экономики предпринимательства Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.

Богатырева Марина Руслановна, кандидат социологических наук, доцент Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.

Галимова Айгуль Шариповна, кандидат экономических наук, доцент Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.

Алексеев Олег Александрович, кандидат философских наук, доцент Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.

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

Данный сборник объединяет в себе материалы конференции – научные статьи и тезисные сообщения научных работников, преподавателей и студентов, освещающие вопросы, связанные с развитием экономики управления. В ряде материалов сборника рассматриваются проблемы человеческого потенциала, рекламы и маркетинга. Освещаются вопросы инноваций и перспектив экономики и менеджмента. Авторы уделяют внимание учёту и контролю деятельности субъектов экономики. Много статей посвящено международным, внутривнутригосударственным и региональным аспектам социально-экономического развития.

УДК 33

ISBNI 978-80-87786-84-0

© Vědecko vydavatelské centrum
«Sociosféra-CZ», 2013.

© Коллектив авторов, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

I. PR, РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ

| | |
|---|----|
| Орунова А. Ч. Возможности современных PR-технологий..... | 6 |
| Багдасарян А. Г. Развитие рекламного рынка в современном мире | 7 |
| Галимова Э. И. Манипулятивные методы в рекламе | 10 |
| Удалова И. Б., Кириллова К. В. Маркетинговые онлайн-исследования: перспективы, основные плюсы и минусы..... | 11 |
| Кандаурова И. Р., Латыпова З. Ф. Проблемы маркетинга в России | 13 |
| Учинина Т. В., Полякова А. В. Анализ потребительских предпочтений в жилищной сфере (на примере г. Пензы) | 15 |

II. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

| | |
|--|----|
| Алексеев О. А., Имаева Э. Г. Труд как работа и созидаящая деятельность..... | 17 |
| Богатырёва М. Р., Каспранова Э. И., Файзуллина А. М. Современные проблемы управления персоналом | 19 |
| Алексеев О. А. Вопросы теории и практики формирования системы социально-сбалансированного управления персоналом предприятия | 20 |
| Латыпова З. Ф., Вафина Л. Р. Структура кадровой стратегии | 23 |
| Алексеев О. А., Каримова Э. Ш. Разработка документа, отражающего кадровую политику предприятия | 25 |
| Богатырева М. Р., Шкильдина А. Л. Совершенствование системы подбора молодых специалистов..... | 26 |
| Богатырёва М. Р., Гильманова Р. Р. Коучинг как метод управления персоналом | 27 |
| Богатырёва М. Р., Тимербулатова А. Р., Галимова Л. Ф. Обучение персонала как составная часть кадровой политики организации..... | 28 |
| Галина А. Э. Отраслевая направленность профессионального образования как фактор повышения качества подготовки кадров | 29 |
| Осадчий И. С. Организация обучения персонала на машиностроительном предприятии | 31 |
| Богатырева М. Р., Мустафина Л. И. Совершенствование профессионального уровня муниципальных служащих | 33 |
| Сафронова О. Л. Формирование требований к работнику в современной экономике: от ЕКС и ЕТКС к профессиональным стандартам | 34 |
| Богатырева М. Р., Уразбахтина Э. М., Габдуллина Л. И. Мотивация персонала | 41 |
| Бутова Т. В., Миловидова Н. А. Проблемы мотивации персонала в российских компаниях | 42 |
| Богатырева М. Р., Хатмуллина А. Ф. Проблема мотивации труда работников здравоохранения..... | 44 |

| | |
|---|----|
| Богатырёва М. Р., Закирова Д. Р., Абдрахманов Ф. Ф. Материальная и нематериальная мотивация персонала | 46 |
| Богатырёва М. Р., Хасанова Л. А., Салыхова Э. Ф. Оплата и стимулирование труда персонала..... | 47 |
| Алексеев О. А., Закирова Д. Р., Тимербулатова А. Р. Специфика разрешения конфликтов в организации | 48 |
| Богатырёва М. Р., Миргаязова З. Д., Хамитова О. А. Методические подходы к управлению текучестью кадров..... | 49 |
| Юрасов И. А., Горохов А. А. Социальные процессы в российском пролетариате | 50 |
| Семкина О. С., Щукин И. А. Влияние человеческого капитала на социально-экономическое развитие | 54 |
| Сагдеева Л. С. Влияние демографических факторов на качество человеческого капитала и потери экономики региона (на примере Кемеровской области) | 55 |
| Абдрахимова Р. Г. Экономические проблемы народонаселения и демография | 58 |
| Латыпова З. Ф., Ильясова И. Р. Особенности современного демографического взрыва | 59 |
| Богатырёва М. Р. Сущность и структурное формирование внешней трудовой миграции | 60 |
| Омарханова Ж. М., Мусин Р. М. Социальная устойчивость: проблемы исследования и анализа | 63 |

III. ИННОВАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

| | |
|---|----|
| Gaisina A. Survey of the venture business development in different countries | 69 |
| Макарова И. В. Некоторые аспекты освоения инноваций на российском рынке | 71 |
| Брагина Т. Е., Байгузина Л. З. Инновационное развитие экоэкономики..... | 74 |
| Омарханова Ж. М., Онодало В. Инновационное развитие горнометаллургической отрасли Казахстана | 76 |
| Беспяева Р. С., Исабаева З. А. Развитие инновационной и финансовой инфраструктуры на региональном уровне для поддержки отечественных инноваций | 78 |
| Doeva F. N. Manager of the 21st century | 81 |
| Богатырева М. Р., Ильина Е. Л., Сатаненко А. В. Управление масштабом проекта..... | 82 |

IV. УЧЁТ И КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

| | |
|---|----|
| Кулиш Н. В. Вектор развития бухгалтерского учёта в сельском хозяйстве России в условиях международной интеграции | 84 |
| Конева Н. В. Финансовый анализ предприятия на примере СПК «Совет» | 86 |
| Мусипова Л. К., Алиева А. Б. Внутренний аудит: понятие и необходимость информационного обеспечения | 91 |
| Лукина Е. В. Основные этапы развития международного аудита | 93 |

| | |
|---|-----|
| Махтиева М. С. | |
| Проведение годовой инвентаризации имущества и обязательств | 94 |
| Васильева А. В. | |
| О необходимости выявления операций по нецелевому расходованию ресурсов | 96 |
| Bespalova D. V., Tatarovskaya T. E. | |
| Internal control organization: problems and its solutions according to the foreign practice | 98 |
| План международных конференций, проводимых вузами России, Азербайджана, Армении, Белоруссии, Болгарии, Ирана, Казахстана, Польши, Украины и Чехии на базе НИЦ «Социосфера» в 2014 году..... | 102 |
| Информация о журнале «Социосфера» | 107 |
| Издательские услуги НИЦ «Социосфера» – Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» | 111 |

I. PR, РЕКЛАМА И МАРКЕТИНГ

ВОЗМОЖНОСТИ СОВРЕМЕННЫХ PR-ТЕХНОЛОГИЙ

А. Ч. Орунова

Астраханский государственный университет, г. Астрахань, Россия

Summary. This article contains the importance of PR-technologies in modern life and its possibility. Currently, the Russian PR is an essential part of the process of management and are inherently important means of communication, modern PR-technologies enable to maintain the status and performance of the company, which, in turn, is able to withstand a serious competitor on the market.

Key words: PR; public relations; advertising.

Связи с общественностью в современном мире стали безусловным компонентом успешного бизнеса. Не предусмотреть соответствующую статью расходов – очень рискованный шаг, который влечёт за собой тяжёлые последствия.

Сегодня PR-мероприятия включают в себя комплекс действий, направленных на продвижение товара, товарного знака, фирмы, её услуг. В современном мире не каждая PR-группа может организовать по-настоящему качественную компанию по продвижению.

Абсолютно любая компания для динамичного и эффективного развития использует качественную рекламу и помощь PR-агентов, эти средства помогают вывести товар или услуги на высокий уровень и составить конкуренцию на рынке. Актуальность темы исследования обоснована тем, что в настоящее время в России PR является существенной частью процесса управления и неотъемлемо важным средством общения, современные PR-технологии дают возможность поддерживать статус и работоспособность компании, которая, в свою очередь, способна выдержать серьёзную конкуренцию на рынке.

Одними из самых эффективных технологий рекламного профиля в российском бизнесе на сегодняшний день являются PR-технологии. PR – это управленческая деятельность, направленная на установление взаимовыгодных гармоничных отношений между организацией и общественностью, от которой зависит успех функционирования этой организации. PR реализуется за счёт таких средств, как рекламные кампании, агитационная деятельность и маркетинг. PR-технология, как и любая социальная технология, всегда представляет собой определённый воспроизводящийся технологический цикл – конечную последовательность процедур и операций [1].

Существует ряд признаков, позволяющих отделить PR-технологии от подобных им феноменов иной природы.

– Наличие социально значимой цели, целенаправленность и целесообразность. Данный признак требует, чтобы в качестве PR-технологии рассматривался такой управляемый процесс коммуникации, в ходе которого реализуется некоторая социально значимая задача, которая, в свою очередь, привлекала бы потенциальную аудиторию.

– Системность. PR-технология должна представлять собой согласованную систему действий социальных субъектов, т. е. упорядоченную совокупность действий и операций, имеющих устойчивую структуру, и направленную на реализацию главной цели.

– Планомерность. PR-технология является деятельностью, разворачивающейся в соответствии со специально заранее разработанным планом реализации.

– Оптимизация. Каждая PR-технология разрабатывается и реализуется с учётом критерия оптимальности. Возможны различные оптимизационные критерии. Одни технологии нацелены на получение заданного результата при наиболее эффективном (минимальном) использовании ресурсов. Другие технологии исходят из необходимости получения максимального эффекта при заданных ресурсах.

Третьи нацеливают на получение требуемого эффекта при заданных ресурсах в кратчайшие сроки.

– Дискретность, наличие начала и конца. PR-технология – это социальная технология решения конкретной задачи конкретного социального субъекта. Это означает её дискретность и конечность. Когда возникает соответствующая потребность, PR-технология разрабатывается и запускается в практику. Если технология разработана и реализована правильно, то её использование приводит к решению поставленной задачи. Решение задачи есть конечная точка функционирования PR-технологии. После этой точки действие технологии прекращается, поскольку потребность в ней отпадает.

Цикличность и возможность тиражирования. PR-технология имеет свой внутренний цикл, заданную последовательность этапов:

– теоретический этап предусматривает определение цели и задач технологизации, моделирование её объекта, выявление внутренних связей и закономерностей функционирования;

– методический этап связан с разработкой технологической схемы управления объектом, обоснованием и детализацией соответствующих процедур и операций;

– процедурный этап связан с организацией практической деятельности по подготовке технологического проекта.

Ключевой схемой для построения PR-технологий продолжает оставаться коммуникационная формула, предложенная Лассуэллом в 1942 году. Суть модели социальной коммуникации Лассуэлла заключается в последовательном ответе на вопросы:

– кто сообщает;

– что сообщает;

– кому сообщает;

– по каким каналам;

– с каким эффектом.

Следовательно, для построения PR-программы необходимо проанализировать и оценить коммуникатора, содержание сообщений, средства коммуникации, характеристики аудитории и изменения в сознании в результате воздействия сообщений [3].

Современные PR технологии разнообразны.

Одна из них – благотворительность, предполагающая оказание помощи тем, кто в этом нуждается, в виде передачи материальных ценностей или денежных средств, организации массовых культурных мероприятий, с помощью которых можно сохранить репутацию на высоком уровне.

Существуют различные PR-технологии, и их специфика заключается в воздействии на общественное сознание с целью его изменения.

Библиографический список

1. Мартынова С. Э. Управление общественными отношениями. Тезисы лекций. – Томск, 2010. – 6 с.
2. Романов А. Пути повышения доверия населения к исполнительной власти района // Власть. – 2006. – № 1. – С. 33–38.
3. Актуальные проблемы теории коммуникации : сб. науч. трудов. – СПб. : Изд-во СПбГПУ, 2004. – С. 11–20.

РАЗВИТИЕ РЕКЛАМНОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

А. Г. Багдасарян

Кубанский социально-экономический институт, г. Краснодар, Россия

Summary. In this article advertising is a complex social phenomenon, which has stepped far beyond the type of employment rights. It represents not just a business but a much more widespread phenomenon, covering, or at least influencing almost all spheres of society life: production (advertising acts as a weapon sales of produced goods).

Key words: advertisement; advertising; marketing; advertising business.

Реклама в современном мире представляет собой сложное социальное явление, далеко шагнувшее за рамки вида трудовой деятельности человека. Она представляет собой не просто бизнес, а значительно более широкое явление,

охватывающее или, по меньшей мере, оказывающее влияние почти на все сферы жизни общества: производственную (реклама выступает как орудие сбыта произведенного товара); социальную (реклама выполняет коммуникативную функцию, соединяя интересы различных групп общества); нравственно-правовую (цивилизованная реклама служит инструментом пропаганды этических и правовых норм в торгово-экономической деятельности); культурно-образовательную. Фактором, оказавшим глобальное влияние на рекламу в последнее время, можно назвать переход общества с технологической на новую, информационную стадию развития. Развитые страны Запада уже вступили по существу в новую эпоху – эпоху глобальных информационных процессов [1, с. 25].

Реклама в современном производстве представляет собой совокупность элементов маркетинга, направленных на стимулирование продвижения и сбыта товара на рынке. Эта система, как рассматривалось ранее, состоит из пяти элементов: собственно реклама, сейлз промоушн, директ-маркетинг, паблик рилейшнз и сопутствующие материалы и мероприятия. Таким образом, реклама входит важнейшей составной частью в процесс планирования производства, разработки и выпуска товара, сбыта его на рынке. Рекламный менеджмент выступает как составная часть общей и маркетинговой стратегии организации. Отличительной чертой современной рекламы является её многофункциональность. Речь идёт о целой системе специфических функций, которые возникли в процессе развития рекламы на протяжении последних десятилетий. Реклама изначально выполняла две функции в товарном производстве:

1) экономическую, стимулируя спрос, способствуя и ускоряя процесс продажи товаров;

2) информационную, сообщая потребителям о наличии товаров, производителе, главных характеристиках и потребительских свойствах продукции фирм и т. д.

Реклама на современном этапе выполняет коммуникативную функцию: она объединяет в единый информационно-производственный процесс четырёх участников маркетинговой деятельности фирмы – самой организации (рекламодателя), рекламного агентства, рекламного средства и потребителя. С помощью рекламы происходит процесс взаимного обмена информацией. Специфическими функциями рекламы становятся рассмотренные выше общие функции менеджмента – контроль и координация – в системе рекламной деятельности фирмы. Исследование эффективности рекламной кампании в целом и на отдельных её этапах позволяет руководству фирмы выявить удачные и неудачные её звенья и предпринять в случае необходимости корректирующие действия. Вступление человечества в информационную стадию развития радикально меняет самые разные сферы жизнедеятельности общества. Таким радикальным изменениям подвержена и реклама. Поэтому очень важно проследить возможные тенденции её развития в будущем, в начале нового, XXI столетия. Фактором, который окажет исключительно большое влияние на все области жизни человечества, будет научно-технический прогресс. Он вызовет громадные перемены и качественные сдвиги в области производства, маркетинга и соответственно рекламы. Этот же фактор повлияет и на радикальные изменения отношения человека к окружающему миру и самому себе. В массовом сознании сформируется новая шкала ценностей по отношению к предметам потребления. Это в свою очередь будет способствовать радикальным преобразованиям рынка с переориентацией маркетинговых и рекламных служб на удовлетворение конкретных, реальных нужд конкретного потребителя. Предстоят большие демографические изменения в мире в будущем. Так, по прогнозам, значительно увеличится доля людей пенсионного возраста в населении развитых стран, а также в европейских странах бывшего социалистического лагеря. Этот фактор самым прямым образом повлияет на рынок, вызвав необходимость переориентации сбыта и рекламы товаров на покупательские сегменты по возрастному цензу. Вероятно, это будут разные товары и разные формы их рекламирования для людей разных возрастных групп, или новые виды товаров.

Характерной чертой современной рекламы является приобретение её новой роли в результате вовлечения в процесс управления производственно-сбытовой деятельности промышленных и сервисных фирм. Суть новой рекламы в том, что она стала неотъемлемой и активной частью комплексной системы маркетинга

и эффективность рекламно-информационной деятельности производителя и её соответствие новым требованиям мирового рынка [2].

Структура рекламы содержит следующие пять основных моментов:

Во-первых, это способность привлечь внимание. Очень важно, насколько привлекается внимание читателей заголовком, телезрителей – видеорядом. Воздействует ли реклама именно на те категории потенциальных потребителей, на которые она рассчитана.

Во-вторых, сила воздействия на эмоции потребителей рекламы. Какие чувства рождаются у них при влиянии на них рекламы, насколько удачен рекламный аргумент и правильно ли он подан.

В-третьих, какова сила воздействия. Победит ли, допустим, зритель после просмотра рекламы покупать этот товар или останется сидеть в кресле, несмотря на то, что реклама понравилась ему и есть необходимость в приобретении данного товара.

В-четвёртых – это информативность. Ясно изложен рекламный аргумент? Насколько ёмко показана полезность рекламируемого объекта. И последнее. Захочет ли человек прочитать сообщение или посмотреть рекламный ролик до конца. Насколько эффективно привлекается внимание людей.

Процесс разработки рекламы включает в себя, как правило, два этапа. Вначале принимается решение о структуре рекламного сообщения, разрабатывается центральный тезис (рекламный аргумент), информирующий о важнейших свойствах и отличительных особенностях товара, и форма его изложения. Затем приступают к разработке непосредственно рекламного материала: разрабатывается текст и стиль, подбираются подходящие слова, цветовое оформление и дизайнерское решение. Следует также учитывать что, как правило, реклама бывает более эффективной, когда на товар возрастает спрос, нежели при его падении.

Сфера деятельности рекламы гораздо шире составления объявлений. Как составляющая часть маркетинга-системы она включает в себя:

- изучение потребителей, товара или услуги, которые предстоит рекламировать;
- стратегическое планирование в смысле постановки целей, определение границ рынка, обеспечения ассигнований и разработки творческого подхода и планов использования средств рекламы;
- принятие тактических решений по смете расходов при выборе средств рекламы, разработке графиков публикаций и трансляции объявлений;
- составление объявлений, включая написание текста, подготовку макета, художественного оформления, и их производство.

В то же время, реклама представляет собой многофункциональное предприятие. Важно осознать, что реклама – деятельность многофункциональная. Розничные торговцы рекламируют продаваемые ими товары или услуги по обычным ценам или по ценам «ниже розничных». Сообщая об открытиях, закрытиях, годовщинах или новых сотрудниках, делают акцент на ценах или престиже, на скидках или первосортных товарах, на новинках или модной старине. А то и просто концерны выпускающие автомобили поздравляют нас с праздником или просят ездить осторожнее. Производители дают рекламу, чтобы побудить нас покупать их товары или услуги у розничных торговцев. Или действуют напрямую, торгуя на основе почтовых заказов или с помощью коммивояжеров. Деловые предприятия адресуют свою рекламу деловым предприятиям с целью продажи химикатов, оборудования, услуг ЭВМ или правительству, предлагая мощности для производства танков и т. д. Правительство рекламирует продажу облигаций, идею рационального использования энергоресурсов, идею службы в вооружённых силах. Местные органы власти дают рекламу, чтобы подтолкнуть развитие туризма (или ограничить его), привлечь к себе промышленные предприятия, популяризовать идею массовых транзитных перевозок через свою территорию или внушить землякам чувство гордости. Некоммерческие организации призывают в рекламе активно поддерживать того или иного политического кандидата или выступать против него, охранять дикую природу или просто род человеческий [3, с. 78].

Начав свою историю ещё в древнем мире, реклама всё время своего существования удовлетворяла специфические потребности человека в общественных коммерческих коммуникациях. При этом её роль то возрастала, то резко снижалась.

Этот сложный процесс определялся, прежде всего, характером целей рекламодателей. Важным фактором являлось также наличие свободы выбора у адресатов рекламных обращений в сфере экономики, политики, личной и социальной жизни. Реклама является постоянным спутником человека, каждодневно и массированно воздействует на него. Следствием этого стала та важнейшая роль, которую играет реклама в жизни постиндустриального информационного общества. Эта роль уже давно не ограничивается рамками ни коммерческих коммуникаций, ни даже всей рыночной деятельности. Особенно велико значение рекламы в областях экономики и общественной жизни. Нельзя также не отметить её значительную образовательную и эстетическую роль [4, с. 88].

Сегодня пришло понимание чрезвычайной важности социальной рекламы и для дальнейшего развития экономики и не только в части снижения людских потерь (на дорогах, от пьянства, наркомании), но в отношении поддержки государственными структурами, бизнесом и частными лицами общественно значимых инициатив и программ (защита и восстановление исторических памятников, охрана окружающей среды). К проблемам формирования здорового образа жизни уже сегодня тесно примыкают проблемы формирования асоциальных обществ и движений, сект, благотворительной деятельности, борьбы со стрессовыми ситуациями, нарушения прав человека, помощи инвалидам, престарелым, одиночества. Уровень актуальности (первоочерёдности) той или иной проблематики может определяться крупными общественными объединениями и организациями на основе данных социальной статистики, социологических служб и изучения общественного мнения, а также самой быстро изменяющейся жизнью. Возможно, пришло время создания на базе ряда структур специальных подразделений, изучающих законодательскую и реальную практику социальной рекламы в различных странах, её целевые аудитории и эффективность, приемлемость их использования с учётом отечественного менталитета. Помимо этого, названные подразделения, а также инициативные группы могут выполнять функции так называемого «социального аудита»: борьба с нарушением этических норм, коррекция неправильных представлений об объектах рекламирования и другие, не подменяющие prerogatives ФАС функции. В системе этих общественных образований могут быть представлены юристы, экономисты и статисты, информатики, маркетологи, рекламисты и пиарщики, журналисты, деятели культуры и искусства.

Развитие интереса к социальной рекламе должно поддерживаться разнообразными конкурсами, фестивалями, форумами при широкой поддержке со стороны СМИ, общественных организаций и отдельных граждан.

Библиографический список

1. Гермогенова Л. Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации. – М., 2004.
2. URL : <http://www.marketing/marketing93.php> (дата запроса 5.11.2013).
3. Рожков И. Я. Международное рекламное дело. – М., 2004.
4. URL : <http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/sotsialnaja-reklama-problemy-i-perspektivy-razvitiija/> (дата запроса 5.11.2013).

МАНИПУЛЯТИВНЫЕ МЕТОДЫ В РЕКЛАМЕ

Э. И. Галимова

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. This article describes some of the methods of manipulation of human consciousness in advertising. That applies to the sale of a product. What is advertising in the eyes of the entrepreneur and the buyer.

Key words: advertising; people's minds; manipulation.

Реклама – это одно из общественных явлений, о котором можно говорить много и позитивного, и отрицательного. С одной стороны, люди нуждаются в ней, многие предприниматели испытывают настоящую потребность в быстром

оповещении о своих товарах и услугах потребителю. Но с другой стороны, довольно многие имеют весьма скептическое отношение к рекламе.

Мало для кого является секретом то, что реклама может быть мощным оружием для манипуляции нашим сознанием. Реклама предполагает не простое информирование людей о товарах и услугах, но и попытается склонить их интересы в сторону предлагаемого товара.

На сегодняшний день манипулирование востребовано как никогда, ведь конфликт между рекламодателями (навязать своё) и потребителями (купить лучшее) накаливается вследствие обострения конкурентной борьбы.

Манипуляция сознанием присутствует в любых сферах общественной жизни. Это означает, что во всех сферах жизни есть эго манипулятор, который тайно навязывает свою систему ценностей, так как не может делать это «в открытую».

Под манипуляцией понимаются не только ловкие действия с предметами, как определялось это понятие пару веков назад, а ещё и проведение отвлекающих приёмов, умение скрывать свои настоящие действия или намерения [1, с. 44].

Так в духовной сфере через образование, искусство, приоритеты воспитания, пропагандируются духовные ценности.

Социальные идеи, такие как свобода равенства, братства, пропагандируются в социальной сфере.

Используются такие методы как Эвфемизация (замена слова с негативной семантикой позитивным или нейтральным по смыслу), Подмена понятий, Сравнение в пользу манипулятора, Риторические вопросы и т. д.

В конце можно сказать, что в рекламном рынке методы манипуляции используются очень активно. За счёт обращения к подсознанию людей (их знаниям, стереотипам) они становятся эффективными и всё чаще производители прибегают к ним. К сожалению, реклама не всегда несёт правдивую и честную информацию. Поэтому моральной оценке подлежит сам факт такого воздействия на аудиторию.

Из-за этого существует вопрос – использовать их или нет. Компания решает его для себя, но это такая ситуация, в которой выгода должна согласовываться с моральными устоями общества [2, с. 69].

Библиографический список

1. Белгородский А. А. Манипулятивные методы в рекламе // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 6(50). – С. 43–54.
2. Поляков В. А. Анализ становления мирового рекламного рынка и рекламы в России // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2(52). – С. 67–74.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ОНЛАЙН-ИССЛЕДОВАНИЯ: ПЕРСПЕКТИВЫ, ОСНОВНЫЕ ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

И. Б. Удалова, К. В. Кириллова

**Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского,
Нижегородский институт менеджмента и бизнеса,
г. Нижний Новгород, Россия**

Summary. The article is about the meaning of Online Marketing Research. In the article authors highlight main opinions about perspective of their application. The authors present the main advantages and disadvantages of research in this format.

Key words: marketing; marketing research; online marketing research.

Маркетинговые исследования, представляющие собой «сбор, отображение и анализ данных по разным аспектам маркетинговой деятельности» [2, с. 108], являются неотъемлемой частью современного маркетинга. Они, как и маркетинг в целом, претерпели некоторые изменения, вызванные возрастанием роли информационной среды в повседневной жизни многих людей. Особую роль в данном случае сыграл Интернет, который, по мнению Ф. Котлера, «открывает ряд совершенно новых путей для повышения эффективности бизнеса» [3, с. 47]. Возможности Интернет-среды позволили не только успешно развиваться онлайн-торговле, но явились толчком

к развитию новых направлений в маркетинге: контекстной рекламы; продвижения товаров с помощью социальных сетей; создание специализированных Интернет-услуг и др. Изменения коснулись и такой маркетинговой составляющей как маркетинговые исследования, которые теперь можно проводить в формате онлайн. Именно о таком виде маркетинговых исследований и пойдёт речь в статье. Задачами данной работы авторам представляется выявление причин роста популярности онлайн-исследований и рассмотрение основных преимуществ и недостатков данного вида исследований по сравнению с традиционными маркетинговыми исследованиями.

По данным экспертов, рынок маркетинговых онлайн-исследований развивается с наступлением 21-го столетия. Однако нельзя не отметить, что, по сравнению с европейским и американским рынками, российский рынок онлайн-исследований более молодой. Как было отмечено объединением исследователей рынка и общественного мнения (ОИРОМ), «доля онлайн-исследований в России была едва заметна – 1–2 % от общего объёма рынка маркетинговых исследований (около \$210 млн в 2006 году)» [4]. В 2008 году рынок маркетинговых онлайн-исследований составлял лишь 5 %, в то время как в странах-лидерах по популярности данного типа исследований (Финляндия, Австралия, Канада) – около 30 % [4]. Несмотря на такие скромные цифры, ведущие российские компании по проведению различных маркетинговых исследований отмечают потенциал онлайн-исследований. По данным опроса участников съезда региональных исследователей, проведённого в 2010 г. компанией «Tiburon Research», участники опроса предполагают, что наибольший рост показателей доли среди различных методов маркетинговых исследований будет наблюдаться именно у онлайн-опросов [1]. Перспективность применения метода онлайн-исследований подтверждает, по мнению авторов, и тот факт, что ведущая исследовательская компания России «Ромир» с 1999 года успешно проводит данный вид исследований, на сегодняшний день суммарно в российских панелях «Ромира» и партнёрских компаний насчитывается уже более 1,2 млн человек [5]. Говоря о перспективности данного вида исследований, можно, на наш взгляд, обратиться к прогнозам, сформировавшимся в странах, где рынок онлайн-исследований на сегодняшний день один из наиболее развитых; так «по оценкам американских экспертов, в ближайшие годы до 50 % всех маркетинговых исследований в мире будет проводиться в сети Интернет» [6].

Как мы видим, существует множество подтверждений тому, что маркетинговые исследования в формате онлайн будут всё более популярными, однако это не означает, что именно данный вид исследований является наилучшим, он, безусловно, обладает весомыми преимуществами, но нельзя забывать, что ему присущи и некоторые недостатки. В таблице, приведённой ниже, рассмотрены основные плюсы и минусы онлайн-исследований.

Основные преимущества и недостатки маркетинговых онлайн-исследований

| № п/п | Преимущества маркетинговых онлайн-исследований | Недостатки маркетинговых онлайн-исследований |
|-------|--|---|
| 1. | Оперативность | Ограниченность выборки по стилю жизни |
| 2. | Гибкость цен | Ограниченность выборки по возрасту |
| 3. | Сравнительно низкие затраты | Возможность смещения в пользу «профессиональных респондентов» |
| 4. | Возможность оперативного внесения изменений | Сложность в оценке достижимости целевой аудитории |
| 5. | Сравнительно большая открытость респондентов | Отсутствие возможности оценить невербальную реакцию респондентов |
| 6. | Более широкий географический охват | Потенциально высокая чувствительность результатов к удовлетворённости респондентов от общения с компанией |
| 7. | Низкий процент брака полученных данных | Отсутствие у респондентов возможности оценить товар с помощью всех пяти чувств |
| 8. | Более лёгкое привлечение трудоспособного населения | Отсутствие возможности проверить концентрацию респондентов, их собранность |

Как показано в таблице, составленной авторами на основе различных литературных источников, посвящённых исследованиям в формате онлайн, рассматриваемые маркетинговые исследования обладают как плюсами, так и минусами. Наиболее весомыми, с точки зрения заказчиков, по нашему мнению, являются первые три преимущества: оперативность, гибкость цен и более низкие (по сравнению с традиционными маркетинговыми исследованиями) затраты. Ещё одним важным плюсом является более широкий, чем у традиционных исследований, географический охват онлайн-исследований. Именно эти качества маркетинговых онлайн-исследований помогли им получить распространение. Среди серьёзных недостатков следует отметить ограниченность выборки по стилю жизни (респонденты могут быть только активными пользователями Интернет) и возрасту (преимущественно лишь люди до 40 лет готовы принимать участие в онлайн-опросах), а также возможность смещения выборки в сторону так называемых «профессиональных респондентов», которые активно принимают участие в опросах по любой тематике с целью получения максимальной суммы денег за участие и нередко без стремления к честности, откровенности в своих ответах. Другие перечисленные в таблице недостатки и достоинства онлайн-исследований, по мнению многих экспертов, не столь весомы, но могут выйти на первый план при принятии решений заказчиком исследования в отдельно взятых отраслях и сферах его деятельности.

В заключение хотелось бы отметить, что, несмотря на все минусы, перечисленные в таблице, мы согласны с мнением тех, кто прогнозирует дальнейший рост популярности маркетинговых онлайн-исследований. Поскольку уже сегодня исследовательские компании по всему миру ищут пути преодоления недостатков данного вида маркетинговых исследований, а их заказчики всё чаще интересуются именно данными исследованиями. Кроме того, современный темп жизни, всё возрастающее число Интернет-пользователей, повышение значимости информационной среды способствуют росту доли онлайн-исследований в общей массе маркетинговых исследований.

Библиографический список

1. Виртуальные возможности – Research&Trends [электронный ресурс]: URL: http://www.r-trends.ru/investigations/investigations_291.html (дата обращения: 06.11.2013).
2. Голубков Е. П. Маркетинг. Словарь терминов. – М. : Дело и Сервис, 2012. – 320 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / пер. с англ. – М. : Альпина Паблишерс, 2012. – 211 с.
4. Кто есть кто на рынке онлайн исследований – Research&Trends [электронный ресурс]: URL: http://www.r-trends.ru/investigations/investigations_299.html (дата обращения: 03.11.2013).
5. Online панель [Электронный ресурс]: URL : <http://romir.ru/market/onlinepanel> (дата обращения: 01.11.2013).
6. Фокус-группы он-лайн! Новые технологии маркетинговых исследований [Электронный ресурс]: URL: <http://www.4p.ru/main/theory/3013/> (дата обращения: 06.11.2013).

ПРОБЛЕМЫ МАРКЕТИНГА В РОССИИ

И. Р. Кандаурова, З. Ф. Латыпова

Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика
Башкортостан, Россия

Summary. This article describes the problem of the formation and development of marketing as part of an independent science and business in Russia. Highlighted a number of problems such as: lack of understanding of the essence, the research cost, shortage of staff, inadequate legal framework. But the globalization of the world economy contributed to the solution of these problems, you need only time.

Key words: efficiency; interpretation; marketing department; qualified; costs.

В западных странах одна концепция маркетинга сменяла другую. Производственная концепция, которая была ориентирована на производство, была сменена на сбытовую концепцию, ориентированную на реализацию товаров и услуг. Далее после сбытовой концепции следовала маркетинговая концепция, при

которой производство ориентировано на потребителей, и та, в свою очередь, уступила место социально-этическому маркетингу, при котором предприятия решают социальные вопросы, совместно преследуя свои коммерческие цели. Таким образом, смена концепций на Западе происходила последовательно и по мере развития рыночных отношений. Совершенно другая ситуация сложилась в России. Готовые западные бизнес-модели здесь никак не прижились, поскольку резко сменились политический режим и экономический строй. На положение дел повлияли несформированная правовая база и логистические связи.

Итак, каковы проблемы развития и становления маркетинга в России? Представим ряд факторов, которые необходимо решать только комплексно. Неравномерное развитие рынка, неразвитость самого рынка, дефицит квалифицированных кадров, неверная интерпретация сути маркетинга, отсутствие рыночной мотивации у населения, монополизация многих рынков и чиновничий произвол. Это далеко не весь список проблем, препятствующих становлению маркетинга в России.

Руководство предприятий уделяет недостаточно внимания маркетингу. Даже успешно справляясь с задачами оптимизации производства, реализации продукции, снижения издержек, выдерживать конкуренцию бывает очень трудно. Предприятие, не проводя маркетинговые исследования, не может выпускать продукцию, которая нужна потребителю, так как весь акцент смещён в сторону производства, а маркетингу, в силу менталитета или иных причин, отводится второстепенная роль.

Тормозящим фактором развития маркетинга в России является стоимость проведения маркетинговых исследований. Так как они должны проводиться целыми отделами, то гонорар за проделанную работу существенно возрастает, его зачастую не в состоянии оплатить предприятия. А проведение маркетинговых исследований неквалифицированными кадрами, являясь дешёвым, не имеет никакой отдачи. Существует определённый порог затрат на маркетинговые исследования, ниже которого эффективность равна нулю.

Но, даже имея средства на содержание отдела маркетинга, предприятие ощущает нехватку квалифицированных кадров в области маркетинга, рекламы и пиара. Качество образования в российских университетах по направлению «Маркетинг» оставляет желать лучшего, так как сами преподаватели не владеют в совершенстве этим инструментом.

Весомый фактор, тормозящий развитие маркетинга в России – это монополизация отдельных отраслей рынка. В таких предприятиях отдел маркетинга попросту не нужен, так как конкурентов нет, и их появление маловероятно из-за высоких входных барьеров и коррупции в рядах госслужащих.

Важнейший аспект, влияющий на развития рыночных отношений в целом и маркетинга в частности – это совершенствование правовой базы. Её несовершенство, в свою очередь, открывает возможность для ведения теневого бизнеса, использования административного ресурса в целях давления на конкурентов, недопущения на рынок. В подобных случаях эффективность управления предприятием очень низкая и не требует затрат на исследование рынка, потребностей населения и так далее. Налаженная система откатов среди правящих кругов усугубляет проблему, описанную выше.

Однако следует отметить, что намечается тенденция к становлению маркетинга как неотъемлемой части рыночной экономики. Всё больше и больше руководителей предприятий осознают роль маркетинга в бизнесе и придают ему большую значимость. Федеральные, региональные власти также прибегают к действенному инструменту для решения социально-экономических проблем. Также такая тенденция связана с глобализацией мировой экономики, в частности с вступлением России в ВТО и ряд других организаций.

Таким образом, в данной статье были описаны проблемы маркетинга в России, связанные со многими сторонами российской действительности. Но любые проблемы имеют решения и решения выше описанных проблем тесно коррелированы со временем.

Библиографический список

1. Андреев Д. В. Проблемы развития маркетинга в России // Библиотека маркетолога. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2005/3/3745.html>.
2. Горст Н. В. Проблемы применения маркетинга в российских предприятиях г. Красноярск 2011 г. URL: http://sibac.info/files/2011_03_01_Reklama/Gorst_Misineva.pdf.
3. Длигач А. А. Писаренко Н. Л. Проблемы существования маркетинга в России. Наши реалии // Маркетинг в России и за рубежом». – 2005 г. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2005/3/3745.html>.

АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ (НА ПРИМЕРЕ Г. ПЕНЗЫ)

Т. В. Учинина, А. В. Полякова

Пензенский государственный университет архитектуры
и строительства, г. Пенза, Россия

Summary. Relevance of the topic is determined by the need to conduct market research to identify consumer preferences in housing. The article deals with the methodological aspects of this type of study and presented the results.

Key words: marketing; consumer; residential area; preferences; residential real estate.

Социологические и маркетинговые исследования определяют потребность в жилье как одну из важнейших потребностей, актуальных для жителей г. Пензы (степень важности потребностей варьируется в зависимости от возраста и социального статуса опрошенного населения, в группе «26–30 лет» жилищные потребности входят в разряд первостепенных). Анализ потребительских предпочтений в жилищной сфере проводится в несколько этапов:

- 1) анализ поведения потребителей на рынке жилья;
- 2) анализ жилищного фонда г. Пензы, рыночной стоимости жилья, деятельности застройщиков;
- 3) моделирование ситуаций при принятии потребительских решений.

На основании проведенного анализа, выполненного по указанным выше этапам, можно сделать следующие выводы:

1. Жильё – это специфический капитальный товар длительного пользования, удовлетворяющий важнейшие потребности личности. Кроме того, жильё характеризует социальный статус и уровень доходов человека [1; 2].

2. Сегментация потребителей может осуществляться по различным факторам [3]: этническому, демографическому, социальноэкономическому, психологическому, поведенческому и ситуационным.

При анализе демографических факторов выявлено, что:

– потребность в жилье входит в одну из важнейших потребностей, актуальных для жителей г. Пензы (степень важности потребностей варьируется в зависимости от возраста и социального статуса опрошенного населения, в группе «26–30 лет» жилищные потребности входят в разряд первостепенных);

– результаты показывают, что только пятая часть опрошенных удовлетворена своими жилищными условиями. Степень неудовлетворённости выше у людей в возрасте 26–45 лет;

– количество жителей, неудовлетворённых жилищными условиями в городе Пензе в возрасте 26–45 лет, когда человек обладает наибольшей покупательской способностью, составляет более 50 %;

Анализ социальных факторов показал, что:

– Средний класс в развитом обществе является основным адресатом маркетинговых коммуникаций [4; 5]. По нашему мнению, к среднему классу в г. Пенза можно отнести семью, имеющую доход от 40 до 70 тыс. руб., которая обладает потенциальной возможностью приобрести жильё, при этом обладая возможностью удовлетворять текущие потребности, получать образование и т. д.

– Среди людей, купивших новую квартиру, своим бизнесом занимаются 32 % опрошенных, работают на промышленном предприятии 23 %, являются наёмными сотрудниками 16 %.

В г. Пензе наибольшим спросом пользуется жильё эконом-класса, поэтому застройщикам следует развивать данное направление.

Библиографический список

1. Баронин С. А., Анчихров Е. А., Толстых Ю. О. Управление инвестиционным развитием комплексной жилой застройки территорий на основе систем кадастра недвижимости // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2011. – № 5–2.
2. Баронин С. А. Методологические аспекты формирования и развития эффективных территориальных рынков доступного жилья // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. – 2006. – № 6.
3. Гречко Ю. В. Маркетинговый инструментарий управления поведением потребителей на первичном рынке жилья : дис. ... канд. экон. наук. – Волгоград, 2007.
4. Махрова А. Г., Сапожников А. Ю. Влияние социально-экономической ситуации на рынок жилья в городах России: опыт анализа и моделирования // Региональные исследования. – 2007. – № 4(14).
5. Учинина Т. В., Толстых Ю. О., Биксалиева Д. Р. Особенности строительства и развития коттеджных посёлков экономкласса, удовлетворяющих требованиям энергоэффективности (на примере г. Пензы) // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 4; URL : <http://www.science-education.ru/104-6701> (дата обращения: 08.11.13).

II. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ В КОНТЕКСТЕ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

ТРУД КАК РАБОТА И СОЗИДАЮЩАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

О. А. Алексеев, Э. Г. Имаиева

Институт экономики, финансов и бизнеса, г. Уфа,
Республика Башкортостан, Россия

Summary. Dual economic and social essence of work as a factor of creation of value and human development comes out in terms of etymological analysis of the concepts «work», «labor», «activity».

Key words: work; labor; activity.

Ближайшими в «сетке» категорий понятию «труд» один из ведущих российских социологов Ж. Т. Тощенко считает такие понятия как «работа» и «деятельность». [8, с. 3, 42]. С позиции отечественной социологической школы понятия «труд», «работа», «деятельность» раскрывают различные грани одной и той же сущности, отражая те или иные аспекты преобразующей активности человека как деятельного субъекта в его отношении к природе и миру в целом. Однако для более точного схватывания сущности человеческой активности необходимо различать смыслы родовых понятий «трудиться», «работать» и «производить».

Исследователи при рассмотрении данного вопроса часто ссылаются на книгу философа Ханны Арендт «Human Condition», в которой она отметила, что «каждый европейский язык, будь то древний или современный, содержит два этимологически не связанных между собой слова, которыми мы обозначаем одну и ту же деятельность, и сохраняет обе эти лексемы ввиду их постоянно синонимического употребления...» [2, p. 78–80].

Так, в греческом языке, например, это слова «ponein» и «ergazesthai», в латинском – «laborare», с одной стороны, и «facere» или «fabricare» – с другой, в немецком – «arbeiten» и «werken». У французов – это «travailler» и «ouvrage», а англичане пользуются словами «labour» и «work». Если первая группа слов выражает затраты прежде всего физических усилий в определённое рабочее время и, таким образом, показывает, что речь идёт о работе вообще, об абстрактном труде, то вторая группа слов предполагает, что эти усилия затрачиваются на определённую конкретную работу, и следовательно, речь идёт о конкретном труде.

В русском языке этому соответствуют, с одной стороны, глаголы «трудиться», «работать», жаргонное «вкалывать» и, с другой стороны, «производить», «изготавливать», «делать», «вырабатывать». Глаголы второй группы по смыслу связаны с конкретным ремеслом, мастеровитостью, продуктивностью и даже с искусством или творчеством; в то время как глаголы, применяемые в простом смысле – «работать», подразумевают обезличенные затраты труда работника.

Согласно Оксфордскому словарю английского языка, впервые слово «labour» было употреблено в 1776 году для обозначения «физического усилия, направленного на удовлетворение материальных потребностей сообщества». Позднее оно стало обозначать преимущественно труд наёмных работников за заработную плату. До этого употреблялось понятие «work», которым обозначался процесс выполнения тех или иных функций – военных, земледельческих, ремесленных, торговых. Трудовые функции были связаны с добычей непосредственных благ. Данное понятие не употреблялось по отношению к людям, занятым управлением государством, равно как искусством, наукой и прочей деятельностью в сфере духовного производства, так как труд носил механический и принудительный характер, и в смысле затраты физических усилий (энергии) обозначал также функционирование машин и механизмов. Позднее, когда понятие трудовой деятельности (как профессионального занятия) расширило сферу своего применения, оно

отошло от первоначального смысла, связанного только с физическими усилиями и стало включать в себя умственный, управленческий, и так называемый «творческий труд», т. е. практически все сферы преобразующей, созидающей деятельности человека. Поэтому потребовался более определённый и узкий по смыслу термин «labour», связанный прежде всего с затратами человеческих умственных и физических усилий, фиксирующий самые общие моменты любой трудовой деятельности, вне зависимости от характера и сферы её приложения.

Не случайно многие классики экономической мысли обращались к указанной двойственности понятий «труд – работа», пытаясь установить меру экономической ценности через наиболее общие характеристики труда. Так, К. Маркс заключал, что товарный обмен фактически сводится к обмену определёнными количествами труда и за формой товарных стоимостей скрывается «одинаковый и, следовательно, равнозначный человеческий труд» [4, с. 69]. Ф. Энгельс также уделил внимание этому вопросу, уточнив, что «работа» в продуктивном смысле, то есть затрачиваемая в определённой конкретной форме, – это и есть труд [5, с. 422, 624]. В примечаниях к «Капиталу» Ф. Энгельс специально обратил внимание на то, что в языке (в частности, в английском) существуют два различных слова для обозначения двух различных сторон труда: «труд конкретный, качественно определённый, создающий потребительные стоимости, называется work, а труд абстрактный, количественно определённый, создающий стоимость, называется labour» [6, с. 56]. Последний как раз и характеризует наиболее общий для всех товаропроизводителей аспект труда как экономического явления. Маркс и Энгельс употребляли термины «work» и «labour» также для обозначения различий между сложным и несложным, квалифицированным и неквалифицированным трудом. В отличие от марксистской трудовой теории стоимости, стоящий у истоков неоклассики, А. Маршалл предлагал считать «экономическим трудом» любую человеческую деятельность («всякое умственное или физическое усилие»), когда оно «предпринимается с тем, чтобы частично или целиком получить какой-либо полезный результат, помимо непосредственного удовольствия от него» [7, с. 208]. По сути он отождествляет трудовую деятельность и процесс работы как затраты усилий, или энергии, человеком. «Экономическая теория сегодня в понимании труда дальше его классических трактовок как фактора производства, или экономического ресурса, не пошла. В ней господствует технико-экономический подход, в основе которого лежат принципы полезности и рациональности, прежде всего понимаемые как минимизация усилий и получение наибольшего полезного результата» [1, с. 51].

Таким образом, в истории развития понятия «труд» мы находим сложную эволюцию от первоначального смысла, связанного только с «физическим усилием» до абстракций, выражающих экономическую сущность человеческой активности, состоящую в производстве стоимости или получении полезности.

Дальнейшая эволюция понимания труда связана с философским понятием «деятельность», которое вошло в научный лексикон в XIX веке. Оно стало означать не только объективные и субъективные характеристики труда, но присущую исключительно человеку форму активного отношения к миру, содержание которого составляет его целесообразное изменение и преобразование. С социологической точки зрения труд есть не столько «обмен веществ» [4, с. 188] между человеком и природой, сколько отношение одного человека к другому: «раз люди так или иначе работают друг на друга, их труд получает тем самым общественную форму» [4, с. 81]. Таким образом, труд есть общественно-определённая деятельность. Именно на этой основе понятие человеческого труда получило развитие как социологическая категория, на макросоциальном уровне характеризующая труд как фундаментальный общественный процесс, формирующий и воспроизводящий структуру общества и социальный облик самого человека в системе его социальных связей. На микросоциальном уровне социальная сущность труда проявляется в том, что труд индивида в обществе и для общества – важнейшее и необходимое условие его социализации, т. е. включения его в общество и формирования как социального субъекта. Трудовой образ жизни – основной способ социального бытия человеческого индивида как личности и способ самореализации в обществе. Отсюда

труд предстаёт как деятельность, в которой человек, обеспечивая материальные и экономические условия своего существования, вызывает изменения не только в природе, но и в самом себе, и в отношениях, в которые он вступает с другими людьми [3, с. 161]. Тем самым труд выступает не только фактором создания экономических ценностей, но и социально-преобразующей деятельностью, в процессе которой человек изменяет общество и осуществляет себя как социальный субъект.

Библиографический список

1. Алексеев О. А., Мухаметлатыпов Ф. У. Социоэкономическая модель труда и предпринимательства / Федер. агентство по образованию. Гос. образоват. учреждение высш. проф. образования Башк. гос. ун-т. – Уфа, 2005.
2. Arendt H. The Human Condition. – Chicago : Univ. Press, 1958.
3. Данило Ж. Маркович. Социология труда. – М. : Ид-во РУДН, 1997.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / пер. И. И. Скворцова-Степанова. – Т. 1. – Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1969.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 20. – М. : Политиздат, 1961.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – 2-е изд. – Т. 23. – М. : Политиздат, 1960.
7. Маршалл А. Принципы экономической науки. – Т. 1. – М. : Прогресс, 1993.
8. Тощенко Ж. Т. Социология труда. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

М. Р. Богатырёва, Э. И. Каспранова, А. М. Файзуллина

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. Employees are strategically important resource of the company. Methods of control over the personnel become the main factor of formation of steady effective work of the organization and its competitiveness. Therefore in this article modern problems in human resource management are considered.

Key words: management; personnel management; employees; human resources.

В наше время трудно представить руководителя, который бы не осознавал роли и значения сотрудников своего учреждения в решении стоящих задач. Не оборудование, техническая оснащённость, здания и сооружения создают важнейшие предпосылки деятельности организации, а его сотрудники. Методы управления персоналом в условиях нарастания конкурентной борьбы становятся главным фактором формирования устойчивой эффективной работы организации и её конкурентоспособности. Управление персоналом является очень сложным и тонким делом и часто со временем проблем становится всё больше. Ведь для того, чтобы руководить, нужно обладать знаниями в самых разных областях: менеджмент, психология, стратегическое планирование и так далее. Важно построить на предприятии систему управления персоналом, которая поможет решать задачи фирмы и избавиться от некоторых проблем управления персоналом [2].

Предприниматель должен понимать, что в управлении персоналом необходимо руководствоваться не только экономическими результатами, но и пользоваться рекомендациями психологов, физиологов и т. д. [1]. Основной проблемой в управлении персоналом является существование ряда остальных проблем. Высшее руководство и сотрудники не в полном объёме понимают социальную роль организации. Именно это непонимание мешает чётким и долговременным целям развития организации и ведёт в результате этого к отсутствию стратегии их достижения. Столкновение интересов социальных групп, которые зачастую за счёт других групп и всего общества желают улучшить своё положение, происходит из-за непонимания некоторыми членами общества своей социальной роли.

Следующая группа проблем в управлении персоналом заключается в непонимании различий между человеческими и другими ресурсами. Человеческие ресурсы – это эмоционально-осмысленная реакция человека на внешнее воздействие. Это объясняет реакцию персонала на некоторые методы управления.

Продолжительное сотрудничество организации и его сотрудников, способность персонала к самосовершенствованию в процессе совместной работы, также являются важными особенностями человеческих ресурсов.

Третья, завершающая группа проблем, – это слабая способность руководства определять и понимать мотивы поведения персонала, их значимые потребности и проблемы на тот или иной момент, а также отсутствие должного внимания к персоналу. Всё это приводит к обману и неудовлетворённости ожиданий персонала.

Существование проблем и трудностей объясняется ещё и пассивным поведением работников, связанным с неразвитостью потребностей и со скудностью мотивации, которые удовлетворяются в процессе работы в организации, а также имеет место патерналистское сознание, когда работник привык получать всё от государства и организации, а не зарабатывать. Работник становится не поддающимся управлению.

Необходимо принимать меры, формирующие у членов общества новые социальные позиции, которые основаны на понимании роли каждого члена рыночных отношений. Это и будет являться решением вышеизложенных проблем, которыми должны заниматься государство и общественные организации.

Библиографический список

1. Богатырёва М. Р., Мясягутова А. Н. Мобильность трудовых ресурсов предприятия // Молодой учёный. – 2013. – № 5. – С. 263–265.
2. Федоренко Т. С. Обучение, подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала. URL : <http://masters.donntu.edu.ua/2012/iem/fedorenko/library/prof4.htm>.

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНО-СБАЛАНСИРОВАННОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. А. Алексеев

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. Cadre personnel is a major strategic resource of an enterprise. Formation of a social-balanced control system, oriented on convergence of economic aims of an enterprise with employees interests, is a prerequisite for ensuring the safety of an enterprise during the crises and success of innovative on an enterprise.

Key words: cadre personnel; social-balanced control system.

Кадровый состав является важнейшим стратегическим ресурсом предприятия. Формирование социально-сбалансированной системы управления персоналом, ориентированной на сближение экономических целей предприятия с интересами работников, является необходимым условием сохранения предприятия в условиях кризиса и успешности инноваций на предприятии.

Многие руководители российских предприятий считают, что для решения сегодняшних проблем им нужны инвестиции, современное оборудование, своевременная поставка сырья, оплата продукции и т. п. В этом ряду текущих проблем вопросы, связанные с уровнем и качеством жизни работников, отходят на второй план, если вообще серьёзно рассматриваются и решаются. Вопрос о том, довольны ли они работой и уровнем жизни, считается второстепенным. Однако вряд ли кто возьмётся оспаривать тот факт, что «кадровый потенциал», воплощённый в персонале является важнейшим стратегическим ресурсом предприятия, определяющим гарантии его дальнейшего существования и развития.

Развитие современных производительных сил на основе информационных технологий и робототехники столкнулось с двумя ограничениями, связанными с возможностью замены человеческого фактора производства: экономическим и естественным. Первое связано с экономической невыгодностью замены простого обслуживающего труда человека дорогой робототехникой, но, в принципе, является преодолимым. Второе, в обозримой перспективе пока не имеет убедительных

научных обоснований возможности замены сложной, творческой по характеру человеческой деятельности искусственными интеллектуальными системами. Напротив, человеческий интеллект и творческая деятельность всё более определяют производственные и управленческие процессы, открывая новые способы, научные и инженерные решения, новые продукты и услуги. Возрастающая роль нематериальных средств производства – знания, навыки, владение информацией, способности к творчеству, мотивация – определяет сегодня качественно новый этап в развитии всей системы производственных и экономических отношений. Отсюда новое понимание категорий «собственность», «капитал», находящее своё концентрированное выражение в понятиях «интеллектуальной собственности» и «человеческого капитала». В экономических исследованиях последних лет всё чаще обращаются к оценке значимости таких факторов, которые можно обозначить как «социальный капитал» [1; 5; 6]. Понятие капитала, основательно переработанное социологией с подачи Пьера Бурдьё и Дж. Коулмена [3; 4] («культурный капитал», «символический капитал», «социальный капитал»), вернулось в экономическую теорию, содержательно обогатив понимание роли человеческого и социального факторов в воспроизводственных процессах капитала.

В условиях ограниченности воспроизводственных фондов предприятия актуализируется задача сохранения и более полного использования его человеческого и социального капиталов. Первый подразумевает «накопление специфических знаний и опыта», второй – «создание сети взаимобязательств с бизнес-партнерами», как условий предпринимательской, производственной деятельности [2, с. 104–105].

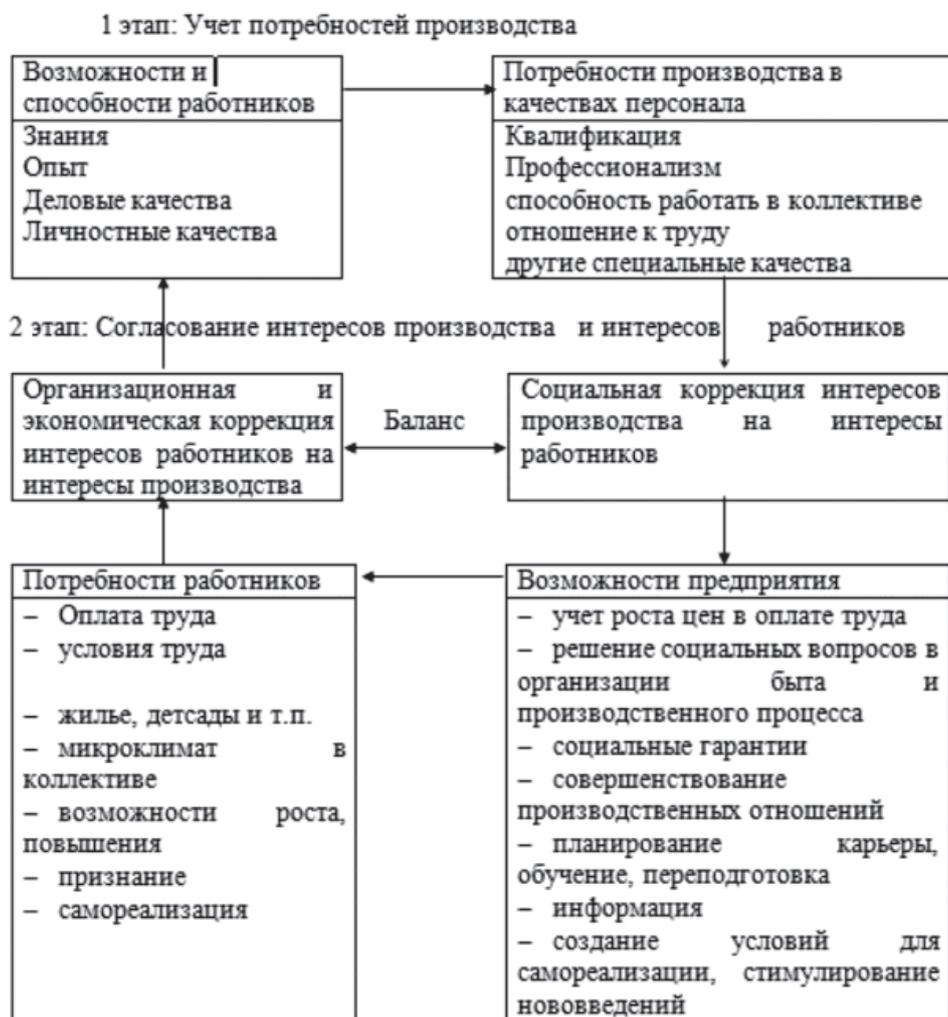
Кадровых работников предприятия в плане «социального капитала» следует рассматривать как сознательных и заинтересованных партнёров по бизнесу, а не как легко заменяемый фактор производства или ресурс. В наиболее простом определении «социальный капитал» – это совокупность взаимобязательств, которые соблюдаются без применения санкций. Данные обязательства берёт на себя каждый из партнёров добровольно на основе доверия. Отсюда «сети» неформальных отношений между работниками и работодателями как система «непогашенных обязательств» выполняют не только роль каналов информации, но и аккумулируют «социальный капитал». С точки зрения оценки содержательных характеристик «социального капитала» предприятия и его способности к органичному соединению с другими формами капитала речь должна идти о типах взаимодействия между участниками производства и характере социальных связей на микро-социальном уровне отношений, степени взаимного доверия и других поведенческих нормах, оказывающих влияние на экономическое поведение и деятельность индивидуальных и групповых субъектов. При разработке данной проблемы важным является исследование механизма выстраивания межсубъектных отношений в базовом воспроизводственном ядре экономики – на уровне предприятия, рабочего места и локального социального окружения, – механизма, раскрывающего особенности микроорганизации трудовых и производственных отношений между субъектами как исполнителями ролей руководителей и исполнителей, работников и работодателей и т. д. [1, с. 44].

Вот неполный перечень наиболее острых проблем, с которыми постоянно сталкивается большинство российских предприятий: уход наиболее квалифицированных работников; низкая трудовая и исполнительская дисциплина; недостаточная квалификация работников; недостаточный уровень квалификации управленческого персонала; низкий уровень мотивации работников; недостаточная инициативность при решении производственных вопросов; неудовлетворительный морально-психологический климат и высокая социальная напряжённость; распространённость скрытых конфронтаций «администрация – работник», «работник – работник» и т. п. Решение этих проблем требует комплексного подхода, поскольку они носят системный характер и не могут быть преодолены единичными или локальными мерами. Осознание данного факта ставит перед собственниками и руководителями вопрос о необходимости существенного пересмотра отношения к работникам своих предприятий, о совершенствовании политики управления персоналом (УП), а зачастую о создании на новых основаниях системы социально-сбалансированного управления персоналом (СБУП).

Целью социально-сбалансированной политики УП является создание базовой основы управления персоналом предприятия на экономических стимулах и социальных договоренностях, ориентированных на сближение интересов производства с интересами работников в достижении высоких экономических результатов.

Основные этапы создания СБУП могут быть представлены следующим образом: диагностика состояния персонала предприятия и уровня организации управления, учёт потребностей и возможностей персонала в соотношении с потребностями производства и развития предприятия, проектирование системы, внедрение основных организационных элементов СБУП в управленческую структуру предприятия, развитие механизмов самоорганизации. Основные организационные элементы СБУП на начальных этапах должны составить то системообразующее ядро, на основе которого формируется целостная система СБУП.

Этапы и логика процесса разработки социально-сбалансированной политики УП схематично представлены на рисунке.



3 этап: Учёт факторов внешней среды и согласование с внутренними условиями.

4 этап: Организационное обеспечение разработки политики УП.

Этапы разработки социально-сбалансированной системы УП

Создание нормативно-методической базы. Обеспечение на этой основе информационно-аналитической базы СБУП. Обеспечение организационно-внедренческой базы СБУП (участие руководителей всех уровней, привлечение специалистов по персоналу). Организация материально-технического обеспечения СБУП.

Внедрение – наиболее проблематичный этап подобного рода инновации. В основе этого процесса всегда лежит конфликт интересов между сторонниками

и противниками её распространения. Как показывают наши исследования на ряде предприятий Республики Башкортостан [1], «новаторы», как правило, стремятся продвигать собственную концепцию эффективности без учёта структуры интересов всех участвующих сторон. «Консерваторы» сопротивляются этому, защищая сложившуюся организационную структуру и существующие принципы работы с кадрами. Информирование работников о целях и содержании предстоящих изменений в работе с персоналом является важнейшим элементом такой подготовительной работы. Оно призвано решить следующие задачи, без которых трудно рассчитывать на успешное внедрение системы УП:

- снижение уровня социальной и психологической напряжённости в коллективе;
- повышение заинтересованности работников в проводимых изменениях;
- повышение доверия работников к решениям, принимаемым администрацией и т. п.
- пропаганда наиболее значимых направлений работы с персоналом.

На текущем этапе развития России произошло снижение требований со стороны общества и государства к качеству управленческого труда и полноте реализации им своих функций. Катастрофически снизились этические и моральные требования к социальной ответственности работодателей и руководителей, увеличились правонарушения в области социально-трудового законодательства, продолжает доминировать ориентация предпринимательства на ситуативное извлечение прибыли и забвение перспектив общественного развития. Необходимо повысить требования к управленческому персоналу и актуализировать его социальную функцию. Без внедрения подобного рода взаимообязывающих социально-экономических механизмов все договоры и соглашения о взаимной ответственности работников и работодателей, как и сами законы о социальном партнёрстве остаются пустыми декларациями.

Библиографический список

1. Алексеев О. А. Влияние внеэкономических факторов на поведение экономических субъектов труда и производства // Оценка политик и новая политическая экономия: инструменты анализа экономических реформ : сб. статей / под ред. А. Н. Данкова, Д. Б. Цыганкова. – М. : ЦЭМИ РАН, 2006. – С. 41–72.
2. Алексеев О. А., Мухаметлатыпов Ф. У. Социальноэкономическая модель труда и предпринимательства. Федер. агентство по образованию. – Уфа : Изд-во. Башк. гос. ун-т., 2005. – 278 с.
3. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. – 2002. – Т.3. – № 5. – С. 60–74.
4. Коулмен Дж. Капитал социальный и человеческий // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139.
5. Козырева П. М. К вопросу о доверии в трудовых коллективах // Социологические исследования. – 2008. – № 11. – С. 24–33.
6. Пирожкова Н. И. Социальное взаимодействие в коллективе предприятия как фактор, влияющий на величину человеческого капитала // Вопросы экономических наук. – 2011. – № 5. – С. 50–52.

СТРУКТУРА КАДРОВОЙ СТРАТЕГИИ

З. Ф. Латыпова, Л. Р. Вафина

**Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия**

Summary. This article presents the structure of the HR strategy of the company in the form of a scheme, that allows to trace the main stages of the implementation of organizational policies.

Key words: management; labor economics; personnel management policy.

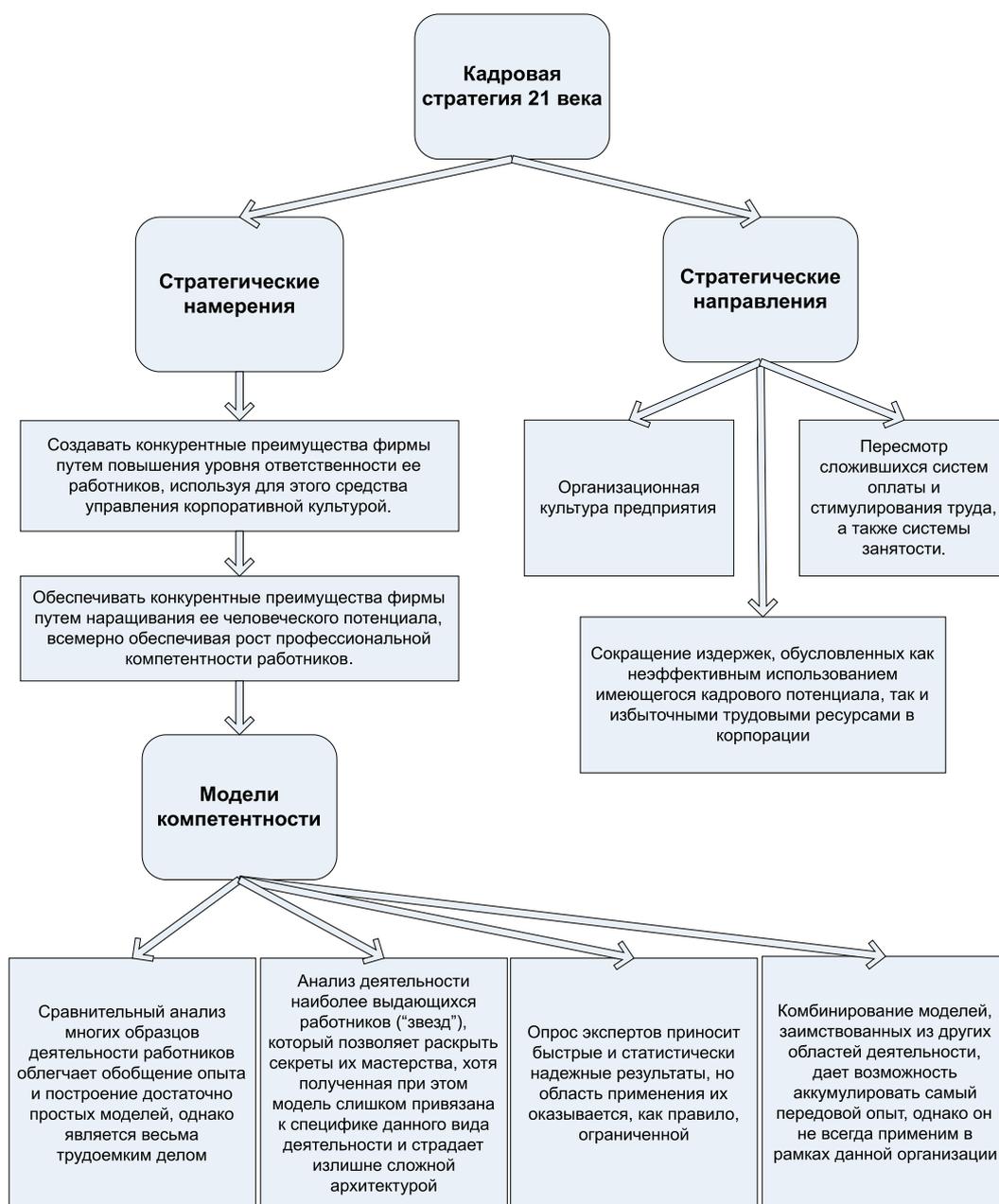
Кадровая политика – это разработанное руководством организации приоритетное, качественно-определённое направление мероприятий, необходимых для достижения долгосрочных целей по формированию высокопрофессионального, ответственного и сплочённого коллектива [3, с. 24].

Любая организация, направленная на успешное развитие и существование в условиях жёсткой конкуренции, планируют собственную работу не только на завтра, но и на долгосрочную перспективу. Немаловажную роль в данном планировании

играет кадровая стратегия и кадровая политика. Большинство ведущих управляющих говорят, что кадровая политика организации является составной частью совокупной экономической стратегии компаний и результатом перспективного планирования их хозяйственной работы. На практике встречаются различные виды их взаимодействия. Процесс формирования и осуществления стратегии обретает собственное отображение решений стратегических задач как в долгосрочный, так и в краткосрочный период. Такая конкретизация кадровой стратегии, а именно воплощение её вплоть до стратегических задач и единичных операций раскрывается в стратегическом проекте – важном документе, содержащем определённые задачи и события согласно выполнению стратегии, сроки их исполнения и исполнителей, отвечающих по каждой задаче, размер необходимых ресурсов (финансовых, материальных, информативных и др.) [1, с. 214].

В общем виде процесс разработки и формирования кадровой стратегии можно представить в виде схемы, где можно более чётко разделить структуру стратегического намерения и стратегического направления.

Структура кадровой стратегии выглядит следующим образом (рисунок).



Структура кадровой стратегии

Библиографический список

1. Базаров Т. Ю., Еремеева Б. Л. Управление персоналом. – М. : 1999. – С. 421.
2. Баркалов С. А., Новиков Д. А., Попов С. С. Монография. – М. : ИПУ РАН, 2002. – 110 с.
3. Горбатова М. М. Методы управления персоналом. – К. : 2002. – С. 155.

РАЗРАБОТКА ДОКУМЕНТА, ОТРАЖАЮЩЕГО КАДРОВУЮ ПОЛИТИКУ ПРЕДПРИЯТИЯ

О. А. Алексеев, Э. Ш. Каримова

**Башкирский государственный университет, Институт экономики,
финансов и бизнеса, г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия**

Summary. This paper describes the possibility of developing a document reflecting the personnel policy of the enterprise. Actuality articles no doubt as to determine personnel policy development and structure of the enterprise. All article content logically interconnected and validated quotes from reputable sources.

Key words: local history; socio-economic history; periodicals.

На сегодняшний день, кадровая политика может быть изучена в различных аспектах политики предприятия. М. Вебер, сторонник классического подхода в менеджменте, определял политику предприятия как «способность добиться послушания у других людей, безотносительно к тому, на чём основано это послушание». М. Вебер выделяет несколько компонентов политики:

- во-первых, наличие властвующих, тех, кто осуществляет власть,
- во-вторых, наличие подвластных, тех, над кем осуществляется власть,
- в-третьих, нормы властвования (правила, процедуры),
- в-четвёртых, санкции за нарушение норм и вознаграждение за их выполнение [1, с. 65–79].

Предложенная М. Вебером трактовка понятия политика тесно взаимодействует с понятием и содержанием кадровой политики.

Термин кадровая политика в управлении персоналом используется давно и является не только самым распространённым, но и самым неопределённым. В широком смысле кадровая политика является частью общей политики организации, отражающей сложившуюся концепцию её развития [2, с. 816].

Кадровая политика организации – генеральное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма по выработке целей и задач, направленных на сохранение, укрепление и развитие кадрового потенциала, на создание квалифицированного и высокопроизводительного сплочённого коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка с учётом стратегии развития организации [3].

На любом этапе развития предприятия планирование и процесс разработки кадровой политики являются важной основой, так как кадры – это эффективный инструмент в решении задач, которые стоят перед предприятием, и они могут изменяться под влиянием внешних факторов, изменений в мировой экономике. Возможны различные варианты формирования кадровой политики. В зависимости от отрасли **или предпринимательской деятельности** «Предпринимательство мы понимаем как особый вид исторически сформировавшейся экономико-трудовой деятельности» [4], в которой развивается предприятие, формулируются основные моменты кадровой политики конкретного работодателя.

При разработке документа, отражающего кадровую политику организации, могут быть предусмотрены следующие разделы: общие положения, объект и субъект кадровой политики, базовые принципы кадровой политики, цели и задачи реализации кадровой политики и другие.

Принцип построения кадровой политики хозяйствующего субъекта вырабатываются руководством предприятия и службой управления персоналом в ходе взаимных обсуждений концепций кадровой политики.

В документе указаны приоритетные направления кадровой политики, основные формы и методы работы – при практической реализации целей и задач предприятия. Документ содержит много и другой важной и нужной для персонала информации [5].

Библиографический список

1. Алексеев О. А., Мухаметлатыпов Ф. У. Социо-экономическая модель труда и предпринимательства : моногр. – Уфа, 2005.
2. Белошапка В. А., Загорий Г. В. Стратегическое управление: принципы и международная практика. – К. : Абсолют-В, 1998.
3. Кибанов А. // Кадровик, кадровое делопроизводство. Разработка кадровой политики организации. – 2009. – № 1.
4. Креативная экономика. – 2008. – № 6. – С. 65–79.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка / под ред. докт. филол. наук, проф. Н. Ю. Шведовой. – 14-е изд. стереотип. – М. : Русский язык, 1983. – С. 816.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОДБОРА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

М. Р. Богатырева, А. Л. Шкильдина

Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика
Башкортостан, Россия

Summary. Today, the Russian labor market is a disappointing situation – in a modern market economy is an acute shortage of skilled labor. Particularly deplorable situation with young professionals. But young workers footage, as well as blue-collar jobs are the engine of growth in the real sector of the economy.

Key words: human capital; young worker.

Теория «человеческого капитала» была положена в основу новой системы учёта вложений в трудовые ресурсы. В соответствии с этой теорией знания и квалификация наёмных работников рассматривается как принадлежащий им и приносящим им доход капитал, а затраты времени и средств на приобретение этих знаний навыков – инвестицией на образование [2].

Рассматривая кадры как важнейший ресурс производства, фирмы ставят задачу оптимального его использования, прежде всего, за счёт повышения качества, в том числе с помощью программ привлечения рабочей силы, кадрового планирования, отбора, мотивации, подготовки и повышения квалификации. Единая кадровая политика строится на базе тщательно разработанных стандартов, устанавливающих требования к персоналу, подробной регламентации порядка работы с ними, введения типовых процедур работы с кадрами.

Особое внимание обучению непосредственно на производстве уделяется при профессиональной подготовке молодых рабочих и начинающих руководителей. И для учащегося, и для нанимателя должно быть приоритетным обучение на рабочем месте.

Трудовой процесс составляет основу организации труда и совокупность действий, осуществляемых исполнителем в процессе выполнения конкретных работ. Содержание и структура трудового процесса зависят от производственного задания, применяемой технологии и используемых материальных и технических средств [1].

В настоящее время для обеспечения потребности в молодых специалистах предприятия и организации проводят различные мероприятия по поиску и подбору персонала, обладающего современными знаниями, способного к быстрым изменениям и разработке новых решений в производстве и управлении. Однако нередко участие в этих мероприятиях не даёт необходимого результата. Поэтому возрастает необходимость совершенствования работы по подбору молодых кадров, основанной на комплексном и системном подходе.

В последнее время всё большее распространение получила технология подбора персонала – Graduate Recruitment, позволяющая организовать профориентационное сопровождение школьников, учащихся и студентов в процессе обучения с гарантией предоставления возможности пройти производственную практику и дальнейшего трудоустройства. Принципы Graduate Recruitment позволяют формировать персонал. Эта технология отвечает основным требованиям производства и корпоративной культуры, мотивирована на достижение стратегических целей организации.

Библиографический список

1. Богатырёва М. Р., Нигманова А. М. Поведение руководителей на рынке труда: сборник научных трудов Sworld, изданный по материалам международной научно-практической конференции. – 2010. – Т. 11. – № 4. – С. 83–85.
2. Becker, Gary S. Human Capital. – N.Y. : Columbia University Press, 1964.

КОУЧИНГ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

М. Р. Богатырёва, Р. Р. Гильманова

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. The leader's success largely depends on what level he managed to achieve in terms of personal development, capable to give up the habit to give instructions and to believe in the hidden potential of their employees. Coaching eliminates internal obstacles and helps open access to inexhaustible resources – both your own and your subordinates. The main goal of coaching is to strengthen the confidence in people, regardless of what job they perform.

Key words: management staff; coaching.

Управление персоналом в организации – сложная задача, каждый руководитель выбирает в этом свой стиль и часто методом проб и ошибок находит свой путь. В настоящий момент самым эффективным, разносторонним и при этом мягким способом управления персоналом признан коучинг. Секрет простой: если команда нацелена на результат, и каждый качественно выполняет свою работу – итогом будет стопроцентный успех. Коучинг влияет на процесс в каждой ячейке, эффективно направляя и воздействуя на коллектив в целом и каждого сотрудника в частности. Одно из самых главных достоинств коучинга то, что он может дополнять уже существующий стиль руководства, делая его более эффективным. Коучинг на рабочем месте, без отрыва от рабочих процессов, это в первую очередь проведение коуч-сессий. Коуч-сессия это доверительная беседа, во время которой коуч задает эффективные вопросы и слушает. Главная задача коуч-сессий: помочь сотруднику раскрыться и наиболее рационально и успешно решить поставленные задачи [2]. Важно научить сотрудника принимать на себя ответственность за каждое принятое решение на всех этапах рабочего процесса. Основная цель таких бесед – помощь в самоидентификации сотрудника как профессионала в своём деле и именно на своём месте. Вместе с повышением качества рабочего процесса, результатом работы коуча часто становится более позитивная атмосфера в коллективе. Другими словами, сотрудники начинают получать не только удовлетворение от успешно выполненной работы, а ещё и удовольствие от процесса.

В зависимости от корпоративной культуры коучинг может проводить профессиональный внешний или штатный коуч. Такой вариант более предпочтителен, если по каким-либо причинам руководитель не может переходить на более доверительный тон в общении с сотрудниками, если управленцы предпочитают сохранять дистанцию. Для достижения повышения производительности труда руководителям необходимо постоянное деловое общение с работниками предприятия, их стимулирование, в случаях необходимости – устранение конфликтов в коллективе [1]. Бывает довольно сложно переводить отношения на более неформальный стиль, а без этого коучинг невозможен – в таких случаях услуги профессионала предпочтительнее, а часто – это единственно возможный вариант. Чаще всего достаточно нескольких общих и индивидуальных сессий, проведённых профессионалом, для того чтобы отношения в коллективе изменились в сторону большей открытости и доверия. Профессионал обладает, безусловно, большим опытом работы с различными клиентами, владеет эффективными методами и инструментами коучинга. К тому же он не будет отвлекаться, перед ним стоит более узкая задача, ему не нужно выполнять обычные обязанности в офисе. Консультация коуча может стать хорошим стартом на пути к успешной реализации задач, стоящих перед коллективом. Впоследствии с ролью коуча смогут справиться не только руководитель, но и рядовой сотрудник, владеющий навыками коучинга [3]. Можно, например,

проводить так называемый «коридорный коучинг». Это мини-сессия, проходящая иногда буквально во время совместного прохода по коридору, и обладающая высокой эффективностью. Коуч, используя эффективные вопросы, за пару минут сможет сориентировать сотрудника и помочь ему найти оптимальное решение и успешнее справиться с заданием. Такой подход зачастую приносит более ощутимые и впечатляющие плоды, чем консервативные консультирование и инструктаж. Менеджер на этапе постановки задач, используя коучинг, может решить сразу несколько проблем. Обычный инструктаж можно снабдить несколькими точными вопросами, которые помогут работнику сориентироваться в открывающемся поле деятельности, оценить свои реальные возможности, понять свою роль и принять ответственность за решения. Таким образом, сотрудник будет готов самостоятельно и качественно выполнить работу, осознавая цели и значимость собственных действий, а потому дополнительный контроль уже не понадобится.

В настоящее время всё больше компаний как в России, так и за рубежом берут на вооружение этот высокоэффективный инструмент. Опираясь на их опыт, можно с уверенностью сказать: за коучингом, как инструментом управления – будущее.

Библиографический список

1. Богатырёва М. Р., Абдулгазизова А. Н. Особенности организации труда в малом бизнесе: сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. – 2013. – Т. 32. – № 1. – С. 12–15.
2. Данилова М. Управление изменениями в стиле коучинг // Бизнес без проблем // Персонал. – 2010. – № 11.
3. Морозова Л. Как правильно использовать новые возможности, или что даёт коучинг руководителю // Управление персоналом. – 2011. – № 7. – С. 39–45.

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

М. Р. Богатырёва, А. Р. Тимербулатова, Л. Ф. Галимова

Башкирский государственный университет, г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary: In modern time the need of any enterprise for qualified personnel can be successfully solved by means of competently organized process of training of the personnel within formation of the personnel policy. The successful program on formation of system of staffing, at the present stage, promotes creation of such labor which would possess higher abilities and strong motivation to performance of the tasks facing the organization.

Key words: personnel policy; training; problem.

В настоящее время потребность любого предприятия в квалифицированном персонале может быть успешно решена с помощью грамотно организованного процесса обучения персонала в рамках формирования своей кадровой политики. Успешная программа по формированию системы кадрового обеспечения на современном этапе способствует созданию такой рабочей силы, которая обладала бы более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией. Система кадрового обеспечения должна носить научный характер и иметь методологическую основу, а не опираться только на интуицию и опыт руководящего состава организации.

Современное предприятие вынуждено в рамках кадровой политики ставить перед собой цели и решать задачи обучения своего персонала, если оно желает быть в первых рядах на рынке товаров и услуг. К основным задачам кадровой политики предприятия в сфере обучения персонала можно отнести такие, как разработка стратегии формирования квалифицированного персонала, более эффективный выбор видов, форм и методов обучения в рамках подготовки, развития, повышения квалификации и переподготовки персонала, также формирование бюджета финансирования всех методов и видов обучения в нужном количестве и требуемом качестве [1, с. 45].

Для эффективного функционирования кадровой политики организации перед службой управления персоналом регулярно возникает очень важная проблема – правильного и своевременного определения численности персонала, который

нуждается в обучении актуальной для предприятия профессии. От того, как произведён набор, и какие люди отобраны для работы в организации, зависит вся последующая деятельность в системе кадрового обеспечения. Не менее важна задача определения и выбора форм и способов подготовки кадров, соответствующих запросам производства. Кадровая политика предприятия в области обучения персонала должна иметь различную ориентированность – от решения сиюминутных интересов и подготовки кадров узкой специализации, умеющих выполнять несколько конкретных операций и действий, до направленности на воплощение долгосрочных интересов, к которым могут относиться, например, создание рабочих широкого профиля на базе глубокой теоретической подготовки.

Выбор направления подготовки зависит от множества объективных и субъективных факторов: выбора стратегии развития предприятия, его типа производства, финансового состояния организации, экономической грамотности руководства. Система обучения должна удовлетворять как интересы организации, чтобы вовремя заполнить вакантные места и сэкономить издержки, обусловленные затратами на подготовку персонала, так и интересы сотрудника, состоящие в получении профессиональной квалификации [2, с. 89].

В условиях повышения самостоятельности предприятий возрастает требование к подготовке и обучению кадров в соответствии с принятыми стандартами качества, реализующееся посредством соответствующих нормативов, определяющих время, стоимость подготовки в рамках различных обучающих программ. Данные нормативы могут разрабатываться и самим предприятием. Требуется комплексное изучение со стороны разных наук: экономики, маркетинга, психологии, социологии и др. поведение руководителей в области формирования и совершенствования организации труда и заработной платы [3].

Насколько грамотно управленческим аппаратом будут сформулированы цель и задачи обучения в рамках кадровой политики организации и насколько квалифицированно сотрудники службы кадров подойдут к подбору видов, форм, программ и методов обучения, настолько эффективной и малозатратной будет организация данного процесса.

Библиографический список

1. Егоршин А. П. Основы управления персоналом : учеб. пособие для студентов вузов. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 352 с.
2. Шибалкин Ю. А. Основы управления персоналом : учеб. пособие для студентов. – М. : МГИУ, 2006. – 260 с.
3. Богатырёва М. Р., Нигманова А. М. Поведение руководителей на рынке труда : сборник научных трудов Sworld по материалам международной научно-практической конференции. – 2010. – Т. 11. – № 4. – С. 83–85.

ОТРАСЛЕВАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

А. Э. Галина

**Институт экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного
университета, г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия**

Summary. To employers' mind, the problem of job placement of Russian universities graduates is connected with low quality of their training. The reason is hidden in the fact that many universities of Russia don't train specialists on their profile directions. It's possible to solve this problem by the way of realization of the principle of territorial-industrial orientation of education and creation of industry clusters.

Key words: quality of education; industry cluster.

В последние годы бизнес-сообщество всё чаще высказывает свою неудовлетворённость подготовкой кадров для динамично развивающихся секторов и отраслей экономики. При этом чаще всего акцент делается не на дефиците тех или иных специалистов, а отмечается снижающийся уровень и качество их подготовки.

Очевиден вопрос, каких специалистов готовят многочисленные учреждения профессионального образования и кто виноват в укореняющейся диспропорции между потребностями рынка труда и рынком образовательных услуг?

На протяжении последних 10–15 лет большинство профессиональных образовательных учреждений и, прежде всего, негосударственных, пытаются «выжить» на рынке образовательных услуг, шли по пути диверсификации образовательных программ и включения в их перечень «модных», престижных, востребованных среди абитуриентов специальностей и направлений. Причём зачастую это были совершенно непрофильные для того или иного учебного заведения специальности и направления подготовки, не обеспеченные соответствующей материально-технической, учебно-методической, научно-исследовательской базой и профессорско-преподавательским составом. В конечном итоге именно это и привело к переизбытку на рынке труда юристов, экономистов и менеджеров и, что самое печальное, к снижению качества их подготовки. По данным Информационного портала занятости населения Министерства труда и социальной защиты населения Республики Башкортостан в 2012 году предложение рабочей силы по должностям бухгалтер, главный бухгалтер, экономист, юрисконсульт значительно превышало спрос на них на рынке труда.

В сложившихся условиях образовательным учреждениям пора перестать рассуждать с позиции «лобби» исключительно собственных интересов, а задуматься о социальной ответственности образования. При этом следует иметь в виду, что ответственность за подготовку современных, востребованных на рынке специалистов лежит на всех субъектах образовательных правоотношений: образовательных учреждениях, преподавателях, органах управления образованием, потребителях образовательных услуг, родителях, работодателях.

Осознание этой проблемы должно найти отражение в реализации принципа территориально-отраслевой организации профессионального образования. Данный принцип нашёл своё место в Комплексной программе модернизации системы профессионального образования Республики Башкортостан на 2011–2015 годы Долгосрочной целевой программы «Развитие образования Республики Башкортостан на 2012–2017 годы», утверждённой Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 8 июля 2011 г., № 231.

Для формирования эффективной системы профессионального образования, ориентированной на потребности перспективных региональных рынков труда, по принципу территориально-отраслевой организации ресурсов, предполагается развитие региональной кластерной системы в сфере профессионального образования, объединяющей отраслевых заказчиков кадров и учреждения профессионального образования при координирующей роли отраслевых министерств и ведомств.

В настоящее время в республике уже созданы и успешно функционируют нефтеперерабатывающий, сельскохозяйственный и авиастроительный производственные кластеры, подготовлены проекты и ведётся работа по созданию энергомашиностроительного, лесопромышленного кластеров, кластера индустриального обеспечения туризма. Намечено создание научно-производственного кластера по наноматериалам и фармацевтического кластера.

Образовательные кластеры будут формироваться с целью создания современных материально-технических условий, кадрового и программного обеспечения подготовки специалистов для организаций территориально-производственных кластеров, а также совместной реализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в интересах развития производства.

Они будут представлять собой устойчивые объединения образовательных учреждений (на базе ведущих вузов), имеющих научные, образовательные, инфраструктурные и иные связи с предприятиями и учреждениями, составляющими производственные кластеры. Образовательные кластеры будут являться в перспективе структурными частями производственных кластеров, решая, одновременно как общие производственные задачи, так и специфические образовательные задачи в целях оптимизации ресурсов и повышения качества образовательных услуг.

Однако помимо перечисленного учебным заведениям для полноценной реализации принципа отраслевой направленности профессионального образования

следует пересмотреть и свои подходы к структуре подготовки кадров, сосредоточив ресурсы на профильных для данного учреждения специальностях и направлениях и отказавшись от непрофильных.

Об этом часто и настойчиво говорит руководство страны, имея в виду, прежде всего технические вузы, которые должны готовить, прежде всего, инженерные кадры для российской экономики. Хотя данный тезис справедлив и для любого другого учебного заведения, имеющего свой профиль и свою нишу на рынке образовательных услуг.

В этом смысле Институт экономики, финансов и бизнеса (до августа 2013 года – экономический факультет) Башкирского государственного университета представляет собой образовательное учреждение, ориентированное на подготовку высококвалифицированных кадров, прежде всего, для экономики региона. За 25-летний период существования здесь накоплен колоссальный опыт, кадровый и научный потенциал, позволяющие на высоком профессиональном уровне обеспечивать государственный и рыночный сектор экономистами, финансистами и менеджерами.

Институт экономики, финансов и бизнеса, будучи представителем классического университетского образования и имея свою вполне определённую нишу на рынке образовательных услуг, осуществляет подготовку студентов по таким специальностям, направлениям и профилям, как «Экономическая теория», «Национальная экономика», «Экономика труда», «Управление персоналом», «Государственное и муниципальное управление», «Макроэкономическое планирование и прогнозирование», «Региональная экономика». Без таких специалистов невозможны развитие экономики региона и экономической науки.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

И. С. Осадчий

Казанский национальный исследовательский технический
университет – КАИ им. А. Н. Туполева, г. Казань,
Республика Татарстан, Россия

Summary. Working out of approaches and technologies in training staff is becoming a popular trend in management activity. Training ensures the maintenance of a high professional competence and competitiveness of organizations.

Key words: personnel; training; promotion; program; algorithm; stimulation; efficiency.

В современных условиях важным инструментом, обеспечивающим стабильность и конкурентоспособность компании, является обучение персонала в соответствии с требованиями её внешней и внутренней среды.

Своевременное обучение персонала особенно важно для современных машиностроительных предприятий, где ведутся сложные работы повышенной опасности – на заводе «БЭНЗ» оказывают услуги по капитальному ремонту нефтепугружного оборудования всех российских производителей:

- рост объёма выпуска товарной продукции по заводу за 2012 год составил 115,5 % (темпы роста в 2013 г. сохранены);

- среднесписочная численность работников в динамике с 2010 по 2012 годы увеличивается (в 2011 г. на 157 чел., в 2012 г. на 163 чел.).

Анализ деятельности по обучению персонала показал:

- численность прошедших обучение в динамике с 2010 по 2012 годы увеличилась до 40–45 % (при этом средства на обучение составляли ежегодно до 50 % от запланированного).

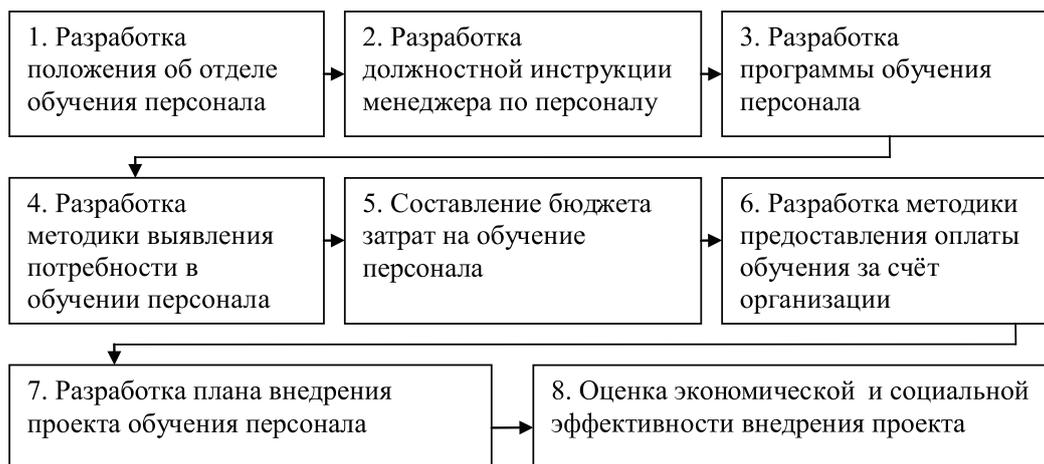
При исследовании системы обучения персонала использованы специально разработанные анкеты (выявление проблем, оценка материала, оценка обучения, выявление эффективности обучения). В анкетировании приняли участие 40 человек – 20 специалистов и 20 рабочих.

Анализ средних разрядов выполняемых работ по основному производству на заводе и средних разрядов рабочих показал, что отставание последних составляет 0,15–0,2 ежегодно.

Существуют проблемы в обеспечении условий при подготовке и организации обучения:

- 1) формально-технический подход;
- 2) отсутствие системного контроля;
- 3) отсутствие методики объективной оценки эффективности;
- 4) преобладание количественного подхода к анализу структуры прошедших подготовку и переподготовку работников.

Разработан алгоритм совершенствования обучения персонала:



Составляется план внедрения проектных предложений – конкретные даты мероприятий зависят от момента начала реализации проекта; разработан перечень внутренних документов, на основании которых будут осуществляться мероприятия по обучению сотрудников.

Программа организации обучения предполагает, что исполнители функций определены исходя из схемы взаимодействия подразделений и должностных инструкций; функции соответствуют содержанию этапов; стоимость определяется исходя из затрат рабочей силы и расходов на материально-техническое обеспечение (фрагмент в таблице):

| Наименование операций | Исполнители | Затраты за год, руб. | Необходимая информация |
|--|-----------------------|----------------------|----------------------------------|
| Контроль соблюдения политики субсидирования обучения | Генеральный директор | 50000 | Политика субсидирования обучения |
| Анализ потребности в обучении | Менеджер по персоналу | 6000 | Инструкция |
| Анализ стоимости тренингов, семинаров, курсов повышения квалификации | Менеджер по персоналу | 20000 | Инструкция |

Перечень стимулирующих воздействий должен включать

| Форма стимулирования | Содержание |
|---|--|
| Заработная плата | <ul style="list-style-type: none"> ● повышение тарифных ставок ● установление компенсационных выплат |
| Бонусы | <ul style="list-style-type: none"> ● вознаграждение, премии |
| Стимулирование свободным временем | <ul style="list-style-type: none"> ● отпуск ● дополнительные выходные |
| Трудовое или организационное стимулирование | <ul style="list-style-type: none"> ● участие в управлении ● продвижение по службе |
| Стипендиальные программы | <ul style="list-style-type: none"> ● выделение средств на образование |

Предполагаемая эффективность проекта (фрагмент)

| Социальный эффект | Показатели эффективности |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">● Повышение содержательности труда● Повышение конкурентоспособности персонала● Стабильная занятость● Формирование благоприятного имиджа организации | <ul style="list-style-type: none">● удельный вес работников, повышающих квалификацию● удельный вес работников, предлагающих новые идеи по совершенствованию организации● уровень текучести кадров● лояльность персонала к организации и хорошие отзывы о ней за пределами организации |

Если управление персоналом выстраивается как система, то каждое конкретное направление деятельности (отбор, оценка, обучение, мотивация персонала) должно подчиняться единой цели – обеспечению эффективной работы и динамичного развития организации.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ СЛУЖАЩИХ

М. Р. Богатырева, Л. И. Мустафина

Башкирский государственный университет, г. Уфа,
Республика Башкортостан, Россия

Summary. The leader's success largely depends on what level he managed to achieve in terms of personal development, capable to give up the habit to give instructions and to believe in the hidden potential of their employees. Coaching eliminates internal obstacles and helps open access to inexhaustible resources – both your own and your subordinates. The main goal of coaching is to strengthen the confidence in people, regardless of what job they perform.

Key words: management staff; qualification.

В современном российском обществе, чтобы эффективно управлять изменениями в различных областях общественной жизни, следует иметь специальный уровень профессиональной подготовки муниципальных служащих, так как профессиональная подготовка – один из самых эффективных методов решения данной проблемы. Профессиональная подготовка позволяет освоить новые знания, умения, навыки и проблемы обеспечения высокого качества обучения.

В связи с требованием профессиональной подготовки муниципальных служащих, нацеленных на постоянное повышение профессиональных знаний и должностной рост, происходит ориентация образования на данные потребности, интересы и конечные результаты, поиск и внедрение новых методов обучения и технологий, прежде всего, дистанционного обучения и интернет образования. К числу наиболее актуальных относится проблема финансирования дополнительного профессионального образования муниципальных служащих. Источниками финансирования их обучения являются бюджетные и внебюджетные средства.

Актуальной является проблема совершенствования подготовки муниципальных служащих, впервые принятых на службу. Её актуальность определяется частой сменяемостью муниципальных служащих из-за постоянной перестройки муниципальных органов управления, увеличением численности муниципальных служащих, многие из которых не имеют необходимых знаний и опыта работы на муниципальной службе.

В современном мире одной из причин успеха местного самоуправления является уровень профессиональных знаний муниципальных служащих. Знания – это основа профессионализма всех кадров и совершенствования социальной структуры общества. Формирование и развитие трудовых ресурсов напрямую зависит от таких факторов, как воспроизводство населения, выражающееся в естественном, миграционном и социальном движении состава и численности населения, уровня образования, здоровья [2]. С развитием профессиональной компетенции и компетентности муниципальных служащих требуется непрерывное обновление и реализация комплекса профессиональных знаний и практического опыта.

Муниципальный служащий имеет право на повышение квалификации в соответствии с муниципальным правовым актом за счёт средств местного бюджета [1].

Это означает, что в муниципальном образовании должны быть урегулированы вопросы периодичности, задач, форм обучения, порядка его планирования, муниципальных минимальных стандартов в этой области, нормирования расходов на повышение квалификации и другие вопросы, обеспечивающие муниципальному служащему его право на повышение квалификации, т. е. являющиеся правовыми гарантиями реализации предоставленного законом права. Обязанности муниципального образования по повышению квалификации муниципального служащего, установленные муниципальным правовым актом (актами), являются расходными обязательствами местного бюджета. При формировании бюджета, в него должны быть включены расходы на исполнение данного обязательства. Это требует очень тщательного планирования повышения квалификации муниципальных служащих, причём не на один год, а как минимум на среднесрочную перспективу.

Подготовка, а так же переподготовка и повышение квалификации муниципальных служащих должны предусматривать определённые принципы и осуществляться с помощью системы организационных мер, регулирующих учебный процесс. Характер и тип подготовки и переподготовки муниципальных служащих определяются тем, для какой системы муниципального управления они предназначены. Принципы профессиональной подготовки муниципальных служащих могут быть разделены на профессиональные и общегражданские, на внутрикорпоративные и задающие отношения корпорации бюрократии с гражданами и другими общественными институтами; кроме того, выделяется группа принципов объединения профессиональных приоритетов и волевых качеств.

Таким образом, профессиональная подготовка муниципальных служащих в настоящее время, без сомнения, не может быть эффективной без соответствующего научно-методического обеспечения, без объединения усилий в этом направлении преподавателей, научных сотрудников, самих муниципальных служащих.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О муниципальной службе в РФ» от 02.03.2007 № 25-ФЗ.
2. Богатырёва М. Р., Масыгутова А. Н. Структурное формирование трудовых ресурсов : сб. науч. трудов Sworld. – 2013. – Т. 39. – № 1. – С. 51–53.

ФОРМИРОВАНИЕ ТРЕБОВАНИЙ К РАБОТНИКУ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ОТ ЕКС И ЕТКС К ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ

О. Л. Сафронова

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск, Россия

Summary. Provides an analysis of the traditional for the Russian economy approach description of the requirements for the employee, its advantages and disadvantages. Gives a description of the implemented today in our country the national system of qualifications and, in particular, professional standards, as the main documents regulating the requirements to the personnel qualification.

Key words: professional standard; professional activity; qualification; national qualification system.

Традиция выделения вида профессиональной деятельности как отдельного предмета изучения, анализа и совершенствования оформилась в связи с развитием технического прогресса во второй половине XIX века. До этого времени профессиональная деятельность осуществлялась, прежде всего, как ремесло (в высшей форме реализации – мастерство), то есть совокупность приёмов и сведений, неотделимых от носителя – работника, не формализуемых, не тиражируемых. Профессия в собственном смысле этого слова возникла как следствие появления серийного машинного производства с присущей ему сложностью разделения и кооперации, и сразу же потребовались адекватные формы её описания и передачи как основа массового профессионального обучения.

Необходимость повышения эффективности ручного и механизированного труда привела к формированию тейлоризма как научной школы прежде всего эмпирической природы, а закономерное развитие интереса к способам совершенствования уже умственного (и, особенно, управленческого) труда выступило причиной становления школы административного управления. Данная научная школа связана с именем А. Файоля и является по существу первой по преимуществу теоретической традицией анализа и описания рациональных схем осуществления отдельных видов деятельности. Мы согласимся с утверждением, согласно которому именно школа административного управления является исторически первой полноценной моделью стандартизации и регламентации деятельности на основании выделения её универсальных принципов и места в общей системе функционирования организации.

В отечественной практике управления выделение отдельного вида профессиональной деятельности начинает развиваться с 20-х годов XX века в связи с решением таких практических задач, как профессиональный отбор, профконсультация, рационализация профессионального обучения, повышение профессиональной работоспособности или снижение профессионального утомления. Этот подход был назван профессиографией и рассматривался как основа решения любой практической управленческой задачи. В результате профессиографирования составлялись профессиограммы – сводки знаний (социально-экономических, технологических и психофизиологических) о профессии и организации труда, а также психогаммы профессий. Психогамма – психологический «портрет» профессии, представленный группой психологических функций, актуализируемых конкретной профессией. Свои исследования в направлении профессиографии развернули психотехники С. Г. Геллерштейн, Н. К. Гусев, А. Ф. Лазурский, С. Г. Струмилин, И. Н. Шпильрейн [7].

Для формулировки должностных требований к выполняемой работе и справедливой оплаты труда работников, в 80-х гг. XX века в СССР были разработаны Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих и Единый квалификационный справочник должностей руководителей. В них сохранилась традиция разделения подходов к описанию и моделированию физического и умственного труда как различных по своей природе видов деятельности. Будучи оправданным, исходя из требований к квалификации исполнителей с одной стороны, такой подход в качестве недостатка привёл к утрате преемственности в описании процесса профессионального совершенствования работника в отдельном виде деятельности. Необходимость разрешения этой проблемы является одной из значимых предпосылок замены квалификационных справочников профессиональными стандартами, в логике которых деятельность рассматривается как «сквозной» процесс, от примитивных стандартизованных действий до координации и целеполагания в отдельной сфере её реализации.

Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих (ЕТКС) – нормативный документ, предназначенный для тарификации работ, присвоения квалификационных разрядов рабочим, а также для составления программ по подготовке и повышению квалификации рабочих в системе профессионально-технического образования и непосредственно на производстве.

Тарификация работ в данном документе производится в соответствии с их сложностью без учёта условий труда. В необходимых случаях условия труда (тяжесть, вредность и др.) подлежат учёту путём установления доплат к тарифным ставкам (окладам).

Требования к квалификации рабочих исходят из сложности выполняемых ими работ. ЕТКС содержит тарифно-квалификационные характеристики профессий рабочих, сгруппированные в разделы по производствам и видам работ. Разделы по родственным производствам и видам работ (по признаку отраслевой принадлежности) объединены в отдельные выпуски с присвоением им соответствующих номеров.

ЕТКС до недавнего времени был обязателен в применении во всех отраслях экономики, где имелись работы, предусмотренные тем или иным выпуском (разделом) Справочника, независимо от ведомственной подчинённости организаций (предприятий). Профессии рабочих, общие для всех отраслей народного

хозяйства, указываются в 1-м выпуске ЕТКС, профессии рабочих по отраслям, производствам и видам работ – в последующих выпусках.

Единый квалификационный справочник должностей руководителей (ЕКС) – нормативный документ, призванный обеспечить рациональное разделение труда, создать действенный механизм разграничения функций, полномочий и ответственности на основе чёткой регламентации трудовой деятельности работников в современных условиях.

Справочник содержит два раздела: в первом – квалификационные характеристики общеотраслевых должностей руководителей, специалистов и служащих производственной сферы, во втором – квалификационные характеристики должностей работников, занятых в научно-исследовательских, проектно-конструкторских организациях.

Квалификационная характеристика каждой должности имеет три раздела: «Должностные обязанности», «Должен знать», «Требования к квалификации».

В условиях административно-командной экономики ЕТКС и ЕКС эффективно выполняли свои функции – по обеспечению качества рабочей силы, её эффективной расстановки на хозяйствующих субъектах, формированию систем оплаты труда.

В настоящее время решение об использовании ЕТКС и ЕКС отнесено на усмотрение работодателя. Сегодня в том виде, в котором эти справочники существуют, они не могут оказывать существенного позитивного влияния на формирование в России инновационной экономики. Значительно изменилась структура рабочей силы, появилось множество новых видов трудовой деятельности, работодатели предъявляют новые требования к работникам. В связи с этим использование справочников в том виде, в котором они существуют, вызывает трудности и для работодателей, и для государства. Тем не менее, квалификационные справочники продолжают применяться в большинстве деловых организаций, особенно в бюджетном секторе экономики. Причина заключается в том, что в настоящее время они являются одним из немногих реально действующих механизмов регулирования требований профессии к работнику. Во-первых, механизм применения квалификационных справочников полностью интегрирован в систему социально-трудового законодательства и имеет достаточно обширную нормативную основу. Второе преимущество – это очень широкий охват. Так, в настоящее время квалификационные справочники содержат характеристики по 5,5 тысячам профессий рабочих и 2 тысячам должностей служащих, сохранившихся в традиционных секторах российской экономики.

Тем не менее, сначала в 2010 году в перечне поручений Президента Российской Федерации Правительству, а затем уже в Указе Президента Российской Федерации от 07.05.2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики» прозвучало требование в ближайшее время отказаться от применения квалификационных справочников и перейти к новому формату регламентации профессиональной деятельности работников – профессиональному стандарту [2].

Предполагается, что профессиональные стандарты станут ключевым элементом национальной системы квалификаций (НСК), описывающей систему профессиональных квалификаций, ориентированную на различные уровни взаимодействия системы профессионального образования с рынком труда (политический уровень, уровень организаций и граждан). Кроме профессиональных стандартов данная система будет включать в себя: перечень областей профессиональной деятельности, национальную рамку квалификаций, каталог программ обучения по уровням профессиональной деятельности и систему обеспечения качества квалификаций.

В связи с вышеизложенным, в декабре 2012 г. были внесены изменения в Трудовой Кодекс РФ: статья 195.1 «Понятие квалификации работника, профессионального стандарта» [1].

Согласно данным изменениям, квалификация работника – уровень знаний, умений, профессиональных навыков и опыта работы трудящегося.

Профессиональный стандарт – характеристика квалификации, необходимой работнику для осуществления определённого вида профессиональной деятельности.

Порядок разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов, а также установление тождественности наименования должностей,

профессий и специальностей, содержащихся в ЕТКС и ЕКС наименованиям должностей, профессий и специальностей, содержащихся в профессиональных стандартах, должно будет устанавливаться Правительством РФ с учётом мнения Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений.

На 2013 г. согласно Плану разработки профессиональных стандартов были намечены следующие мероприятия [6]:

- формирование экспертного совета по профессиональным стандартам (реализовано в апреле);
- подготовка методических рекомендаций по разработке профессиональных стандартов и его макета (вступили в силу с июля);
- разработка уровней квалификаций (вступили в силу с июня);
- разработка не менее 400 профессиональных стандартов в соответствии с планом-графиком (на конец октября около 300 стандартов находились в стадии обсуждения или разработки, но ни один не был утверждён);
- создание информационного ресурса, реестра профессиональных стандартов и базы профессиональных сообществ (информационные ресурсы заработали с сентября, однако вкладки по реестру и базе до сих пор остаются неактивными).

Основной целью разработки самого профессионального стандарта для менеджмента, на наш взгляд, является решение вопросов, связанных с обеспечением и поддержанием эффективной системы управления персоналом и регулированием социально-трудовых отношений на уровне организации, отрасли и страны в целом.

На практике профессиональные стандарты могут применяться для определения должностных обязанностей работников, планирования их профессионального роста, организации профессиональной подготовки и повышения квалификации соответственно развитию требований к качеству и продуктивности работ и услуг, подбору, расстановке и использованию кадров, а также обоснованию принимаемых решений при проведении аттестации руководителей и специалистов.

Основными пользователями профессиональных стандартов будут являться:

- а) руководители и специалисты подразделений управления персоналом организаций;
- б) специалисты в области сертификации персонала;
- в) специалисты, разрабатывающие государственные образовательные стандарты и профессиональные образовательные программы;
- г) психологи и профконсультанты, оказывающие населению услуги в области профессионального самоопределения и построения профессиональной карьеры.

Кроме вопроса «что должен уметь делать работник?», актуальный профессиональный стандарт должен содержать ответ на вопрос «как он должен это делать, чтобы достичь максимальной эффективности труда?», позволяющий ему более полно описывать конкретную трудовую функцию в рамках соответствующей сферы профессиональной деятельности.

В качестве дополнительных элементов профессиональные стандарты могут содержать требования к ценностям и моделям поведения работников, уровню образования и стажу, а также различного рода ограничения, например, по возрасту, состоянию здоровья и другим признакам.

Вышесказанное отражает, как это ни парадоксально звучит в применении к термину «стандарт», такие важные характеристики профессиональных стандартов, как гибкость и открытость. Профессиональный стандарт должен оставлять возможность его пересмотра вслед за логикой развития самой стандартизируемой деятельности, углубления либо, напротив, обобщения требований к работнику в зависимости от цели его применения и сложности деятельности, а также – что особенно важно в рамках раскрываемой в диссертации проблемы – возможность создания стандарта не только на общенациональном уровне, но и на уровне отдельной отрасли или даже организации, в случае, если содержание деятельности в данной отрасли и организации носит специфический характер и не может быть описано универсальными моделями.

Возможность создания профессиональных стандартов различного уровня не противоречит сложившейся мировой и отечественной практике. Так, в настоящее

время среди действующих в различных странах профессиональных стандартов выделяют следующие их виды:

– международные профессиональные стандарты – документы, разрабатываемые международными общественными организациями – ассоциациями специалистов и работодателей, и применяемые участниками данных организаций в организации работы персонала, такие стандарты носят рекомендательный характер и применяются работодателями на добровольной основе;

– национальные профессиональные стандарты – нормативные документы, утверждаемые на законодательном уровне, в разработке которых принимают участие представители органов власти (прежде всего, исполнительной) и уполномоченные ими организации;

– отраслевые профессиональные стандарты – документы, разрабатываемые и утверждаемые национальными общественными организациями, создаваемыми в рамках какой-либо отрасли или сферы деятельности; так же, как и международные стандарты, носят исключительно рекомендательный характер и выступают, прежде всего, инструментом социального (репутационного) контроля в соответствующей сфере деятельности;

– профессиональные стандарты конкретной организации – нормативные документы, утверждаемые руководством конкретной организации с целью стандартизации процесса управления персоналом данной организации. Этот вид стандартов целесообразно создавать в том случае, если организация относится к крупному бизнесу (является корпорацией с государственным участием, естественным монополистом на уровне страны либо отдельного региона).

На сегодняшний день в России на уровне государства инициирована разработка только национальных профессиональных стандартов, отраслевые же и стандарты организаций пока не являются актуальными. Это связано с тем, что большинство работодателей, которые и должны выступать в роли заказчиков и инициаторов двух последних видов стандартов, справедливо замечают, что прежде чем разрабатывать стандарт на уровень отрасли или тем более организации, необходимо иметь национальный стандарт, регламентирующий тот или иной вид профессиональной деятельности. По аналогии с традиционной организацией труда персонала можно говорить о том, что нормы, учитывающие специфику производственно-технических, организационно-управленческих и планово-экономических условий на предприятиях разрабатываются на основе межотраслевых нормативных документов.

Выполненный нами анализ мировой практики разработки, совершенствования и внедрения в практику профессиональных стандартов позволяет выявить в качестве тенденции отчётливое движение от локальных отраслевых систем стандартов к формированию общенациональных систем.

В мировой практике система профессиональных стандартов определяется участием государства в стандартизации профессиональной деятельности, а затем и в сертификации работников на соответствие тому или иному уровню вида профессиональной деятельности. В целом, сложились три модели участия государства:

– «государство» – стандартизация осуществляется специализированными государственными органами (например, Агентством по национальным квалификациям) с учётом мнения представителей бизнеса, а сертификация осуществляется институтами, аккредитованными вышеописанными госорганами (Южная Корея, Сингапур, Ирландия);

– «государство плюс бизнес» – государство принимает и утверждает предложенные профессиональными сообществами стандарты, а сертификацию осуществляют региональные центры профессионального образования (Германия, Нидерланды, Дания);

– «бизнес» – стандартизацию осуществляет профессиональная некоммерческая организация, получившая аккредитацию от государства, а сертификацию осуществляют независимые организации и ассоциации (США и Канада).

По уже инициированным документам очевидно, что Россия пойдёт по модели «государство плюс бизнес», когда разработка профессиональных стандартов отнесена на уровень работодателя или их объединений, однако нормативными документами, формирующими требования к работнику, они становятся только тогда,

когда проходят утверждение в Министерстве труда РФ и попадают в Реестр утверждённых профессиональных стандартов. Сертификация же будет проводиться в Центрах оценки и сертификации квалификаций (ЦОСК) – организациях системы оценки и сертификации квалификаций, уполномоченных осуществлять оценку и сертификацию квалификаций и выдавать квалификационные сертификаты.

Как видно из выше описанных моделей, во всех случаях необходимым условием разработки профессиональных стандартов становится участие представителей профессионального сообщества как наиболее заинтересованных и компетентных участников процесса стандартизации. По существу, вопрос о мере государственного участия в стандартизации профессиональной деятельности рассматривается в плоскости установления границ государственного регулирования процессов применения профессиональных стандартов.

В РФ разработка проектов профессиональных стандартов должна будет осуществляться в соответствии с утверждаемыми Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации методическими рекомендациями по разработке профессионального стандарта, макетом профессионального стандарта и уровнями квалификаций [4, 5].

Согласно данным документам, проект профессионального стандарта, по которому проведено обсуждение с представителями работодателей, профессиональных сообществ, профессиональных союзов (их объединений) и других заинтересованных организаций, предоставляется разработчиком в Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации, которое в течение 10 календарных дней со дня поступления проекта профессионального стандарта информирует разработчика об отклонении проекта профессионального стандарта или о принятии его к рассмотрению.

Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации размещает проект профессионального стандарта в течение 10 календарных дней со дня его поступления на своём официальном сайте для проведения общественного обсуждения. Срок общественного обсуждения составляет не более 30 календарных дней со дня размещения проекта профессионального стандарта на официальном сайте Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации.

По истечении срока общественного обсуждения согласно нормативно-правовым актам проект профессионального стандарта по определённой группе занятий (профессий) направляется Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации в федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в соответствующей сфере деятельности. Этот федеральный орган в течение 15 календарных дней со дня поступления проекта профессионального стандарта направляет в Министерство труда и социальной защиты Российской Федерации свои замечания и предложения.

Проект профессионального стандарта и информация о результатах его рассмотрения федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в соответствующей сфере деятельности, и общественного обсуждения направляются Министерством труда и социальной защиты Российской Федерации в экспертный совет, который в течение 30 календарных дней рассматривает проект профессионального стандарта. По результатам рассмотрения экспертный совет готовит заключение с рекомендациями об утверждении, отклонении или о доработке проекта профессионального стандарта [3].

В целом же, профессиональный стандарт по предложенному макету должен состоять из следующих четырёх разделов:

- общие сведения, включающие: наименование вида профессиональной деятельности; область профессиональной деятельности; основная цель вида профессиональной деятельности;
- функциональная карта вида профессиональной деятельности, описывающая наименования обобщённых трудовых функций и относящиеся к ним трудовые функции;
- характеристика обобщённых трудовых функций – приводятся карточки обобщённых и трудовых функций с указанием происхождения обобщённой

трудо­вой функ­ции; тре­бо­ва­ний к про­фес­си­о­наль­но­му об­ра­зо­ва­нию и об­уче­нию, опы­ту прак­ти­че­ской ра­бо­ты; осо­бые ус­ло­вия до­пус­ка к ра­бо­те и воз­мож­ные на­и­ме­но­ва­ния долж­но­стей, в ко­то­рых может быть ре­а­ли­зо­ва­на дан­ная функ­ция, а так­же не­об­хо­ди­мые для её ре­а­ли­за­ции уме­ния и зна­ния;

– све­де­ния об ор­га­ни­за­ции-раз­ра­бот­чи­ке про­фес­си­о­наль­но­го стан­дар­та.

Струк­ту­рой про­фес­си­о­наль­но­го стан­дар­та пре­дус­мо­т­ре­но, что про­фес­си­о­наль­ная де­я­тель­ность раз­де­ля­ет­ся на струк­тур­ные эле­мен­ты – тру­до­вые функ­ции, а тре­бо­ва­ния к на­вы­кам, уме­ниям и зна­ния­м ра­бот­ни­ка ус­та­нав­ли­ва­ют­ся по каж­дой из них. Са­ми на­вы­ки и уме­ния в про­фес­си­о­наль­ных стан­дар­тах ука­зы­ва­ют­ся в фор­ме кри­те­ри­ев ка­че­ствен­но­го вы­пол­не­ния тру­до­вых функ­ций, ко­то­рые долж­ны оп­ре­де­лять ре­зуль­та­ты ком­пе­тен­тно­го вы­пол­не­ния тру­до­вой функ­ции, от­ра­жать ка­че­ство ре­зуль­та­тов вы­пол­не­ния тру­до­вой функ­ции, быть кри­тич­ны­ми для вы­пол­не­ния со­от­вет­ст­вую­щей тру­до­вой функ­ции.

Со­дер­жа­ние про­фес­си­о­наль­но­го стан­дар­та пре­дпо­ла­га­ет раз­дел, ус­та­нав­ли­ва­ю­щий тре­бо­ва­ния к ква­ли­фи­ка­ции, ко­то­рый фор­ми­ру­ет­ся по­сред­ст­вом раз­не­се­ния тру­до­вых функ­ций по ква­ли­фи­ка­ци­он­ным уров­ням. Ха­рак­те­ри­сти­ки ква­ли­фи­ка­ци­он­ных уров­ней, рас­кры­тые че­рез ряд об­об­ще­нных по­ка­за­те­лей: ши­роту пол­но­мо­чий и от­вет­ст­вен­ность, сло­ж­ность де­я­тель­но­сти, её ква­ли­фи­ци­ро­ван­ность.

По­ка­за­тель «Ши­ро­та пол­но­мо­чий и от­вет­ст­вен­ность» оп­ре­де­ля­ет об­щую ком­пе­тен­цию ра­бот­ни­ка и свя­зан с мас­шта­бом де­я­тель­но­сти, це­ной воз­мож­ной оши­бки, её со­ци­аль­ны­ми, эко­ло­гиче­ски­ми, эко­но­ми­че­ски­ми и дру­ги­ми по­след­ст­ви­я­ми, а так­же с пол­но­той ре­а­ли­за­ции в про­фес­си­о­наль­ной де­я­тель­но­сти ос­нов­ных функ­ций ру­ко­вод­ства (це­ле­по­ла­га­ние, ор­га­ни­за­ция, кон­троль, мо­ти­ва­ция ис­пол­ни­те­лей).

По­ка­за­тель «Сло­ж­ность де­я­тель­но­сти» оп­ре­де­ля­ет тре­бо­ва­ния к уме­ниям и за­ви­сит от ря­да осо­бен­но­стей про­фес­си­о­наль­ной де­я­тель­но­сти: мно­же­ст­вен­но­сти (ва­ри­атив­но­сти) спо­со­бов ре­ше­ния про­фес­си­о­наль­ных за­дач, не­об­хо­ди­мо­сти вы­бо­ра или раз­ра­бот­ки этих спо­со­бов, сте­пени не­оп­ре­де­лен­но­сти ра­бочей си­ту­а­ции и не­пред­ска­зу­е­мо­сти её раз­ви­тия.

По­ка­за­тель «Ква­ли­фи­ци­ро­ван­ность де­я­тель­но­сти» оп­ре­де­ля­ет тре­бо­ва­ния к зна­ния­м, ис­поль­зу­е­мым в про­фес­си­о­наль­ной де­я­тель­но­сти, за­ви­сит от объ­ёма и сло­ж­но­сти ис­поль­зу­е­мой ин­фор­ма­ции, ин­но­ва­ци­он­но­сти при­ме­ня­е­мых зна­ний и сте­пени их аб­ст­ракт­но­сти (со­от­но­ше­ния те­о­ре­ти­че­ских и прак­ти­че­ских зна­ний).

Об­суж­де­ние про­ек­та про­фес­си­о­наль­но­го стан­дар­та может осу­ществ­ля­ет­ся ра­бо­то­да­те­ля­ми и их объ­е­ди­не­ни­я­ми; про­фес­си­о­наль­ны­ми со­об­щес­тва­ми; са­мо­ре­гу­ли­ру­е­мы­ми ор­га­ни­за­ци­я­ми; про­фес­си­о­наль­ны­ми со­ю­за­ми и их объ­е­ди­не­ни­я­ми; фе­де­раль­ны­ми и ре­ги­о­наль­ны­ми ор­га­на­ми ис­пол­ни­тель­ной вла­сти и дру­ги­ми ор­га­ни­за­ци­я­ми).

На се­го­дняш­ний день пре­дус­мо­т­ре­ны сле­ду­ю­щие фор­мы ор­га­ни­за­ции об­суж­де­ния про­фес­си­о­наль­ных стан­дар­тов: ор­га­ни­за­ции спе­ци­аль­ных фо­ру­мов в се­ти Ин­тер­нет; про­ве­де­ния кон­фе­рен­ций, круг­лых сто­лов, се­ми­на­ров и дру­гих пуб­лич­ных ме­ро­прия­тий (не ме­нее 1, с уча­сти­ем не ме­нее 50 че­ло­век); раз­ме­ще­ния ин­фор­ма­ции о хо­де раз­ра­бот­ки про­фес­си­о­наль­но­го стан­дар­та в сред­ст­вах мас­со­вой ин­фор­ма­ции (не ме­нее од­ной ста­тьи).

Т. о., про­фес­си­о­наль­ные стан­дар­ты, по пла­нам на­ше­го пра­ви­тель­ства, долж­ны по­сте­пен­но за­ме­нить су­ще­ст­вую­щие нор­ма­тив­ные до­ку­мен­ты, ре­гла­мен­ти­ру­ю­щие тре­бо­ва­ния к от­дель­ным ви­дам про­фес­си­о­наль­ной де­я­тель­но­сти. Од­на­ко, к со­жа­ле­нию, дан­ная ра­бо­та вы­пол­ня­ет­ся по­ка стихийно и бес­системно. Ра­бо­то­да­те­ли за­час­тую не по­ни­ма­ют, что от них хо­тят и за­чем это не­об­хо­ди­мо. И толь­ко при со­гласо­ва­нии и объ­е­ди­не­нии ин­те­ре­сов всех за­ин­те­ре­со­ван­ных сто­рон (го­су­дар­ство, ра­бо­то­да­те­ли и си­сте­ма про­фес­си­о­наль­но­го об­ра­зо­ва­ния) воз­мож­но соз­да­ние эф­фек­тив­ной на­ци­о­наль­ной си­сте­мы ква­ли­фи­ка­ций, ко­то­рая в даль­ней­шем бу­дет спо­со­б­ст­во­вать раз­ви­тию всей эко­но­ми­че­ской си­сте­мы на­ше­й стра­ны в це­лом.

Библиографический список

1. О внесе­нии из­ме­не­ний в Тру­до­вой Ко­декс Рос­сий­ской Фе­де­ра­ции и ста­тью 1 Фе­де­раль­но­го за­ко­на «О тех­ни­че­ском ре­гу­ли­ро­ва­нии». Фе­де­раль­ный за­кон от 03.12.2012 г. № 236-ФЗ.
2. О ме­ро­прия­ти­ях по ре­а­ли­за­ции го­су­дар­ст­вен­ной со­ци­аль­ной по­ли­ти­ки. Ука­з Пре­зи­ден­та Рос­сий­ской Фе­де­ра­ции от 07.05.2012 г. № 597.

3. О правилах разработки, утверждения и применения профессиональных стандартов. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 января 2013 г. № 23.
4. Об утверждении макета профессионального стандарта. Приказ министерства труда и социальной защиты РФ № 147н от 12.04.2013 г.
5. Об утверждении методических рекомендаций по разработке профессионального стандарта. Приказ министерства труда и социальной защиты РФ № 170н от 29.04.2013 г.
6. Об утверждении плана-графика подготовки профессиональных стандартов в 2013–2014 годах. Приказ министерства труда социальной защиты РФ от 30.11.2012 г. № 565.
7. Иванова Е. М. Основы психологического изучения профессиональной деятельности. – М. : Наука, 1987.

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

М. Р. Богатырева, Э. М. Уразбахтина, Л. И. Габдуллина
Башкирский государственный университет, г. Уфа,
Республика Башкортостан, Россия

Summary. This article discusses the motivation of staff as a key area of personnel policy, allowing to increase the efficiency of employees.

Key words: motivation; staff.

В системе экономических отношений рынок труда занимает важное место. На этом рынке сталкиваются интересы трудоспособных людей и работодателей, которые представляют государственные, муниципальные, общественные и частные организации. Отношения, складывающиеся на рынке труда, имеют ярко выраженный социально-экономический характер. Они затрагивают насущные потребности большинства населения страны [2].

Мотивация – это совокупность внешних и внутренних движущих сил, побуждающих человека осуществлять деятельность, направленную на достижение определённых целей, с затратой определённых усилий, с определённым уровнем старания, добросовестности и настойчивости [3].

Высокомотивированный сотрудник на самом деле лучше работает. Организации, чьи сотрудники хорошо работают, в целом показывают лучшие результаты, а изменение отношения работников к труду повышает прибыльность компании. Наука об управлении развивается и со временем всё больше знает о том, как правильно создать у сотрудников любой компании «рабочее» настроение. Руководителям, помимо классического экономического мотивирования в виде денежных бонусов-премий и предоставления сотрудникам – «ударникам» отгулов за счёт компании, предлагаются и новые, неэкономические способы стимулирования. К таким способам, говорят кадровые управленцы, относят организационные и морально-психологические средства мотивации. Примером таких средств может служить участие сотрудников компании в конкурсах профессионального мастерства.

Одна из главных задач таких конкурсов – актуализировать саморазвитие личности, замотивировать человека на желание стать компетентным сотрудником либо доказать свою профессиональную компетентность. Чтобы стать лучшим среди равных, работнику приходится выходить за рамки своей привычной рабочей деятельности, найти творческое решение непростой поставленной задачи. Все участники такого конкурса неплохо замотивированы на дальнейшую плодотворную работу: победитель с энтузиазмом выполняет свои обязанности, побежденные стараются развиваться до его уровня и доказать себе и другим, что по факту также являются ценными кадрами [1].

Для того чтобы повысить мотивацию сотрудников, необходимо признать, что подчинённые могут быть мотивированы тем, что напрямую не связано с их работой. Динамичные сотрудники, обладающие значительным потенциалом роста, обычно, увлечены спортом, хобби или другим делом, не имеющим отношения к работе. Эти внешние интересы не должны вступать в противоречие с работой. Нужно отслеживать уровень мотивации. В большинстве организаций руководители не имеют представления о действительном уровне мотивации своих подчинённых. Проводимые в компаниях исследования степени удовлетворённости

сотрудников работой не включают оценку мотивации. Если начать измерять мотивацию, то, вероятнее всего, вскоре можно научиться ею управлять. Не имея данных об уровне мотивации, никогда невозможно улучшить этот показатель. Также необходимо спрашивать сотрудников о результатах их работы. Чем больше информации, тем выше мотивация.

Для повышения мотивации необходимо мотивировать знаниями. Чтобы добиться профессионализма в любой работе, сотрудник должен стремиться стать лучшим в своей специальности. Увлечённый учёбой человек обязательно вырастет в должности и разовьёт в себе дополнительные навыки. Поэтому можно использовать знания и обучение в качестве награды и мотивирующего фактора.

Ещё компании больше признают успехи группы в целом. Однако руководителю необходимо поощрять членов команд и на индивидуальном уровне. Только так возможно повышение их личной мотивации.

Мотивы играют важную роль в трудовой деятельности человека. Без них трудовая деятельность не может осуществляться целесообразно.

Библиографический список

1. Аксенова Е. А. Управление персоналом. – С. 423.
2. Богатырёва М. Р., Нигманова А. М. Поведение руководителей на рынке труда: сб. науч. тр. Sworld по материалам международной научно-практической конференции. – 2010. – Т. 11.– № 4. – С. 83–85.
3. Дайнеко А. В. Стратегии управления персоналом организации. – С. 174.

ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Т. В. Бутова, Н. А. Миловидова

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

Summary. This article focuses on the basic problems of staff motivation in Russian companies. The authors covered the whole range of these problems and considered in details each of them. Also they paid attention to the interdependence of labor efficiency and the Russian mentality.

Key words: staff motivation; problems of motivation; Russian mentality.

Управление персоналом в любой компании направлено на обеспечение целей организации, причём с наибольшей эффективностью, а значит, компания должна создать такие условия, чтобы работники качественно выполняли свои функции и их действия в наибольшей степени соответствовали целям организации [1, с. 38].

Весь круг проблем мотивации персонала в России можно свести к следующим: правовые, экономические, социально-психологические, управленческие и нравственные.

Правовые проблемы заключаются в том, что сотрудник не защищён от тоталитарных методов воздействия на его психику: порою для достижения целей организации работодатель злоупотребляет своей властью. За рубежом существует ряд законов, ограничивающих работодателей и защищающих права наёмных работников; в России, в свою очередь, законодательных актов, противодействующих неправомерным действиям управленцев, нет. Лишь в Трудовом Кодексе РФ провозглашены принципы обеспечения права работника на защиту своего достоинства на период трудовой деятельности, запрещение дискриминации в сфере труда, защита персональных данных работника [4]. Однако реального механизма по реализации этих принципов не существует. Для людей, которые оказались в ситуации неформальной занятости правовые проблемы мотивации труда усиливаются – для них вообще нет никакой защиты, а в России неформальный наём временных работников очень распространён.

Экономические проблемы можно разделить на три основных: низкая заработная плата, обеспечение связи результата и оплаты труда, дифференциация компаний по возможностям мотивации работников к труду в зависимости

от ресурсов. Уровень заработной платы формирует определённую интенсивность труда, ответственность, инициативность работника – при сохранении в течение длительного времени низкого уровня заработной платы формируются следующие типы поведения работника: работать «от начальника до начальника», «прошёл день – и ладно», «как платите, так и работаем». Здесь необходимо решить вопрос о границах заработной платы низкой, средней и высокой. Причём представление об этих порогах будет различным у наёмных работников и работодателей.

Для российских работников не существует связи между результатом и оплатой труда – зарплата в России не выполняет стимулирующую функцию. Сейчас за рубежом обеспечивают связь оплаты с результатами труда и повышают справедливость заработной платы, используя схему «базовый оклад + оплата за результат», и соотношение по этим частям оплаты примерно 70:30. В России тоже приняли эту схему, однако она неэффективно работает. Возможность мотивировать работника со стороны предприятия во многом определяется его положением на рынке и имеющимися ресурсами. Небольшие коммерческие компании в России стараются уйти даже от элементарного социального пакета, закрывая всю мотивационную политику только более-менее высокой заработной платой. Бюджетные организации, наоборот, всегда предоставляют социальный пакет в соответствии с Трудовым кодексом, при низкой заработной плате.

Круг социально-психологических проблем во многом связан с российским менталитетом. Россия – это страна между Западом и Востоком, и русский менталитет формировался именно на пересечении двух противоположных и противоречивых влияний. Вот почему система мотивации в России такая же противоречивая. Большой промежуток времени мотивация зависела от идеологии коммунизма, и сформировались определённые модели. Во-первых, это модель «кнута и пряника» – наиболее эффективный метод, сочетающий систему наказаний и поощрений. При отрицательном результате деятельности следуют наказания, а в случае получения хороших результатов работник получает признание, похвалу и денежное вознаграждение (данный метод очень актуален и в наше время). Во-вторых, мотивация строго подчинялась стандартам и нормативам, спускавшимся «сверху», у руководителей не было права выбора действия и решения. Недостаточная оценка трудового вклада или же вообще полное его игнорирование, иногда приводили к работе принципа «инициатива наказуема». Отсутствие возможности использования своего потенциала способствовало снижению мотивации. Третьей моделью является коллективизм – спорный термин, способствующий как повышению производительности и улучшению качества труда, так и снижению индивидуальных достижений и индивидуального роста [3, с. 64]. Многие черты мотивации общества в СССР ушли в прошлое, но многое сохранилось на практике и сейчас. Вопрос заключается в том, насколько эффективные методы сохранились, и стоит ли возродить некоторые ушедшие традиции?

К управленческим проблемам можно отнести большую распространённость административного (авторитарного) стиля управления. Человек – главный ресурс, а значит, на первое место выходит вопрос о гибкости механизма его эксплуатации. Вот почему руководитель должен быть не просто профессионалом, но и лидером, имеющим свою управленческую команду. Следовательно, с формированием мотивации к труду всё больше связывается переход от административного стиля управления к лидерскому [2, с. 32].

Нравственные проблемы в России в основном связаны с воровством на предприятиях. Эта проблема зависит от особенностей российского менталитета: около половины россиян считают воровство на предприятиях нормой (раз работнику недоплачивают, он имеет полное моральное право «добрать» то, что недоплатили).

В России все вышеизложенные проблемы мотивирования должны быть успешно решены, иначе под сомнением будет находиться дальнейшее развитие и процветание российского производства, повышение уровня жизни населения за счёт собственных ресурсов и улучшение общего благополучия государства.

Библиографический список

1. Ребров А. В. Факторы формирования мотивации работников // Социологические исследования. – 2011. – № 3.
2. Свирина А. А. Эффективное управление предприятием: сбалансированный подход: монография. – М. : Креативная экономика, 2009.
3. Ксенофонтова Х. З. Компетенции управленческого персонала: теория и методология развития : монография. – М. : Креативная экономика, 2011.
4. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.

ПРОБЛЕМА МОТИВАЦИИ ТРУДА РАБОТНИКОВ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

М. Р. Богатырева, А. Ф. Хатмуллина

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. Saving an adequate level of health workers in state and municipal medical institutions appears possible only through staff motivation system, which in this area has a low level of development.

Key words: medicine; workers; labor motivation.

Медицина – одна из самых важных отраслей деятельности государства. Для того чтобы повышалась эффективность работы в этой сфере, необходимо создавать благоприятные условия. Например, усилить мотивацию, чтобы привлечь высококвалифицированных медицинских рабочих, тем самым повышая качество услуг, делая медицину более доступной и, в конечном счёте, повышая показатели здоровья населения в целом [2, с. 22–23].

Мотивация и условия деятельности медицинских работников являются важными характеристиками состояния системы здравоохранения и основополагающими факторами, определяющими её результативность. Во многих исследованиях эта проблема выступает их предметом, но попытки её анализа в динамике отсутствовали до последнего времени.

В социально ориентированной экономике здравоохранение занимает одно из важных мест, так как именно здесь производятся общественно потребляемые блага – медицинские услуги.

Активное функционирование медицинских учреждений на рыночных основах проявляется в том, что в последнее время здравоохранение всё более полно вовлекается в экономический оборот общества. При этом наблюдается всё большая зависимость здравоохранения от общего экономического роста в стране: платёжеспособность населения влияет на объёмы платных услуг отрасли, а стабилизация в государственном секторе позволяет рассчитывать на развитие целевых программ, финансируемых государством.

Мотивация – это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к деятельности, задают границы и формы деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определённых целей. Влияние мотивации на поведение человека зависит от множества факторов, во многом индивидуально и может меняться под воздействием обратной связи со стороны деятельности человека. Даже если создаётся впечатление, что служащие работают только ради достижения общих целей организации, то всё равно ведут они себя так потому, что уверены, что это лучший способ достижения собственных целей.

Многие руководители уверены, что их действия по управлению коллективом, по постановке целей, выполнению различных заданий и соблюдению строгой дисциплины будут восприниматься их подчинёнными как достойный пример, и будут вдохновлять их на работу, которая отвечает ожиданиям руководства. Чаще всего отсутствие такого энтузиазма в работе наблюдается там, где нет личного интереса в работе. Работникам очень важно понимать, как их личный успех связан с успехом коллектива, и то, что дополнительные

затраты энергии, которую они добровольно вкладывают в работу, найдёт отражение в той награде, которую они получают от администрации. Но у них должна быть возможность почувствовать свою самостоятельность и независимость. В данном случае особую роль играет эффективное управление трудовым процессом, обеспечивающее заинтересованность работников в высокопроизводительном труде и совершенствовании конечных результатов деятельности предприятия [2, с. 12–15].

И поэтому в коллективе должны быть созданы такие условия, которые бы направляли сотрудников на эффективное трудовое поведение.

Существует также такой факт, что система здравоохранения, которая преобладает на данный момент, разрушается, а мероприятия по её реформированию даже не разрабатываются. Медицина сегодня носит в основном коммерческий характер, и поэтому услуги здравоохранения для большинства населения нашей страны становятся недоступными. Таким образом, перед ними возникает вопрос – обратиться за качественной медицинской помощью в частные поликлиники или же прибегнуть к услугам муниципальных учреждений.

В силу этих обстоятельств, вся социальная и нравственная ответственность непосредственно будет зависеть от тех медицинских работников, система оплаты труда которых не соответствует ни уровню требований квалификации, ни интенсивности, ни социальной значимости труда. Это всё приводит к тому, что из здравоохранения происходит отток огромного количества специалистов, а следовательно, государство несёт соответствующие материальные потери. Предотвращение распада государственной системы здравоохранения находится в интересах правительства. Чтобы снизить уровень текучести медицинских работников в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения, нужно использовать все факторы мотивации профессиональной деятельности, направленные на повышение производительности труда и рациональное использование производственных ресурсов [1, с. 10–11].

Сохранение должного уровня медицинских кадров в государственных и муниципальных медицинских учреждениях представляется возможным лишь через систему мотивации персонала, которая в этой сфере имеет низкий уровень развития. Главной мотивационной идеей у медицинских работников в большинстве случаев является осознание ими социальной значимости труда. Для российских врачей и всего медперсонала в целом работать «за идею» является малопривлекательным и крайне не актуальным. В настоящее время делать добрые дела, работать во благо здоровью нации, спасать миллионы жизней, не получая при этом достойной награды, не является мотивом для качественной работы врачей. Однако желание иметь гарантированную заработную плату, обеспечивающую достойный уровень жизни, не подкрепляется стремлением к высокой эффективности и качеству выполняемого труда. По мнению ряда экспертов, повысить производительность труда, улучшить качество оказания услуг, условия труда и жизни персонала, сократить текучесть рабочей силы и количество прогулов, снизить уровень конфликтности, стимулировать новаторство, обрести большую гибкость, добиться снижения издержек в пределах 30–70 % позволит создание высокоэффективных и мотивированных команд.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что применение факторов мотивации медицинского персонала является наиболее эффективным, так как применение социальных способов повышения мотивации будет способствовать повышению финансовых ожиданий сотрудника.

Библиографический список

1. Афонин Ю. А., Сагдеев Р. Р. Проблемы мотивации медицинского персонала // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2012. – № 7(93).
2. Богатырева М. Р., Абдулгазизова А. Н. Особенности организации труда в малом бизнесе // Сборник научных трудов Sworld. – 2013.
3. Галимова А. Ш., Абдрахманова С. А. Проблема мотивации и оплаты труда медицинских работников // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 5.

МАТЕРИАЛЬНАЯ И НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

М. Р. Богатырёва, Д. Р. Закирова, Ф. Ф. Абдрахманов

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. Current motivation mechanisms are imperfect, but they are effective and actively used in practice. To improve the efficiency of financial motivation we should compare indicators of material incentives with business objectives and provide a system of rewards for the fulfillment of the overall plans, and not for specific tasks.

Key words: motivation; staff; financial incentives; labor.

Сегодня на российском рынке труда складывается неутешительная ситуация – в условиях современной рыночной экономики ощущается острый дефицит квалифицированной рабочей силы. Такая обстановка наблюдается как в целом по стране, так и в отдельных регионах [2].

Мотивация сотрудников занимает одно из центральных мест в управлении персоналом. Создание сплочённого коллектива, работающего на благо общей цели и собственного процветания – непрекращающийся процесс. Даже если собрана отличная команда и созданы, казалось бы, все условия для работы, наступает момент, когда сотрудники теряют интерес к выполняемым обязанностям, уходят из компании. Причины могут быть самыми разными, но суть их кроется в одном – в недостатке мотивации [3, с. 28].

Говорить о приоритетности материальной мотивации, её большей эффективности не всегда оправдано. Она является наиболее универсальной, так как вне зависимости от занимаемого положения, работники больше ценят денежные поощрения, возможность распоряжаться полученными средствами.

Наиболее эффективным способом материальной мотивации является повышение оплаты труда. Чтобы получить реальную отдачу от сотрудника, размер ожидаемого вознаграждения должен быть существенным, иначе это может вызвать ещё большее нежелание выполнять свои служебные обязанности. Некоторые руководители периодически увеличивают зарплату сотрудникам на незначительные суммы. Исходя из этого, требование о пересмотре размера заработной платы становится обычным методом шантажа некоторыми сотрудниками, грозящими уйти с работы. Нередко такой метод срабатывает, но, спустя время, работник вновь проявляет недовольство своим окладом – «эффект привыкания к доходу».

Одним из распространённых способов материальной мотивации являются премии: квартальные, ежемесячные и др. Нередко практикуется выдача «премий-призов» – денежного вознаграждения, получаемого спонтанно за какие-либо успехи [1, с. 43].

Следующий способ материальной мотивации – процент от выручки, заработок работника зависит от его способности стимулировать продажу товаров, услуг. Некоторые компании, также делающие ставку на квалификацию своих сотрудников, в качестве материальной мотивации предусматривают иной способ – премию за профессионализм. Поощрение назначается по результатам аттестации работы работника. В число материальных стимулов входят бонусы, однако их фиксированная сумма нередко становится демотивацией. Фиксированная сумма выплаты не способствует желанию приумножить достигнутый результат, ведь размер вознаграждения всё равно не изменится [1, с. 45].

Основная сложность применения систем нематериальной мотивации – для каждого конкретного коллектива необходима определённая корректировка стандартных схем. К адресной нематериальной мотивации относятся словесное поощрение за выполненную работу, поздравления от руководства и членов коллектива. Нематериальная мотивация включает системы поощрения, не предполагающие выдачу материальных средств. Для серьёзных компаний недопустимо наличие субъективных факторов при определении мотивации, механизмов поощрения. Основным принципом должна являться максимальная объективность, а критерии оценок работы сотрудников определить изначально и проинформировать о них персонал. Если механизмы поощрения постоянно и необоснованно варьируют, это будет дезорганизовывать работу, вызывать недовольство в коллективе [4, с. 3].

Адресная мотивация сотрудников не должна быть излишне субъективной. Методами адресной нематериальной мотивации руководителям следует манипулировать очень осторожно, чтобы не создавать неравенства в коллективе.

Существующие на сегодняшний день механизмы мотивации далеки от идеала, но они действенны и продолжают активно использоваться на практике. Для повышения эффективности материальной мотивации следует сопоставлять показатели материального стимулирования с целями бизнеса и предусматривать системы поощрений не за реализацию конкретных задач, а за выполнение общих планов.

Библиографический список

1. Белкин В., Белкина Н. Мотивы и стимулы труда // Социальная защита. – 2011. – № 8. – С. 43–45.
2. Богатырёва М. Р., Гайнетдинова Д. И. Рынок труда Республики Башкортостан // Международный научно-исследовательский журнал: Research journal of international studies. – 2013. – № 5–2(12). – С. 34–36.
3. Вершигора Е. Е. Менеджмент : учеб. пособ. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА. – 2009. – 283 с.
4. Мотивация трудовой деятельности: материальное стимулирование // Экономика и учёт труда. – 2011. – № 3. – С. 3–13.

ОПЛАТА И СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА ПЕРСОНАЛА

М. Р. Богатырёва, Л. А. Хасанова, Э. Ф. Саяхова

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. Incentives for staff is a prerequisite for improving productivity in the enterprise, as well as to increase profits as a whole. Remuneration encourages employee productivity Stimulation is an important factor which affects the efficiency of the staff.

Key words: promotion; staff; financial incentives; labor.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что эффективные мероприятия по стимулированию труда персонала являются необходимым условием повышения производительности труда на предприятии, а также повышения прибыли в целом. Когда отсутствует система стимулирования качественного и эффективного труда, снижается конкурентоспособность фирмы, что негативно сказывается на заработной плате работника, на его трудоспособности, и вызывает напряжённую ситуацию в коллективе организации.

Целью работы является изучение оплаты и стимулирования труда персонала в организации.

В условиях Российской экономики отношения между работником и предпринимателем строятся на новой основе. Цель предпринимателя – это успех на рынке и, соответственно, получение прибыли. Предприниматель старается получить максимальное количество прибыли при минимальном количестве издержек. Цель наёмных работников – получить материальное вознаграждение и удовлетворение от работы. Наёмные работники стараются получить большее материальное вознаграждение при меньшем объеме выполняемых работ.

Оплата труда стимулирует производительность труда работников [1, с. 259].

Производительность труда – мера (измеритель) эффективности труда. Заработная плата выступает как вознаграждение за труд и является ценой труда при его купле-продаже. Но цена труда выражается не только в форме заработной платы. Она также включает в себя социальные выплаты на уровне предприятия и является элементом стоимости рабочей силы, затрат на её содержание и развитие.

Рыночная цена единицы труда – это ставка заработной платы, обусловленная в договоре и определяющая уровень оплаты труда, имеющего конкретные профессионально-квалификационные характеристики в единицу времени.

Стимулирование является важнейшим фактором, который влияет на эффективность работы персонала [2, с. 354].

Стимулирование труда предполагает создание условий (механизма), при которых поощряется активная трудовая деятельность, дающая определённые результаты. Цель стимулирования – побудить человека работать лучше. Система стимулирования включает два вида стимулирования: материальное и нематериальное. Мы рассмотрели материальное стимулирование на примере оплаты труда.

Нет идеальной системы оплаты труда, при которой останутся полностью довольными и работодатель, и работник. При разработке систем оплаты необходимо решить две основные задачи. Во-первых, каждая разработанная система должна направлять усилия работника на достижение таких показателей трудовой деятельности, с помощью которых работодатель может получить необходимый производственный результат, а именно: выпуск качественной продукции с наименьшими издержками. Во-вторых, каждая система оплаты должна предоставлять работнику возможность для реализации имеющихся у него умственных и физических способностей, позволять ему добиваться в процессе труда полной удовлетворённости для полного самоутверждения.

Библиографический список

- 1 Основы мотивационного менеджмента / под ред. Э. А. Уткина. – М. : ДАНА, 2007. – 354 с.
2. Основы управления персоналом/под ред. Б. М. Генкина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 582 с.
3. Баткаева И. А. Организация оплаты труда в условиях перехода к рыночной экономике : учеб. пособие. – М. : ГАУ, 2005. – 259 с.

СПЕЦИФИКА РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

О. А. Алексеев, Д. Р. Закирова, А. Р. Тимербулатова

Башкирский государственный университет, г. Уфа,
Республика Башкортостан, Россия

Summary. Conflicts are often judged negatively by people. It is believed that they entail chaos, danger, usually sociocultural crisis. Despite the fact that in terms of the established order of conflicts can threaten the need to recognize their role in promoting social reproduction processes.

Key words: conflict; organization; worker; society.

Важную роль в жизни общества играют конфликты между различными организационными системами. В условиях конфликта одной организации с другими организациями чувство принадлежности к одной из них обостряется. В рамках конфликтных отношений чётко проявляется различие между «нами» и «ими», и, таким образом, возникает граница. Конфликты укрепляют идентичность группы, облегчая поддержание её внутренней сплочённости. Так, Л. Козер отмечает, что конфликт препятствует окостенению социальных систем, вызывая стремление к обновлению и творчеству [1, с. 15], а Р. Дарендорф настаивал на политике свободы политической жизни с конфликтом [2, с. 31].

Обществ без конфликтов не существует, хотя определённые силы пытаются скрыть их. Обычно политические элиты, отрицая наличие реальных конфликтов, обвиняют внутренние или внешние группы в искусственном их создании. Также требуется наличие каких-то реальных социокультурных факторов, которые могли бы стать объективной основой возникновения конфликтов. Если бы в обществе сохранялось полное согласие между его членами, то культурно-историческое развитие трудно было бы себе представить.

Важным негативным последствием конфликта в организации является потеря квалифицированных работников. Когда конфликт кажется неразрешимым, руководство часто находит, что увольнение или перевод на другое место работы является единственным выходом из ситуации. Служащий также может видеть только этот выход и увольняется по собственной инициативе.

Существует три основных метода, применяемых руководителем для преодоления конфликтной ситуации:

1. Воспитательное воздействие, убеждение конфликтующих в общности цели, доказательство взаимной выгоды от совместной работы, анализ причин конфликта с целью показать его несерьёзность.

2. Разделение объекта спора, уточнение границ полномочий, ответственности, компетенции. Поручение одному из конфликтующих решить другой, не менее важный вопрос, тогда как спорный вопрос решает второй участник конфликта. Передача спорного вопроса третьему лицу.

3. Организационные мероприятия. Создание так называемого организационного буфера, устраняющего в том числе многие служебные контакты [3, с. 142].

Таким образом, история человечества с древних времён до настоящего времени показала, что конфликты неизбежны, они существовали всегда, и будут существовать столько, сколько существует взаимодействие людей между собой. Конфликты в жизни отдельных людей и общества в целом играют значительную, чаще негативную роль, вызывая большой ущерб, непроизводительное расходование сил, ресурсов и др. Для снижения отрицательных последствий конфликтов необходимо уметь правильно выявлять их причины, управлять протеканием и разрешением конфликтов.

Библиографический список

1. Козер Л. Функции социального конфликта // Современная зарубежная социология. – М., 1993. – С. 157.
2. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 184.
3. Аверин А. Н., Сперанский В. С. Технология управления конфликтом в организации. – М., 2009. – С. 234.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ТЕКУЧЕСТЬЮ КАДРОВ

М. Р. Богатырёва, З. Д. Миргаязова, О. А. Хамитова

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Башкортостан, Россия

Summary. This article discusses one of the many problems faced by a modern enterprise turnover. The analysis of labour turnover.

Key words: turnover; movement of personnel; labor market.

При анализе текучести рабочей силы общепринято начинать с понятия «движения кадров». Под движением кадров предприятия (в данной статье не будет рассматриваться внутреннее движение) будем понимать совокупность всех случаев поступления на предприятие работников извне и всех случаев выбытия за пределы предприятия. В прежние годы эта проблема привлекала внимание экономистов в связи с тем несомненным ущербом, который текучесть наносит народному хозяйству страны. Под текучестью же обычно понималось то явление, которое представляется непосредственной причиной указанного ущерба, а именно стихийное, неорганизованное движение рабочей силы.

Сегодня на российском рынке труда складывается неутешительная ситуация – в условиях современной рыночной экономики ощущается острый дефицит квалифицированной рабочей силы. Такая обстановка наблюдается как в целом по стране, так и в отдельных регионах [1].

Сегодня текучесть кадров – также одна из многих проблем, с которыми сталкиваются современные предприятия. Следует различать её естественный уровень в пределах 3–5 % от численности персонала и повышенный, вызывающий значительные экономические потери. Естественный уровень способствует обновлению производственных коллективов. Этот процесс происходит непрерывно и не требует каких-либо чрезвычайных мер со стороны кадровых служб и руководства. Часть работников уходит на пенсию, часть увольняется по различным причинам, на их место приходят новые сотрудники – в таком режиме живёт каждое предприятие.

Другое дело, когда текучесть существенно превышает 3–5 %. В этом случае издержки становятся значительными и возрастают с увеличением оттока кадров. Как правило, отток связан с увольнением работников.

В последние годы на российских фирмах и предприятиях дела нередко складывались так, что в другие организации работники уходили целыми отделами или

бригадами. При этом отдельные участки или целые производства были практически парализованы. Пока набираются новые сотрудники, проходит время, в течение которого предприятие несёт убытки.

Высокий уровень текучести кадров почти всегда указывает на серьёзные недостатки в управлении персоналом и управлении предприятием в целом.

В заключении хотелось бы отметить, что с развитием сегмента рекрутерских услуг на рынке труда, для многих предприятий решение обозначенных вопросов возможно переложить на специализированные кадровые агентства. Однако важно показать следующее: предлагаемый порядок деятельности прежде всего рассчитан на собственные силы кадровой службы любого предприятия и при должной организации управления персоналом способен эффективно решать возникающие проблемы [2].

Библиографический список

1. Богатырёва М. Р., Гайнетдинова Д. И. Рынок труда республики Башкортостан, журнал: международный научно-исследовательский журнал (research journal of international studies). – 2013. – № 5–2(12). – С. 34–36.
2. Скватин А. В. Методические подходы к управлению текучестью кадров. Административно-управленческий портал. URL: <http://www.aup.ru/articles/personal/2.htm>.

СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИЙСКОМ ПРОЛЕТАРИАТЕ

И. А. Юрасов, А. А. Горохов

Пензенский государственный технологический университет,

г. Пенза, Россия;

Администрация Ленинского района, г. Пензы, Россия

Summary. In article the problem of social stratification of the Russian working class is investigated and is shown as this differentiation influences its situation and social activity now.

Key words: working class; modernization; estates; social differentiation.

Крупные модернизационные проекты, которые должна завершить Российская Федерация, не возможны без осмысления места промышленного рабочего, пролетариата в социальной структуре нашего общества. Степень инновационного прорыва, модернизации экономики зависят в первую очередь от продуманной промышленной политики. Она должна сформулировать основные направления развития народного хозяйства, выявить точки роста, определить базовые требования к качеству человеческого капитала. Разумная Промышленная Политика должна содержать шесть позиций:

1. Классификация отраслей экономики по степени приоритета.
2. Создание равных условий конкуренции для отраслей и продуктов, получивших высокий приоритет.
3. Четкая публичная стратегия по созданию, развитию и приватизации корпораций с государственным участием.
4. Разумная налоговая политика.
5. Разумный подход к использованию углеводородов и других сырьевых продуктов.
6. Международная политика, основанная на учете экономических интересов партнеров [1].

Основа промышленной модернизации – это инновационная экономика, сверхиндустриальное общество, сочетающее в себе несколько социально-экономических укладов. База этого социума – самостоятельная, развитая, конкурентоспособная промышленность. Высокоразвитая промышленность невозможна без высококвалифицированного, творчески мыслящего рабочего.

Социально-экономическая группа промышленных рабочих рассматривается нами с точки зрения сословной теории. Согласно последним публикациям, СССР, Российской Федерации в стабильную эпоху характерна сословная структура. В случае деформации сословной структуры в классовую возникает нестабильная экономическая фаза, которая не даст провести все модернизационные процессы

шестого технологического цикла. Таким образом, сохранение и использование резервов сословной организации российского общества – стратегическая задача промышленной модернизации.

Основными признаками современного сословного российского общества являются:

1. Труд как служение.
2. Вознаграждение за труд – это жалование, сословная рента.
3. Традиционное и неформальное неравенство сословий перед законом.
4. Распределительная экономика.
5. Богатство и бедность по сословному статусу. Стремление к богатству, не соответствующему сословному статусу, – аморально, публичная демонстрация богатства аморальна.
6. Коррупция – форма сословной ренты.
7. Привилегированность сословия зависит от важности задач, решаемых сословием.

Высокоразвитый и высококвалифицированный промышленный рабочий является базой инновационного социально-экономического развития России. Однако положение современного рабочего сословия является одной из самых слабоизученных и дискутируемых проблем российской общественной науки.

Проведенные в 2010–2013 годах первичные и вторичные социологические исследования в Пензе, Саранске, Ульяновске и Тольятти дали многочисленные доказательства сословного характера российских рабочих и выявили социальную дифференциацию внутри этой страты.

В течение двадцати лет в структуре российского социума сложились две социально-экономических группы рабочего сословия: «новые рабочие» и «старые».

«Старые» промышленные рабочие заняты на традиционных промышленных и сельскохозяйственных предприятиях. Новые выделяются из их группы и представляют собой особый социальный конструкт. Невозможно описать структурные особенности новых промышленных рабочих, не дав характеристики традиционного социума российских промышленных рабочих.

Причины сложных трансформационных процессов внутри рабочего сословия следует искать в следующих явлениях:

- несогласованности хода мировых экономических циклов с циклами развития нашей страны;
- национальных и региональных особенностях нашей экономики;
- социально-психологических качествах старых традиционных рабочих;
- в социальной и социокультурной специфике промышленных рабочих как сословия, а не как привычного класса.

Переход современного российского общества к шестому технологическому укладу ставит под сомнение существование в нём такого социального образования, как рабочий класс в традиционном его понимании.

В ходе исследования было выяснено, что большая часть опрошенных работает в лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности (37,5 %). По 25 % работают в машиностроении, металлообработке и лесном хозяйстве, 12,5 % приходятся на строительство, что, в принципе, соответствует современной кластерной специфике пензенской промышленности.

Исследование также выявило, что в структуре рабочего класса преобладают рабочие в возрасте 41–55 лет (37,5 %), а рабочие в возрасте 18–22 лет составляют только 2,5 %. Также невысока наполняемость подгруппы рабочими в возрасте 23–27 лет (9,5 %). Достаточно представительна подгруппа рабочих 28–40 лет (34 %). Что касается рабочих предпенсионного и пенсионного возраста, то общая доля таких занятых составляет в них 16,5 %.

Большинство опрошенных имеют большой и общий стаж работы по специальности и стаж работы на конкретном предприятии, что связано с возрастными характеристиками опрошенных и говорит о тенденции старения квалифицированной рабочей силы.

Преобладание возрастной группы работников старшего возраста указывает на негативную тенденцию недостатка молодых кадров, что плохо отражается на преемственности знаний и умений, а соответственно, и на качестве подготовки последующих поколений работников.

Образовательные характеристики опрошенных распределились следующим образом: 36 % имеют среднее специальное образование. Велико число лиц, имеющих среднее и начальное профессиональное образование (25,5 и 22 % соответственно). Лица, получившие высшее образование, составляют только 9,5 %.

Падение популярности рабочих профессий обусловлено множеством факторов. Основными причинами являются: непрестижность рабочих профессий в силу незначительности социально-политических и социально-экономических задач, стоящих перед ними в транзитивной российской экономике, невнятная промышленная политика, отсутствие экономических стимулов, низкая заработная плата и многие другие.

По уровню благосостояния респонденты распределились следующим образом: большинство опрошенных (66 %) получают 10–20 тыс. руб., 20 % – 20–25 тыс. руб., 12,5 % – 25–30 тыс. руб. и всего 1,5 % – 30–40 тыс. руб.

При этом подавляющее большинство респондентов указало, что вся заработная плата тратится на текущие нужды (80 %).

Таким образом, закономерен вывод, что удовлетворенность опрошенных своим материальным положением находится на достаточно низком уровне. Это подтверждается и данными опроса: только 9 % респондентов ответили, что удовлетворены размером своей заработной платы.

Ожидания по поводу повышения заработной платы также выглядят достаточно pessimistically: только 4 % опрошенных считают, что в ближайшие годы их заработная плата повысится. Необходимо отметить, что, помимо основного места работы, многие респонденты либо совсем не имеют иного дополнительного источника дохода (82,5 %), либо в качестве такого источника выступает подсобное хозяйство (13 %).

Другим фактором, существенно снижающим привлекательность рабочих профессий, является политическая дезориентированность рабочих и низкий уровень их социальной защищенности и социальной солидарности.

Исследование выявило, что даже наиболее квалифицированные работники не в состоянии вступать в конструктивный диалог с руководством предприятий по поводу реализации своих прав. Подавляющее большинство из них никогда не отстаивали свои права ни с помощью коллективных переговоров, ни с помощью акций протеста. Более того, в рабочей среде преобладает мнение, что этими способами нельзя добиться решения какой бы то ни было проблемы (98,5 %).

В целом же подавляющее большинство рабочих (80 %) оценивают эффективность борьбы за свои права как низкую. Более того, половина респондентов указала на отсутствие возможности защитить свои права и интересы в конфликтах с работодателем. Данное положение в немалой степени связано со слабостью или полным отсутствием профсоюзных организаций на предприятиях. Было выявлено, что большинство опрошенных не являются членами профсоюзов (68 %). С этим связан тот факт, что 52 % рабочих не рассматривают профсоюзы как надежный инструмент борьбы и защиты своих прав и интересов.

При этом упомянем о следующем выявленном факте: 28 % респондентов состоит в профсоюзах, но придерживаются мнения, что они не защищают в полной мере их права и интересы. 4 % респондентов вообще не знают, являются ли они членами профсоюза или нет.

Одним из центральных вопросов, выясняемых в ходе исследования, был вопрос о том, какое место в жизни респондентов занимает работа вообще, так как в контексте трудового поведения затрагиваются не только экономические факторы, но и социальное самоощущение.

Исходя из полученных данных, можно заключить, что определяющим значением работы у опрошенных является то, что она обеспечивает материальный ресурс («работа как основной источник дохода») (22 %). Второе место в ранжировании ценностей занимает отношение к своей работе как естественному состоянию человека («работа важна сама по себе») (10,5 %). Кроме того, работа рассматривается респондентами как источник поддержания устойчивых связей с социальной средой («люблю работу в коллективе») (6 %). Однако для большинства опрошенных (52 %) работа выступает, скорее, как антиценность («моя работа меня ничем не

удовлетворяет»). С этим связан тот факт, что 47,5 % рабочих ответили, что бросили бы нынешнее место работы, если бы имели достаточно денег, чтобы не работать.

Более того, 67 % опрошенных ответили, что в последнее время работа вызывает у них только отрицательные настроения, переживания и эмоции. Число рабочих, у которых работа вызывает исключительно положительные эмоции, гораздо ниже (12 %). Перспективы в своей профессии видят только 6 % опрошенных, однако сменить профессию намерены лишь 4,5 %.

Таким образом, социальный статус традиционных старых рабочих – крайне низок, а сопротивляемость, способность отстаивать свои интересы у них достаточно слаба. Мы видим, что на сознание рабочих в настоящее время оказывают влияние достаточно разнородные факторы – непривлекательность рабочих профессий вызвана не только низким уровнем зарплаты в большинстве групп рабочих, но и отсутствием взаимосвязи между затраченными усилиями и оплатой труда, перспектив карьерного роста и т. д.

Мы видим, что для современного рабочего характерны низкая квалификация и отсутствие стремления к её повышению, низкая ответственность и ярко выраженное стремление уклониться от любого дела, требующего его личной ответственности, отсутствие инициативы и негативное отношение к активности других, устремлённость на минимизацию своих трудовых усилий, рестрикционизм, чрезвычайная зависимость от руководителя и признание таковой как должного и т. д., что является отличительными чертами поведения и сознания работника с низким эмоциональным интеллектом и коммуникативными навыками [10].

Необходимо также отметить, что преобладающее большинство рабочих затрудняется выразить свои желания и нужды достаточно ясно и недвусмысленно. Кроме того, они часто сами не слишком ясно себе представляют, чего же они хотят и отступают, меняют свои намерения или отказываются от своих требований при малейшем признаке сопротивления [11].

В свою очередь, развитый эмоциональный интеллект и коммуникативные навыки позволили бы рабочим выработать стремление к достижениям, активность, инициативу, умение подчинить эмоции реализации намеченных целей, а также приобрести такие необходимые общественные умения, как способность вызывать у других желаемую реакцию, достигать взаимопонимания, сотрудничать, побуждать других к достижению значимых для них целей.

Таким образом, в условиях необходимости осуществления перехода к шестому технологическому укладу, в российском обществе всё больше возрастает потребность в таком рабочем классе, который, адекватно осознавая свои политические, экономические, социальные и иные права и интересы, ведет активную борьбу за их реализацию в различных формах и различными методами.

Библиографический список

1. Бабкин К. Разумная промышленная политика, или как нам выйти из кризиса. – М., 2008. – 101 с.
2. Бельский В. Х. Рабочий класс как объект социологического анализа // Социологические исследования. – 2003. – № 1. – С. 29–37.
3. Бессокирная Г. П. Стратегии выживания рабочих // Социологические исследования. – 2005. – № 9. – С. 49–54.
4. Голенкова З. Т. Динамика социоструктурной трансформации в России // Социологические исследования. – 1998. – № 10. – С. 79.
5. Каблов Е. Н. Шестой технологический уклад [беседа с академиком РАН Кабловым Е. Н.: о волновой теории Н. Д. Кондратьева, о руководстве наукой в России, об инновационном пути, о ГНЦ] // Наука и жизнь. – 2010. – № 4. URL: <http://www.nkj.ru/archive/articles/17800>.
6. Люсин Д. В. Современные представления об эмоциональном интеллекте // Социальный интеллект. Теория, измерение, исследования / под ред. Д. В. Ушакова, Д. В. Люсина. – М., 2004. – С. 29–39.
7. Макарова М. Н. Образовательный потенциал рабочих в регионе (по материалам Удмуртии) // Социологические исследования. – 2006. – № 12. – С. 110–118.
8. Трушков В. В. Современный рабочий класс в зеркале статистики // Социологические исследования. – 2002. – № 2. – С. 45–51.
9. Шаталова Н. И. Деформация трудового поведения работника // Социологические исследования. – 2000. – № 7. – С. 26–33.
10. Юрасов И. А. О нетрадиционных средствах развития эмоционального интеллекта // Управление персоналом. – 2008. – № 16. – С. 42–43.

11. Юрасов И. А. Сегментирование современного рабочего класса. Социально-психологический аспект // Управление персоналом. – 2004. – № 8–9. – С. 36–39.
12. Steven J. Stein, Ph. D and Howard E. Book M. D. The EQ Edge: Emotional Intelligence and your success / пер. М. Маркус, mmarkus(a) bgu.ac.il. – Stoddart Publishing Co. Limited, 2000.

ВЛИЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

О. С. Семкина, И. А. Щукин

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

Summary. The article discusses the impact of human capital on economic development in Russia. This paper describes the relationship between innovation economy and human capital. The article shows main factors, which effect on the development of human capital.

Key words: human capital; economic development; innovation economy.

Развитие экономической системы тесно связано с формированием постиндустриального, информационного общества и является одной из долгосрочных задач российской экономики. Выполнение поставленной задачи позволит изменить структуру российского экспорта, сменить ориентацию с добычи полезных ископаемых на наукоёмкие технологии. При формировании инновационной экономики, где определяющую роль играет такой специфический ресурс, как знания, необходимо обратиться к анализу человеческого капитала. Мировой опыт демонстрирует, что становление современного общества связано с концепцией человеческого развития, с развитием сферы образования и науки, в которой происходит накопление человеческого капитала. Для России характерны такие проблемы, как проблема доступности, востребованности и эффективности получаемого образования [2]. Характерными проблемами для российских реалий также являются устаревание знаний, утечка молодых специалистов, депопуляция населения.

Человеческий капитал является определяющим фактором конкурентоспособности организации. На развитие человеческого капитала и его воздействие на конкурентоспособность организации в условиях формирования инновационной экономики воздействуют следующие факторы: инвестиции в образование, повышение квалификации, инвестиции в здоровье персонала [1]. Влияние инновационной активности человеческого капитала на конкурентоспособность предприятия является эффективным при наличии системности в условиях создания единого информационного поля страны, которое построено по сетевому принципу. В данном случае имеет место синергетический эффект взаимодействия всех субъектов инновационного процесса. Формирование условий и предпосылок для перехода предприятий на инновационное производство является необходимым элементом для становления и развития инновационного общества. Важнейшими направлениями государственной поддержки являются поддержка инновационной деятельности субъектов малого предпринимательства, формирование правовой среды, обеспечивающей беспрепятственное развитие сферы инновационного производства, формирование инфраструктуры, создание НИС и рациональное управление ею.

Развитие человеческого капитала требует как от самого индивида, так и от общества в целом значительных инвестиций [4]. Инвестициями в человеческий капитал являются расходы на получение образования, накопление профессионального опыта, миграцию, получение информации о рынке труда в процессе поиска работы.

Методологический принцип доходности инвестиций в человеческий капитал означает, что инвестиции в него должны быть экономически эффективны [3]. Человеческий капитал должен приносить инвестиционную отдачу.

Немаловажное значение приобретает процесс воздействия человеческого капитала на создание инновационной экономики, под которой следует понимать экономику знаний, то есть такой тип экономики, где создаются, распространяются и используются знания для обеспечения роста и конкурентоспособности, при этом основные инновационные процессы признаются главным фактором развития.

Инновационное развитие экономики обуславливает существенные аспекты формирования и развития человеческого капитала. Важнейшим аспектом инновационной деятельности является конкуренция, которая влияет на выбор организаций более совершенных способов развития, что позволит занять наиболее выгодные позиции на рынке, удерживать и расширять их. Низкая оценка роли человеческого капитала остаётся одним из важнейших недостатков управления российской экономикой.

Инновационная стадия экономического развития предполагает существенное воздействие на личность сотрудника как главного элемента человеческого капитала. Всестороннее развитие корпоративной культуры и переход от привычной трактовки прибыли к стоимостному мышлению является определяющим фактором долгосрочного управления организацией и роста её конкурентоспособности.

Библиографический список

1. Любимцева С. Инновационная трансформация экономической системы // Экономист. – 2008. – № 9. – С. 28–38.
2. Макарова Е. О. Человеческий капитал в инновационной экономике // Вестник Казанского ГАУ. – 2008. – № 2(8).
3. Роль инновационно-активных предприятий в современном развитии зарубежных государств / О. В. Панина, М. М. Пухова, Э. А. Платини // Трубопроводный транспорт: теория и практика. – 2010. – № 2. – С. 36–40.
4. Социальные проблемы модернизации России / О. В. Данилова, Л. А. Плотичина // Вестник Тамбовского университета. – 2012. – Т. 109. – № 5. – С. 106–111. – (Сер. «Гуманитарные науки»)..

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА КАЧЕСТВО ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ПОТЕРИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Л. С. Сагдеева

Кемеровский государственный университет, г. Кемерово, Россия

Summary. The article considered the demographic situation in the region and presented the main morbidities of the population. The major demographic problem of the region was identified and their solution was proposed. Investing in healthcare from 2005 to 2010 was considered. Economic losses for 2010–2011 years at the expense of the working-age mortality were calculated.

Key words: demographic indicators; morbidities of the population; losses of the economy; expenditures of the consolidated budget.

Демографическая ситуация в Кемеровской области за период 2000–2011 гг. характеризуется разнонаправленными тенденциями (табл. 1).

Т а б л и ц а 1
Демографические показатели Кемеровской области, 2004–2011 гг.

| Год | Рождаемость (на 1000 населения) | Смертность (на 1000 населения) | Естественный прирост населения (на 1000 населения) | Продолжи- тельность жизни (число лет) | Младенческая смертность (на 1000 родивших- ся живыми) |
|------|------------------------------------|-----------------------------------|---|--|--|
| 2004 | 10,5 | 18,3 | -7,8 | 61,9 | 12,4 |
| 2005 | 10,8 | 18,7 | -7,9 | 62,2 | 13,9 |
| 2007 | 12,1 | 16,6 | -4,5 | 61,6 | 9,4 |
| 2008 | 13 | 16,3 | -3,3 | 63 | 8,7 |
| 2009 | 13,3 | 15,9 | -2,6 | 64 | 8,4 |
| 2010 | 13,2 | 16,1 | -2,9 | 64,6 | 8,3 |
| 2011 | 12,7 | 15,5 | -2,8 | 65,4 | 7,5 |

С одной стороны, рождаемость увеличилась на 3,3 %, смертность населения начиная с 2005 года непрерывно снижается, таким образом уменьшается естественная убыль населения.

С другой стороны, существенные изменения произошли в возрастной структуре населения. Количество жителей моложе трудоспособного возраста на начало 2012 года сократилось на 16,2 тыс. чел., или на 3,2 % по сравнению с 2004 г. (по РФ – на 6,2 %, по СФО – на 6,3 %). Численность людей старше трудоспособного возраста увеличилась за рассматриваемый период (2004–2012 гг.) на 53,3 тыс. чел., или на 9,5 % (по РФ – на 10,5 %, по СФО – на 12,2 %). Трудоспособная же часть населения на начало 2012 года составила 60,1 % от общей численности населения, что на 8,2 % ниже, чем в 2004 году (по РФ – на 3,1 %, по СФО – на 6,3 %). Наблюдается тенденция к росту населения старше трудоспособного возраста и значительное сокращение численности населения в трудоспособном возрасте, так как в него входит поколение родившихся в 1989–1999 годах, когда наблюдалась тенденция ежегодного снижения рождаемости.

Таким образом, демографическую ситуацию в регионе можно охарактеризовать как неблагоприятную по сравнению с Российской Федерацией и другими регионами СФО. Так, основной показатель человеческого капитала – продолжительность жизни населения Кемеровской области в 2011 году составил 65,4 года, что меньше, чем в целом по России (69,83 года) на 3–4 года. Основной вклад в показатель продолжительности жизни населения вносит заболеваемость. Распространённость болезней всего населения на территории Кемеровской области в 2011 г. составила 1652 случая на 1000 населения (в 2010 г. – 1575,3 на 1000 населения) (табл. 2) [1].

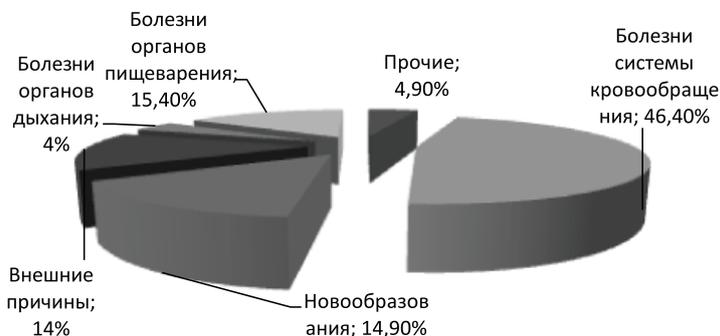
Таблица 2

Заболеваемость населения Кемеровской области в 2011 г.
(на 1000 населения соответствующего возраста)

| Контингенты | 2010 | | 2011 | |
|--------------------------|----------------------|-----------------------------------|----------------------|-----------------------------------|
| | Общая заболеваемость | Впервые выявленная заболеваемость | Общая заболеваемость | Впервые выявленная заболеваемость |
| Все население | 1575,3 | 818,8 | 1652 | 874,2 |
| Дети до 14 лет | 2266,7 | 1849,7 | 2378,1 | 1964 |
| Подростки 15–17 лет | 2308,2 | 1355,7 | 2258,3 | 1363 |
| Взрослые 18 лет и старше | 1411,9 | 597,2 | 1444 | 620,5 |

Прирост заболеваемости за 2007–2011 гг. у детей составил 4,6 %, у подростков – 12,2 %, у взрослых – 2,9 %. Впервые выявленная заболеваемость всего населения в 2011 г. по сравнению с 2010 г. выросла на 6,7 %. Прирост заболеваемости за 5 лет (2007–2011 гг.) зарегистрирован у детей (на 5,7 %) и подростков (на 10,9 %).

В структуре причин смертности на начало 2012 года в регионе высока доля умерших от болезней системы кровообращения, новообразований и внешних причин (рисунок).



Умершие по основным классам причин смерти на начало 2012 года (в %)

Стабильность высоких показателей смертности – прямое отражение значительного ухудшения здоровья населения, продолжительности жизни, как в регионе, так и стране в целом.

Одна из наиболее острых проблем в регионе – смертность населения в трудоспособном возрасте, наиболее экономически активной части населения. Смертность трудоспособного населения в Кемеровской области стабильно выше, чем в Российской Федерации. Среди всех умерших на долю трудоспособного населения приходится одна третья часть (34 %).

В регионе в 2010 году умерло 44484 человека, причём 15125 чел. в трудоспособном возрасте. Мужчины составляют 78 % от числа всех умерших в трудоспособном возрасте. В исследовании мы предприняли попытку количественно выразить потери экономики региона вследствие только одного фактора – смертности в трудоспособном возрасте. Ущерб экономике за 2010 год, только за счёт смертности в трудоспособном возрасте составил: **2747,146 млн руб. или 0,536 % ВРП экономики региона.** Доля мужчин: (11797 мужчин×181629,5 ВРП, руб. = 2142,683 млн руб.) 0,418 % от ВРП. Отметим, что 5596 чел. (37 %) трудоспособного населения умерло от травм, отравлений, несчастных случаев, ущерб экономике – 1016,444 млн руб.

В 2011 году динамика смертности аналогичная. В трудоспособном возрасте умерло 13137 человек, их доля в общем числе умерших всех возрастов составляет 31,6 %. Подавляющее большинство умерших в трудоспособном возрасте (77,9 %) – представители мужского пола (10234 мужчин×225135 = 2303,969 млн руб. или 0,3681 % от ВРП).

Ущерб экономике за 2011 год составил **2957,598 млн руб. или 0,4725 % ВРП,** также как и в 2010 году, около 38 % населения трудоспособного возраста (4992 чел.) умерло от травм, отравлений, несчастных случаев, ущерб экономике – 1123,887 млн руб.

Решение проблемы – в укреплении системы здравоохранения, развитии диспансеризации, в инвестировании средств в здоровье населения. Существующего финансирования здравоохранения явно недостаточно (табл. 3). Система инвестирования здравоохранения базируется на бюджетном финансировании.

Таблица 3

Расходы консолидированного бюджета Кемеровской области
за 2005–2011 годы (миллионов рублей)

| Год | Расходы -всего | На социально-культурные мероприятия | Процент к расходам всего | Из них на образование | В % к расходам на соц.-культурные мероприятия | Здравоохранение | В % к расходам на соц.-культурные мероприятия | Социальную политику | В % к расходам на соц.-культурные мероприятия |
|------|----------------|-------------------------------------|--------------------------|-----------------------|---|-----------------|---|---------------------|---|
| 2005 | 57655,4 | 29339,3 | 50,89 | 13943 | 47,52 | 8609,3 | 29,34 | 5196 | 17,71 |
| 2008 | 114237 | 57574,4 | 50,4 | 27532 | 47,82 | 14853,9 | 25,8 | 12314 | 21,39 |
| 2009 | 106281 | 59174,8 | 55,68 | 26962 | 45,56 | 13445,5 | 22,72 | 16027 | 27,08 |
| 2010 | 117172 | 65679 | 56,05 | 29509 | 44,93 | 14367,4 | 21,88 | 18541 | 28,23 |
| 2011 | 131550 | 81735,3 | 62,13 | 36336 | 44,46 | 21839 | 26,72 | 18383 | 22,49 |

Расходы бюджета на здравоохранения в 2011 году впервые превысили 21 млрд рублей, это на 52 % выше уровня 2010 года. Однако в общей доле расходов на социально-культурные мероприятия расходы на здравоохранение в 2011 году по сравнению с 2005 годом сократились на 2,6 %. Только за счёт смертности в трудоспособном возрасте потери региона расходов консолидированного бюджета на здравоохранение составили 19,12 % в 2010 г. и 13,54 % в 2011 г.

Библиографический список

1. Государственный доклад «О санитарно-эпидемиологической обстановке в Кемеровской области в 2011 году» / Управление Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Кемеровской области, 2012. – 258 с.
2. Официальный сайт Администрации Кемеровской области. URL: <http://www.ako.ru>.
3. Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

Р. Г. Абдрахимова

Башкирский государственный университет, г. Уфа,
Республика Башкортостан, Россия

Summary. The demographic problem is by far the most global issue. The decline in the birth rate, an increase in mortality, morbidity, ageing of population it is only the peak of the iceberg.

Key words: demography; the birth rate; mortality; health care; social assistance; children; reproductive age.

Демографическая проблема стала «самой острой проблемой современной России», демографическая ситуация – критической. России нужна активная политика по всем трём направлениям: снижение смертности, эффективная миграционная политика, повышение рождаемости. Именно рождаемости уделяется самое большое внимание. Никакая миграция не решит наших демографических проблем, если не создать надлежащие условия и стимулы для роста рождаемости, не принять эффективных программ поддержки материнства, детства, поддержки семьи. Известны причины, которые мешают молодым семьям, женщинам свободно и ответственно принимать решения, особенно если речь идёт о втором или третьем ребёнке. Низкие доходы, отсутствие нормальных жилищных условий, сомнение в собственных возможностях обеспечить будущему ребёнку достойный уровень медицинских услуг, качественное образование, а иногда и сомнение в том, сможет ли она его прокормить – вот истинные причины снижения рождаемости.

Нашей стране жизненно необходима эффективная государственная политика в области детства. Политика современная, политика, которая отвечает интересам национального развития. В ближайшие 15 лет будут сказываться последствия демографического спада 90-х годов, а число женщин так называемого репродуктивного возраста значительно сократится. И это серьёзная угроза, это вызов для всей нашей нации.

И первое, что необходимо сделать – повысить доступность и качество медицинской и также социальной помощи матерям и детям. Надо развивать программу родового сертификата и систему восстановительного лечения для детей первых трёх лет жизни, новорождённых с низкой массой тела. Необходимо провести технологическую модернизацию детских поликлиник и больниц, повысить квалификацию их сотрудников, поддержать молодых и многодетных семей «материнским капиталом» на погашение ипотечных жилищных кредитов и займов.

Но главным путём преодоления демографического кризиса является радикальное увеличение количества многодетных семей и обеспечение им режима наибольшего благоприятствования путем предоставления бесплатных земельных участков под строительство жилого дома или дачи при рождении третьего и последующих детей. С увеличением рождаемости остро возникает вопрос о детских садах, о местах в детских садах, ведь именно из-за нехватки детских садов молодые семьи часто откладывают рождение детей или ограничиваются одним ребёнком.

Стратегический приоритет политики в сфере детства – это формирование и развитие ценностей здорового образа жизни. Формирование принципов здорового образа жизни необходимо проводить с самого раннего возраста на основании междисциплинарного и межведомственного подходов (здравоохранение, образование, социальная сфера и т. д.). Решение проблемы сохранения и укрепления здоровья детей имеет высокую социальную значимость, позволяют избежать экономических и социальных потерь общества и государства.

Сокращение младенческой смертности могло быть более значительным, а здоровье детей – лучше, однако это сдерживается неблагоприятными тенденциями в репродуктивном здоровье населения России. Для системы здравоохранения в ситуации снижения рождаемости важнейшим направлением должно стать улучшение здоровья женщин репродуктивного возраста, повышение качества родовспоможения, доступности и качества медицинской помощи детям [2].

И всё же главная проблема России в ближайшие 10 лет – это снижение общей численности населения. Таким образом, система здравоохранения должна

сосредоточиться на укреплении и сохранении здоровья, повышении доступности медицинской помощи, охране материнства и детства, создании оптимальных социально-экономических, правовых и медико-социальных условий для укрепления здоровья женщин и детей, планирования семьи, решение медико-демографических проблем.

По официальным заявлениям Правительства Российской Федерации, демографическая проблема становится приоритетным направлением в деятельности государства. Важно, чтобы эта приоритетность стала реальным фактором повышения эффективности проводимой демографической политики в России [1].

Библиографический список

1. Качалкин В. М. Некоторые аспекты современной демографической политики в России: тенденции и приоритеты // Известия Тульского государственного университета. Гуманитарные науки. – 2012. – № 2.
2. Улумбекова Г. Э. Демографические вызовы системе здравоохранения Российской Федерации в период до 2020 г. // Вестник Росздравнадзора. – 2011. – № 5.

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО ВЗРЫВА

З. Ф. Латыпова, И. Р. Ильясова

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. Article describes features of the baby boom, which affected the rate of demographic changes in the world.

Key words: baby boom; demography; population.

Прогрессивные, очень высокие темпы увеличения числа населения планеты в решающей степени обуславливаются темпами его роста в развивающихся государствах, где в 1994 г. проживало приблизительно 80 % жителей.

Таким образом, число жителей планеты каждый день возрастало. В 1992 г. – на 254 тысяч человек, менее 13 тысяч из которых приходились на часть индустриально цивилизованных государств, другие 241 тыс. – на развивающиеся государства. 60 % – Азия, 20 % – Африка, 10 % – Латинская Америка [1, с. 67].

Настолько колоссальные отличия обуславливают сегодняшний демографический взрыв, по мощности превосходящий европейский, который начался в 50-е годы. Несмотря на мнение ряда специалистов, глобализация будет сохранять темпы развития в течение, по крайней мере, 30–50 лет.

Факторы, способствующие демографическому взрыву в развитых странах:

1. Добившись самостоятельности, многие страны приобрели возможность наиболее обширного использования глобальных достижений в сферы медицины и с поддержкой мирового сообщества смогли устранить многочисленные болезни, уносившие десятки тысяч людей;

2. Отказ от ограничения количества детей в семье. В перспективе тенденция снижения рождаемости в соответствии с нормой демографического перехода затронет многие развивающиеся государства, что обуславливается общественно-финансовыми переменами развивающегося общества в целом и изменениями в семье каждого отдельно взятого человека;

3. В изменении статуса женщины, вовлечении её в производство.

Не прекращается уменьшение общего уровня смертности крайне молодой структуры населения в развивающихся государствах. Это ключевым образом и удерживает мощь нынешнего демографического разрыва. Мизерны достижения в понижении младенческой смертности, в особенности в наименее цивилизованных государствах.

Особенности глобализации сегодня:

4. В развивающихся государствах происходит ускоренный рост количества жителей, существенно опережающий общественно-финансовое формирование этих

стран. Усугубляются и без того непростые проблемы занятости, общественных отношений, обеспечения продовольствием, экономики и т. п.

5. Развитие технологий в производстве существенно выше, чем в минувшем веке.

6. Масштабность явления. Глобализация охватывает практически все страны Мира.

Современный демографический взрыв происходит не только в больших государствах, непосредственно охватывая большую часть мирового населения. Он задевает всё мировое сообщество, превращая небольшую локальную демографическую проблему в одну из глобальных проблем нашего времени.

Библиографический список

1. Арон Р. Великая общественная миграция. – М., 1992. – С. 376.
2. Ермаков В. Ф. Потребительская кооперация – социально-экономический институт общества. – М., 2003. – С. 272.
3. Веселова Н. Г. Разделение труда и элементы его управления. – М., 2002. – С. 491.

СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРНОЕ ФОРМИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ

М. Р. Богатырёва

Институт экономики финансов и бизнеса
Башкирского государственного университета,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. This paper addresses the problem of regulation of labor migration. Analyzed the structure and typology of external labor migration. The article reveals both positive and negative aspects of labor migration, which should be considered when developing migration policy to ensure that the process would bring more benefits to both sides than negative points.

Key words: labor migration; employment; government; labor and immigration policy.

Вопросы внешней трудовой миграции – одна из самых актуальных проблем в мире в настоящее время, ещё и потому, что отсутствует единство в понимании сущности внешней трудовой миграции, а также общепринятые теоретические подходы к её изучению и регулированию.

Безусловно, изучение внешней трудовой миграции носит междисциплинарный характер. Данной проблематикой занимались и занимаются представители различных наук: политологи, историки, юристы, социологи, экономисты, психологи, демографы и т. п.

Под влиянием глобализации в мире увеличилось число форм миграции, которые возможно отнести к трудовым. Все эти формы не должны рассматриваться обособленно, поскольку одна форма может преобразоваться в другую в зависимости от конкретных мотивов и условий.

С точки зрения потенциальных возможностей регулирования данного системного процесса можно выделить и графически представить следующую схему многообразных метаформвнешней трудовой миграции (рисунок).

Развёрнутый характер данной схемы требует теоретического обоснования существования всех этих форм внешней трудовой миграции [5, с. 32].

Одна групп населения, получающая экономическую выгоду от привлечения внешних трудовых мигрантов, – это формирующийся средний класс. Органы государственной власти, регулируя процессы трудовой внешней миграции, косвенно способствуют созданию «среднего» класса россиян за счёт увеличения их доходов посредством привлечения дешёвой рабочей силы, особенно из стран СНГ, а создавая условия и совершенствуя механизмы привлечения дешёвой иностранной силы на российский рынок и региональные рынки труда, способствуют удовлетворению потребности российского бизнеса в накоплении капитала, получении прибыли посредством привлечения относительно дешёвой рабочей силы [3].



Структура и типология внешней трудовой миграции

Текущая миграционная политика нередко ориентирована на узко экономическое рассмотрение трудовой миграции в качестве источника рабочей силы, или в демографическом плане – как замещающей естественную убыль населения. Таким образом, недостаточная ориентированность на сбалансированность интересов государства, общества, бизнеса и самих мигрантов, недостаточная проработанность предлагаемых институциональных и правовых механизмов способны усугубить существующие проблемы.

Значительная экономия средств российских работодателей на временных трудовых мигрантов происходит в виду отсутствия социальных расходов. В тоже время по отношению к российским работникам работодатели должны производить эти расходы на основании коллективных договоров.

Реструктуризация российской экономики и занятости идёт в русле сложившихся мировых тенденций: растёт спрос на высокотехнологичный труд, но в то же время, растёт доля услуг в структуре ВВП, где велика доля неквалифицированного и мало престижного труда. Формируются сектора экономики и виды работ, в которых сохраняется тяжёлый ручной труд [4, с. 21]. Процесс труда нуждается в правильной организации, которая необходима не только для получения экономического эффекта, но и для развития человека [7, с. 108].

В то же время трудовая миграция, приводя к снижению цены труда в принимающей стране, в отправляющей стране наоборот приводит к росту, занятость в принимающей стране увеличивается, в отправляющей – снижается, происходит вытеснение местного населения с рынка труда. Однако некоторые эмпирические наблюдения опровергают эти выводы. Так, например, исследования Г. Брюкера [10, с. 44] выявили, что зарплаты работников ручного труда снизятся всего лишь на 1,05% и работников умственного труда увеличатся на 0,18%, если доля мигрантов в рабочей силе вырастет на 1%, в случае рынка труда, находящегося в равновесии. Если же рынок труда не является равновесным, то зарплаты работников ручного труда сократятся на 0,58% (а безработица увеличится на 0,85%), а оплата труда высококвалифицированных работников снизится на 0,19% (безработица вырастет на 0,05%) [9, с. 17].

Трудовая миграция, как всякий сложный процесс, имеет как положительные, так и отрицательные стороны (таблица).

Основные последствия трудовой миграции
для страны отправления и страны назначения

| Принимающая страна | Направляющая страна | | |
|---|---|--|---|
| | Положительные последствия | Негативные последствия | Негативные последствия |
| <ul style="list-style-type: none"> – снижение затрат на обучение прибывающих рабочих и специалистов; – рост конкурентоспособности продукции из-за более низкой стоимости труда иностранной рабочей силы; – иностранные рабочие теряют работу в первую очередь, если экономическое положение предприятия ухудшается; – экономия на пенсиях и других социальных выплатах. | <ul style="list-style-type: none"> – обострение ситуации на местном рынке труда; – цена труда падает, так как предложение на рынке труда растёт; – возникает нелегальная иммиграция, и сопутствующие ей негативные последствия; – фактор роста социальной напряженности в обществе. | <ul style="list-style-type: none"> – снижение напряжённости внутреннего рынка труда; – рост доходов населения за счёт денежных переводов мигрантов; – сокращение уровня бедности; – уменьшение нагрузки на бюджет за счёт пособий по безработице и др. бюджетных расходов; – возможность возвращения более квалифицированных рабочих. | <ul style="list-style-type: none"> – утрата части трудовых ресурсов в трудоспособном возрасте; – неполучение государством отдачи от общеобразовательной и профессиональной подготовки трудовых эмигрантов; – потеря специалистов и квалифицированных рабочих («утечка умов»); – ухудшение семейных отношений. |

При формировании миграционной политики следует учитывать все последствия, к которым может привести внешняя трудовая миграция, с тем, чтобы процесс приносил больше выгод обеим сторонам, чем негативных моментов [5, с. 84].

Поскольку Россия, участвуя в международной миграции, является одновременно принимающей и направляющей стороной, то национальная миграционная политика ориентируется на реализацию многообразных целей и строится с учётом реалий глобального мира, дополняясь наднациональным регулированием. Являясь частью социально-экономической политики, она выполняет структурирующую роль, т. е. увязывает проект социально-экономического развития с проектом (прогнозом) количества, качества и размещения населения. Привлечение в Россию иностранной рабочей силы и интеграция мигрантов может осуществляться при условии сохранения социально-культурного ядра общества. Максимизация прибыли от миграции должна соизмеряться с социальными рисками, порождаемые этим явлением, а поиск инструментов эффективного взаимодействия стран экспортёров и импортёров должен происходить в условиях учёта взаимовыгодных интересов и гармонизации международного миграционного законодательства [1, с. 120].

Государственная политика в области содействия занятости населения своей целью имеет рациональное размещение производительных сил, стимулирование мобильности трудовых ресурсов с учётом состояния рынка труда и его перспективных потребностей. Одно из важных направлений этой работы – содействие трудовой адаптации беженцев и вынужденных переселенцев, регулирование потоков трудовой миграции. Содействие занятости беженцев и вынужденных переселенцев нередко осложняется отсутствием условий для приёма и размещения мигрантов. Чтобы расширить возможности гарантированного трудоустройства безработных граждан, в том числе вынужденных мигрантов, администрация регионов по предложению органов службы занятости квотирует рабочие места.

Конечно, проблемы регулирования миграционных потоков не могут быть решены исключительно в регионах. Особое значение в этом плане имеет проведение эффективной миграционной политики на федеральном уровне и, в частности, – совершенствование законодательной базы миграции с целью усиления контроля за миграционными потоками [8, с. 41].

Усиливается значение роли работающего населения, интересы которого в социально-трудовой сфере должны быть приоритетны, а мнение обязательно должно учитываться при принятии конкретных решений в сфере внешней трудовой миграции. Наличие обратной связи между всеми участниками внешней трудовой миграции становится обязательным условием достижения баланса интересов.

Результатом массовых международных миграций являются различные варианты взаимодействий (интеракций) мигрантов с принимающим обществом [2, с. 8].

Всё более для формирования институциональных отношений усиливается значение такой функции, как координация между работодателями, их общественными представителями, органами государственной власти, местного самоуправления, работающим населением, а также общественными организациями, представляющими интересы диаспор иностранных государств. Постепенно возрастает понимание того, что координация необходима для достижения баланса интересов всех участников внешней трудовой миграции [4, с. 25].

Библиографический список

1. Алиев М. Д. Россия в системе международных миграционных процессов : монограф. – СПб. : Изд-во СПбГУСЭ, 2011. – 175 с.
2. Богатырева М. Р., Хайртдинова А. А. Совершенствование механизма адаптации мигрантов на рынке труда // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Т. 32. – № 1. – С. 6–10.
3. Богатырёва М. Р. Регулирование внешней трудовой миграции, как баланс интересов всех участников процесса // Инновации и инвестиции. – 2013. – № 7. – С. 170–173.
4. Воронина Л. И. Взаимодействие государственной власти, бизнеса и российского населения в сфере внешней трудовой миграции (на материалах Свердловской области) // Инструменты анализа и управления переходными состояниями в экономике : материалы II Международной конференции (27–28 апреля 2007 г.). Т. 1. – Екатеринбург : АМБ, 2007. – С. 20–36.
5. Вешкурова А. Б. Россия как центр притяжения рабочей силы // Труд и социальные отношения. – 2009. – № 11. – С. 83–88.
6. Карпова И. В. Внешняя трудовая миграция в России: теория и практика // Экономические науки. – 2008. – № 6.
7. Мухаметлатыпов Ф. У., Емельянова К. Ю. Организация трудового процесса в современной аудиторской фирме // Сборники конференций НИЦ «Социосфера». – 2013. – № 18. – С. 107–110.
8. Немерюк Е. Е. Миграция и рынок труда в современном российском обществе: социологический анализ : монограф. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2006.
9. Самраилова Е. К., Вешкурова А. Б. Современное состояние и тенденции развития миграции (на примере РФ и Казахстана) // Труд и социальные отношения. – 2010. – № 12. – С. 13–21.
10. Brucker H. The impact of international migration on welfare and welfare state in an enlarged Europe. Paper presented at the Oesterriche National bank East-West Conference, 3–5 November. 2002.

СОЦИАЛЬНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ: ПРОБЛЕМЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И АНАЛИЗА

Ж. М. Омарханова, Р. М. Мусин

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Казахстан

Summary. Problems and mechanisms ensuring social stability are considered in the article. Social factors influencing social well being of the person, social stability and stability of society are revealed. The assessment of social stability is carried out on the example of the teaching staff of the Pavlodar's state university named after S. Toraygyrov.

Key words: social stability; structural model of social stability; level of satisfaction with biotic conditions.

В духе классической теории устойчивости этот термин можно понимать как отсутствие резких, необратимых глобальных социальных изменений вследствие небольших общественно-политических нововведений (социальная инженерия по К. Попперу) [1, с. 12–14]. Эти изменения, вызвав постоянные отклонения основных параметров жизнедеятельности человека от предельно допустимых значений, создают угрозу стабильности, миру и согласию в обществе.

В основе социальной устойчивости, согласно теории технико-гуманитарного баланса А. Назаретяна, лежит механизм сбалансированного взаимодействия технических возможностей общества и морально-этических регуляторов в нём [2, с. 17–21].

Классическая формулировка, предложения Комиссией ООН по вопросам охраны окружающей среды и развития, гласит, что общественное развитие является

устойчивым, если оно позволяет удовлетворять потребности нынешних поколений, не нанося при этом ущерба возможностям, оставляемым в наследство будущим поколениям для удовлетворения их собственных потребностей.

Позже была предложена более универсальная и адекватная положению в мире модификация концепции устойчивого развития в докладе «О развитии человеческого потенциала» ООН (1994 г.). Оно определено как развитие, не только предполагающее экономический рост, но и справедливо распределяющее его результаты, увеличивающее возможности людей, а не обедняющее их. Это развитие, которое отдаёт приоритет бедным, расширению их возможностей и обеспечению участия в принятии решений, затрагивающих их жизнь. Это развитие, в центре которого человек, ориентированное на сохранение природы, направленное на обеспечение занятости, предполагающее реализацию прав женщин. В приведённом определении существенно расширен социальный аспект и наряду с экологической, концепции устойчивого развития включает все виды устойчивости: демографическую, социальную, экономическую и т. п. [3, с. 69].

Говоря о причинах социальных потрясений, ещё в начале прошлого века С. Ю. Витте писал: «В конце XIX и начале XX вв. нельзя вести политику средних веков, когда народ делается, по крайней мере, в части своей, сознательным, невозможно вести политику явно несправедливого поощрения привилегированного меньшинства за счёт большинства. Политики и правители, которые этого не понимают, готовят революцию, которая взрывается при первом случае, когда правители эти теряют свой престиж и силу» [4, с. 524].

Оценка социальной устойчивости общества производится с помощью системы показателей. Как известно, социальные процессы и явления подразделяются на социально-экономические, социально-политические и социально-психологические [5, с. 114]. Следовательно, и регулирующее воздействие на них с целью направления их в прогрессивное русло для достижения социальной устойчивости должно осуществляться, прежде всего, по указанным основным направлениям.

Исходя из этого, все основные факторы, влияющие на социальное благополучие человека, на социальную устойчивость и стабильность общества, по нашему мнению, можно объединить в следующие 4 группы: институциональные, организационно-экономические, социально-политические и социально-психологические (рисунок).

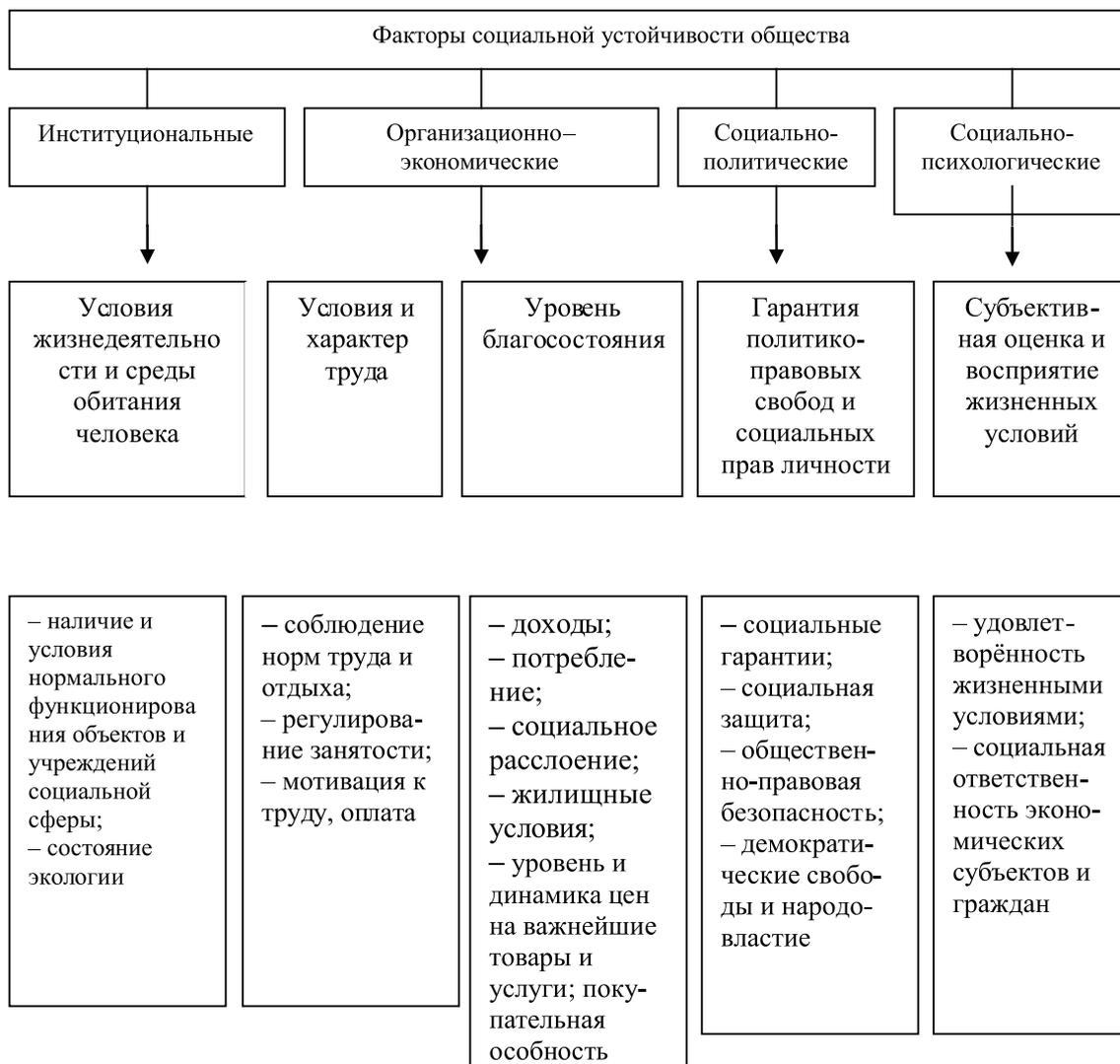
Первая группа, связанная с институтами, учреждениями социальной сферы, с их нормальным функционированием, с окружающей средой – определяет условия жизнедеятельности и среды обитания человека.

Группа организационно-экономических факторов включает те из них, которые непосредственно влияют на благосостояние человека, на условия его труда и отдыха, на воспроизводство рабочей силы.

К третьей группе отнесено всё то, что связано с реализацией совокупности социальных прав, гарантируемых человеку современным демократическим, светским, правовым, социальным государством, законодательно закреплённых в Конституции страны и реализуемых через народовластие.

Социально-психологические факторы (4-я группа) включают такие характеристики, как настроение личности, её удовлетворённость жизненными условиями, психологический климат в семье, коллективе, обществе, а также осознание каждым гражданином, обществом и государством своей социальной ответственности за обеспечение устойчивости и стабильности, мира и согласия в обществе.

При этом все группы факторов взаимосвязаны друг с другом. Например, настроение человека, его удовлетворённость жизненными условиями, психологический климат в семье и обществе зависят и от того, как функционируют предприятия и учреждения сферы услуг (здравоохранение, образование, коммунальное хозяйство), доступности их услуг для населения; и от организации, оплаты и гигиены труда, от соблюдения норм труда и отдыха, от того, каковы его жилищные условия, уровень доходов, потребления и т. п. И, наконец, от того, как обеспечивается реализация его конституционных социальных прав и свобод личности.



Факторы социальной устойчивости общества

Поэтому, для оценки социальной устойчивости общества, на наш взгляд, необходимо использовать:

– подход, основанный на экономическом исследовании функционального механизма социальной устойчивости, путём оценки функционирования отдельных элементов социальной сферы и блоков системы жизнеобеспечения населения с помощью предельно критических значений (более распространённый в настоящее время);

– «психологический» подход, с помощью которого на основе социологических исследований, оценивается устойчивость или неустойчивость на уровне отдельных членов общества, т. е. исследуются личностные основы социальной устойчивости [6, с. 136].

Второй подход является относительно новым применительно к исследованию социальной устойчивости. Новизна его состоит в том, что помимо крайних проявлений социальной дезадаптации личности, выражающихся в самоубийствах и преступлениях, он позволяет более точно оценить её внутренний дисбаланс. Причём для оценки такого дисбаланса используются методы, разработанные для оценки потенциала личности [6, с. 137].

Как нам представляется, данный подход может быть использован не только для оценки потенциала личности, но и при оценке степени удовлетворённости или неудовлетворённости личности своими жизненными условиями. Для этих целей нами разработана специальная «структурная модель социальной устойчивости личности». В основе построения такой модели лежит предположение о том,

что все оценки личностью его жизненных условий, в конкретных условиях, могут служить основой для оценки её социальной устойчивости. Как известно, понятие «модель» чрезвычайно многопланово и в социально-экономических исследованиях оно используется во множестве различных смыслов. Известные типы моделей – это трендовые и имитационные (отражают развитие процессов во времени), модели, основанные на математико-статистическом анализе данных эмпирических наблюдений.

В связи с ограниченностью объёма статьи, в задачу наших исследований не входит подробный анализ этих моделей. Они широко описаны в литературе и апробированы на практике [8, с. 9–21].

В экономических исследованиях в последнее время всё более широкое распространение получают модели, основанные на математико-статистическом анализе данных эмпирических исследований. В отличие от трендовых и имитационных, модели данного типа не предназначены для отражения структуры взаимодействия между исследуемыми объектами, для исследования содержательной теории развития социальных явлений во времени.

Основная предпосылка использования методов статистического анализа применительно к социальным явлениям и процессам – возможность выявить причинно-следственные связи (моделируемого признака) на основе установления статистических взаимосвязей между признаками (факторами) [8, с. 9–21].

Предлагаемая нами «модель социальной устойчивости личности» относится к типу моделей, основанных на математико-статистическом анализе данных эмпирических исследований (опроса жителей). Она построена с использованием методов распознавания образов. Эти методы пока ещё только начинают применяться при построении моделей в социальных исследованиях. Однако уже сейчас видна перспективность и плодотворность этих методов. Особенно при аналитическом исследовании социальных явлений и процессов [23].

Остановимся вкратце на сути методов распознавания образов. При их применении для определения значения моделируемого признака « Y » (социальной устойчивости личности) предполагается, что вся совокупность исследуемых объектов (жителей) распадается на определённые типы (образы) S_1, S_2, \dots, S_m (степени удовлетворённости жизненными условиями). Типы объектов соответствуют различным значениям моделируемого признака « Y » (если он качественный), либо различным интервалам его области изменения (если « Y » – количественный) [8, с. 23].

В качестве « Y » может рассматриваться, например, удовлетворённость человека жизненными условиями, работой, психологическим климатом в коллективе, обществе и т. п.

А в качестве типов S_1, S_2, \dots, S_m могут быть выделены группы людей, удовлетворённых и не удовлетворённых своими жизненными условиями, работой, психологическим климатом в коллективе и т. п.

Исходной информацией для построения модели служит оценка N объектов (жителей) рассматриваемой совокупности (город, район, область, общество в целом или предприятие) по признакам Y, x_1, x_2, \dots, x_n . Требуется на основе данной совокупности исследуемых (так называемой обучающейся выборки) – разработать правило классификации (степень удовлетворённости жизненными условиями), позволяющее на основе значений независимых (входных) признаков объектов x_1, x_2, \dots, x_n (оценок условий жизни) относить их к соответствующим типам (социально устойчивых и неустойчивых).

Разработка правила классификации сводится к определению решающих зависимостей (функций) социальной устойчивости личности от признаков (факторов) x_1, x_2, \dots, x_n , вычисление значений которых для объектов позволяет относить их к соответствующим типам (социально устойчивым и неустойчивым). Выработка такого правила классификации называется обучением распознаванию. Модель в данном случае может быть представлена в виде таблицы соответствия между типами объектов в пространстве признаков x_1, x_2, \dots, x_n и типами объектов по признаку « Y » [8, с. 23].

Можно привести множество примеров из области социальных исследований, в которых требуется построение именно такого типа моделей. Так, например, в исследовании сплочённости коллектива на основе характеристик его членов,

профессиональной ориентации молодёжи и т. д. В настоящее время разработаны самые разнообразные методы распознавания образов [8, с. 24].

В соответствии с выделенными четырьмя группами факторов социальной устойчивости общества (рисунок), в структурной модели социальной устойчивости тоже, на наш взгляд, целесообразно выделение четырёх блоков оценок жизнедеятельности человека: институционального; организационно-политического; социально-политического и социально- психологического. Пофакторная группировка оценок человеком своих жизненных условий в предлагаемой модели социальной устойчивости личности выглядит следующим образом (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Структурная модель социальной устойчивости личности

| Условия жизнедеятельности | Оценка в баллах |
|--|-----------------|
| <p>1. Институционально-социологический блок</p> <p>А) уровень функционирования, качество, доступность услуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> – здравоохранения; – коммунального хозяйства (энерго-водоснабжение, связь и т. п.); – банковское обслуживание населения; – служб благоустройства, озеленения, санитарной очистки города. <p>Б) состояние окружающей среды (воздуха, воды, почвы)</p> | |
| <p>2. Организационно-экономический блок</p> <p>А) уровень оплаты труда.</p> <p>Б) соблюдение норм труда и отдыха.</p> <p>В) регулирование занятости.</p> <p>Г) уровень доходов и потребления.</p> <p>Д) жилищные условия.</p> <p>Е) уровень и динамика цен на основные товары и коммунальные услуги.</p> <p>Ж) индексация доходов работников бюджетной сферы, пенсионеров.</p> <p>З) покупательная способность</p> | |
| <p>3. Социально-политический блок</p> <p>А) реализация, обеспечение основных социальных гарантий и прав личности в области:</p> <ul style="list-style-type: none"> – минимальной оплаты труда; – прожиточного минимума (для неработающих членов общества); – материнства и детства. <p>Б) Уровень социальной защищённости:</p> <ul style="list-style-type: none"> – безработных; – нетрудоспособных, инвалидов, пожилых людей; – матерей и их малолетних детей; – одиноких женщин с детьми. <p>В) реализация политико-правовых свобод личности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – свобода слова, печати, митингов, демонстраций, мирных шествий; – свободы волеизъявления на выборах; – неприкосновенность и общественная безопасность личности, презумпция невиновности | |
| <p>4. Социально-психологический блок</p> <p>А) удовлетворенность жизненными условиями в целом.</p> <p>Б) проявление и реализованность социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – личности, домохозяйств; – предприятия, фирмы; – государства | |

Система оценок человеком своих жизненных условий, в блоках по 6-балльной шкале.

Источником информации в модели служат оценки респондентов своих жизненных условий, полученные путём их анкетирования, в баллах по 6-балльной шкале. Баллы оценок соответствуют следующим уровням удовлетворённости респондентов жизнедеятельным условиям: 1 балл – плохо, 2 – ниже среднего, 3 – средний, 4 – выше среднего, 5 – хорошо, 6 – отлично.

Таким образом, учитывая, что модель включает 30 признаков, достаточно полно охватывающих факторы социальной удовлетворённости и устойчивости личности, максимальная сумма баллов у одного респондента – 180 (6×30), минимальная – 30 (1×30), а средняя 90 (3×30).

Прежде чем приступить к обработке полученных анкет, исследователем должны быть приняты определённые допущения относительно величин и доли оценок в выборке, на основе сравнения которых с полученными будут сделаны выводы относительно моделируемого признака (социальной устойчивости личности и общества). Например, принято социально устойчивой считать: личность со средней оценкой по анкете на уровне 3 балла и общество – по доле таких оценок во всей выборке не ниже 1/2 или 50 %.

Доля оценок со средней оценкой 3 балла и выше определяется на основе их группировки.

С использованием данной методики нами проведена оценка социальной устойчивости преподавательского коллектива Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова по состоянию на 1 июля 2008 года и на 1 февраля 2013 года. Исследованием были охвачены 200 преподавателей данного вуза. Оценки респондентами своих жизненных условий распределились следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Распределение групп по уровню удовлетворённости
жизненными условиями (в выборке № = 200)

| Уровень удовлетворённости (баллы) | Частота (человек) | | | Доля в % | | |
|-----------------------------------|-------------------|------|--------------------|----------|------|--------------------|
| | 2008 | 2013 | изменение «+»; «-» | 2008 | 2013 | изменение «+»; «-» |
| до 1 | – | – | – | – | – | – |
| 1,1–2,0 | 30 | 17 | –13 | 16 | 8,5 | –7,5 |
| 2,1–3,0 | 98 | 66 | –32 | 49 | 33 | –16 |
| 3,1–4,0 | 68 | 94 | + 26 | 32 | 47 | + 15 |
| 4,1–5,0 | 6 | 23 | + 17 | 3 | 11,5 | + 8,5 |
| 5,1–6,0 | – | – | – | – | – | – |
| | 200 | 200 | – | 100 | 100 | – |

Данные табл. 2 говорят о том, что за последние 5 лет у опрошенной группы педагогических работников существенно улучшилась удовлетворённость своими жизненными условиями, следовательно, повысилась и социальная устойчивость коллектива работников исследуемого учреждения. Так, например, средний балл удовлетворённости жизненными условиями с 2,8 в 2008 г. повысился до 3,1 в 2013 г., или на 10,7 %. При этом доля оценивших свои жизненные условия ниже среднего уровня (до 3 баллов) снизилась с 65 до 41,5 %.

Таким образом, проведённый анализ социальной устойчивости позволяет сделать концептуальный вывод о позитивном характере проводимой в Казахстане социально-экономической политики.

Библиографический список

1. Поппер К. Открытое общество и его враги. – М., 1992.
2. Назаретян А. П. Векторы исторической революции // Общественные науки и современность. – 1999. – № 2.
3. Свинаярева М. Ю. Устойчивое развитие и человеческий потенциал // Матер. Междунар. науч.-практ. конференции. – Тюмень, 2005. – 264 с.
4. Витте С. Ю. Собр. соч. – М., 1991. – 684 с.
5. Кажымурат К. К. Научно-технический прогресс и рынок // Избр. науч. труды. – Т. 2. – Алматы, 1998. – 459 с.
6. Марков В. Н. Личностные основы социальной устойчивости // Общественные науки и современность. – 2002. – № 1. – С. 136–143.
7. Бестужев-Лада И. В., Варыгин В. Н., Малахов В. А. Моделирование в социологических исследованиях. – М. : Наука, 1978. – 10 с.
7. Прогнозирование социальных процессов: системы показателей в исходных моделях. – М. : ИСИ АН СССР, 1981. – 118 с.
8. Хисматуллин Р. А. Социальная ориентация экономики: теория, методология, практика. – Павлодар : ТОО НПФ «ЭКО», 2005 – 432 с.
9. Социально-экономические модели и путь России // под ред. К. И. Микульского. – М. : Экономика, 2003. – 757 с.

III. ИННОВАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

SURVEY OF THE VENTURE BUSINESS DEVELOPMENT IN DIFFERENT COUNTRIES

A. Gaisina

Bashkir State University, Ufa, Russia

Summary. This article is devoted to the experience of establishing venture business systems in both developed and developing countries. The paper also covers key issues of main supporting institutions and related challenges.

Key words: venture business; venture capital; investments; innovations.

Venture capital is an American invention, and so far the United States is home to the largest venture capital industry. This paper presents a study of a number of countries that have tried to develop their own venture capital industries, and issues frequently faced by developing and developed nations willing to enhance their domestic venture capital industries. Let's firstly review the experience of developed countries.

Canadian government policies have resulted in its venture capital system being based on funds sponsored by labor unions. Recent growth in Canada's VC market [4] has weakened the union funds' grip on VC funding, however, and total investment has notably grown. Canada was the world's fifth largest recipient of VC financing. Canadian strength in telecommunications technology has been a particular boon to VC investment.

In a relative sense, Israel has achieved even greater success, since it was the sixth largest recipient of VC and the world's largest recipient expressed as venture capital funding as a percent of GDP. At least part of Israel's success can be traced to deliberate policy decisions by the Likud government in the early 1990s, which took concrete steps to commercialize defense-related technology developed with public funding [2].

In Japan, direct investment is not popular, thus there are very few individual investors who invest in start-up or early stage venture enterprises. Because of the lack of individual investors and the conservative investment attitude of venture capital firms, the entrepreneur in Japan has to provide a significant portion of start-up capital compared with other countries.

In contrast with other countries, Sweden was an early mover in venture capital. Although investments were made in Swedish companies earlier, 1973 is considered the year in which the venture capital industry started in a more organized form. Continued focus on R&D in big businesses and in universities mainly resulted in rather limited attention being allocated to innovation. The first institutional private equity and venture capitalist, Foretagskapital, was established as a joint venture between the state and merchant banks in Sweden. Soon more funds followed [1].

Scoreboard, Denmark, has been the best performer among the global innovation leaders in recent years, although the country is still lagging Sweden somewhat in this area as a whole. A number of Danish venture capitalist companies invested in young start-ups in the early 1980s, thus beginning Denmark's venture capital tradition [3].

Opportunities for entrepreneurs in developing countries are broader in scope than in developed markets, allowing firms to pursue a portfolio approach to strategy that can efficiently manage the higher levels of business and market risk. Entrepreneurs in developing countries face a different set of circumstances than their counterparts in developed economies. While Western entrepreneurs operate at the fringes of the economy, emerging market entrepreneurs operate closer to the core – the needs and opportunities are more widespread.

Russia seems to be the worst positioned among the BRICS countries on the innovation front. The current problems are far more emphasized by negative demographics

which leads to ageing R&D personnel. At the same time, governmental support to regional innovation development agencies, increasing availability of financial resources are steering Russian economy to more innovative direction [6]. Rusnano is probably the largest profiled venture investment fund in the world.

Statistics show that China took the third place in the world as the country with the largest amount of venture capital investments. China's venture capital industry was established in the mid-1980s, when the Chinese government decided that it should develop local high-tech industries. Today, venture capital investments in China are coming from different sources like the government, state-owned enterprises, private firms, public companies, non-banking financial institutions, multinational corporations and foreign venture capital funds. Venture capital investments in China vary along several dimensions such as size, stage, voting control, duration, and location [7].

In the 1970s, IT exports from India began with «body-shopping», also known as contract programming, this was the main form of IT exports. From 1991 U.S. high technology firms began outsourcing software development in India, leveraging local knowledge of English and lower labor costs, and adding value without risk. Overseas and private domestic funds only began investing in India in 1996. The venture capital supplied to India remains small and dominated by foreign investors. Domestic pension funds, insurance firms, and mutual funds are not permitted to invest in venture capital firms [5].

The Brazilian concept of a national innovation system devotes little explicit attention to acquiring foreign knowledge or to disseminating knowledge. Although Brazilian companies seldom have formal collaborative ventures for innovations, they are still co-operating with their suppliers and customers and even imitating their competitors. Brazilian Coteminas has also international R&D centres in the United States and Asia.

The innovation systems of the Western Balkan Countries are highly centralised «top-down» systems coordinated by the line ministries. This governance model is typical for less developed countries and technological followers. Only Albania and Croatia have established, in addition to ministries as government bodies, the independent and specialized agencies for development of innovation and technology system: BICRO in Croatia and ARTI in Albania. Business incubators and science parks are the most spread innovation facilities in WBC [8].

Thus, as we can see, many nations are making greater efforts to encourage venture capital activity, with an eye to boosting innovation and entrepreneurship. The US was the perfect benchmark country to follow in boosting innovations. Currently, much institutional capital flows into emerging venture capital markets. However, despite their relatively strong economic activity, some important ingredients for a vibrant VC market are lacking in developing countries – namely, entrepreneurial cultures and investor protection and corporate governance.

Bibliography

1. Andersson T., Napier G. The Role of Venture Capital, Global Trends and Issues from a Nordic Perspective, IKED, Malmo, 2007.
2. Avnimelech G., Teubal M. Venture capital policy in Israel: a comparative analysis and lessons for other countries. – Globalization & High Tech Workshop, Institute of advanced studies, Hebrew University, 2002.
3. Christensen J. The Rise, Fall and Possible Re-vitalization of the Danish Venture Capital Market, 2001.
4. Christopher A. VC and the Law: Potential Legal Hurdles Involved in Funding the Next Big Thing, Venture Capital Journal, 2001.
5. Dossani R. Accessing Venture Capital in India, Asia/Pacific Research Center, Stanford University, 1999.
6. Kaartemo V. Russian innovation system in international comparison – the BRIC countries in focus, Turku School of Economics, 2009.
7. Pukthuanthong K., Walker T., Venture capital in China: a culture shock for Western investors, Management Decision, 2007.
8. Svarc J., Perkovic J. Comparative analysis of the innovation capacity in the WBC with particular focus on joint cooperation needs, Innovation support, 2011.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОСВОЕНИЯ ИННОВАЦИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

И. В. Макарова

Московский государственный индустриальный университет,
г. Москва, Россия

Summary. In the paper the problems of development of innovation in the Russian market. Highlighted a number of factors constraining the introduction of innovations in various spheres of economy. Defined imperatives of innovative development of Russia.

Key words: innovations; resource support; innovation; technology transfer.

В последние годы актуальной темой для обсуждений является внедрение инноваций в различных сферах отечественной экономики. Об этом говорится на самых высоких уровнях власти и бизнеса. Как показывает практика, путь от новшества до инновации достаточно сложен и далеко не всегда успешен, на то действует ряд субъективных и объективных причин.

Существуют многочисленные инновационные разработки в различных областях. Что касается их практического внедрения, то здесь возникают различного рода проблемы.

Одной из важнейших причин является отсутствие конкурентной среды на российском рынке, что отмечал, в частности, в своём интервью советник Президента РФ по вопросам региональной экономической интеграции С. Ю. Глазьев. Часто определяющим конкурентным фактором оказывается административный ресурс. В этих условиях внедрение новшеств на рынок не целесообразно, поскольку сопряжено со значительными финансовыми затратами, а результат коммерциализации инноваций не определяется свойствами и характеристиками товара или услуги. По мнению Ж. И. Алфёрова, наша беда – «это даже не низкое финансирование, а невостребованность научных идей экономикой и обществом».

Российская экономика характеризуется низким ресурсным обеспечением инновационного развития при высокой степени технологической неоднородности. Следует отметить проблему межотраслевого перелива ресурсов, это приводит к возникновению высоких экономических барьеров для инновационной активности и распространения качественных ресурсов. По мнению М. Н. Узякова, «...внедрение качественно новых технологий имеет смысл лишь тогда, когда последующие элементы технологических цепей в состоянии воспринять и сохранить качественные приращения, возникшие в результате внедрённых инноваций» [7, с. 26]. В России так и не сложился сильный экономический механизм непрерывной генерации качественных ресурсов, в силу отсутствия эффективной поддержки экономических и государственных институтов. Все эти годы происходила компенсация недостатка качественных ресурсов за счёт использования дешёвых массовых ресурсов, дешёвой рабочей силы и применения естественных ресурсов. Но происходит исчерпание и этих источников. Для обеспечения притока импорта и генерации качественных ресурсов приходится непрерывно наращивать добычу экспортных ресурсов, круг замыкается [4, с. 225].

Приватизация, проведённая в России, сформировала отношение новых собственников к полученному капиталу как к захваченному доходу, и, следовательно, любые инвестиции капитала рассматривались как снижение дохода. В современном российском обществе утрачен престиж творческого труда, он определяется только денежной мерой. В мировой тенденции отмечаются ценностные ориентиры, включающие такие мотивы, как творческая составляющая, возможности самореализации человека, особенно данная мотивация характерна в среде профессионалов. Как отмечает В. Л. Иноземцев, «...специалисты подобного уровня стремятся не только к большим доходам, но и к собственному развитию, и, следовательно, в образуемой ими новой социальной группе формируется мотивационная система, существенно отличающаяся от той, в центре которой стала жажда наживы» [3, с. 53]. Антиинновационную направленность приобрели и такие сформировавшиеся институты регулирования отечественной экономики, как бюджетная, налоговая, таможенная системы, которые стали инструментом извлечения чиновниками административной ренты.

Невозможно инновационное развитие без бюджетных расходов на развитие человеческого потенциала (наука, образование, здравоохранение и др. социальные расходы), их удельный вес значительно ниже по сравнению со стандартами развитых и новых индустриальных стран. В развитых странах этот показатель в соотношении расходов государственного бюджета и расходов на оборону и правопорядок составляет 25,0 и 3,9 % ВВП (6,4:1), в среднем в мире – 17,8 и 5,3 % ВВП (3,4:1), в странах с переходной экономикой – 22,1 и 3,8 % (5,8:1), в России в 2007 году – 4,7 и 7,4 % (0,6:1) [1]. По сути, бюджет превратился в инструмент обслуживания государственного аппарата.

Бедность населения является злейшим врагом технического прогресса. Существует значительный разрыв в доходах жителей крупных городов России, прежде всего Москвы, Петербурга и жителей провинциальных городов. Признаком бедности по мировым стандартам считается уровень доходов менее 60 % от средней зарплаты по стране. В ЕС за этой чертой находится 85 млн человек, что составляет 16,9 % населения. В России для определения порога бедности используется прожиточный минимум, в прошлом году он составил 6369 руб. (в 2013 – 6 385 рублей), по стране это 18,1 млн граждан, или 12,8 %. Если использовать для расчёта мировую методику, то черта бедности составит 14 250 руб., что в два с лишним раза превышает официальные данные. И тогда 60 млн жителей России являются бедными. Низкая оплата труда способствует экстенсивному образу жизни, отсутствию стимула вводить новую технику, повышать квалификацию, вводить nano-технологии. Известны негативные влияния низкой цены рабочей силы – «серая занятость, неплата налогов, взятки, коррупция, двойная мораль» [5, с. 274].

Так же следует отметить незадействованность инновационного потенциала высшей школы во взаимосвязи с промышленностью и бизнесом. Необходим поиск вариантов плодотворного сотрудничества. Вследствие возникшего «разрыва» можно выделить несколько проблем.

Во-первых, работодатели не получают специалистов необходимой квалификации в высокотехнологичных сферах экономики. В сфере nano-технологий возникает потребность учёта расходов на ведение разработок и их практическое внедрение, так как нет специалистов смежной квалификации, имеющих экономические и научные знания, например, экономистов-химиков, экономистов-физиков. До 1995 г. в СССР существовала практика подготовки специалистов необходимого уровня на основе производственной базы, предоставляемой различными предприятиями. Сегодня бизнес заявляет о готовности участвовать в финансировании подготовки специалистов, но при условии учёта его требований при составлении учебных планов вузов. Для представителей бизнеса серьёзной проблемой является отсутствие специалистов необходимой квалификации, но, как показывает практика, на местах всё упирается в проблемы достижения соглашений между заинтересованными сторонами.

Зачастую бизнес не в состоянии оценить перспективы инновационного развития и собственные инновационные потребности. Это значительно затрудняет формирование бизнесом конкретного заказа на научные исследования и разработки.

Тяжёлым наследием современного бизнеса стала стремительная деградация внутрифирменных НИОКР. За последние десятилетия ликвидировано четыре пятых научно-исследовательских организаций внутри фирм. В России в 2003 году доля внутрифирменной науки в общем объёме затрат на НИОКР составляла около 6 %. В Японии эта доля составляет 71 %, в странах ЕС 2/3, в США 3/4. Нынешнее состояние государственного сектора НИОКР представляется весьма жалким [2].

Во-вторых, отсутствуют ключевые инновационные структурные подразделения, обеспечивающие продвижение разработок на рынок, в центры трансферта технологий. В развитых странах таковыми часто являются ведущие университеты и НИИ. В России, в виду высокой степени риска, отсутствия стартового капитала, опыта, случаи трансферта в вузах и НИИ единичны. Следует развивать данное направление, используя, в том числе, и богатый зарубежный опыт [6, с. 290]. Так, за рубежом создаются офисы по лицензированию технологий (ОЛТ).

В Японии ОЛТ представлены государственными организациями, которые выступают посредниками между учёными и предпринимателями. Часть доходов,

полученных в результате научных исследований и внедрённых с помощью ОЛТ, идёт учёным, участвовавшим в разработках. Эти средства частично направляются на дальнейшее финансирование научных изысканий в университетах. Таким образом, все координационные, юридические и прочие вопросы решают ОЛТ, а учёные занимаются исключительно наукой.

В университетах Великобритании так же широко применяются услуги лицензионных компаний, которые получают 30 % чистого лицензионного дохода: остальное распределяется между университетом, кафедрой и изобретателем. Условия взаимодействия, финансирования лицензионных компаний и университетов прописываются в уставе вузов и могут различаться. В качестве источников финансирования выступают привлечённые средства и/или средства факультетов университетов.

Трансферт технологий в университетах США осуществляется с использованием ОЛТ, которые являются структурными подразделениями университетов и получают 15 % выручки; факультету, кафедре и изобретателю принадлежат остальные 85 %.

«Прогрессивно-стабильное экономическое развитие определяется уровнем развития высокотехнологического сектора экономики, внедрением наукоёмких технологий, существенным подъёмом уровня жизни населения» [6, с. 291]. Не смотря на попытки создания новых институтов национальной инновационной системы и значительные затраты, такого рода условия в России не сложились. Это связано, в том числе с перекосами (реформа образования) при проведении мер, направленных на создание целостной системы активизации инновационных процессов, неблагоприятной средой создаваемой административными институтами.

Ещё одним условием внедрения инноваций является стабильное законодательство. В качестве одной из важнейших проблем развития бизнеса, внедрения инноваций предприниматели называют отсутствие в России коммерческого арбитража. Открытым остаётся вопрос специалистов смежного образования – бизнес-юриспруденция, способных рассматривать спорные вопросы не только чисто с правовой позиции, но и с учётом особенностей предмета контракта. При заключении международных сделок применяется исключительно международное право. Как отмечалось на VIII национальном форуме Деловой России «Национальная предпринимательская инициатива, бизнес–KPI для правительства», в 2012 г. 250 предприятий перешли из Екатеринбурга в Казахстан из-за наиболее благоприятных условий для ведения бизнеса.

Учитывая ресурсную направленность развития отечественной экономики на современном этапе и формирующееся распределение интенсивно развивающихся высокотехнологических наукоёмких сфер деятельности мировой экономики, нельзя не уделять внимание перспективным направлениям развития и внедрения инноваций. Россия безвозвратно отстала в машиностроении, производственных сферах. Чтобы навсегда не стать в глобальном мировом хозяйстве только источником природных ресурсов, следует развивать высокотехнологические направления экономики: медицину и фармацевтику, биотехнологии, радиационные, ядерные технологии, информационно-коммуникационные, новые материалы, суперкомпьютерные, лазерные технологии, нефтегазопереработку и нефтегазохимию, приборостроение, производство летательных и космических аппаратов.

Эти сферы деятельности не могут эффективно развиваться без участия и поддержки со стороны государства: разработки программ, направленных на поддержание и развитие обозначенных сфер экономики, выделения государственных грантов и прочих мер. Но все эти меры будут результативными только при условии чёткого контроля за целевым расходованием средств с личной ответственностью, создания здоровой конкурентной среды – получения грандов и выигрышей тендеров на конкурентной основе, а не на основе административного ресурса; налаживания тесного взаимодействия бизнеса, науки и образования. Всё это возможно при принятии эффективного законодательства в сфере регулирования отношений науки и бизнеса, жёсткого контроля со стороны государства.

Можно отметить, что сложившиеся условия в России делают невозможным её инновационное развитие, следует от разговоров перейти к разработке действенной модернизационной и инновационной стратегии. Необходимо развивать

хозяйственные ресурсы, прежде всего качественные (высокотехнологическое оборудование, новые технологии, высококвалифицированные специалисты), для снятия ресурсно-технологических ограничений и внедрения инноваций, в этих условиях экономика будет предъявлять эффективный спрос на инновации.

Библиографический список

1. Глазьев С. Ю. О стратегии экономического развития России. URL: <http://spkurdyumov.narod.ru/Glazev100.htm>.
2. Инновационный путь развития для новой России / отв. ред. В. П. Горегляд. – М.: Наука, 2005.
3. Иноземцев В. Л. Пределы «догоняющего» развития. – М.: Экономика, 2000.
4. Колганов А. И. Ресурсные и институциональные ограничения инновационного развития в российской экономике. Политэкономии провала: природа и последствия рыночных «реформ» в России / под ред. А. И. Колганова. – М.: Едиториал УРСС, 2013, 2013. – С. 216–246.
5. Ржаницына Л. С. Модернизация экономики: социальный вектор. XIX Кондратьевские чтения «Модернизация российской экономики: уроки прошлого, шансы и риски»: доклады и тезисы участников чтений. Международный фонд Н. Д. Кондратьева. – М.: ИЭ РАН, 2012. – С. 274.
6. Свирина Л. Н. Возможности использования зарубежного опыта в трансфере технологий. XIX Кондратьевские чтения «Модернизация российской экономики: уроки прошлого, шансы и риски»: доклады и тезисы участников чтений. Международный фонд Н. Д. Кондратьева. – М.: ИЭ РАН, 2012. – С. 289–292.
7. Узяков М. Н. Взаимодействие качественных и массовых ресурсов и эффективность экономики // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 1. – С. 26.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОЭКОНОМИКИ

Т. Е. Брагина, Л. З. Байгузина

Институт экономики финансов и бизнеса Башкирского государственного университета, г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. In the article the authors introduce the relevance of the eco-economy, the forces affecting the innovative development of the agro-industrial complex, the system of the ecological production certification and production technologies.

Key words: efficiency; appraisal/evaluation; territory development; eco-economy (economy with the consideration of ecological factors); innovative region development; innovative enterprise activity; ecological/environmental safety; organic products.

Совершенствование инновационных процессов в регионах на современном этапе может быть обеспечено только на основе согласования интересов бизнеса, региональных и муниципальных органов власти. При этом доминирующим звеном должны выступать именно субъекты РФ.

Среди побудительных сил инновационной активности специалисты выделяют внутренние и внешние мотивы. К внутренним мотивам относят необходимость замены технологии или оборудования, стремление группы талантливых инженеров реализовать свой творческий потенциал, стратегию завоевания определённого места на рынке. Однако они не всегда срабатывают. Так, крупные корпорации, добившиеся преобладания на рынке, мало заинтересованы в риске, связанном с инновациями. В данном случае, решающую роль могут играть факторы внешнего характера, основными среди которых выступают конкурентная среда и государственное регулирующее воздействие.

Инновационная активность обусловлена инновационной восприимчивостью и готовностью социально-экономической системы. Параметры оценки инновационного потенциала должны быть дополнены оценкой готовности региона к социально-экономическим инновациям (степень социально-психологической готовности населения, властных структур, степень полноты правовой и нормативной базы и уровень инфраструктуры, необходимой для осуществления тех или иных преобразований в различных сферах жизнедеятельности, уровень научно-методической готовности для внедрения инноваций) [2].

Природа негласно признаётся «бесплатным» ресурсом, и природоохранная деятельность государства находится на низком уровне. В нашей стране этому

способствует спад производства, особенно широко наблюдавшийся в начале 1990-х годов. Периоды кризисов и необходимости реформ были и в других странах. Так было при К. Адэнауере в ФРГ, при Р. Рейгане в США. Но Германии и США позже пришлось весьма долго платить за «экономия» на природе в период стабилизации – восстановить утраченное всегда дороже, чем сохранить имеющееся. Для России ситуация осложняется ещё и тем, что её хозяйство в гораздо большей степени зависит от природных ресурсов.

Главной эколого-экономической и экономико-организационной проблемой повышения эффективности использования природных ресурсов является перевод природоохранных мероприятий на полный коммерческий расчёт, позволяющий повысить ответственность отраслей народного хозяйства за охрану природы и экологическую заинтересованность в рациональном использовании природных ресурсов.

Что касается агропромышленного комплекса, практика последних лет показала неэффективность попыток решения этих проблем с помощью традиционных научных подходов. Разработанные и внедрявшиеся в производство отдельные, даже передовые технологии (индустриальные, интенсивные, почвозащитные и др.), методы (моделирования плодородия почвы и получения продукции), не дали ожидаемого эффекта. Появилась необходимость в новой методологии, основанной на новом мировоззрении.

Экономисты рассматривают два наиболее вероятных варианта влияния реформирования мирового аграрного сектора на состояние сельского хозяйства России, в зависимости от того, какая политика в этом вопросе будет выбрана государством. Первый вариант – это путь превращения России в сырьевой придаток Запада и основной потребитель дешёвой «неэкологической» продукции. Второй вариант – принятие активных мер по экологизации агропроизводства с выходом на мировой рынок экологических продуктов [1, с. 52–63].

Этот вариант является единственно приемлемым для нашей страны, не только потому, что он экономически и технически оправдан, но и потому, что через 2–3 года время окажется упущенным, и российский рынок экологического продовольствия будет занят зарубежным бизнесом. К тому же экологическое земледелие пытается развить систему, которая останется долгосрочно стабильной, чтобы, не как обычное хозяйство, постоянно находить новые выходы для решения созданных самими проблем.

Продукция, полученная в сертифицированных экологических хозяйствах, как и любая другая продукция, должна обязательно проходить стадию сертификации конечного продукта, т. к. появление в конечной продукции токсических веществ, радионуклидов, тяжёлых металлов и других вредных соединений не всегда зависит от технологии производства.

В сертификации экологической продукции можно выделить два этапа:

- этап сертификации процесса сельскохозяйственного производства;
- этап сертификации конечного продукта.

Основными проблемами при этом являются:

– экосертификация требует оценки воздействия на окружающую среду как материальных, так и энергетических потоков, а в нашей стране это пока не регламентировано. В новых ГОСТах появилось такие показатели, как «ресурсоэкономичность», «энергоёмкость»;

– очень мало вертикально интегрированных компаний, которые могли бы осуществить оценку в полном объёме от производства продукции до утилизации отходов [3].

Производство любого органического продукта начинается с сертификации земли. Такая органическая сертификация подтверждает, что прошло как минимум три года с момента последнего использования агрохимии и ГМО, и в земле больше не осталось вредных веществ.

Положение нынешних сельскохозяйственных предприятий, расширение возможностей экспорта после вхождения России в ВТО, конкуренция с потоками импортных товаров, рост покупательной способности населения, на наш взгляд, будут способствовать развитию производства экологической продукции.

Библиографический список

1. Агеева М. Земля не выдерживает натиск цивилизации. Катастрофическое истощение земель может остановить только экологическое сельское хозяйство. – Сочи : Новые технологии. – 2006. – 87 с.
2. Крявкина Е. А. Инновационный потенциал в контексте устойчивого развития социально-экономического развития региона : дис. ... канд. социолог. наук. – М., 2012. – 158 с.
3. Хабилов Г. А., Брагина Т. Е. Эффективность производства экологической сельскохозяйственной продукции. – Уфа : Башкирский ГАУ, 2008. – 144 с.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ГОРНОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА

Ж. М. Омарханова, В. Онодало

Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза,
г. Караганда, Казахстан

Summary. The article considers the current status and basic directions of the upgrading of the metal industry. The role of the mining and metal industry in the supply of raw materials for production of high-tech products in various industries has been specified. The impact on the environment of plant emissions of JSC Arcelor Mittal Temirtau has been revealed. The necessity of the adoption of the Mining Code in Kazakhstan has been justified. The measures for modernization of the metallurgical complex have been proposed.

Key words: mining and metallurgical complex; emissions; innovation; Mining Code; the use of mineral resources; environment-friendly production systems; modernization.

Металлургия, являясь одной из базовых отраслей казахстанской экономики, существенно влияет на природную среду и является одной из самых экологически грязных. Так, в результате открытых разработок рудных месторождений возникают гигантские карьеры и отвалы пустой породы, происходит загрязнение водоёмов взвешенными веществами. В результате производства металла происходит загрязнение атмосферы, выпадают кислотные дожди, отрицательно влияющие на растительный покров.

В традиционной металлургии наибольшее загрязнение дают цеха: коксохимический, агломерационный, доменный, мартеновский и конвертерный [2, с. 17–18].

Выбросы вредных веществ в атмосферу по Карагандинской области составляют 38 % от всех выбросов по республике. Сегодня город Темиртау по уровню загрязнения воздуха занимает второе место после Шымкента.

Суммы, вкладываемые в экологию основными «отравителями» жителей – АО «АрселорМиттал Темиртау», ТЭМК и КарГРЭС, являются недостаточными. Так, количество выбросов в целом по городу не уменьшается, и в последние годы уверенно держится около отметки в 300 тыс. тонн. Выбросы в атмосферу одним только АО «АрселорМиттал Темиртау» в 2012 году составили 296,0 тыс. тонн вредных веществ [1, с. 7].

Национальным центром гигиены труда и профессиональных заболеваний МЗ РК в 2011 году была проведена гигиеническая оценка загрязнения атмосферного воздуха города Темиртау. В качестве основной переменной исследования атмосферного воздуха явилась максимальная разовая концентрация взвешенных веществ, диоксида азота, диоксида серы, окиси углерода и фенола. Оценки результатов проводили по отношению к ПДК анализируемого вещества в воздухе, как по максимально разовому (ПДК_{мр}), так и по среднесуточному (ПДК_{сс}). Кратность превышения ПДК_{сс} загрязняющих веществ при расчёте ИЗА5 как интегрального показателя была приведена к кратности превышения ПДК_{сс} для веществ 3 класса опасности.

Полученные данные дают основание считать, что воздействие взвешенных веществ может давать наибольшее воздействие на жителей города Темиртау.

За нанесение экологического ущерба в марте 2013 г. специализированный экономический суд Карагандинской области по иску областного департамента экологии комитета экологического регулирования и контроля взыскал с АО «Arcelor Mittal Темиртау» 504,174 млн тенге (3,342 млн долл. по текущему курсу). Как указано в иске, в ходе проверки было выявлено нарушение соблюдения природоох-

ранного законодательства, а именно – что выбросы вредных веществ в атмосферу превысили разрешённые объёмы. В результате сверхнормативных выбросов окружающей среде был причинен ущерб на сумму 504,174 млн тенге.

Однако для удовлетворения все возрастающих потребностей людей в Казахстане необходимо продолжать развитие мощных систем горно-металлургического и машиностроительного производств, и в первую очередь в области металлургии, потребуются не только большие финансовые затраты, но и высокая степень развития других отраслей экономики в целом и внедрение современных достижений науки и техники.

Цель нашего исследования заключается в разработке мероприятий по снижению эффекта грязных технологий.

Разработанная Программа развития горно-металлургической отрасли Республики Казахстан на 2010–2014 годы реализуется в соответствии с Государственной программой по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы.

Причинами возникновения экологических проблем ГМК в РК связаны с применением устаревших технологий, нежеланием предприятий инвестировать средства на утилизацию и рекультивацию отходов производства.

В модернизацию крупных предприятий горно-металлургической промышленности Казахстана предполагается инвестировать 1,7 трлн тенге. Здесь будет освоено более 20 новых видов продукции с высокой добавленной стоимостью и увеличение объёмов производства продукции на 600 млрд тенге в год плюс. Цель этого направления – модернизировать, вывести на новый уровень производительность труда, уровень энергоэффективности, уровень эффективности, что связано, в целом, с устойчивостью бизнеса этих компаний.

На металлургическом комбинате «Арселор Миттал Темиртау» близится к завершению строительство новой котельной станции на доменном газе. Проект позволит увеличить уровень утилизации доменного газа, сократить выбросы парниковых газов в атмосферу, а также повысить надёжность теплоснабжения города Темиртау и комбината.

В настоящее время на трёх шахтах угольного департамента «Арселор Миттал Темиртау» – «Шахтинская», им. Ленина, «Абайская» – метано-воздушная смесь сжигается в котельных установках для генерации тепловой энергии. Также на шахте им. Ленина реализуется экспериментальный проект по использованию метана для генерации электроэнергии.

Согласно исследованию компании «Эрнст энд Янг», в странах СНГ компании всё ещё проявляют мало интереса к проектам добычи метана угольных пластов, это связано с огромными запасами традиционных углеводородов. Данное обстоятельство ещё долгое время будет сдерживать инвестиции в этом сегменте. На сегодняшний день возникла необходимость нововведений для горно-металлургической отрасли. Предпосылки для принятия нового законодательства для отрасли есть, и они основаны на том, что существующее законодательство о недропользовании не охватывает всего комплекса правоотношений в данной сфере. Казахский закон «О недрах и недропользовании» возник в результате слияния закона о недропользовании и закона о нефти, и в последней редакции представляет собой симбиоз регулирования сферы углеводородов и твёрдых полезных ископаемых.

Для повышения эффективности научно-технологического обеспечения горно-металлургического комплекса, усиления связи с горно-металлургическими предприятиями необходимо [3, с. 54]:

- укреплять научно-техническую инфраструктуру с привлечением финансовых средств крупных инвесторов;
- развивать проектно-конструкторские подразделения, способные на современном уровне выполнять всё возрастающие заказы отрасли;
- создавать опытно-экспериментальные базы институтов для скорейшего доведения разработок до производства и практического применения;
- оснащать отраслевые институты современными физико-аналитическими комплексами и оборудованием на основе компьютерной техники;

– развивать информационно-маркетинговые службы по горно-металлургическому направлению на базе новейших информационных технологий.

Учитывая, что в ближайшие годы сохранится экспортная ориентация казахстанских производителей металлов, следует переориентировать производства на выпуск наукоёмкой продукции с высокой добавленной стоимостью: проката с повышенными потребительскими параметрами, проводниково-кабельной продукции, специальных сплавов и т. д. [3, с. 71].

В целом инновационное развитие горнометаллургической отрасли позволяет обеспечить:

– увеличение объёма наукоёмкой, высокотехнологичной продукции в ВВП, выпускаемой обрабатывающей промышленностью;

– диверсификацию и техническое перевооружение металлургических предприятий;

– расширение номенклатуры сертифицированного металла для удовлетворения внутреннего потребления: машиностроительной, строительной, нефтегазовой, сельскохозяйственной отраслей;

– развитие малой металлургии, комплекса мини-заводов на основе освоения малых и средних месторождений и техногенных образований.

В результате реализации предложений по развитию научно-технологических направлений:

– сохранится лидирующее положение металлургической промышленности в экономике Казахстана в течение столетий;

– будет создан комплекс инновационных производств на базе отечественной минерально-сырьевой базы, в том числе техногенных образований, что ускорит темпы экономического роста страны за счёт развития высокотехнологичных наукоемких отраслей: обрабатывающей, электронной, радиотехнической, телекоммуникации и связи, медицинского и бытового приборостроения и других;

– прекратится рост депрессивных территорий (регионов) из-за снижения добычи и переработки традиционного сырья.

Библиографический список:

1. Муканов Д. Инновационное развитие металлургического комплекса Республики Казахстан // Промышленность Казахстана. – № 1(28).
2. Ледовской В. М., Мирской Н. И., Крахт В. Б. и др. Ноосферное развитие горно-металлургического комплекса КМА // Тонкие наукоёмкие технологии. – Старый Оскол, 2003. – 436 с.
3. Меркер Э. Э. Тепловые и технологические процессы в печах бездоменной металлургии. – М.: Металлургия, 1993. – 78 с.
4. Харламов Д. А., Титова Т. А., Здарова Е. Р. Экологические проблемы современного металлургического предприятия // Региональное образовательное пространство. – Губкин: филиал БГТУ, 2003. – С. 160–166.

РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ И ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИННОВАЦИЙ

Р. С. Беспяева, З. А. Исабаева

**Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Карагандинская область, Казахстан**

Summary. This article seeks to explore the need to develop innovative and financial infrastructure at the regional level. To support domestic innovation. Particular attention in the Industrialization Map GPFIR program, which is aimed at technology transfer traditional industries.

Key words: innovation; innovative production; transfer technologies.

В Стратегии «Казахстан-2050» и политической доктрине «Нур Отан. Созидая будущее» от 13 октября 2013 г., определившим направления дальнейшей экономической и социальной модернизации страны, поставлена задача технологического развития экономики, решение которой открывает перспективы перехода страны

к инновационно-индустриальной экономике [1]. Обеспечение устойчивости социально-экономического развития за счёт диверсификации экономики, массового перехода к более высокому технологическому укладу, ускорению ввода инноваций в реальную экономику является одним из приоритетных направлений Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года. В связи с этим, в Стратегическом плане выделен ряд направлений инновационно-индустриального развития, по которым будут реализованы инновационные и инвестиционные проекты в различных регионах:

- развитие традиционных отраслей, таких как горно-металлургический комплекс, нефтегазовый сектор, химическая и атомная промышленность, с последующим переходом данных отраслей на выпуск продукции более высоких переделов;
- развитие секторов, спрос на которые формируют недропользователи, национальные компании и государство: строительная индустрия, машиностроение, фармацевтика, оборонная промышленность;
- развитие производств в несырьевых секторах, ориентированных на экспорт: агропромышленный комплекс, туристическая отрасль;
- развитие высокотехнологичных отраслей, которые будут играть ключевую роль в мировой экономике в последующие десятилетия: биотехнологии, информационные и коммуникационные технологии, альтернативная энергетика.

Таким образом, первые два направления ориентированы на развитие отечественных производств в традиционных отраслях путём трансферта зарубежных технологий с целью формирования индустриальной основы для последующей реализации собственных инновационных разработок. При этом выпускаемая продукция в основной массе предназначается для внутреннего рынка и не обладает инновационностью. Остальные два направления предусматривают реализацию проектов с высокой степенью инновационности, как для Казахстана, так и для международного рынка. При этом выпускаемая продукция ориентирована на экспорт.

Основным инструментом реализации программы ГПФИИР (Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию) выступает Карта индустриализации, которая представляет собой перечень строящихся или планируемых приоритетных инвестиционных проектов. Карта выступает также как инструмент мониторинга и управления проектами через оказание точечных мер государственной поддержки.

Карта индустриализации является «открытой» – т. е. число инвестиционных проектов постоянно пополняется новыми проектами.

По итогам первого полугодия 2013 Карта индустриализации включает 872 проекта на сумму 11,5 трлн тенге с созданием более 228 тыс. рабочих мест на период строительства и 192 тыс. рабочих мест на период эксплуатации. За 2010–2012 годы и 6 месяцев 2013 года, по данным Агентства по статистике, проекты Карты произвели продукцию на сумму более 2 трлн тенге, в том числе за первое полугодие 2013 года – 515,3 млрд тенге. Доля продукции проектов Карты в промышленности за первое полугодие 2013 года составила 5,9%, в обрабатывающей промышленности – 9,3% [2].

Анализируя проекты Карты на 2012 и последующие годы в разрезе отраслей (табл. 1), можно отметить, что сохраняется тенденция размещения наибольшего числа проектов в таких отраслях, как АПК, строительная индустрия и горно-металлургическая промышленность. При этом число проектов в несырьевых отраслях (лёгкая промышленность, фармацевтика) остаётся низким. Также невысоки в этих отраслях объёмы инвестиций на 1 проект.

Так, в Карагандинской области из 42 реализуемых в 2010–2012 гг. проектов продукция основной части проектов на 90–100% ориентирована на удовлетворение спроса отечественных потребителей. Распределение инвестиционных проектов Карты по степени новизны выпускаемой продукции и уровню используемых технологий представлено в табл. 2.

Рассматривая проекты по уровню используемой технологии, можно отметить, что уникальные технологии используются лишь на 3 проектах.

7 проектов представляют собой адаптированные технологии, под которыми понимается стандартные, либо приобретённые за рубежом технологии, изменённые согласно техническим требованиям и особенностям конечного производства, либо

приобретённые технологии, во внедрении которых приняли активное участие региональные инжиниринговые предприятия.

Т а б л и ц а 1

| Отрасли | Число | Сумма, млрд тенге | Ср. объём инвестиций на 1 проект |
|---------------------------------------|-------|-------------------|----------------------------------|
| АПК и пищевая промышленность | 207 | 168,83 | 0,82 |
| Строительная индустрия | 124 | 401,53 | 3,24 |
| Нефтегазовая промышленность | 25 | 867,55 | 34,70 |
| Горно-металлургическая промышленность | 61 | 1511,7 | 24,78 |
| Химическая промышленность | 32 | 333,39 | 10,42 |
| Фармацевтика | 27 | 35,1 | 1,30 |
| Энергетика | 28 | 989,39 | 35,34 |
| Транспортная инфраструктура | 17 | 1742,1 | 102,48 |
| Коммуникации | 1 | 65,1 | 65,10 |
| Машиностроение | 54 | 273,36 | 5,06 |
| Космическая деятельность | 4 | 240,48 | 60,12 |
| Туризм | 6 | 830,37 | 138,40 |
| Лёгкая промышленность | 9 | 35,39 | 3,93 |
| Нефтехимия | 5 | 1334,8 | 266,96 |
| Прочие | 8 | 867,81 | 15,95 |
| Итого | 608 | 9696,92 | 15,95 |

Т а б л и ц а 2

Уровень используемых технологий и степень новизны продукции (услуг) в проектах Карты по Карагандинской области 2010–2013 гг.

| | Стандартная продукция | Модифицированная продукция | Новая для Казахстана | Новая для СНГ | Новая для мировой экономики | Итого |
|---|-----------------------|----------------------------|----------------------|---------------|-----------------------------|-------|
| Оригинальная патентованная (уникальная) | – | – | 2 | 1 | – | 3 |
| Трансферт технологий | 32 | – | – | – | – | 32 |
| Адаптация технологий | – | – | 7 | – | – | 7 |
| Итого | 32 | – | 9 | 1 | – | 42 |

Классификация новизны продукции основывается на следующих положениях:

- модифицированная продукция – стандартная продукция, видоизменённая с целью приобретения новых свойства и качественных характеристик;
- продукция, новая для Казахстана – впервые выпускающаяся на территории РК, в большинстве случаев продукция, замещающая импорт;
- продукция, новая для СНГ – производство, не имеющее аналогов на территории стран ближнего зарубежья;
- продукция, новая для мировой экономики – уникальная инновация, не имеющая аналогов в мире.

На данном этапе отсутствует продукция, обладающая новизной для мировой экономики. Продукция, новая для СНГ, производится лишь в рамках единственного проекта в фармацевтической отрасли.

Таким образом, анализ реализованных проектов в рамках ГПФИИР показал, что данная программа направлена в основном на трансферт технологий в традиционных отраслях. В несырьевых отраслях создано небольшое число производств,

из которых лишь единичные предприятия осуществляют выпуск инновационной продукции.

Таким образом, посредством внедрения новых технологий в традиционные отрасли экономики в Казахстане реализуется стратегия догоняющего развития.

Библиографический список

1. Стратегия «Казахстан-2050» и политическая доктрина «Нур Отан. Созидая будущее»: комплексная программа лидерства партии «Нур Отан» от 18 октября 2013 г., Астана. URL: www.akkorda.kz.
2. Министерство индустрии и новых технологий РК. URL: www.mint.gov.kz.
3. Ситенко Д. А. Совершенствование организационно-экономических механизмов национальной инновационной системы Казахстана: дис. ...д-ра философии (PhD). – Караганда, 2012. – С. 185.

MANAGER OF THE 21ST CENTURY

F. N. Doeva

**Vladikavkaz branch of Financial University under the Government
of the Russian Federation, Vladikavkaz,
Republic of North Ossetia-Alania, Russia**

Summary. The article is devoted to the necessary qualities and skills of a modern manager. Nowadays any organization has to operate in a highly competitive conditions and the success of the company depends on its manager's activity. That's why the manager plays a great role in each company.

Key words: management; manager; personal and business qualities; authority; professionalism; leader; to lead; to regulate; to direct.

Throughout the whole life of human society there always were leaders and subordinates. But until the early 20th century people payed few attention to the very notion of direction.

From the beginning of the 20th century direction has begun to stand out as an independent science, called «management» and continues to develop now.

Today it's clear, that managers – people, who manage the employees in different professional spheres and solve various management problems, create the future of the organization [1, p. 24]. And in such situations the success depends on personal characteristics of the manager, of his communication skills.

Performing the duties, modern manager plays some roles. First of all he is a manager, leading the big team. Secondly he is a chief, capable of leading the employees, using his own authority, high level of professionalism, positive emotions. Thirdly manager is like a diplomat who establishes contacts with partners and officials, successfully overcoming conflicts.

Recently more attention is paid to the definition of knowledge, skills, personal and business qualities required of modern managers.

There are some specific requirements for the manager's personality in each country.

Here are some requirements for British managers: the understanding of the fundamentals of management processes, knowledge of organizational structures, the ability to understand informational technologies, the ability of direction people and to regulate the relationships between the team.

There are 18 categories of managers in the USA: from the 1st to the 8th – clerks, from the 9th to the 12th – managers of low level, from the 13th to the 15th – managers from intermediate level, from the 16th to the 18th – higher professional management (ministers and their vices). There are 5 basic requirements for all of them: common sense, expertise, self-reliance, high knowledge level, the ability to fullfit one's business up to the end.

In Germany managers must be communicative, professional, competent. They should be able to convince, to train employees, to influence one's mind.

In Russia managers must know their speciality, be confident, should be able to think systematically, negotiate.

The most famous and successful managers are: Bill Gates, Steve Jobs, Lee Yakoka, Yun Jong Yong, Eric Schmidt, Hugh Grant, Alexey Miller, Roman Abramovich, Oleg Deripaska, Mikhail Prokhorov, Vladimir Potanin, Teimuraz Bolloev.

Bill Gates is known as a king of the computer program industry. From the childhood he was striving to do everything better, than other children. It's an indisputable success that the Microsoft software is installed on more than 80 % of personal computers.

Thanks for Steve Jobs the whole world use personal computers. S j is the founder of the Apple company, which is associated with high technologies, convenience and prestige.

One of the most famous Russian managers is Roman Abramovich, whose business skills were developing in his youth. Now he is the owner of the famous London football club Chelsea.

Teimuraz Bolloev was the general manager of one of the largest Russian beer companies Baltica. This company has become the leader of the beer industry for the short time and now it can be called the national pride of Russia.

All these people are an example for future managers.

But there are many problems in Russian management.

The main is the difference of Russian economy from European. Very important problems are the problem of the staff quality, low level of communication qualities. So are the problem of corruption, management of employment, crisis management, bank system control, information technologies administration. And unfortunately this isn't the whole list of problems in Russian management.

In conclusion I can say, that modern manager is professional leader, whose work is very important for the company's success. To be correspondent to modern requirements of the business market and society, manager must develop his knowledge, improve qualification, personal competence.

Bibliography

1. Vesnin V. R. Management. – М. : Prospect, 2012.–24 p.

УПРАВЛЕНИЕ МАСШТАБОМ ПРОЕКТА

М. Р. Богатырева, Е. Л. Ильина, А. В. Сатаненко

**Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия**

Summary. This article considers some effective methods of control over project scale for its successful conclusion.

Key words: management of the project; project scale.

Переход к новому типу социальности, к новым нормативным и смысловым системам сопряжен с целым рядом интегративных состояний, носящий определяющий характер для общества [3]. Управление проектами – это философия управления, а не инструмент или техника. Область знаний по управлению масштабом какого-либо проекта полностью посвящена обеспечению того, чтобы он включал в себя только ту работу, которая требуется для успешного завершения проекта. Чтобы эффективно управлять масштабом, нужно научиться контролировать, что входит, а что не входит в масштаб проекта.

Существует несколько лучших методов для успешного управления масштабом:

– Собрать проектные данные. Эффективный контроль масштаба проекта во многом зависит от поставленных целей и требований самого проекта, поэтому необходимо заранее собрать нужную информацию, до того как начнется запуск проекта. Добиться абсолютного успеха возможно, если четко понимать потребности заинтересованных лиц, а также возможности и ограничения ваших ресурсов [1].

Для того чтобы узнать проектные требования необходимо опросить ключевых заинтересованных лиц, задать им вопросы об их взглядах на готовый продукт, о предоставляемых результатах, которые они ожидают получить, и о графике проекта. После сбора всей нужной информации можно создать план управления масштабом, чтобы определить процессы, соблюдающиеся при определении, документировании, проверке и утверждении масштаба, и при управлении запросами на изменение.

– Определить масштаб. Обычно масштаб проекта состоит из набора предоставляемых результатов, выделенного бюджета и расчетного времени оконча-

ния проекта. Заранее собранные проектные требования помогут в определении масштаба. Благодаря четкому и лаконичному формулированию определения масштаба поможет в дальнейшем управлять изменениями по мере их возникновения. При возникновении это изменения, зная определение масштаба, можно просто задать вопрос: «Попадает ли данное изменение в масштаб проекта?» Если ответ – да, необходимо проверить и утвердить изменение. Если ответ – нет, то просто отклонить изменение [1].

– Создать структуру декомпозиции работ. Структура декомпозиции работ, или WBS – графическое представление иерархии проекта. WBS заставляет проектную группу продумывать все уровни проекта и выявлять главные задачи, которые нужно выполнить, чтобы завершить проект в срок. WBS предоставляет высокоуровневую картину целого проекта, начиная с конечной цели и затем, последовательно разбивая его на легко управляемые этапы или компоненты в единицах размера, продолжительности и ответственности. Так как имеется диаграмма в качестве контрольной точки для задач и подзадач, требуемых для каждой фазы проекта, структура существенно облегчает планирование и контроль масштаба проекта. Как общее эмпирическое правило, задачи внутри WBS должны быть не меньше 8 часов или не больше 80 часов.

– Проверить масштаб и получить отзыв. Крайне важно проверять масштаб проекта до и в течение периода выполнения проекта, Так как проекты должны укладываться в жесткие сроки. Проверка масштаба может осуществляться после завершения каждой основной задачи или фазы, или (если это небольшой проект) после завершения проекта. Чтобы проверить масштаб, нужно встретиться с заказчиком проекта или с заинтересованным лицом и официально передать ему полученные результаты проекта. Сюда входит получение письменного одобрения предоставляемых результатов и требование отзыва о выполненной работе.

Получение отзыва от заказчика – отличный способ улучшить процессы и убедиться в том, что клиента устраивает ваша работа и состояние проекта. Проверка масштаба и получение отзывов свидетельствует о контроле качества и подтверждении того, что выполненная работа соответствует определению масштаба проекта.

– Отслеживать и контролировать масштаб. После определения масштаба, создания структуры декомпозиции работ, официального одобрения заказчиком масштаба проекта, пришло время по-настоящему управлять и контролировать масштаб, чтобы предотвратить его расползание. Расползание масштаба – это поэтапное расширение масштаба проекта, которое может включать и вводить добавочные требования, не входившие в состав начальных этапов планирования, но увеличивающие стоимость и время выполнения исходного проекта [2].

Необходимо установить процесс управления запросами на изменение, чтобы эффективно отслеживать и контролировать масштаб проекта. Любые запросы должны проверяться и утверждаться перед их вводом в проект. Бюджет и график проекта также придется изменить, чтобы они отражали новые изменения. Эти изменения должны быть официально утверждены заказчиком или ключевым заинтересованным лицом перед их реализацией. Обязательно нужно внимательно отслеживать и контролировать масштаб, чтобы избежать недовольных заказчиков, превышения ожидаемой стоимости, и проектов, не завершенных в срок.

Управление масштабом прямо влияет на чистую прибыль, вносит вклад в корпоративный успех, качество обслуживания клиентов и профессиональные достижения.

Библиографический список

1. Шапиро В. Д. и др. Управление проектами : учебное пособие для студентов вузов. – СПб. : ДваТриИ, 1996. – 386 с.
2. Мазур И. И., Шапиро В. Д. Управление проектами : справочное пособие. – М. : Высшая школа, 2001. – 218 с.
3. Богатырева М. Р. Региональные особенности социально-профессиональной группы учителей : автореф. дис. ... канд. соц. наук. – Уфа : Башкирский государственный университет, 2009.

IV. УЧЁТ И КОНТРОЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИКИ

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Н. В. Кулиш

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь, Россия

Summary. The changes in accounting Russian agricultural producers in connection with the transition to International Financial Reporting Standards. Defined priority tasks of reforming accounting in order to increase the investment attractiveness of the agricultural organizations.

Key words: accounting; agriculture; international financial reporting standards.

Начавшийся в начале девяностых годов прошлого века процесс формирования в России рыночных отношений вызвал необходимость изменения правил бухгалтерского учёта, сложившихся в условиях централизованно планируемой экономики, обусловленной общественным характером собственности и потребностями государственного управления. Главным потребителем информации, формируемой в бухгалтерском учёте, выступало государство в лице отраслевых министерств и ведомств, планирующих, статистических и финансовых органов. Действовавшая система государственного финансового контроля решала задачи выявления отклонений от предписанных моделей хозяйственного поведения хозяйствующих субъектов.

Бухгалтерский учёт, являясь прикладной экономической наукой, формируется под влиянием национальных традиций и соответствует экономической политике государства. Его трансформация отражает реформу экономики России и связанные с ней изменения принципов и объектов учёта.

Дискуссионными среди профессионального сообщества явились конкретные направления реформы бухгалтерского учёта в России. Обсуждался вопрос, в какой мере использовать опыт зарубежных стран и каким именно мировым опытом следует воспользоваться России.

Общая позиция была определена в принятом 6 марта 1998 г. постановлении Правительства № 283 «Программа реформирования бухгалтерского учёта в России в соответствии с международными стандартами финансовой отчётности».

Этот процесс обусловлен расширением деловых связей России в мировом хозяйстве, растущей актуальностью общего понимания данных отечественной финансовой отчётности иностранными пользователями.

Распространение МСФО направлено на создание глобальной модели подготовки и распространения финансовой информации, на достижение цели интеграции. Разумное сближение российской системы учёта и международных стандартов, использование международного опыта бухгалтерского учёта позволят сделать ещё богаче российскую учётную практику.

Адаптация предполагает **постепенное совершенствование** российских правил учёта и отчётности, направленное на формирование финансовой информации высокого качества в соответствии с требованиями международных стандартов. Анализ ряда учётных систем европейских стран показывает, что данный способ внедрения МСФО соответствует подходу большинства европейских стран, следовательно, приближает экономическую интеграцию, гармонизацию систем учёта и отчётности.

Внедрение МСФО в деловую практику нашей страны потребовало изменения национальных законов, касающихся различных вопросов.

В настоящее время бухгалтерский учёт в России осуществляется в соответствии:

- с Федеральным законом от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте»;
- Постановлением Правительства РФ от 25.02.2011 г. № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчётности для применения на территории Российской Федерации»;

- приказом Министерства финансов от 25.11.2011 г. № 160н «О введении в действие Международных стандартов финансовой отчётности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчётности на территории Российской Федерации».

В связи с применением указанных документов вся ранее сложившаяся нормативная база отечественной системы бухгалтерского учёта претерпевает серьёзные изменения, направленные на дальнейшее сближение с международной учётной практикой.

Аграрный сектор – одна из важнейших составляющих общей экономической системы любого государства. Поэтому экономическая и продовольственная безопасность страны во многом определяется уровнем развития сельскохозяйственного производства. Эффективное развитие агробизнеса невозможно без построения адекватной системы учётных данных, позволяющих формировать релевантную информацию и принимать на основе её анализа оптимальные управленческие решения. Специфичность решений проблем развития бухгалтерского учёта в сельском хозяйстве обусловлена совокупностью объективных факторов экономического, правового, социального, биологического и экологического характера.

Главной целью бухгалтерского учёта в данной отрасли являются анализ, интерпретация и использование экономической информации для выявления тенденций развития экономического субъекта, выбора варианта и принятия управленческих решений.

Организация и ведение бухгалтерского учёта в сельском хозяйстве осуществляется в рамках единой нормативной базы с учётом отраслевых особенностей, отражённых в соответствующих методических рекомендациях, разработанных Минсельхозом России, и внутренних стандартов сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Информация, раскрываемая в учёте и отчётности экономических субъектов аграрного сектора экономики, должна быть достаточно полной, объективной и достоверной, так как она является важным звеном в системе управления сельскохозяйственным производством. В связи с этим появляется необходимость в информационном обеспечении процесса управления трансформацией биологических активов сельскохозяйственных организаций.

Поэтому, на наш взгляд, реформирование отечественного бухгалтерского законодательства в области сельского хозяйства должно быть направлено на формирование реального отражения стоимости биологических активов. Это достижимо при внедрении в учётную практику российских сельскохозяйственных организаций новых экономических категорий, связанных с их основной деятельностью – производством и переработкой сельскохозяйственной продукции – биологических активов, которые регламентируются МСФО 41 «Сельское хозяйство».

Указанный вид активов является значимым показателем сельскохозяйственной деятельности. В связи с этим возникает необходимость его обособленного выделения, как в самих формах финансовой отчётности, так и в пояснительной записке к финансовой отчётности.

Таким образом, на современном этапе практического применения международных стандартов финансовой отчётности в учётной практике российских организаций, на наш взгляд, представляется значимым разработка и внедрение системы нормативных, методологических, организационных и методических мероприятий, комплексное применение которых позволит формировать прозрачную для всех категорий пользователей отчётность по МСФО.

В планах Минфина РФ до 2015 года завершить приведение принятых нормативных правовых актов по бухгалтерскому учёту и бухгалтерской (финансовой) отчётности юридического лица в соответствие с МСФО и утвердить новые нормативные правовые акты. На протяжении всего этого переходного периода будет осуществляться обобщение и распространение опыта применения МСФО

с целью последовательного и единообразного их использования. Представляется чрезвычайно важным, чтобы реформа российского бухгалтерского учёта продолжалась достигнутыми темпами и приобретала законченный характер.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте». URL: www1.minfin.ru/accounting/legislation.
2. Обобщение практики применения законодательства «О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «Обухгалтерскомучёте» (ПЗ – 10/2012). URL: www1.minfin.ru/accounting/legislation.
3. Методические рекомендации по организации бухгалтерского учёта в сельском хозяйстве в связи с принятием Федерального закона от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» / А. С. Хусаинова, Н. Г. Белов, Л. И. Хоружий. – М. : ФГБНУ «Росинформагротех», 2012. – 100 с.
4. Сухарев И. Р., Сухарева О. А. Реформирование российского бухгалтерского учёта в связи с переходом на МСФО // Международный бухгалтерский учёт. – 2008. – № 1.

ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ СПК «СОВЕТ»

Н. В. Конева

Ханты-Мансийский технологическо-педагогический колледж,
г. Ханты-Мансийск, Россия

Summary. In today's conditions, to be precise in unstable economic and social conditions, often occurs a situation when an enterprise is very close to bankruptcy because of lack of financial stability. The company, where analytical work is seriously carrying out, is able to recognize an emerging crisis earlier, quickly respond to it and reduce the degree of risk.

Key words: financial analysis; bankruptcy; equity; debt capital; financial stability.

В современных условиях, а именно – в условиях нестабильного экономического и социального положения, чаще всего возникает ситуация, когда предприятие вследствие недостаточной финансовой устойчивости очень близко к состоянию банкротства. Но этого можно избежать, если прибегнуть к помощи финансового анализа [7, с. 3].

В данной статье рассматривается пример того, как предприятие, неправильно использовавшее имеющиеся ресурсы, не проводящее финансовый анализ, постепенно приблизилось к банкротству и было ликвидировано.

Целью написания данной статьи является выявление основных проблем финансовой деятельности и разработка рекомендаций по улучшению финансового состояния предприятия СПК «Совет» по результатам проведённого анализа.

Информационной базой служила годовая бухгалтерская отчётность СПК «Совет» за 2008 и 2009 годы.

СПК «Совет» был образован и зарегистрирован 15.04.2003 г. в Межрайонной ИМНС № 8 по Курганской области.

Рассматриваемое предприятие создавалось в целях: получения прибыли; удовлетворения спроса на рынке сельскохозяйственной продукции; расширения рынка торговли (Курганская область и другие регионы); реализации на основе полученной прибыли социально-экономических интересов членов трудового коллектива.

Основным видом деятельности предприятия являлось производство сельскохозяйственной продукции – растениеводства и животноводства.

Увеличение производства зерна всегда было главной задачей руководителя СПК. Основой его роста должно стать повышение урожайности.

При написании данной статьи анализ проводился по следующим направлениям: анализ собственного и заёмного капитала, анализ кредиторской задолженности, анализ платёжеспособности и финансовой устойчивости.

Анализ собственного капитала проводится с целью оценки его достаточности для деятельности организации. Формы представления данных для анализа на основе финансовой отчётности приведены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Структура собственного капитала СПК «Совет» за 2008 и 2009 годы

| Наименование показателя | Начало 2008 года | | Начало 2009 года | | Конец 2009 года | |
|--|--------------------------------|-------------------------|--------------------------------|-------------------------|--------------------------------|-------------------------|
| | абсолютная величина, тыс. руб. | доля в итоге баланса, % | абсолютная величина, тыс. руб. | доля в итоге баланса, % | абсолютная величина, тыс. руб. | доля в итоге баланса, % |
| Уставный капитал | 8741 | 73,9 | 10 569 | 73,6 | 10 569 | 68,9 |
| Добавочный капитал | – | – | – | – | – | – |
| Резервный капитал | 150 | 1,3 | 150 | 1 | 150 | 1 |
| Нераспределённая прибыль (непокрытый убыток) | 855 | 7,2 | (269) | – | (1 544) | – |
| Накопленный капитал | 1 005 | 8,5 | – | – | – | – |
| Итого собственный капитал | 9746 | 82,3 | 10 450 | 72,8 | 9 175 | 59,8 |
| Итого баланса | 11 836 | 100 | 14 354 | 100 | 15 346 | 100 |

Доля собственного капитала в итоге баланса СПК «Совет» значительно больше 50 %, но имеет тенденцию к снижению: на начало 2008 года – 82,3 %, на начало 2009 года – 72,8 %, на конец 2009 года – 59,8 %. Предприятие относительно обеспечено собственным капиталом, но его зависимость от заёмных средств возрастает.

Абсолютная величина собственного капитала за 2 года уменьшилась на 5,6 %. Следовательно, можно предположить, что повышение зависимости предприятия от наличия заёмных средств в большей степени обусловлено снижением собственного капитала.

Деловая активность организации низкая, так как на начало и конец 2009 года накопленный капитал отсутствует в связи с наличием непокрытого убытка. Сумма убытка от года к году увеличивается. Таким образом, деловая активность предприятия снижается.

Доля уставного капитала в итоге баланса значительна: на начало 2008 года – 73,9 %, на начало 2009 года – 73,6 %, на конец 2009 года – 68,9 %. Следовательно, она должна достаточно обеспечивать выполнение обязательств перед кредиторами. Уставный капитал превышает величину чистых активов на конец 2009 года в 1,2 раза (10 569/9 175). Следовательно, уставный капитал не полностью обеспечен имуществом предприятия и не может гарантировать соблюдения интересов её кредиторов. На рассматриваемом предприятии наблюдается тенденция снижения величины чистых активов, что является следствием убытков. За 2008 год размер уставного капитала увеличился на 1828 тыс. руб. или на 20,9 % за счёт внесения паевых взносов учредителями.

Величина резервного капитала составила: на начало 2008 года – 1,7 %, на начало и конец 2009 года – 1,4 % от уставного капитала. Поскольку величина резервного капитала очень незначительна, она не достаточна для покрытия убытков.

Добавочный капитал отсутствует как в 2008, так и в 2009 годах. Чем больше добавочный капитал, тем выше финансовая устойчивость предприятия.

Анализ заёмного капитала проводится с целью оценки рациональности его структуры. Формы представления данных для анализа заёмного капитала на основе финансовой отчётности СПК «Совет» приведены в табл. 2 и 3.

Доля заёмных средств в итоге баланса СПК «Совет» на начало 2008 года занимает 17,7 %, на конец 2008 года – 27,2 %, на конец 2009 года – 40,2 %. Доля заёмных средств в итоге баланса существенно (от года к году увеличивается). Увеличение суммы заёмного капитала свидетельствует о снижении финансовой независимости организации.

Общая величина заёмного капитала за 2008 год увеличилась на 86,8 %, за 2005 год – на 58,1 %.

На начало 2008 года заёмный капитал состоит на 100 % из кредиторской задолженности. Такая структура заёмного капитала является рациональной, так как

кредиторская задолженность – самый дешёвый вид заёмного капитала. К концу 2008 года сумма кредиторской задолженности увеличилась на 29,4 %. Также появились краткосрочные кредиты. Доля кредиторской задолженности в сумме заёмного капитала составила 69,3 %, краткосрочные кредиты – 30,7 %.

Т а б л и ц а 2

Структура и динамика заёмного капитала СПК «Совет» за 2008 год

| Вид заёмного капитала | Начало года | | Конец года | | Изменение | | |
|---|--------------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|------------------|
| | абс. величина, тыс. руб. | доля в заёмном капитале, % | абс. величина, тыс. руб. | доля в заёмном капитале, % | абс. величины, тыс. руб. | доли в заёмном капитале, % | темп прироста, % |
| Заёмный капитал, в т. ч. | 2 090 | 100 | 3 904 | 100 | 1 814 | 0,0 | 86,8 |
| 1. долгосрочные обязательства | – | – | – | – | – | – | – |
| 2. краткосрочные обязательства, в т. ч. | 2 090 | 100 | 3 904 | 100 | 1 814 | 0,0 | 86,8 |
| 2.1. займы | – | – | – | – | – | – | – |
| 2.2. кредиты | – | – | 1 200 | 30,7 | 1 200 | 30,7 | – |
| 2.3. кредиторская задолженность | 2 090 | 100 | 2 704 | 69,3 | 614 | 30,7 | 29,4 |
| 2.4. прочие краткосрочные пассивы | – | – | – | – | – | – | – |

Т а б л и ц а 3

Структура и динамика заёмного капитала СПК «Совет» за 2009 год

| Вид заёмного капитала | Начало года | | Конец года | | Изменение | | |
|---|--------------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|------------------|
| | абс. величина, тыс. руб. | доля в заёмном капитале, % | абс. величина, тыс. руб. | доля в заёмном капитале, % | абс. величины, тыс. руб. | доли в заёмном капитале, % | темп прироста, % |
| Заёмный капитал, в т. ч. | 3 904 | 100 | 6 171 | 100 | 2 267 | 0,0 | 58,1 |
| 1. долгосрочные обязательства | – | – | – | – | – | – | – |
| 2. краткосрочные обязательства, в т. ч. | 3 904 | 100 | 6 171 | 100 | 2 267 | 0,0 | 58,1 |
| 2.1. займы | – | – | 1 351 | 21,9 | 1 351 | 21,9 | – |
| 2.2. кредиты | 1 200 | 30,7 | 1 100 | 17,8 | –100 | –12,9 | –8,3 |
| 2.3. кредиторская задолженность | 2 704 | 69,3 | 3 720 | 60,3 | 1 016 | –9 | 37,6 |
| 2.4. прочие краткосрочные пассивы | – | – | – | – | – | – | – |

Общая величина заёмного капитала за 2009 год увеличилась на 58,1 %. На конец 2009 года заёмный капитал состоит на 60,3 % из кредиторской задолженности, на 21,9 % – из займов, на 17,8 % – из краткосрочных кредитов. Такая структура также является рациональной.

За 2009 год кредиторская задолженность увеличилась на 37,6 %, краткосрочные кредиты – на 8,3 %. Появились краткосрочные займы.

Данные изменения в структуре заёмного капитала влекут увеличение расходов на привлечение заёмных средств. Из данных формы № 2 видно, что предприятие в 2009 году несёт расходы на уплату процентов за пользование заёмными средствами.

Анализ платёжеспособности необходим не только для предприятия с целью оценки и прогнозирования финансовой деятельности, но и для внешних инвесторов. Прежде чем выдавать кредит, банк должен удостовериться в платёжеспособности клиента. То же должны сделать и предприятия, которые хотят вступить в экономические отношения друг с другом.

Для анализа платежеспособности активы и пассивы была разделены на группы по степени ликвидности. В соответствии с этими группами были рассчитаны коэффициенты платёжеспособности данной организации.

Т а б л и ц а 4

Коэффициенты платёжеспособности СПК «Совет»
на начало и на конец 2008 и 2009 гг.

| Название коэффициента | Начало 2008 года | Конец 2008 года | Конец 2009 года | Абсолютное изменение | |
|------------------------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------|----------------|
| | | | | За 2008 год | За 2009 год |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,55 | 0,31 | 0,24 | -0,24 | -0,07 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 0,83 | 0,37 | 0,25 | -0,46 | -0,12 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 4,0 | 2,07 | 1,37 | -1,93 | -0,7 |

Для предприятия нормы коэффициентов платёжеспособности следующие: для коэффициента абсолютной ликвидности – 1,10, для коэффициента быстрой ликвидности – 1,20, для коэффициента текущей ликвидности – 1,80.

На основе рассчитанных коэффициентов можно сделать следующие выводы. Норме в 2008 году соответствует только коэффициент текущей ликвидности. Следовательно, имеет место ограниченная платёжеспособность. За 2008 год ситуация существенно изменилась – значение коэффициента уменьшилось. В 2009 году исследуемая организация неплатёжеспособна. Данное положение за 2009 год существенно не изменилось.

Анализ финансовой устойчивости был проведён тремя методами.

В результате анализа выявлено, что СПК «Совет» находится в кризисном финансовом положении.

В ходе анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия СПК «Совет» выявлено наличие проблем, которые приводят к снижению эффективности работы предприятия, и как следствие – к снижению платёжеспособности и финансовой устойчивости.

1. За 2008 год на 11,3 % снизилась стоимость продуктивного скота, а за 2009 год на 23,9 % снизилась стоимость рабочего скота. В Пояснительной записке к годовому отчёту отмечено, что стоимость продуктивного и рабочего скота снижалась за счёт его реализации для покрытия недостатка денежных средств.

Снизить дефицит денежных средств на предприятии рекомендуется путём:

а) передачи объектов незавершённого строительства во временное пользование на условиях достройки или ликвидации. Благодаря этому можно высвободить денежные средства в размере 2 912 тыс. руб.;

б) перехода на полную предварительную оплату продукции покупателями;

в) сокращения сроков предоставления товарного кредита покупателям;

г) привлечения кредитов банка;

д) продажи или сдачи в аренду неиспользуемой части основных средств;

е) взыскания дебиторской задолженности. В результате взыскания дебиторской задолженности можно высвободить денежные средства в размере 1 488 тыс. руб.

2. В структуре дебиторской задолженности имеет место просроченная дебиторская задолженность, наличие которой создаёт финансовые затруднения, так как предприятие ощущает недостаток финансовых ресурсов. Кроме того, замораживание средств в дебиторской задолженности приводит к замедлению оборачиваемости капитала.

Предприятию необходимо снизить риск непогашенных долгов и уменьшения прибыли.

Предлагаются следующие основные пути для реструктуризации и уменьшения задолженности:

а) передача дебитором части своего имущества предприятию;

б) увеличение размера предварительной оплаты за отгруженную продукцию (самый оптимальный вариант в сложившихся условиях);

в) взыскание дебиторской задолженности со скидкой.

3. В результате анализа оборачиваемости оборотных активов было выявлено, что периоды оборота сырья и материалов являются длительными как в 2008 году, так и в 2009 году. Следовательно, имеются излишки данных запасов, что приводит к отвлечению средств из деятельности и к дефициту финансовых ресурсов. Также было установлено, что произошло замедление оборачиваемости капитала.

Рекомендуется:

- а) провести инвентаризацию и установить, какие материальные ценности относятся к неликвидным;
- б) распределить запасы по степени их важности для стабильной деятельности предприятия;
- в) распродать излишние материальные ценности;
- г) рассмотреть возможность распродажи неликвидных запасов со скидкой с тем, чтобы получить дополнительные средства;
- д) определить возможность переработки, восстановления качества неликвидных запасов, с целью их продажи по повышенной цене.

4. В 2008 году по текущей деятельности отток денежных средств незначительно, но превышает приток. Следовательно, денежных средств было недостаточно для финансирования их оттока.

На анализируемом предприятии рекомендуется провести более детальный анализ структуры притока и оттока денежных средств для предотвращения ситуации 2008 года. Благодаря этому, у предприятия появится возможность более обоснованно подойти к политике использования прибыли, управления расходами.

5. Доля собственного капитала в итоге баланса снижается. Вместе с тем, увеличивается доля в итоге баланса заемного капитала, что свидетельствует о снижении финансовой независимости предприятия.

Доля заёмного капитала в итоге баланса значительна. В составе кредиторской задолженности имеется просроченная. Доля просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности составляет: на начало 2008 года – 13,8 %, на конец 2008 года – 30 %, на конец 2009 года – 48,1 %. Происходит постоянное увеличение доли просроченной кредиторской задолженности.

Рекомендуется:

- а) провести детальный внутренний анализ задолженности перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами;
- б) определить перечень кредиторов, долги которым следует погасить полностью или частично в первую очередь;
- в) определить возможность переноса срока оплаты задолженности с учётом дополнительного вознаграждения с целью своевременной оплаты в будущем.

6. С целью дополнительного высвобождения средств руководству предприятия следует рассмотреть вопрос об узкой специализации хозяйства, т. е. об отказе от одного из основных направлений.

В Пояснительной записке к отчётности отмечено, что животноводство не рентабельно в хозяйстве. Следовательно, если отказаться от животноводства, на предприятии произойдёт высвобождение материальных ресурсов, персонала, оборудования, транспортных средств. Результатом этого может явиться увеличение объёмов выпущенной продукции растениеводства и повышение её качества.

Также можно порекомендовать внедрение новых видов рентабельной продукции, например, производство муки.

Если же предприятие всё же будет специализироваться на выпуске продукции растениеводства и животноводства, то рекомендуется создать неразрывный технологический процесс, связывающий эти две отрасли.

Из всего изложенного выше можно сделать следующий вывод. Если бы на предприятии серьёзно проводился анализ всей хозяйственной деятельности, то, возможно, в 2011 году предприятие бы не ликвидировалось.

Библиографический список

1. Баринов В. А. Антикризисное управление : учеб. пособие. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2009. – 520 с.
2. Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 144 с.

3. Жарковская Е. П., Бродский Б. Е. Антикризисное управление. – М. : Омега-Л, 2009. – 336 с.
4. Ковалев А. И., Привалов В. П. Анализ финансового состояния предприятия. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2009. – 216 с.
5. Савицкая Г. В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 303 с.
6. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 704 с.
7. Черненко А. Ф., Башарина А. В. Анализ финансовой отчетности : учеб. пособие. – Челябинск : Изд-во ЮУрГУ, 2009. – 131 с.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ: ПОНЯТИЕ И НЕОБХОДИМОСТЬ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Л. К. Мусипова, А. Б. Алиева

**Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Казахстан**

Summary. In this scientific work view the inner audit, concept and information securing. Auditors examinations raise effectiveness profits. At investigation this work used auditors laws, normal lawful acts and standarts.

Key words: inner audit; examination; standarts.

Основное условие эффективности внутреннего аудита, как и аудита в целом, в организациях потребительской кооперации – наличие достоверной информации о деятельности субъекта. Своевременное и полное снабжение аудитора текущей информацией о принятых решениях позволяет значительно сэкономить время на подготовку аудиторской проверки, качественно её провести, а также снизить риск недостоверности информации для внутренних пользователей.

Характерной основой информационных ресурсов является то, что они постоянно увеличиваются, с одной стороны, создавая благоприятные условия для накопления опыта, а с другой стороны, избыток информации затрудняет результативность аудиторской проверки. Поэтому информация должна носить целевой характер, т. е. полностью соответствовать целям и направлениям аудиторской проверки [1].

По нашему мнению, к вопросам информационного обеспечения в процессе внутреннего аудита важен подход с нескольких направлений: вид и источники информации, её состав, предназначение, систематизация и группировка, соответствие информации целям и задачам, стоящим перед внутренним аудитором, а также основные направления использования такой информации в процессе аудиторской проверки и составлении отчёта.

Необходимость характеризуется содержательностью информации и степенью её использования в целях управления, достаточность – полнотой охвата количественного и качественного описания фактов, а также существенностью информации, зависящей от возможности её практического применения в процессе обработки и представления для управления [2].

При решении задач информационного обеспечения внутреннего аудита важно использовать системный подход, под которым мы понимаем наличие совокупности взаимосвязанных элементов, обеспечивающих организацию информации для эффективной работы внутреннего аудита.

Информация особенно важна для формирования мнения об эффективности внутреннего контроля, функционировании структурных подразделений организации и их роли в системе управления предприятием. Информация, возникающая непосредственно в производственном процессе, обусловлена взаимодействием внешних и внутренних факторов. К первым относятся договоры на поставку сырья, материалов и т. д., а также договоры, связанные с продажей готовой продукции. Использование данной информации позволяет лучше понимать бизнес клиента и квалифицированно проводить аудиторские процедуры, в т. ч. аналитические.

Таким образом, оценка нефинансовой информации является обязательным условием эффективного проведения аудиторской проверки.

Традиционно используемыми источниками информации в практике аудита являются данные бухгалтерского учёта. Научные исследования показывают, что на долю бухгалтерской информации приходится 70–80 % общего объёма экономической информации. Финансовый учёт, как составная часть системы бухгалтерского учёта, является основным объектом аудита, так именно в его рамках формируется отчётность организации. В связи с этим информация, зафиксированная в соответствии с требованиями Закона о бухгалтерском учёте, будет представлять финансовую информацию. Соответственно вся остальная информация является нефинансовой.

В состав финансовой информации включаются три основных информационных блока: регистры синтетического и аналитического бухгалтерского учёта, данные налогового учёта и отчётность.

Под финансовой отчётностью нами понимается совокупность бухгалтерской информации о финансово-хозяйственной деятельности предприятия соответствующего содержания и назначения, представленной на определённую дату. Наличие в системе управленческого учёта создаёт диссонанс между официальным названием отчётности и её содержанием. Наличие автоматизированных систем обработки информации должно быть зафиксировано в учётной политике организации с указанием входных и выходных документов. В этом случае выявление аудитором связей в финансовой информации может стать дополнительной аудиторской процедурой.

Поэтому связь между финансовой и нефинансовой информацией прямая и отражает жизненно важный аспект деятельности экономического субъекта [3].

Таким образом, использование и анализ полученной информации позволит внутренним аудиторам оценить степень риска в учёте хозяйственных операций и сделать вывод о достоверности (недостоверности) информации. Для того, чтобы избежать риска недостоверности учётной информации, необходимо убедиться в том, что:

- все хозяйственные операции санкционированы (разрешение);
- совершённые хозяйственные операции полностью отражены в учёте (полнота);
- хозяйственные операции на различных этапах учётного процесса правильно оценены, отражённые суммы точны (точность);
- хозяйственные операции должным образом разнесены по счетам, в соответствии с рабочим планом счетов (классификация);
- все совершённые хозяйственные операции отражены в учёте своевременно (своевременность);
- записи о хозяйственных операциях должным образом включены в бухгалтерские регистры (журналы-ордера, Главную книгу), итоги по ним правильно суммированы и обобщены (обобщение).

Исходя из выше изложенного, можно отметить следующее.

1. Достоверность результатов деятельности внутреннего аудита требует установления критериев определения полноты и качества источников информации по каждому виду аудиторских проверок.

2. Разработка и внедрение положений по установлению допустимых уровней и факторов риска позволит сократить сроки аудиторской проверки и повысить её качество.

3. Риск неэффективности системы учёта напрямую связан со слабым обеспечением организации необходимыми нормативно-правовыми актами и внутрихозяйственными регламентами.

4. Наличие специфических средств труда: аудиторских стандартов, норм и руководств по внутреннему аудиту является обязательным условием достоверности отчёта (заключения) службы внутреннего аудита.

Библиографический список

1. Ажибаева З. Н. Аудит : учебник. – Алматы : Экономика, 2011.
2. Дюсембаев К. Ш. Аудит и анализ финансовой отчётности. – Алматы, 2012.
3. Стандарты и нормы аудита / Д. Р. Кармайкл, М. Бенис; пер. с англ. – М. : ЮНИТИ.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО АУДИТА

Е. В. Лукина

Мичуринский государственный аграрный университет,
г. Мичуринск, Тамбовская область, Россия

Summary. The main stages of the development of global audit are considered, ranging from prehistory to contemporary period. The peculiarities of audit development in these periods are shown.

Key words: period of prehistory audit; the period of the audit; during the formation of the profession; period of the profession; period of the current state; audit substantially; audit for compliance; testing of the system of internal control; auditing standards.

Аудит появился то время, когда по мере развития экономики происходило разделение интересов между собственниками и администрацией компаний. Собственники нуждались в достоверной информации о финансовом положении предприятий, куда они вкладывают деньги. Такая информация могла быть получена по результатам независимого аудита.

В развитии международного аудита можно выделить несколько этапов [2, с. 36]. Первый период – предыстория (до 1850 г.).

Аудиторы в современном понимании слова появились в Англии 1844 году, когда был принят закон об акционерных компаниях. Согласно этому закону администрации компаний должны были ежегодно отчитываться перед акционерами, причём отчёт должен быть проверен и подтверждён независимым аудитором.

В этот период цель аудита заключалась в определении эффективности функционирования экономического субъекта, обнаружении ошибок, предотвращении злоупотреблений лиц, ответственных за налоговые платежи. Аудиторские проверки проводились по существу, то есть с максимальной подробностью и тщательностью.

Второй период – возникновение аудита (1850–1905 гг.).

В 1862 г. в Англии принят закон об обязательном ежегодном аудите английских компаний. В 1867 г. во Франции принят закон об аудите акционерных обществ и коммерческих банков. В Германии первая попытка введения аудита предпринята в 1870 г.

В этот период создаются аудиторские фирмы. Аудиторские фирмы помимо своей главной цели – аудита бухгалтерской отчётности – стали выполнять и большой объём консультационных услуг. Формируются крупные аудиторские фирмы, к которым относились с большим доверием, поскольку они могли возместить ущерб, понесённый экономическим субъектом.

Английские аудиторские фирмы наряду с деятельностью внутри своего государства стали работать в США, странах Южной Америки и Африки [3, с. 16].

Третий период – формирование профессии (1905–1933 гг.).

Это время характеризуется массовым созданием акционерных обществ. 20-е годы – время расцвета аудиторских фирм, но в этот же период появляются первые судебные разбирательства. Поэтому с конца 20-х годов начинают разрабатываться требования к ответственности аудиторов и нормы профессиональной этики аудиторов.

В этот период аудиторские проверки стали проводиться на соответствие, то есть аудитор проверял эффективность функционирования внутреннего контроля. На тех участках, где эффективность внутреннего контроля была недостаточной, аудиторы прибегали к проверке по существу (то есть аудит проводился с максимальной подробностью и тщательностью). Если система внутреннего контроля была эффективной, то аудитор мог сократить объём проверки, используя выборочный метод.

Четвёртый период – становление профессии (1933–1940 гг.).

Мировой экономический кризис 1929–1933 гг. вызвал пересмотр отношений к деятельности аудиторских фирм. В это время усилились требования к качеству аудита. После окончания кризиса практически все страны начали вводить жёсткие требования к обязательной публикации годовой отчётности предприятий и подтверждения достоверности бухгалтерской отчётности независимыми аудиторами.

В этот период аудиторы стали широко использовать тестирование системы внутреннего контроля клиента, в результате чего выявлялись «узкие места» в отчётности предприятий, которые затем проверялись с большей подробностью и тщательностью.

Пятый период – современное состояние (с 1940 г. – по настоящее время).

В 1948 г. в США появляются «Общепринятые стандарты аудита».

В этот период огромное значение при проведении аудита придаётся анализу внутреннего контроля.

С 50-х годов аудиторы должны тщательно изучать особенности бизнеса клиента.

60–70-е годы характеризуются большим числом судебных дел, возбуждённых против аудиторов. Аудиторские фирмы стали выполнять и большой объём консультационных услуг.

В 1977 году была создана Международная Федерация бухгалтеров (IFAC). В составе IFAC действует Совет по стандартам в области аудиторской деятельности, который разрабатывает международные стандарты аудита (ISA). Международные стандарты аудита унифицируют подход к аудиту в мировом масштабе и являются рекомендациями для создания национальных стандартов аудита.

Развитие аудиторского рынка привело к созданию крупнейших транснациональных компаний, имеющих свои филиалы и представительства во многих странах мира. В начале 80-х годов была образована «большая восьмёрка», состоящая из восьми ведущих международных аудиторских компаний, в 1989 году появилась «большая шестёрка» (в результате слияния компаний). В 1998 г. количество крупнейших аудиторских компаний сократилось до «большой пятёрки». С 2002 г. международные аудиторские организации представлены «большой четвёркой» – «KPMG», «PricewaterhouseCoopers», «Ernst & Young», «Deloitte & Touche».

В 1983 году создана Аудиторская администрация в Китае и возникли первые аудиторские фирмы [1, с. 12].

В 1987 году появляется первая аудиторская организация в СССР – «Инаудит». Это общество было создано для осуществления проверок финансово-хозяйственной деятельности совместных предприятий.

В настоящее время во всех странах мира с рыночной экономикой существует общественный институт аудита со своей правовой и организационной структурой.

В современных условиях хозяйствования к аудиторам предъявляются особые требования. Аудиторы должны не только оглядываться назад (то есть подтверждать достоверность бухгалтерской отчётности), но и смотреть вперёд (то есть оценить способность клиента продолжать свою деятельность в течение ближайшего будущего).

В мировой практике не существует единого определения аудита, раскрывающего его сущность и цель. Это свидетельствует о том, что процесс развития аудита ещё не завершён.

Библиографический список

1. Аудит : учебник для вузов / под ред. В. И. Подольского. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, Аудит, 2003. – 583 с.
2. Основы аудита : учебник / под ред. Я. В. Соколова. – М. : Изд-во «Бухгалтерский учёт», 2000. – 456 с.
3. Ситнов А. А. Международные стандарты аудита : учеб.-практ. пособие. – М. : ИД «ФБК-ПРЕСС», 2004. – 160 с.

ПРОВЕДЕНИЕ ГОДОВОЙ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

М. С. Махтиева

Дальневосточный федеральный университет,
г. Владивосток, Приморский край, Россия

Summary. This article considers the inventory, specifically procedure of inventory of assets and liabilities. Also this article includes the policies of the inventory, preparation of accounting records and more.

Key words: inventory; assets; liabilities; annual accounting reports.

Состав годовой бухгалтерской отчётности требует соблюдения достоверности предоставляемой информации. Данное требование может быть выполнено только при проведении инвентаризации имущества и обязательств [3].

Результаты инвентаризации оформляются инвентаризационной описью по имуществу или инвентаризационным актом по финансовым обязательствам.

Годовая инвентаризация должна быть произведена не ранее 1 октября отчётного года [1]. Результаты инвентаризации должны быть отражены в учёте отчётного года:

1. Излишки должны быть оприходованы и включены в состав прочих доходов по рыночным ценам. В данном случае составляется проводка по дебету счёта 10 «Материалы» с кредита счёта 91 «Прочие доходы и расходы».

2. Факт выявленной недостачи имущества в учёте фиксируется записью по дебету счёта 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей» с кредита счетов 10 «Материалы», 41 «Товары», 43 «Готовая продукция» и др.

Списание недостачи может осуществляться за счёт разных источников.

– За счёт естественной убыли или технологических потерь в пределах установленных нормативов.

В данном случае составляется запись по дебету счетов 20 «Основное производство», 44 «Расходы на продажу» с кредита счёта 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

– За счёт виновных лиц, то есть материально ответственных лиц, составляется проводка по дебету счёта 73, субсчет «Расчёты по возмещению материального ущерба» с кредита счёта 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей».

И одновременно задолженность виновного лица доводится до рыночной стоимости и отражается записью по дебету счёта 73, субсчёт «Расчёты по возмещению материального ущерба» с кредита счёта 91 «Прочие доходы и расходы» на разницу между продажной и покупной стоимостью по недостающим ценностям.

– За счёт финансовых результатов при наличии решения арбитражного суда.

В данном случае составляется бухгалтерская запись по дебету счёта 91 «Прочие доходы и расходы» с кредита счёта 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей». Такие расходы учитываются для целей налогообложения прибыли.

– По решению руководителя организации недостача может быть списана за счёт финансовых результатов.

В данном случае составляется проводка по дебету счёта 91 «Прочие доходы и расходы» с кредита счёта 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей». Но такие расходы не учитываются для целей налогообложения прибыли.

При проведении инвентаризации финансовых обязательств может возникнуть необходимость списания просроченной дебиторской или кредиторской задолженности.

Для документального подтверждения списания необходимо представить:

- 1) инвентаризационный акт;
- 2) представления главного бухгалтера;
- 3) приказ руководителя.

При списании кредиторской задолженности составляется запись по дебету счёта 60 «Расчёты с поставщиками и подрядчиками» с кредита счёта 91 «Прочие доходы и расходы» и одновременно восстанавливается НДС, так как ранее поступившие ценности приравниваются к безвозмездно полученным.

В нормативных документах дебиторская задолженность может быть представлена как:

- 1) сомнительная задолженность, то есть не оплаченная в срок по договору или отсутствуют гарантии платежей;
- 2) безнадежная задолженность, по которой истёк срок исковой давности или взыскание не возможно в связи с банкротством.

Дебиторская задолженность может быть списана только за счёт созданного резерва по сомнительным долгам. Списание задолженности отражается проводкой по дебету счёта 63 «Резервы по сомнительным долгам» с кредита счетов 62 «Расчёты с покупателями и заказчиками», 76 «Расчёты с разными дебиторами и кредиторами» [2].

Библиографический список

1. Методические указания по инвентаризации имущества и финансовых обязательств, утверждённые Приказом Минфина России от 13.06.1995 г. № 49.
2. Положения по бухгалтерскому учёту «Бухгалтерская отчётность организации» ПБУ 4/99, утверждено Приказом Минфина России от 06.07.1999 г. № 43н.
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учёте» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.

О НЕОБХОДИМОСТИ ВЫЯВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ ПО НЕЦЕЛЕВОМУ РАСХОДОВАНИЮ РЕСУРСОВ

А. В. Васильева

Московский государственный университет экономики,
статистики и информатики, г. Москва, Россия

Summary. The article expounds the methodological and methodical bases of assessment analysis of the effectiveness of measures aimed to reveal inappropriate use of resources. Examination of the main elements of revealing inappropriate use of resources system is being conducted.

Key words: assessment of effectiveness; resource operations; use of resources; inappropriate use of resources; resource loss; internal control.

Множество компаний по всему миру страдает от неэффективного использования разного рода ресурсов – людских, финансовых, материальных, от недостатка необходимой для принятия правильных решений информации, непреднамеренного и преднамеренного искажения отчётности, прямого мошенничества со стороны персонала и управляющих. Подобных проблем можно избежать путём создания внутри самих компаний эффективной системы выявления недобросовестных ресурсных операций.

Любая деятельность внутри организации происходит в рамках двух систем. Одна – это операционная (организационная) система, построенная для достижения заданных целей. Другая система – это система контроля, пронизывающая операционную (организационную) систему. Она состоит, в общем виде, из политики, процедур, правил, инструкций, бюджетов, системы учёта и отчётности. Эта система направлена, в конечном итоге, на создание необходимых предпосылок и повышение вероятности того, что компания в целом и руководители компании в частности достигнут поставленных целей.

Внутренний контроль есть процесс, направленный на достижение целей компании, и являющийся результатом действий руководства по планированию, организации, мониторингу деятельности компании в целом и её отдельных подразделений. Руководители компании должны, во-первых, поставить цели и определить задачи компании и отдельных подразделений и построить соответствующую этому структуру организации. И, во-вторых, обеспечить функционирование эффективной системы документирования и отчётности, разделения полномочий, авторизации, мониторинга для достижения поставленных целей и решения стоящих задач.

С точки зрения бухгалтерского понимания выявление недобросовестных ресурсных операций это структура, политика, правила, процедуры по обеспечению сохранности активов компании и надёжности бухгалтерских записей, что даёт достаточную уверенность в том, что

- 1) транзакции должным образом авторизованы;
- 2) транзакции своевременно и точно отражаются в отчётности в соответствии со стандартами учёта;
- 3) доступ к активам компании осуществляется на основании соответствующей авторизации;
- 4) физическое наличие активов периодически сверяется с бухгалтерскими записями.

Выявление недобросовестных ресурсных операций – это контроль изнутри компании, в противоположность внешним видам контроля, таким как законодательное регулирование, контроль со стороны внешних контролирующих организаций и т. п. В данном контексте понятие выявления недобросовестных ресурсных операций синонимично понятиям управленческого контроля, операционного контроля.

Говоря о контроле нецелевого расходования ресурсов, важно осознавать, что полезен он только в том случае, если направлен на достижение конкретных целей, и, прежде чем оценивать результаты контроля, необходимо определить эти цели. Есть пять основных целей выявления недобросовестных ресурсных операций (рис. 1):

- Надёжность и полнота информации.
- Соответствие политике, планам, процедурам, законодательству.
- Обеспечение сохранности активов.

- Экономичное и эффективное использование ресурсов.
- Достижение подразделениями компании поставленных целей и задач.

Концепция выявления недобросовестных ресурсных операций включает в себя несколько компонентов. Во-первых, это внутренняя среда компании, то есть этические ценности, стиль управления, процесс принятия решений, делегирование полномочий и принятие ответственности, политика в отношении персонала, компетентность сотрудников и, что крайне важно, отношение управленческого аппарата компании к внутреннему контролю.



Рис. 1. Основные цели выявления недобросовестных ресурсных операций

Во-вторых, это определение, анализ и управление рисками, стоящими перед компанией на пути достижения своих целей. В-третьих, повседневное осуществление контроля: учёт и отчётность, разделение полномочий, права доступа к активам, мониторинг. В-четвёртых, система санкционированного доступа к информации – соответствующая информация должна быть доступна тому, кто в ней нуждается в силу возложенных на него функций/обязанностей. В-пятых, мониторинг самой системы выявления недобросовестных ресурсных операций, необходимый для определения его эффективности.

Здесь целесообразно рассмотреть, какова структура системы выявления недобросовестных ресурсных операций и на чём она основывается. В состав системы входят следующие основные элементы (рис. 2).

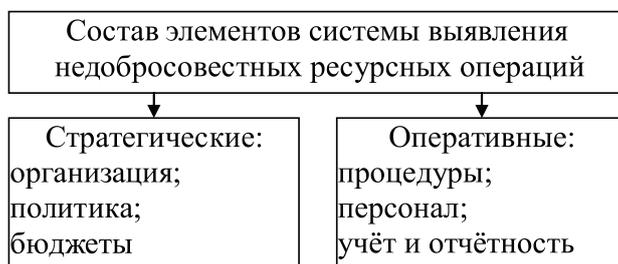


Рис. 2. Варианты использования элементов системы выявления недобросовестных ресурсных операций

Организация: простая организационная структура с чёткими линиями подчинённости, ответственность в рамках полномочий, отчётность перед вышестоящими руководителями, разграничение критических функций, возможность быстрого реагирования при изменении как внутренних, так и внешних факторов, чёткое определение роли и ответственности каждого отдела, надлежащий уровень контроля деятельности сотрудников и периодическая оценка результатов их работы.

Политика: утверждается на уровне руководства в соответствии с целями и задачами организации и издаётся в письменном виде, доводится до сведения сотрудников, периодически пересматривается и обновляется по мере необходимости.

Процедуры: обеспечивают разграничение критических функций, максимально просты и понятны, не противоречат и не дублируют друг друга, периодически пересматриваются и обновляются по мере необходимости.

Персонал: оценка личных качеств кандидатов при приёме на работу, профессиональные тренинги и курсы, чёткое определение роли и ответственности.

Учёт: необходим для принятия эффективных решений, ведётся по организационным подразделениям компании. Отчётность: отчёты своевременны, просты и последовательны.

Бюджеты: служат инструментом анализа достижения целей, поставленных перед подразделениями, и способствуют улучшению координации деятельности различных отделов.

Важно отметить, что целью компании должно являться не создание системы контроля, которая бы полностью гарантировала отсутствие отклонений, ошибок и неэффективности в работе, а системы, которая помогала бы их своевременно выявлять и устранять, способствуя повышению эффективности работы. Ведь ресурсы, направленные компанией на создание избыточного контроля, могли бы быть использованы для достижения других целей и задач. Однако даже хорошо выстроенная и организованная система выявления недобросовестных ресурсных операций нуждается в оценке своей эффективности как с точки зрения достижения поставленных целей, так и с точки зрения экономичности. Этой цели служит контроль нецелевого расходования ресурсов.

Библиографический список

1. Васильева А. В. Системный анализ методов искажения отчётных данных // Научный вестник МГИИТ, 2011 – № 6.
2. Егорова Л. И. Методика финансового оздоровления экономического субъекта // Финансовый менеджмент, 2005.– № 4. – С. 25.
3. Шеремет А. Д., Негашев Е. В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 108 с.
4. Шадрин Г. В. Минимизация материально-производственных запасов // Модернизация экономических отношений в отраслях народного хозяйства. – Украина, Киев, 2012.– С. 553–558.
5. Ключкова Е. Н., Воронин К. О. Финансирование субъектов малого предпринимательства, образующих сектор теневой экономики // Ценности и интересы современного общества. – М., 2013. – С. 78–82.

INTERNAL CONTROL ORGANIZATION: PROBLEMS AND ITS SOLUTIONS ACCORDING TO THE FOREIGN PRACTICE

D. V. Bespalova, T. E. Tatarovskaya

Samara State University of Economics, Samara, Russia

Summary. Importance of internal control implementation is proved by western enterprises experiences and modern researches. In the article the main approaches to internal control organization are represented. Problems of internal control effectiveness estimation and its limitations are considered.

Key words: accounting; internal control; COSO; compliance.

The establishment and development of the internal control system in enterprises has become increasingly important in recent years. This trend is caused by many factors, but the key one is that more and more Russian companies enter domestic and foreign securities markets.

Besides another reason is the providing by accounting advantages realization. Among them there are timeliness, reliability and fullness of accounting information for making management decision. Accordingly internal control should provide by relevant and rational information about enterprise activity, confirm reliability accounts information that is needed for statements preparation and management goals.

Internal Control System (ICS) – a set of institutional arrangements, methods and procedures used by the audited entities as a means for the orderly and efficient carrying out financial activities, to safeguard assets, detect, correct and prevent errors and distortion of information, as well as timely preparation of reliable financial statements (accounts) [1, p. 94].

A series of Western countries have adopted laws forcing public companies to organize ICS according to certain rules and submit regular reports to the regulatory authorities of its operation, which increased the efficiency of these companies. Therefore, focusing on the western changes, the concept of «The Internal Control» was outlined in the article number 19 of the Federal Law «On Accounting» № 402 on January 1, 2013, according to which the head of the organization should perform an obligatory internal control of business of the organization, irrespective of its form of ownership or size. Internal control should also be carried out in subject to a statutory audit, i. e. in the companies, where the amount of revenue earned in the previous reporting year exceeds 400 million rubles, or the amount of assets on the balance sheet at the end of the preceding reporting year exceeds 60 million rubles, as well as joint stock companies. These companies are required to enter a state of internal control, or cause to maintain internal control accountant [2, p. 30]. Only the heads of small and medium-sized enterprises may have internal controls independently, without the organization of the internal control in the state.

However, Russian companies face the following problems connected with the ICS implementation nowadays:

- 1) lack of the recommendations on the legislative level. Recommendations for businesses on the organization and implementation of their internal control of accounting and financial reporting in the Russian Federation on the basis of IFRS (International Financial Reporting Standards) is expected to be developed only in 2014;
- 2) The complexity of choosing the optimal method of the internal control system organization (by means of the company ICS or outsourcing company);
- 3) the possibility of power abusing for the implementation of internal control; improper interference management in the system of internal control;
- 4) not all CEOs and top officials of Russian enterprises realize the need for this system, because the effect of the introduction of internal control procedures may not always be obtained instantly and can be quantified;
- 5) absence or very intelligible content of company's internal standards and regulations;
- 6) limitations inherent in any control system such as uncertainties in the outside world, people's judgments or problem areas that can arise as a result of human failure or of a simple error.

To solve these problems we should turn to foreign experience, represented by a number of organizations such as AICPA (American Institute of Certified Public Accountants), FEI (Financial Executives International), IIA (Institute of Internal Auditors), COSO (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) and others. These organizations give detailed instructions and recommendations for arranging the ICS that can fill the gaps in Russian laws.

COSO created Sarbanes-Oxley Act, regulating the ICS. It states that the ICS should be independent of the company's officials. After they evaluate the results of ICS, revealing all its weaknesses and suggesting activities to eliminate them, external auditors check their evaluation reports and make separate conclusions published annually. The company's officials are liable, up to prison punishment, for the effectiveness of ICS. COSO identifies five components of control that need to be in place and integrated to ensure the achievement of each of the objectives:

1. Control environment. The core of any business is its people – their individual attributes, including integrity, ethical values and competence- and the environment in which they operate. They are the engine that drives the entity and the foundation on which everything rests.

2. Risk assessment. The entity must be aware of and deal with the risks it faces. It must set objectives, integrated with the sales, production, marketing, financial and other activities, so that the organization is operating in concert. It also must establish mechanisms to identify analyze and manage the related risks [3]. In other words risk assessment includes the identification, analysis and management of risks relevant to the

preparation of proper financial statements that are fairly presented in conformity with accounting legislative requirements. Possible risks might include internal and external factors that may adversely affect the business's ability to appropriately record, process, summarize, and report all financial occurrences and data.

There is a recommendation to use SWOT-analysis (strength-weakness-opportunities-threats) for risks identification. By this method it is impossible to combine two elements of internal control: control environment and risk assessment. Also it might help decrease financial and time costs of enterprise.

3. Control activities. Control policies and procedures must be established and executed to help ensure that the actions identified by management, necessary to address risks to achievement of the entity objectives, are effectively carried out.

For example, control policies and procedures may include design and use of adequate transaction documents and records or periodic independent verification, testing, or investigation of the operations of the accounting records and internal control system.

Moreover it is necessary to take into account the definition «risk appetite». This term means the quantity of risk that enterprise can take for aims achievement. Risk appetite defines the recourse distribution between units and processes, and projects the infrastructure for risk monitoring and management.

4. Information and communication. Surrounding these activities are information and communication systems. These enable the entity people to capture and exchange the information needed to conduct, manage and control its operations.

5. Monitoring. The entire process must be monitored, and modifications made as necessary. In this way, the system can react dynamically, changing as conditions warrant.

The fundamental basis for effective functioning of each internal control elements might be compliance. The term «compliance» means capability of acting according to the instructions, rules and special requirements. For example, compliance system might hold at two levels:

- 1) accordance with external rules that are necessary for organization as a whole;
- 2) accordance with internal control system requirements.

Compliance system includes following elements:

- a) organization structure;
- b) information system and information technologies;
- c) reporting about compliance realization;
- d) types of compliance control using in the main business processes;
- e) compliance policy and procedures;
- f) functions and compliance risks distribution at the level of chief executives and management;
- g) spheres of compliance procedures realization;
- h) presence of compliance and control experts;
- i) monitoring of rules and requirements changes in compliance;
- j) implementation of compliance culture in company activity due to trainings and learning centers;
- k) presence of compliance analysis and self-appraisal;
- l) card of compliance risks, estimation of it and analysis of possible consequences.

All propositions hereinbefore agree with requirements of updated version of COSO Internal Control – Integrated Framework (the «2013 Framework»).

The new Framework creates a more formal structure for creating and evaluating the effectiveness of internal control by:

1. Using principles to describe the internal control elements.
2. Creating a more formal way of designing and evaluating internal control in accordance with the principles.

So it's important to notice that different entities' internal control systems operate at different levels of effectiveness. Internal control effectiveness can be judged in each of the three categories, respectively, if the board of directors and management have reasonable assurance that:

- They understand the extent to which the entity's operations objectives are being achieved.
- Published financial statements are being prepared reliably.
- Applicable laws and regulations are being complied with.

While internal control is a process, its effectiveness is a state or condition of the process at a point in time.

Internal control shouldn't been viewed as ensuring that an entity will not fail – that is, the entity will always achieve its operations, financial reporting and compliance objectives.

Considering limitations of internal control, the main distinct concept must be recognized. Internal control – even effective internal control – operates at different levels with respect to different objectives. For objectives related to the effectiveness and efficiency of an entity's operations – achievement of its basic mission, profitability goals and the like – internal control can help to ensure that management is aware of the entity's progress, or lack of it. But it cannot provide even reasonable assurance that the objectives themselves will be achieved.

Thus there is a recommendation for simplification of the ICS. It may comprise computerization of IC, for example, the use of Tem Mate software of PricewaterhouseCoopers Co, which allows to make control automatically at all stages from control planning and audit test to forming control accounts and further management control. One of possible steps is the tendency to apply measures of anticipatory control the cost of which is fully paid off by prevented losses.

Another decision is creating the intrafirm standards of accountancy (statutes on documentation, budgeting, accounting policy, inner audit, regulations of representing financial statements to the Board of Directors etc).

Bibliography

1. Ирлица Л. В. Аудит. – М. : МИЭМП, 2010. – 154 с.
2. Иванова Т. Н. Нормативное регулирование внутреннего аудита // Вестник профессиональных бухгалтеров, 2013. – № 3. – С. 26–35.
3. COSO – Application to Smaller Public Companies Bepsy Fakir 2007 <http://www.calcpa.org/podcasts/032007VICaudioconf.pdf>.

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

Все сборники будут изданы в чешском издательстве
Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» (Прага)

15–16 января 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция **«Информатизация общества: социально-экономические, социокультурные и международные аспекты»** (К-01.15.14)

17–18 января 2014 г.

Международная научно-практическая конференция II **«Развитие творческого потенциала личности и общества»** (К-01.17.14)

20–21 января 2014 г.

III международная научно-практическая конференция **«Социальная психология детства: ребенок в семье, институтах образования и группах сверстников»** (К-01.20.14)

25–26 января 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция **«Региональные социогуманитарные исследования. История и современность»** (К-01.25.14)

27–28 января 2014 г.

Международная научно-практическая конференция **«Идентичность личности и группы: психолого-педагогические и социокультурные аспекты»** (К-01.27.14)

1–2 февраля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция **«Формирование добрососедских этноконфессиональных отношений как одна из важнейших задач современной цивилизации»** (К-02.01.14)

10–11 февраля 2014 г.

III международная научно-практическая конференция **«Профессионализация личности в образовательных институтах и практической деятельности: теоретические и прикладные проблемы социологии и психологии труда и профессионального образования»** (К-02.10.14)

15–16 февраля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция **«Психология XXI века: теория, практика, перспектива»** (К-02.15.14)

16–17 февраля 2014 г.

Очная конференция в г. Санкт-Петербурге.

IV международная научно-практическая конференция **«Общество, культура, личность. Актуальные проблемы социально-гуманитарного знания»** (К-02.05.14)

20–21 февраля 2014 г.

Очная конференция в г. Киеве.

IV международная научно-практическая конференция **«Инновации и современные технологии в системе образования»** (К-02.20.14)

25–26 февраля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция **«Экологическое образование и экологическая культура населения»** (К-02.25.14)

1–2 марта 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Партнерство социальных институтов воспитания в интересах детства**» (К-03.01.14)

5–6 марта 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Символическое и архетипическое в культуре и социальных отношениях**» (К-03.05.14)

10–11 марта 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Национальные культуры в социальном пространстве и времени**» (К-03.10.14)

13–14 марта 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы современных общественно-политических феноменов: теоретико-методологические и прикладные аспекты**» (К-03.13.14)

15–16 марта 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Социально-экономическое развитие и качество жизни: история и современность**» (К-03.15.14)

20–21 марта 2014 г.

III международная научно-практическая конференция «**Гуманизация обучения и воспитания в системе образования: теория и практика**» (К-03.20.14)

25–26 марта 2014 г.

Очная конференция в г. Москве.

IV международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы теории и практики филологических исследований**» (К-03.25.14)

27–28 марта 2014 г.

Международная научно-практическая конференция «**Современные инфокоммуникационные и дистанционные технологии в образовательном пространстве школы и вуза**» (К-03.27.14)

29–30 марта 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Личность и социальное развитие**» (К-03.28.14)

1–2 апреля 2014 г.

III международная научно-практическая конференция «**Игра и игрушки в истории и культуре, развитии и образовании**» (К-04.01.14)

5–6 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Народы Евразии. История, культура и проблемы взаимодействия**» (К-04.05.14)

7–8 апреля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Социогуманитарные и медицинские вопросы современной психологии, нейрофизиологии, нейроморфологии и психолингвистики**» (К-04.07.14)

10–11 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Проблемы и перспективы развития образования в XXI веке: профессиональное становление личности (философские и психолого-педагогические аспекты)**» (К-04.10.14)

15–16 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Информационно-коммуникационное пространство и человек**» (К-04.15.14)

18–19 апреля 2014 г.

Международная научно-практическая конференция «**Преемственность между начальным общим и основным общим образованием: содержание, управление, мониторинг**» (К-04.18.14)

20–21 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Социальные науки и общественное здоровье: теоретические подходы, эмпирические исследования, практические решения**» (К-04.20.14)

22–23 апреля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Деятельность социально-культурных институтов в современной социокультурной ситуации: проблемы теории и практики**» (К-04.22.14)

25–26 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Детство, отрочество и юность в контексте научного знания: материалы международной научно-практической конференции**» (К-04.25.14)

28–29 апреля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Самореализация потенциала личности в современном обществе**» (К-04.28.14)

2–3 мая 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Современные технологии в системе дополнительного и профессионального образования**» (К-05.02.14)

5–6 мая 2014 г.

V международная научно-практическая конференция «**Теория и практика гендерных исследований в мировой науке**» (К-05.05.14)

10–11 мая 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Риски и безопасность в интенсивно меняющемся мире**» (К-05.10.14)

13–14 мая 2014 г.

Международная научно-практическая конференция «**Культура толерантности в контексте процессов глобализации: методология исследования, реалии и перспективы**» (К-05.13.14)

15–16 мая 2014 г.

V международная научно-практическая конференция «**Психолого-педагогические проблемы личности и социального взаимодействия**» (К-05.15.14)

20–21 мая 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Текст. Произведение. Читатель**» (К-05.20.14)

22–23 мая 2014 г.

Международная научно-практическая конференция «**Реклама в современном мире: история, теория и практика**» (К-05.22.14)

25–26 мая 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Инновационные процессы в экономической, социальной и духовной сферах жизни общества**» (К-05.25.14)

1–2 июня 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Социально-экономические проблемы современного общества**» (К-06.01.14)

3–4 июня 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Теоретические и прикладные вопросы специальной педагогики и психологии**» (К-06.03.14)

5–6 июня 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Права и свободы человека: проблемы реализации, обеспечения и защиты**» (К-06.05.14)

7–8 июня 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Социогуманитарные и медицинские аспекты развития современной семьи**» (К-06.07.14)

10–11 сентября 2014 г.

V международная научно-практическая конференция «**Проблемы современного образования**» (К-09.10.14)

15–16 сентября 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Новые подходы в экономике и управлении**» (К-09.15.14)

20–21 сентября 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Традиционная и современная культура: история, актуальное положение, перспективы**» (К-09.20.14)

25–26 сентября 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Проблемы становления профессионала**» (К-09.25.14)

28–29 сентября 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Этнокультурная идентичность как стратегический ресурс самосознания общества в условиях глобализации**» (К-09.28.14)

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)

ИНФОРМАЦИЯ О ЖУРНАЛЕ «СОЦИОСФЕРА»

Научно-методический и теоретический журнал «Социосфера» публикует научные статьи и методические разработки занятий и дополнительных мероприятий по социально-гуманитарным дисциплинам для профессиональной и общеобразовательной школы. Тематика журнала охватывает широкий спектр проблем. Принимаются материалы по философии, социологии, истории, культурологии, искусствоведению, филологии, психологии, педагогике, праву, экономике и другим социально-гуманитарным направлениям. Журнал приглашает к сотрудничеству российских и зарубежных авторов и принимает для опубликования материалы на русском и английском языках. Полнотекстовые версии всех номеров журнала размещаются на сайте НИЦ «Социосфера». Журнал «Социосфера» зарегистрирован Международным Центром ISSN (Париж), ему присвоен номер ISSN 2078-7081; а также на сайтах Электронной научной библиотеки и Directory of open access journals, что обеспечит нашим авторам возможность повысить свой индекс цитирования. **Индекс цитирования** – принятая в научном мире мера «значимости» трудов какого-либо ученого. Величина индекса определяется количеством ссылок на этот труд (или фамилию) в других источниках. В мировой практике индекс цитирования является не только желательным, но и необходимым критерием оценки профессионального уровня профессорско-преподавательского состава.

Содержание журнала включает следующие разделы:

- Наука
- В помощь преподавателю
- В помощь учителю
- В помощь соискателю
- Объем журнала – 80–100 страниц.
- Периодичность выпуска – 4 раза в год (март, июнь, сентябрь, декабрь).
- Главный редактор – Борис Анатольевич Дорошин, кандидат исторических наук, доцент.

Редакционная коллегия: Дорошина И. Г., кандидат психологических наук, доцент (ответственный за выпуск), Антипов М. А., кандидат философских наук, Белолипецкий В. В., кандидат исторических наук, Ефимова Д. В., кандидат психологических наук, доцент, Саратовцева Н. В., кандидат педагогических наук, доцент.

Международный редакционный совет: Арабаджийски Н., доктор экономики, профессор (София, Болгария), Большакова А. Ю., доктор филологических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой литературы им. А. М. Горького РАН (Москва, Россия), Берберян А. С., доктор психологических наук, профессор (Ереван, Армения), Волков С. Н., доктор философских наук, профессор (Пенза, Россия), Голандам А. К., преподаватель кафедры русского языка Гилянского государственного университета (Решт, Иран), Кашпарова Е., доктор философии (Прага, Чехия), Насимов М. О., кандидат политических наук, проректор по воспитательной работе и международным связям университета «Болашак», директор Кызылординского филиала Ассоциации политических исследований (г. Кызылорда, Казахстан), Сапик М., доктор философии, доцент (Колин, Чехия), Хрусталькова Н. А., доктор педагогических наук, профессор (Пенза, Россия).

Требования к оформлению материалов

Материалы представляются в электронном виде на e-mail sociosphera@yandex.ru. Каждая статья должна иметь УДК (см. www.vak-journal.ru/spravochnikudc/; www.jssc.ru/informat/grnti/index.shtml). Формат страницы А4 (210 x 297 мм). Поля: верхнее, нижнее и правое – 2 см, левое – 3 см; интервал полуторный; отступ – 1,25; размер (кегель) – 14; тип – Times New Roman, стиль – Обычный. Название печатается прописными буквами, шрифт жирный, выравнивание по центру. На второй строчке печатаются инициалы и фамилия автора(ов), выравнивание по центру. На третьей строчке – полное название организации, город, страна, выравнивание по центру. В статьях методического характера следует указать дисциплину и специальность учащихся, для которых эти материалы разработаны. После

пропущенной строки печатается название на английском языке. На следующей строке фамилия авторов на английском. Далее название организации, город и страна на английском языке. После пропущенной строки следует аннотация (3–4 предложения) и ключевые слова на английском языке. После пропущенной строки печатается текст статьи. Графики, рисунки, таблицы вставляются, как внедренный объект должны входить в общий объем тезисов. Номера библиографических ссылок в тексте даются в квадратных скобках, а их список – в конце текста со сплошной нумерацией. Ссылки расставляются вручную. Объем представляемого к публикации материала (сообщения, статьи) может составлять 2–25 страниц. Заявка располагается после текста статьи и не учитывается при подсчете объема публикации. Имя файла, отправляемого по e-mail соответствует фамилии и инициалам первого автора, например: **Петров ИВ** или **German P**. Оплаченная квитанция присылается в отсканированном виде и должна называться, соответственно **Петров ИВ квитанция** или **German P receipt**.

Материалы должны быть подготовлены в текстовом редакторе Microsoft Word 2003, тщательно выверены и отредактированы. Допускается их архивация стандартным архиватором RAR или ZIP.

Выпуски журнала располагаются на сайте НИЦ «Социосфера» по адресу <http://sociosphera.com> в PDF-формате.

Оплата публикации

Стоимость публикации составляет **200 рублей за 1 страницу**. Выпущенная в свет статья предусматривает выдачу одного авторского экземпляра. Дополнительные экземпляры (в случае соавторства) могут быть выкуплены в необходимом количестве из расчета 200 руб. за один экземпляр.

Оплата производится только после получения подтверждения о принятии статьи к публикации.

Тел. (8412) 21-68-14, e-mail: sociosphera@yandex.ru

Главный редактор – Дорошин Борис Анатольевич.

Генеральный директор НИЦ «Социосфера» – Дорошина Илона Геннадьевна.

УДК 94(470)»17/18»

**ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Г. СЕМИРЕЧЕНСКА В XVIII–XIX ВВ.
В ОСВЕЩЕНИИ МЕСТНОЙ ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПЕЧАТИ**

И. И. Иванов

**Семиреченский институт экономики и права,
г. Семиреченск, N-ский край, Россия**

**QUESTIONS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT
OF SEMIRECHENSK IN XVIII–XIX
IN VIEW OF LOCAL PERIODICAL PRESS**

I. I. Ivanov

**Semirechensky Institute of Economics and Law,
Semirechensk, 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.

Key words: local history; socio-economic history; periodicals.

Некоторые аспекты социально-экономического развития г. Семиреченска в XVIII–XIX вв. получили достаточно широкое освещение в местных периодических изданиях. В связи с этим представляется актуальным произвести обобщение и систематизацию всех сохранившихся в них 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 (210x297 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.

Научно-издательский центр «Социосфера»
Институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирского государственного университета
Факультет бизнеса Высшей школы экономики в Праге

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Материалы международной научно-практической
конференции 3–4 декабря 2013 года

Часть 1

Редактор В. А. Дорошина
Корректор Ж. В. Кузнецова
Оригинал-макет Г. А. Кулаковой
Дизайн обложки Ю. Н. Банниковой

Подписано в печать 29.12.2013. Формат 60x84/8.
Бумага писчая белая. Учет.-изд. л. 8,96 п. л.
Усл.-печ. л. 8,33 п. л.
Тираж 120 экз.

Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», s.r.o.:
U dálnice 815/6, 155 00, Praha 5 – Stodůlky.
Tel. +420608343967,
web site: <http://sociosphaera.com>,
e-mail: sociosphaera@yandex.ru

Типография ИП Попова М. Г.: 440000, г. Пенза,
ул. Московская, д. 74, оф. 211. (8412) 56-25-09



Научно-издательский центр «Социосфера»
Институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирского государственного университета
Факультет бизнеса Высшей школы экономики в Праге

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Материалы международной научно-практической
конференции 3–4 декабря 2013 года

Часть 2

Прага
2013

Проблемы и перспективы развития экономики и управления : материалы международной научно-практической конференции 3–4 декабря 2013 года. – Прага : Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», 2013. – Ч. 2. – 138 с.

Редакционная коллегия:

Мухаметлатыпов Филор Усманович, доктор социологических наук, профессор, заведующий кафедрой социологии труда и экономики предпринимательства Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.

Богатырева Марина Руслановна, кандидат социологических наук, доцент Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.

Галимова Айгуль Шариповна, кандидат экономических наук, доцент Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.

Алексеев Олег Александрович, кандидат философских наук, доцент Института экономики, финансов и бизнеса Башкирского государственного университета.

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

Данный сборник объединяет в себе материалы конференции – научные статьи и тезисные сообщения научных работников, преподавателей и студентов, освещающие вопросы, связанные с развитием экономики управления. В ряде материалов сборника рассматриваются проблемы человеческого потенциала, рекламы и маркетинга. Освещаются вопросы инноваций и перспектив экономики и менеджмента. Авторы уделяют внимание учёту и контролю деятельности субъектов экономики. Много статей посвящено международным, внутривнутригосударственным и региональным аспектам социально-экономического развития.

УДК 33

ISBNI 978-80-87786-87-1

© Vědecko vydavatelské centrum
«Sociosféra-CZ», 2013.

© Коллектив авторов, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

I. ФИНАНСЫ, КРЕДИТ И НАЛОГИ

| | |
|--|----|
| Подколзина И. М., Мартыненко Е. А. Мобильное управление финансами | 6 |
| Костина Н. Н., Трубицына О. Г. Технологии дистанционного банковского обслуживания и их развитие в России..... | 7 |
| Подколзина И. М., Миронова Ю. С. Необходимость кредита в экономике и его сущность | 11 |
| Латыпова Г. Р., Далаев Л. М. Современное состояние и пути развития банковского надзора и регулирования в РФ | 12 |
| Аймурзина Б. Т. Государственный налоговый менеджмент в республике Казахстан | 15 |

II. ОРГАНИЗАЦИИ И КОМПЛЕКСЫ КАК СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ

| | |
|---|----|
| Жаналиева М. А. Формирование стратегии и миссии организации: социально-философский аспект | 18 |
| Волошина Е. С. Внутренний маркетинг как философия современной компании..... | 20 |
| Наконечная Ю. А., Стенюшкина С. Г., Маркова И. Д. Понятие «видение» в стратегическом менеджменте | 23 |
| Бутова Т. В., Овсянникова Д. К., Арутюнова А. С. Домохозяйства: общий подход, экономическая сущность | 24 |
| Яндавлетова Д. Х. Сравнительный анализ способов приобретения медицинского оборудования | 25 |
| Тихонов Н. А. Целесообразность использования специализированных программ для создания плановграмм | 27 |
| Моисеева А. А., Смолич Н. Г., Казанцева Д. Б. Разработка механизма управления рисками предприятия в ситуациях различной финансово-экономической устойчивости | 30 |
| Тагаровский Ю. А. Роль кредитной политики в анализе и управлении финансовым состоянием компании | 33 |
| Мелешкина И. М. Проблемы инвестиционного менеджмента в сфере ит предприятий | 35 |
| Липкина Е. Д. Эффективная система управления отношениями с потребителями образовательных услуг вуза | 37 |
| Клунко Н. С. Оценка уровня адаптации фармацевтического комплекса Российской Федерации к условиям экономической среды..... | 40 |
| Tarasova Zh. N. On value based management in Russian companies: industry aspect | 47 |
| Баяскаланова Г. А., Баяскаланов А. Б. Техническое состояние основных производственных фондов высокотехнологичного производства..... | 50 |

III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ, ВНУТРИГОСУДАРСТВЕННЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

| | |
|--|-----|
| Дудкина Т. Г., Якушина В. А. Формы и виды внешнеэкономической деятельности | 54 |
| Garifullina A. M., Pyasova I. R. Globalization in world economy | 57 |
| Латыпова З. И. Трансформация ценностей человека в условиях современной глобализации | 59 |
| Лашук Г. Г., Рутковский И. В. Культурные стандарты в условиях межкультурного менеджмента | 60 |
| Петрова Ю. И., Добрина Л. Р., Широкова А. И. Организация стран-экспортёров нефти на мировой рынок в современных условиях развития экономики | 61 |
| Мухамбетова З. С., Шарип К. Е. Социально-экономическое положение государств – членов Таможенного союза | 62 |
| Ныйканбаева А. И. Проблемы Таможенного союза и возможные пути их решения | 65 |
| Смолич Н. Г., Казанцева Д. Б. Перспективы развития внешнеэкономического сотрудничества России и Казахстана | 67 |
| Еримбетова К. Инвестиционный климат республики Казахстан (1990 – начало 2000 гг.) | 70 |
| Ярочкина Е. В. Некоторые подходы проведения пенсионной реформы в Казахстане | 77 |
| Мухамбетова З. С., Буланова Ж. К., Талап Т. Ж. Социальная политика республики Казахстан на современном этапе | 82 |
| Буранбаева Л. З. Доступность и качество медицинской помощи | 85 |
| Краснова О. И. Реформирование сферы здравоохранения Украины с использованием опыта зарубежных стран | 87 |
| Богомоллов А. В., Дрожжина А. Г., Малий В. А. Западный опыт расширения границ крупнейших городских агломераций | 89 |
| Пухова М. М., Елесина М. В., Щукин И. А. Интеграционная открытость государственных корпораций: перспективы, проблемы и пути их решения | 91 |
| Шавалеева И. М., Шавалеев Л. Ф. Экономическое обоснование запретов рынков и их последствия | 94 |
| Фиापшев А. Б., Циканова Л. М. Приоритеты экономической политики в снижении дотационности бюджетов российских регионов | 97 |
| Ковалёва Т. М. Место и роль бюджетного механизма в управлении бюджетами в субъекте РФ | 100 |
| Бальнин И. В. Оценка влияния общеэкономических факторов на уровень риска несбалансированности бюджетов субъектов Дальневосточного федерального округа Российской Федерации | 106 |
| Бутова Т. В., Смирнова А. А. Формирование институтов партнёрства власти и бизнеса в регионах Российской Федерации | 108 |

| | |
|--|-----|
| Домников Е. А., Свиридова Е. С. Характеристика взаимодействия органов государственной власти и субъектов инвестиционной деятельности в Ханты-Мансийском автономном округе..... | 110 |
| Сенаторов Д. В., Смолич Н. Г., Казанцева Д. Б. Факторы развития малого аграрного предпринимательства в Пензенской области | 112 |
| Хапаев И. Б. Динамика развития животноводческой отрасли Кумторкалинского муниципального района Дагестана в современных условиях..... | 117 |
| Бутова Т. В., Белогорцева Ю. А. Проблемы и перспективы развития региональной экономики (на примере Карачаево-Черкесской республики) | 121 |
| Котеленко Д. Г., Патракеева О. Ю. Анализ этнополитических противоречий в регионах юга России | 123 |
| Богатырёва М. Р., Ишмурзина Л., Макарова Я. Проблемы трудоустройства молодёжи в Башкортостане..... | 125 |
| Вишневская Н. Г., Закирова Д. Р., Тимербулатова А. Р. Проблема безработицы в Республике Башкортостан в 2012–2013 годы | 126 |
| План международных конференций, проводимых вузами России, Азербайджана, Армении, Белоруссии, Болгарии, Ирана, Казахстана, Польши, Украины и Чехии на базе НИЦ «Социосфера» в 2014 году | 128 |
| Информация о журнале «Социосфера» | 133 |
| Издательские услуги НИЦ «Социосфера» – Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» | 137 |

I. ФИНАНСЫ, КРЕДИТ И НАЛОГИ

МОБИЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

И. М. Подколзина, Е. А. Мартыненко

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь, Ставропольский край, Россия

Summary. This article focuses on mobile financial management. Mobile banking allows bank customers to quickly perform various operations with their bank accounts at any time.

Key words: banking; mobile finance.

Все мировые кредитные организации чутко реагируют на появление новых технологий, а также на возможность их применения в сфере банковского обслуживания. В связи с этим всё большее распространение интернета в России неизбежно привело к развитию технологий удалённого управления личными банковскими счетами. Первой реализацией удалённого управления финансами стал интернет-банкинг. Сегодня сервис обслуживания клиентов через интернет предлагает большинство крупнейших российских банков. При этом интернет-обслуживание практически сравнялись по функциональности с теми услугами, которые можно получить при личном обращении в офисы банков. Появившийся как средство для доступа клиентов банков к информации о своих финансах интернет-банкинг сегодня достиг апогея своего развития. Современные решения позволяют не только контролировать все возможные операции по банковским картам и счетам, но и производить их блокировку, оплачивать товары и услуги, переводить деньги со счёта на счёт, открывать и закрывать вклады, оформлять кредиты, запрашивать и отправлять множество документов и многое другое.

Однако технологии в наше время не стоят на месте. Дальнейшее развитие интернет-банкинга идёт не по пути увеличения количества выполняемых им функций, а в направлении обеспечения его мобильности. И тут на передний план выходит мобильный банкинг.

В первую очередь всё большее распространение мобильного банкинга связано с эволюцией мобильных телефонов и превращением их из средства обмена голосовыми сообщениями в многофункциональное устройство, которое сочетает в себе огромное количество функций. Исследователи отмечают, что активность сегодняшних пользователей мобильных телефонов схожа с активностью пользователей интернета четыре года назад. Можно смело утверждать, что в скором времени мобильный банкинг станет стандартным пакетом услуг банковских организаций.

Согласно опросу Национального агентства финансовых исследований (НАФИ), на конец прошлого года мобильный телефон для управления своими финансовыми операциями использовало уже 32 % россиян. И это неудивительно, учитывая, что этот вид услуги совмещает в себе практически все обычные функции интернет-банка с существенно большей мобильностью.

Мобильный банкинг – это управление банковским счётом с помощью планшетного компьютера, смартфона или обычного телефона. Обычно для совершения банковских операций с помощью перечисленных мобильных устройств необходимо наличие интернет-канала и специального приложения.

Необходимые приложения для мобильных устройств разрабатываются специально с учётом особенностей последних. На сегодняшний день наиболее оперативно выпускаются приложения для устройств Apple (смартфонов iPhone и планшетных компьютеров iPad). Такие приложения уже есть у компаний Сбербанк, «Альфа-Банк», «Райффайзенбанк», «ЮниКредит» и др. Отдельно ведётся разработка приложений для платформы Android. Смартфоны на этой платформе делает большинство известных производителей – HTC, Samsung, LG, Sony Ericsson, Alcatel и др. Не обделяют вниманием банки и устройства на платформе Windows.

Мобильные банковские системы дают возможность клиентам с помощью мобильных устройств производить базовые банковские операции вне зависимости от того, где они находятся. Обычно для того, чтобы воспользоваться полной функциональностью мобильного приложения, необходимо являться клиентом финансовой организации и иметь аккаунт в её интернет-банке. Однако базовые возможности доступны любому пользователю.

Несмотря на все те преимущества, которые даёт использование мобильного банкинга, наши граждане пока относятся к нему с недоверием. Множество вопросов у потенциальных пользователей мобильного банкинга возникает в отношении безопасности его использования. Действительно, проблемы с безопасностью пока остаются. Тем не менее, эксперты считают, что мобильный банкинг безопаснее интернет-банкинга, осуществляемого со стационарного компьютера.

Библиографический список

1. Главные новости дня – Газета.Ru. URL : <http://www.gazeta.ru/> (дата обращения: 23.11.2013).
2. Отзывы о банках, банковских продуктах и сервисах. URL : <http://www.banki.ru/> (дата обращения: 23.11.2013).
3. Склярова Ю. М., Скляров И. Ю. и др. Банковское дело : учеб.-практич. пособие СтГАУ // Ю. М. Склярова, И. Ю. Скляров, Н. М. Багрий, А. М. Воронин, М. А. Воронин, И. М. Подколзина, Т. Г. Гурнович, Л. А. Латышева. – Ставрополь : Агрус, 2013. – 952 с.

ТЕХНОЛОГИИ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ И ИХ РАЗВИТИЕ В РОССИИ

Н. Н. Костина, О. Г. Трубицына

Магнитогорский государственный технический университет
им. Г. И. Носова, г. Магнитогорск, Челябинская область, Россия

Summary. Increasing diffusion of technologies providing banking services credit organizations in Russia have various ways of remote banking service, or, if the use of international terminology, the so-called «e-banking». The attraction of technologies of distance bank service for credit institutions to expand the customer base, reduce cost. It is clear that the demand for remote banking services will grow because it is convenient to receive high-quality and virtually instant service.

Key words: bank; remote bank service; system «Client-Bank»; «Bank-Client»; «Internet-Client»; system «Telephone-bank»; ATM; terminals; «Internet-banking»; autopayment.

Дистанционное банковское обслуживание – общий термин для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом (юридическим или физическим лицом) удалённым образом (то есть без непосредственного визита в банк), чаще всего с использованием интернета и телефонных сетей [1].

Технологии дистанционного банковского обслуживания можно классифицировать по типам информационных систем, используемых для осуществления банковских операций.

Системы «Клиент-Банк» (PC – banking, Remote banking, direct banking, homebanking). Это системы, доступ к которым осуществляется через персональный компьютер. Системы «Клиент-Банк» позволяют отправлять платежи в банк и получать выписки по счетам из банка. Использование систем «Клиент-Банк» для обслуживания юридических лиц до сих пор является одной из наиболее популярных технологий дистанционного банковского обслуживания в России.

«Банк-Клиент» (толстый клиент) – классический тип системы. Устанавливается Программа – клиент, которая хранит на компьютере все свои данные, как правило, это выписки по счетам и платёжные документы. Эта программа может соединяться с банком по различным каналам связи.

«Интернет-Клиент» (тонкий клиент) (On-linebanking, internet-banking). Система Интернет-Клиент размещается на веб-сервере банка. Все данные пользователя доступны на веб-сайте банка. По технологии Интернет-Клиент строятся также системы для мобильных устройств (Мобильный банкинг (mobile-banking) [2].

У дистанционного банковского обслуживания через Интернет есть ряд как преимуществ, так и недостатков. Так, к преимуществам для организаций, предоставляющих такие услуги, можно отнести:

- невысокую стоимость эксплуатации интернет-системы;
- возможность интеграции с бухгалтерскими системами клиента;
- доступность интернет-услуг для конечного пользователя;
- поддержание лояльности клиента, активно использующего данные услуги.

К недостаткам относится в первую очередь слабая защищённость интернета от несанкционированного доступа. А причины этого: недостатки операционных систем, программ коммуникации и браузеров, человеческий фактор. Поддержание уровня защиты на надлежащем уровне требует значительных материальных затрат, которые могут себе позволить в основном крупные банки, рассчитывающие на значительные доходы от предоставления подобных услуг [5].

Системы «Телефон-Банк» (phone-banking), Телефон-Клиент, (SMS-banking). Как правило, системы Телефон-Банк имеют ограниченный набор функций по сравнению с системами «Клиент-Банк»:

- информация об остатках на счетах;
- информация о суммах поступлений в пользу клиента;
- ввод заявок о проведении платежей, заказ наличности и т. д.

Передача информации от клиента в банк может производиться различными способами в зависимости от реализации системы:

- общение клиента с оператором телефонного обслуживания (CallCenter);
- посредством передачи SMS сообщений (SMS-banking).

Все указанные функции становятся доступными только после персональной идентификации клиента банком на основе системы персональной идентификации. На сегодняшний день наиболее совершенной и безопасной является система на базе биометрических идентификационных карт.

Обслуживание с использованием банкоматов (ATM-banking) и устройств банковского самообслуживания. Технологии дистанционного банковского обслуживания с использованием устройств банковского самообслуживания являются одними из наиболее популярных в мире и в России. Банкоматы и Терминалы подпадают в категорию дистанционного банковского обслуживания почти полного предоставления банковских услуг дистанционно, без посещения банковской организации. Кроме того, самым важным фактором для включения их в эту категорию является возможность дублирования основных функций стандартного банк-клиента, которые банк предоставляет частным (физическим) лицам для осуществления платежей.

Привлекательность технологий дистанционного банковского обслуживания для кредитных организаций с точки зрения расширения клиентской базы, значительного сокращения затрат на обслуживание филиальной сети и административных расходов несомненна.

Можно кратко сформулировать те основные потребности клиентов, которые удовлетворяют большинство современных видов дистанционного банковского обслуживания, а именно:

- независимость от времени суток, местоположения, способа доступа;
- характеристики: простота, удобство, скорость.

Расширение банковских услуг физическим лицам привело к созданию разных вариантов этой системы, в частности «домашний банк», «интернет-банк», «телефонный банк», «виртуальный банк».

Если говорить об «интернет-банкинге» для юридических лиц, то этот вид дистанционного банковского обслуживания в нашей стране существует уже несколько лет. Инициатором явился в 1997 году «Гута-банк», хотя внедрённая им тогда система интернет-трейдинга не представляла собой полнофункциональную систему дистанционного банковского обслуживания. Ещё одним лидером среди коммерческих банков в области клиентского интернет-обслуживания с 1998 года стал «Автобанк». Его система «Интернет Сервис Банк» реализовала удобную форму банковского обслуживания, при которой обеспечивалось удалённое управление банковскими счетами через глобальную сеть Интернет в режиме реального времени, в любое время суток.

В 2012 году агентство MarkswebbRank&Report провело исследование с участием 200 крупнейших российских розничных банков, в результате по данным получено: 83 % исследованных банков предлагают своим клиентам те или иные возможности управления счётом с помощью компьютера, подключенного к сети Интернет, через мобильное устройство, а также посредством SMS. 70 % банков предоставляют сервис «интернет-банкинга», в рамках которого клиент может с компьютера получать доступ к своему банковскому счёту и проводить различные операции. У 80 % банков, предоставляющих услуги «интернет-банкинга», доступ к счетам осуществляется через собственный веб-сайт. Среди услуг, связанных с удалённой работой со счетами, самая высокая доля использования приходится на два крупнейших российских города – Москву и Петербург. Самыми популярными услугами в «интернет-банкинге» по прежнему остаются пополнение счёта мобильного телефона, платежи за интернет и ЖКХ, пополнение электронных кошельков [3].

По оценкам экспертов компании J'son&PartnersConsulting, в 2012 году в России автоплатежи составляли 3,7 % от оборота платежей через удалённые каналы, в то время как в 2011 году этот показатель был на уровне 3 %. В 2012 году в России оборот рынка платежей через интернет-банкинг составил 591 млрд рублей, показав рост на 39 % по сравнению с 2011 годом. Оборот рынка платежей через мобильный банкинг составил 8,1 млрд рублей, также увеличившись на 39 % по сравнению с 2011 годом. Оборот рынка по оплате сервисов и услуг с помощью SMS-банкинга составил 6,8 млрд рублей (рост на 47 %). При этом оплата пассажирских авиаперевозок в настоящее время занимает более половины рынка дистанционных платежей, четверть объёма приходится на гостиницы и дома отдыха, около 13 % – на железнодорожные пассажирские перевозки.

Среди крупнейших игроков рынка автоплатежей наибольшую активность проявляет Сбербанк, увеличивший свою долю по обороту на 11 процентных пунктов с 2008 по 2012 год, что позволило ему к концу 2012 года занять 46 % рынка автоплатежей по обороту. При этом немногим менее половины всех пользователей, имеющих активированный автоплатёж, являются клиентами Сбербанка. Доля Альфа-банка и «ВТБ24» на рынке автоплатежей по обороту ежегодно снижалась и к концу 2012 года составила 13 и 7 % соответственно.

По результатам опроса, проведённого Фондом «Общественное мнение» (ФОМ), только одна четверть россиян пользовались в 2012 году «мобильным» и «интернет-банкингом», то есть три четверти не только не пользовались, но и не знали о существовании таких услуг. Эксперты считают, что в сложившемся положении вещей отчасти были виноваты сами банки, которые не уделяли должного внимания развитию и продвижению мобильных сервисов. Притом, что уровень проникновения Интернета среди населения России уже приближался к 50 %, а по темпам роста интернет-аудитории наша страна опережала Европу. Ещё одной причиной низкого уровня использования «мобильного» и «интернет-банкинга» среди наших граждан являлось непонимание потенциальными пользователями возможностей новых технологий. Большинству и вовсе лень в них разбираться. Но, однако, не так всё плохо, как кажется. Если сравнивать с 2011 годом, доля клиентов, регулярно пользующихся «интернет-банком» выросла в два раза, а в 2013 году достигает 30 %.

Проанализируем возможности дистанционного банковского обслуживания физических лиц по результатам проведённого исследования агентством MarkswebbRank&Report в марте 2013 года. В исследовании участвовало 200 российских банков. Итак, 100 % банков имеют собственный официальный сайт в интернете. 82 % банков предлагают своим клиентам услугу «интернет-банкинга» – возможность в той или иной форме управлять банковскими счетами через интернет. При этом 64 % банков предлагают услугу «интернет-банкинга» в виде собственного защищённого веб-сайта (это на 8 % больше, чем в 2012 году), а 21 % предлагают своим клиентам управление счетами через партнёрскую систему «интернет-банкинга» (увеличение на 9 % по сравнению с 2012 годом). Запуск новых систем самими банками и подключение партнёрских сервисов в равной степени повлияли на распространение услуги среди исследованных банков. 1 % исследованных банков имеет собственный «интернет-банк» (программа), это на 2 % ниже, чем в 2012 году.

Только 10 % исследованных банков имеют мобильную версию официального сайта, позволяющую в удобном для пользователя виде получить информацию о банке и его услугах с мобильного телефона. 47 % банков предлагают своим клиентам «мобильный банкинг» – доступ к управлению счетами через специальный сайт, адаптированный для работы через мобильный телефон или через мобильное приложение. За прошедший год количество банков, предлагающих «мобильный банкинг», выросло почти вдвое. Самыми распространёнными интерфейсами мобильного банка стали приложения для операционной системы Android и приложения для iPhone – доли исследованных банков, предлагающих эти приложения, выросли за год с 6 до 38 % (Android) и с 9 до 36 % (iPhone), соответственно в 2012 и 2013 годах. При этом наиболее существенный вклад в распространение услуги «мобильного банкинга» внесли сервисы HandyBank и Faktura.ru, запустившие приложения для iPhone и Android в начале 2012 года.

По опубликованным результатам ежегодного исследования эффективности сервисов интернет-банкинга физических лиц InternetBankingRank 2013, проведенного в марте-апреле 2013 года аналитическим агентством MarkswebbRank&Report следует: лучшими по общему баллу эффективности стали «интернет-банки» «Альфа-Банка», «Банка24.ру» и «Банка Санкт-Петербург». В свою очередь, лучшим по функциональным возможностям стал «интернет-банк» «Русский Стандарт». Лучшими по удобству пользования стали сервисы «интернет-банкинга» «Альфа-Банка», «Банка24.ру», «Банка Санкт-Петербург» и «ТКС Банка».

Компания J'son&PartnersConsulting опубликовала прогноз развития дистанционного банковского обслуживания до 2017 года, из которого следует, оборот платежей российского рынка дистанционного банковского обслуживания увеличится в три раза и составит 1,89 трлн рублей, при этом доля автоплатежей превысит 10 % от этого оборота. На платежи через «интернет-банкинг» придется 1,83 трлн рублей, «мобильный банкинг» – 29 млрд рублей, «SMS-банкинг» – 31,8 млрд рублей.

Хотя объём хищений в системах «интернет-банкинга» в России снизился, но всё же он существует. Средняя сумма хищений у банковских клиентов, совершаемых киберпреступниками, составляла порядка 75 тыс. руб. для физических лиц и порядка 1,6 млн руб. для юридических лиц, подсчитали в Group-IB. Для оценки объёмов мошенничества в системах «интернет-банкинга» специалисты компании использовали формулу, учитывающую количество действовавших преступных групп, осуществляющих подобную деятельность, среднее количество успешных хищений в день, среднюю сумму хищений и количество рабочих дней в году, поскольку хищения совершаются исключительно в рабочие дни. Для оценки объёмов мошенничества компания использовала данные, полученные из собственной практики, от ЦБ РФ и других финансовых организаций [4].

Снижение объёмов украденных через системы дистанционного банковского обслуживания средств в Group-IB связывают с несколькими факторами. Одним из них ликвидация ряда крупных преступных групп. Среди других факторов – внедрение антифрод-решений крупнейшими банками в России и организацию межбанковского списка дропов – обмена сведениями о лицах и организациях, причастных к обналичиванию похищенных денег, что позволяет вовремя пресекать мошеннические операции.

Библиографический список

1. Горчакова М. Е. Дистанционное банковское обслуживание: учеб. пособие. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2009. – 65 с.
2. Дистанционное банковское обслуживание. URL : <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
3. Дистанционное банковское обслуживание. URL : <http://www.tadviser.ru//index.php>.
4. Рахлис Т. П., Коптякова С. В. Роль банковской системы в условиях глобализации мировой экономики // European Social Science Journal (Европейский журнал социальных наук). – 2013. – № 3 (31). – С. 415–418.
5. Турбанов А., Тютюнник А. Банковское дело. Операции, технологии, управление. – М. : Альпина Паблишер, 2010. – 688 с.

НЕОБХОДИМОСТЬ КРЕДИТА В ЭКОНОМИКЕ И ЕГО СУЩНОСТЬ

И. М. Подколзина, Ю. С. Миронова

Ставропольский государственный аграрный университет,
г. Ставрополь, Ставропольский край, Россия

Summary. The objective necessity of the loan follows from the peculiarities of expanded reproduction, implemented in kind and cash. He assumes a constant change of forms of capital, during which the monetary form of property enters into commodity, commodity – production-production – a commodity and commodity again in cash.

Key world: periodicals; business textbooks; financial and economic literature.

Существование высокоэффективной российской экономики невозможно без развитого, успешно функционирующего кредитного рынка.

Сущность кредита состоит в экономических отношениях, которые складываются между тем, кто его предоставляет (кредитором), и тем, кто его берёт (заёмщиком). Эти отношения представляют собой передачу материальных ценностей в денежной или иной форме, основываясь на следующих свойствах займа:

- возвратности;
- срочности;
- платности.

Под возвратностью подразумевается, что кредит необходимо возвращать тому, кто его выдал, т. е. материальные ценности передаются на время. Под срочностью понимается то, что заранее установлен срок возврата. Как правило, это определяется в договоре между кредитором и заёмщиком. За использование кредита выплачивается вознаграждение в виде процента, указанного в соглашении, что означает его платность.

Субъектами кредитных отношений выступают кредиторы и заёмщики. При этом кредитор – это тот, кто предоставляет те или иные ресурсы во временное пользование. А заёмщик – это субъект кредитных отношений, который получает средства и обязуется их возвратить в определённый срок [4].

На сегодняшний день кредит является весьма востребованным и затрагивает все сферы экономических отношений.

Кредит всегда определялся как движение ссудного капитала, использование средств одного предприятия на другом при условии их возврата первому, как задолженность одного субъекта другому.

Причина возникновения кредита в экономике в широком смысле связана с товарно-денежными отношениями. Кроме того, существуют специфические причины кредитных отношений: необходимость обеспечения непрерывности процесса воспроизводства, бесперебойности кругооборота фондов в организациях разных форм собственности [1].

В рыночной экономике роль кредита исключительно высока. Каждое предприятие как самостоятельный субъект рынка функционирует в режиме самофинансирования. В любой момент оно должно иметь определённую сумму средств. Эти средства постоянно совершают непрерывный кругооборот. В процессе последнего у предприятия может возникнуть потребность во временных дополнительных средствах или, наоборот, его денежные ресурсы временно высвобождаются. Эти колебания чётко улавливаются при помощи кредитного механизма [3].

Использование заёмных средств позволяет совершенствовать технологию производства, быстро переходить к выпуску новых видов продукции, следовательно, расширять или стабильно поддерживать на рынке свою долю реализуемой продукции. Сочетание собственных ресурсов предприятий с заёмными средствами даёт возможность им эффективно эксплуатировать основные фонды, наращивать объёмы производства конкурентоспособной продукции.

Большое значение кредит имеет в регулировании ликвидности банковской системы, а также в создании эффективного механизма финансирования государственных расходов [2].

Нуждаются в кредите не только юридические, но и физические лица. Индивидуальные заёмщики обращаются в банк за кредитом при недостаточности

собственных накоплений для строительства, приобретения жилья, предметов длительного пользования, оплаты лечения, обучения [1]. За прошедший год доходы российских банков от предоставления кредитов физическим лицам выросли на 45 % и составили более 1 трлн руб. За тот же период доходы от кредитов юридическим лицам выросли лишь на 24,7 % – до 2 трлн 41,8 млрд руб. Такие данные привёл Центробанк. Рост доходов обусловлен не только растущими ставками по кредитам, но и взрывным ростом потребительского кредитования. За 2012 год объём кредитования частных лиц вырос на 39,3 %, а корпоративного – на 12,7%. ЦБ не раз выражал опасения, что рост потребительского кредитования может угрожать устойчивости финансовой системы России, и даже ввёл для банков ограничения, начавшие действовать 1 мая 2013 года. Эксперты, впрочем, сомневаются, что банкиры так легко расстанутся с выгодными клиентами [5].

Библиографический список

1. Глотова И. И., Томилина Е. П., Углицких О. Н., Шматко С. Г., Подколзина И. М. // Финансовое обеспечение производственных ресурсов АПК. – Ставрополь, 2012.
2. Финансы и кредит: учебник / М. Л. Дьяконова, Т. М. Ковалёва, Т. Н. Кузьменко и др.; под ред. проф. Т. М. Ковалёвой. – 4 изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2008. – 384 с.
3. URL : <http://бизнес-учебники.рф/finance/neobhodimost-suschnost-kredita.html>.
4. URL : http://www.banki.ru/wikibank/suschnost_kredita.
5. URL : <http://www.newizv.ru/economics/2013-03-05/178737-gnut-svoju-liniju.html>.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА И РЕГУЛИРОВАНИЯ В РФ

Г. Р. Латыпова, Л. М. Далаев

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. Today banking seems particularly to be special activity. Accumulating funds, providing their customers as loans, in addition, banking organizations are important enough as financial intermediaries, state of certain businesses and the economy as a whole depend primarily on their activities. For this and other reasons, some of all of the processes that take place in the banking industry, as a rule, are subject to the control and regulation by the state authorities.

Key words: bank; financial intermediaries.

На сегодняшний день банковская деятельность представляется особенной. Накапливая денежные средства, кроме того, предоставляя их клиентам в качестве кредитов, банковские организации являются достаточно важными финансовыми посредниками, поскольку именно от их деятельности, прежде всего, зависит состояние дел определённых предприятий и в целом экономики. По этой и некоторым другим причинам все процессы, которые осуществляются в банковской отрасли, как правило, подвергаются контролю и регулированию со стороны госорганов.

Стоит отметить, что в современных условиях центральная часть управляющего влияния государственных органов на работу коммерческих банков – это надзор и регулирование, осуществляемые Центральным банком. Ключевыми составляющими системы банковского регулирования, а также надзора, можно назвать текущий надзор и лицензирование деятельности банков.

Практика показывает, что Банк России в создании процесса лицензирования предусматривает некоторые ограничения на характер деятельности данных организаций, руководствуясь ниже описанными группами требований: к технической оснащённости; к учредителям кредитной организации; кроме того, к уставному капиталу и к руководящему персоналу.

Важно констатировать, что одно из главных условий надёжности кредитной организации состоит в наличии уставного капитала. Поэтому вопрос достаточности капитала находится в числе самых острых вопросов практики банковских организаций, более того, для Банка России и коммерческих банков он являет-

ся очень актуальным. Принципиальное значение в современных условиях имеет, прежде всего, качество капитала банка, а не его количественное значение. В этом плане наиболее важной проблемой можно назвать информационную открытость банков.

Как известно, закрытость информации об аффилированных лицах и собственниках коммерческих банков вызывает препятствия для вложения средств инвесторами в уставные капиталы банковских организаций. Важно заметить, что Банк России по этой причине начал реализовывать нововведения в отношении увеличения информационной открытости банков:

1. Публикуется информация о собственниках, а также взаимосвязях между ними.

2. Банкам рекомендуется публиковать отчёты об обязательных нормативах и о расчёте собственных денежных средств. Вследствие этого потенциал анализа финансовой устойчивости банковских организаций существенно расширяется.

3. ЦБ РФ подверг изменению порядок формирования банками годового отчёта, где среди самых важных позиций должны также присутствовать данные о географии деятельности, составе консолидированной группы, концентрации рисков, сделках с определёнными связанными сторонами, активах, чьи сроки погашения просрочены, вознаграждениях топ-менеджеров, внебалансовых обязательствах и т. д.

Формат годового отчёта за счёт этого станет ближе к требованиям Базельского комитета, а также международным нормам.

В современных условиях вопрос обеспечения достаточной надёжности коммерческих банков довольно тесно связан с увеличением уровня требований к руководителям банков и их владельцам для противодействия участию лиц с неустойчивым финансовым положением или сомнительной деловой репутацией в управлении банками. Одним из путей решения данной задачи можно назвать разработку и применение Центральным банком системы финансовых коэффициентов. Она предназначена для оценки финансового положения определённых учредителей, которые приведены в Положениях Центрального банка от 19 июня 2009-го года. Там говорится о критериях и порядке оценки финансового положения физических лиц – учредителей (участников) банковской организации, а также о критериях и порядке оценки финансового положения юридических лиц – учредителей (участников) банковской организации. Как известно, противоречивая проблема привлечения большого числа инвесторов в капиталы банковских организаций и необходимость ограничения в деятельности банков рисков остаётся до сих пор нерешённой.

Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что оптимизация лицензирования банковской работы в дальнейшем обусловлена, прежде всего, необходимостью прозрачности структуры собственности банковских организаций.

Для внешних пользователей отчёты обязательное раскрытие базовой информации банками не имеет большого значения. Во-первых, она выходит с существенным опозданием во времени (к примеру, годовой отчёт в открытом доступе появляется только после первого квартала), и для достаточно оперативной оценки рисков её полезность практически отсутствует. Во-вторых, отчётность предоставляется в агрегированной форме, поэтому из неё бывает затруднительно извлечь полезную информацию.

Что касается внешних пользователей, с их стороны ключевым источником быстрого анализа финансового положения банковских организаций является отчётность, рекомендованная (то есть не обязательная) Банком России к раскрытию. В данном направлении регулятор сделал первые шаги в 2006-м году, когда выпустил как «Меру по отстаиванию интересов вкладчиков банковских организаций» Письмо под номером 165-Т, которое называется «О раскрытии данных кредитными организациями». Вдобавок ко всему прочему, банкам в нём были даны рекомендации предоставлять по различным счетам бухгалтерского учёта оборотную ведомость, кроме того, давать отчёт, где указаны все убытки и прибыли. Для внешнего анализа востребованными оказываются и формы отчётности

об обязательных нормативах и расчёте собственных средств. Помимо этого, остаётся востребованной многолетняя банковская отчётность.

ЦБ РФ осуществляет текущий надзор за функционированием банковских организаций в двух формах:

– надзор пруденциальный – предварительный, «ранний» надзор, который позволяет регистрировать потенциальные возможности проблем и осложнений деятельности финансовых институтов;

– надзор контактный – проверка деятельности определённых кредитных организаций, с выходом на места их расположения и изучением всех банковских документов, запрашиваемых группой инспекторов.

Однако с сожалением следует заметить, что достоверность официальной отчётности банков отнюдь не на высоком уровне. Важно отметить, что это одна из самых существенных проблем ЦБ РФ и всех российских коммерческих банков.

Возможно, решение этой проблемы придёт с повышением определённых требований к системе внутреннего контроля, руководителям банков, главным бухгалтерам и к формированию учётно-операционной деятельности банков. Безусловно, в этой связи появляется необходимость тесного взаимодействия аудиторских фирм и Банка России, которое должно осуществляться на базе организации единого методологического центра, направленного на работу с аудиторскими организациями и банками. Появление такого центра позволит улучшить взаимодействие надзорных, а также контрольных органов с аудиторами и банками, снизит бухгалтерские и налоговые риски, уменьшит количество проверок банковских организаций и сократит время их проведения. Создание такого центра должно сопровождаться также формированием для основных должностей банков систем аттестации, которое может быть осуществлено в рамках стандартов качества деятельности банковских организаций.

Банк России с целью приобретения более точных сведений о финансовом состоянии банковских организаций проводит курирование банков и инспекционные проверки.

Характеризуя современное положение системы банковского надзора, которая сложилась в современных российских условиях, можно отметить, что отсутствие каких-либо нарушений надзорных требований ЦБ и положительные показатели работы банка не всегда можно назвать гарантией его надёжности. Есть множество приёмов формального осуществления банками экономических нормативов, кроме того, искажения информации представляемой отчётности. Помимо этого, традиционные методы надзора удовлетворительный результат дают не всегда. Существующая отчётность и способы её анализа препятствуют своевременному выявлению проблемы банка. Анализ банковской отчётности осуществляется к тому же на прошедшую дату, а именно – когда в банке изменилось положение дел, и различные меры надзорного реагирования в таком случае становятся неадекватными и неэффективными.

Названные нами и прочие факты свидетельствуют о потребности дальнейшего улучшения системы банковского надзора и регулирования.

Библиографический список

1. О банках и банковской деятельности. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1ФЗ ред. от 30.09.2013. URL : Консультант – Плюс.
2. Положение о порядке и критериях оценки финансового положения физических лиц – учредителей (участников) кредитной организации : утв. Банком России 19.06.2009 № 338-П (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23.07.2009 № 14396). URL : Консультант – Плюс.
3. О раскрытии данных кредитными организациями : письмо Банка России от 21.12.2006 № 165-Т. URL : Консультант – Плюс.
4. Методология основных принципов эффективного банковского надзора Базельского комитета по банковскому надзору. – Базель, Швейцария. – 1999. – Октябрь.
5. Руководство Базельского комитета по банковскому надзору для органов банковского надзора по работе со слабыми банками. – Базель, Швейцария. 2002. – Март.
6. Рекомендации Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы» (Новое Соглашение о достаточности капитала, Базель II). – Базель. – 2004. – Июнь.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Б. Т. Аймурзина

Казахский университет экономики финансов и международной
торговли, г. Астана, Казахстан

Summary. The article discusses important issues and particularly the development of state tax management in modern conditions the Republic of Kazakhstan. Are proposals to improve the state fiscal management in Kazakhstan.

Key words: taxes; budget; taxation; state tax management; tax policy.

В последнее время в Казахстане научные исследования по совершенствованию форм и методов управления налоговыми процессами в условиях инновационной модернизации экономики приобретают особое значение. Возникла необходимость выделения государственного налогового менеджмента в особую область научных знаний в рамках формирования эффективной системы налогового администрирования.

Под воздействием процессов глобализации всё больше возрастает роль государственного налогового менеджмента в Казахстане. Несмотря на фактическую завершённость налоговой реформы, остаются нерешёнными многие методологические вопросы. На фоне активизации налогово-бюджетной реформы в стороне оказались проблемы управления неналоговыми доходами бюджета. Особую роль имеют методологические и научно-методические подходы к оценке эффективности системы государственного налогового менеджмента в разрезе выполняемых функций (организации, планирования, регулирования и контроля) в соответствии с задачами программы индустриально-инновационного развития Казахстана и с учётом достижений экономической науки и мирового опыта.

Как известно, государственный налоговый менеджмент представляет собой систему управления налоговыми потоками в рамках установленных процедур и элементов налогового процесса рыночно ориентированными формами и методами с целью финансового обеспечения производства и предоставления требуемого объёма, а также качества общественных благ (выгод, услуг).

Государственный налоговый менеджмент как управление налоговыми отношениями в условиях рыночной экономики может применяться соответственно в рамках наличия рыночной среды. Для субъектов государственного налогового менеджмента рыночная среда предполагает:

- формирование целей развития в зависимости от состояния экономики страны, потребления и рынка;
- ориентацию на спрос потребителей и потребности рынка;
- хозяйственно-финансовую самостоятельность и ответственность за принятие решений;
- эффективность деятельности, связанной с управлением налогами (обеспечение максимального результата при минимальных налоговых расходах).

Таким образом, государственный налоговый менеджмент в условиях функционирования государства в рыночной среде следует рассматривать двояко:

- 1) как процесс принятия управленческого решения;
- 2) как систему управления.

Чаще всего ситуации, возникающие у органов государственной власти, связанные с движением налоговых потоков и управлением налоговым процессом, требуют принятия соответствующих налоговых решений. Управленческое решение предполагает определение цели, задач и программы действий, или их корректировку. При принятии решений важно учитывать изменение и реакцию внешней среды, и для государства это поведение налогоплательщиков и предложение ими объектов налогообложения. Субъекты налогового менеджмента должны приспосабливаться к внешней для них среде на основе обратной связи [4].

Целью государственного налогового менеджмента является обеспечение устойчивого налогового равновесия, долгосрочной сбалансированной реализации налогами всех своих функций на основе рационализации процедур и элементов налогового процесса, оптимизации входящих и исходящих налоговых потоков.

Центральное место в структуре государственного налогового менеджмента отводится оптимизации налоговых потоков путём принятия эффективных управленческих решений в области налоговых доходов, налоговых расходов и использования налоговой прибыли [1].

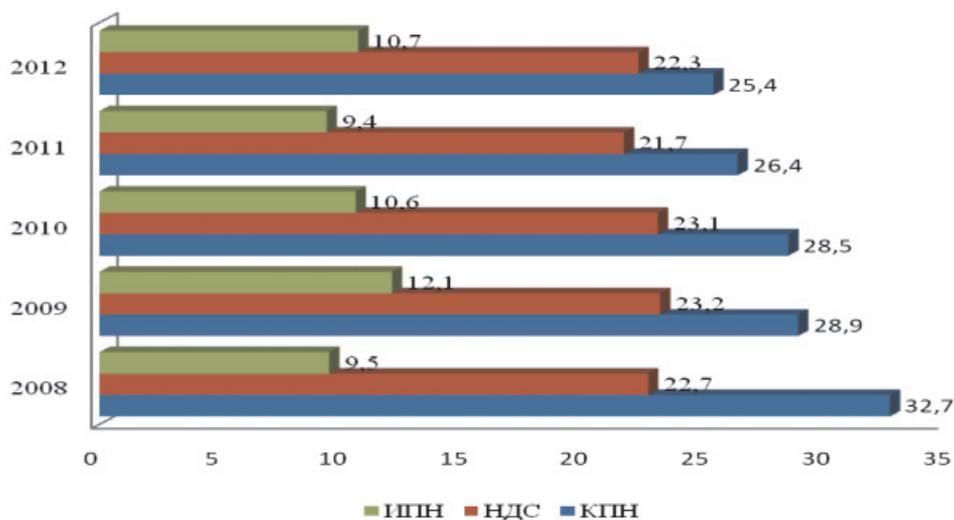
Основной задачей государственного налогового менеджмента является прогноз налогового потенциала, уровня собираемости налогов по основным группам налогоплательщиков, а также оценка эффективности мер по соблюдению налоговой дисциплины. Важны прогноз возможных мер по стимулированию и принуждению налогоплательщиков, перспективная оценка платёжеспособности различных групп корпоративных структур и физических лиц, прогноз увеличения (сокращения) количества налогоплательщиков и, наконец, прогноз суммы налоговых поступлений в прогнозируемом периоде [3].

Одним из важнейших факторов стабильности налогового управления является поддержание оптимального баланса налогообложения. Налоговые поступления составляют значительную долю доходной части государственного бюджета Республики Казахстан. Структура поступлений в государственный бюджет налогов и платежей в 2012 году показывает, что значительную долю налоговых поступлений в государственном бюджете занимает корпоративный подоходный налог.

В 2008 году он составил 32,7% всех поступлений. В 2009 – 28,9%. В 2010 – 28,5%. В 2011 – 26,4%. В 2012 году – 25,4%.

На втором месте по размерам поступлений составляет налог на добавленную стоимость. В 2008 году его удельный вес в общем объёме налоговых поступлений составил 22,7%. В 2009 – 23,2%. В 2010 – 23,1%. В 2011 – 21,7%. В 2012 году – 22,3%.

Индивидуальный подоходный налог составил 9,5% структуры налоговых поступлений в 2008 году. В 2009 году этот показатель вырос до 12,1%, а в 2010 году снова снизился до 10,6%, а в 2011 году – до 9,4% и в 2012 году снова поднялся до 10,7% (рисунок).



Структура налоговых поступлений государственного бюджета за 2008–2012 годы, %
Составлено автором по данным Министерства Финансов РК

Ключевой идеей государственного налогового менеджмента в части налогово-бюджетной политики остается снижение размера недоимки по налогам и другим обязательным платежам в государственный бюджет. Для обеспечения снижения потерь доходов республиканского бюджета необходимо решать системные проблемы налогового и таможенного администрирования в части совершенствования налогового, таможенного законодательства, усиления взаимодействия уполномоченных государственных органов.

Как показывает практика, имеются отдельные проблемы по налоговому администрированию в республике, свидетельствующие о недостатках его механизма:

– заниженное планирование налоговых поступлений и увеличение расходной части бюджета, приводящее к росту бюджетного дефицита;

- рост лжепредприятий;
- неравномерное поступление в бюджет корпоративного подоходного налога, связанное с практикой использования авансового механизма уплаты;
- значительное превышение возврата НДС из бюджета;
- низкий уровень взыскания в бюджет налогов доначисленных налоговыми органами. Так, на 1 января 2012 года недоимка по налогам и другим обязательным платежам составила 224,2 млрд тенге, что по сравнению с 2009 годом больше почти в 2,2 раза [2].

Разработка налоговой политики Казахстана, прежде всего, должна рассматриваться как фактор обеспечения макроэкономической устойчивости. Особое внимание должно быть уделено региональной составляющей обеспечения макроэкономического развития. Необходимо запустить механизм заинтересованности каждого региона в развитии собственной финансовой базы, важнейшим элементом которой является налоговый потенциал.

На новом этапе развития экономики страны возникает объективная необходимость оценки эффективности функционирования налоговой системы республики, отдельных видов налогов, сборов и других платежей в бюджет, а также эффективность введения специального налогового режима и отдельных видов льгот.

Не менее остро встаёт проблема управления налоговыми потоками, поскольку, обеспечивая достаточный уровень доходов бюджетной системы, налоговая система в то же время не должна создавать избыточного или неравномерного давления на экономику. Важно добиться того, чтобы уровень и структура налоговой нагрузки не ухудшали условия экономического роста, не искажали условия конкуренции и не препятствовали притоку инвестиций, а напротив, способствовали повышению конкурентоспособности и реструктуризации экономики в пользу перерабатывающих отраслей на инновационной основе.

Необходимо уделять внимание бюджетному менеджменту, который представляет собой систему управления бюджетными потоками с использованием научно обоснованных рыночных форм и методов принятия эффективных решений в области управления бюджетными активами, пассивами и бюджетными рисками. Важнейшее значение должна иметь стратегическая цель, в которую закладываются общие направления, способы формирования и использования налоговых доходов. В рамках стратегии субъекта государственного налогового менеджмента должен осуществляться подбор адекватных тактических целей и задач, налоговых методов, инструментов и приёмов воздействия на экономику, финансы, налоговые потоки соответствующего уровня.

Библиографический список

1. Никулина С. В. Администрирование налоговых отношений в системе управления налоговыми процессами на государственном уровне : автореф. ...канд. эконом. наук. – Орел, 2011. – 24 с.
2. Отчёт Счётного Комитета об исполнении республиканского бюджета за 2011 год. – Астана.
3. Скакунова А. А. Модернизация государственной налоговой политики в социально-ориентированной налоговой системе : автореф. ... канд. эконом. наук. – Орел, 2012.
4. Хайрулина Б. Р. Управление налоговым процессом и управленческое решение // КазЭУ хабаршысы. – 2011. – № 2. – С. 339–346.

II. ОРГАНИЗАЦИИ И КОМПЛЕКСЫ КАК СУБЪЕКТЫ ЭКОНОМИКИ И ОБЪЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ И МИССИИ ОРГАНИЗАЦИИ: СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИЙ АСПЕКТ

М. А. Жаналиева

Новосибирский аграрный техникум, с. Раздольное,
Новосибирская область, Россия

Summary. This article is devoted to topical problems of the foundations of the formation of the strategy and mission of the organization.

Key words: mission; strategy; organization.

В настоящее время организации в своей повседневной практике всё чаще уделяют внимание разработке социально-философских аспектов своей деятельности. Не имея чёткой цели, не сформулировав ясной миссии, не определив базовых стратегий и понятных принципов, организация не может эффективно работать. Для решения этих вопросов руководство организаций находит ответы в социальной философии.

Философствовать – значит рассуждать о вечном, управлять организацией – значит создавать рентабельное производство, расширять долю рынка, кажется, что эти два понятия не имеют точек соприкосновения.

В течение длительного периода времени казалось, что эти две дисциплины – экономика и философия – не имеют взаимосвязи. В настоящее время становится всё более понятно, что экономика не может существовать без определённых субъективных и мировоззренческих составляющих. Социальная ответственность, доверие, уважение – всё это атрибуты сегодняшней системы экономических отношений. Философия помогает ответить не только на экономические вопросы в целом, но и может внести значительный вклад в формирование стратегии и миссии, основанных на прагматичном рационализме: цель и средства, – преследующем краткосрочную максимизацию прибыли.

- Каковы ценности и миссия (предназначение) организации?
- Какова ценность вклада каждого отдельного сотрудника?
- Какова роль экономики во всех её проявлениях для общества?
- Как сказывается глобализация экономики на индивидуальном сотрудничестве между людьми?

Это всего лишь некоторые из множества вопросов, с которыми сталкивается организация каждый день, на которые в свою очередь можно ответить при помощи концепций тех или иных философских течений.

Таким образом, обращаясь к основополагающим ценностям и течениям философии, можно найти ответы на многие вопросы из сферы экономики. Другими словами, философия экономики – рассмотрение экономики с философской точки зрения и с применением философских методов анализа, а также связей между всеобщими мировоззренческими принципами и экономическими теориями какой-либо эпохи.

В последние годы в западной экономической литературе всё чаще поднимается тема рассмотрения экономических методов управления организацией на основе применения философского знания. Философия способна осуществлять теоретико-методологический анализ проблемы эволюции потребностей человечества – важный экономический фактор для любой организации – создание правильного и нужного обществу продукта.

Философия и стратегии рассматриваются как наиболее мощные управленческие инструменты, обеспечивающие долговременное поступательное развитие организации в изменчивой внешней среде. В организациях, где философия и стратегии осознаны руководством, их основные положения зафиксированы в различных

документах (кодексы, меморандумы) и отражены в элементах фирменного стиля, оформления помещений, рекламной продукции.

Под организационными стратегиями понимаются совокупности долгосрочных целей организации, направленных на воплощение её философии.

Каждая из основных функций философии (мировоззренческая, гносеологическая, методологическая, аксиологическая и эвристическая) может лечь в основу стратегии той или иной организации. Главное здесь понимать, насколько важен выбор этой основополагающей функции – ведь именно она станет на долгие годы локомотивом движения организации вперёд, она создаст образ организации, и её изменение может повлечь за собой трудно исправимые последствия. Опираясь на осознанную философию своей деятельности, организации, формируют стратегии и отражают свою философию в миссии.

Миссия – определение перечня текущих и перспективных направлений деятельности организации, выявление приоритетов в стратегии, т. е. тех основополагающих принципов и норм ведения деятельности, которые будут определять образ организации в перспективе. Следует различать широкое и узкое понимание миссии.

В широком понимании миссия рассматривается как констатация философии и предназначения, смысла существования организации. Философия организации определяет ценности, верования и принципы, в соответствии с которыми организация намеревается осуществлять свою деятельность.

В узком понимании миссия – сформулированное утверждение относительно того, для чего или по какой причине существует организация, т. е. миссия понимается как утверждение, рассказывающее смысл существования организации, в котором проявляется отличие данной организации от её подобной.

Организация, как и человек, при правильном использовании выбранной функции, стратегии и миссии приобретает своё определённое лицо и характер.

Существование ценностных ориентиров закономерно, организация, пока она существует, всегда обладает определённой философией. Другое дело, какой она является: созидательной, перспективной для организации или разрушительной, тупиковой.

Смысл существования успешных организаций, как правило, вынесен за их пределы и обладает существенной социальной направленностью, т. е. поддерживается общественными потребностями.

В случае ориентации только на собственные корпоративные ценности, организации теряют жизнеспособность и сходят со сцены под влиянием конкурентных действий организаций более чувствительных к идее создания общественной полезности.

Развивая свою философию, осознавая смысл своей деятельности и его ценность, организации преследуют вполне утилитарные цели, достижение которых позволяет получать конкретные результаты, способствующие их долговременному успеху.

Выделяются следующие функции философии организации:

- порождение солидарности;
- порождение глубинной осознанности деятельности каждого сотрудника и организационных субъединиц (отделов и служб);
- создание непротиворечивого и узнаваемого облика организации во внешней среде;
- критерии системы стимулирования при найме, аттестации, мотивации персонала;
- принятие решений о создании новых продуктов, управлении качеством и т. д.

Рассмотрим более подробно, как работают перечисленные выше функции в организации.

Так, например, солидарности как функции придаёт большое значение руководство компании. Эта функция направлена на максимальное вовлечение работников в процесс трудовой деятельности. Применяется в командной работе для решения сложных нестандартных проблем, при создании и функционировании системы управления качеством продукции.

Следующая функция направлена на глубокое осознание сотрудником своей деятельности, причастности к организации. Каждый сотрудник должен понимать свою значимость, должен знать цели и миссию организации, иметь представление о том, что собой представляет организация, к чему она стремится, какие средства она готова использовать в своей деятельности для достижения успеха, како-

ва её философия. В результате этого сотрудники, осознавая миссию, зная цели, начинают ориентировать свои действия в едином направлении, идентифицируют себя с организацией.

Создание непротиворечивого и узнаваемого облика организации во внешней среде – это имидж организации. Сегодня каждая уважающая себя организация уделяет особое внимание имиджу. Организации вкладывают в это понятие репутацию, образ, стиль, идею, корпоративный дух.

Стимулирование предполагает наличие у органа управления организации набора благ, способных удовлетворить значимые потребности работника и использовать их в качестве вознаграждения за успешную работу, реализацию трудовых функций. С научно-философской точки зрения различают моральное, организационное и ряд других видов стимулирования: заработная плата, вознаграждение, премия, оплата транспортных расходов или обслуживание собственным транспортом, программы обучения персонала, медицинское страхование и т. п.

Создание нового продукта или услуги в компании сопровождается качеством и ценой. Для получения полной информации об удовлетворённости потребителей своей продукцией или услугой организации использует ряд мероприятий: опросы потребителей, «круглые столы» с продавцами для решения проблем, анализ продукции конкурентов. Исходя из полученной информации, руководство принимает решение, какой продукт будет произведён и по какой цене.

Исходя из выше изложенного, можно сказать, что философия даёт необходимую методологическую и теоретическую основу для формирования стратегии и миссии современной организации, она своей мировоззренческой, познавательной, методологической и эвристической функцией способствует формированию у современной организации инновационного и адаптационного потенциала, стремлению к поставленным целям. За каждой действительно большой (не по обороту, а по значению для общества) организацией стоят ценности, которые близки не только руководителю, но и многим сотрудникам данной организации. Именно эти ценности помогают пережить организации финансовые кризисы, сложные периоды (как, например, процесс слияний и поглощений) и идти вперёд.

Библиографический список

1. Беккер Ю. С. Философия фирмы: влияние философско-этического мировоззрения на формирование стратегии и миссии компании // Философия хозяйства. – 2009. – № 6. – С. 208–213.
2. Никифоров Г. С. Психология менеджмента : учеб. для вузов. – 2-е изд., доп. и перераб. – СПб. : Питер, 2004. – 639 с.

ВНУТРЕННИЙ МАРКЕТИНГ КАК ФИЛОСОФИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

Е. С. Волошина

**Оренбургский государственный университет,
г. Оренбург, Россия**

Summary. This article analyzes the various approaches to the concept of internal marketing, and the use of this technology to improve the competitiveness company. Examined the role of internal marketing in today's economy.

Key words: internal marketing; competitiveness.

В современных условиях очень высокая степень конкуренции, как среди частных структур, так и среди промышленных предприятий. При этом также необходимо учитывать и повышение информированности потребителей в нашем веке высоких технологий. Именно поэтому следует формировать и развивать в организации систему внутреннего маркетинга, при помощи которого возможно эффективно удовлетворить внутренних клиентов, то есть своих сотрудников, а, следовательно, и внешних клиентов-потребителей, что обеспечит конкурентные преимущества на рынке.

Так как исследование посвящено внутреннему маркетингу, необходимо раскрыть сущность данного понятия. Встречаются и другие синонимы этого понятия: внутриорганизационный маркетинг, внутрикорпоративный маркетинг, особая философия деятельности компании, маркетинг персонала, кадровый маркетинг, HR-маркетинг.

Следует отметить, что зарубежные учёные давно изучают внутренний маркетинг (примерно с 70-х годов прошлого столетия).

Рассмотрим несколько точек зрения на ВМ (внутренний маркетинг):

Во-первых, основа – достижение общих целей организации, как особая философия организации. Если обобщить большинство определений, то можно вывести следующее определение:

ВМ – это способ реализации маркетинга организации путём формирования и развития общих ценностей у сотрудников (организационной культуры), при этом объединяются все усилия работников в достижении генеральной цели организации.

По-мнению Ю. П. Соловьевой, «внутренний маркетинг – направление маркетинга, включающее: изучение рынка труда, оценку потребностей в персонале, позиционирование компании в качестве привлекательного работодателя, продвижение бренда компании и т. п.» [3].

Ю. В. Гузеева считает, что ВМ – это планируемое усилие использовать маркетинговый подход для создания мотивированного и клиентоориентированного персонала путём преодоления организационного сопротивления к изменению и выстраиванию, мотивации, межфункциональной координации и интеграции персонала, эффективного применения корпоративных и функциональных стратегий с целью наиболее полного удовлетворения потребителя [1].

Во-вторых, основа – удовлетворённость персонала. Если рассмотреть определения авторов с этой точки зрения, то ВМ – отношение к сотрудникам, как к клиентам, с целью удовлетворения их потребностей для повышения мотивации к труду.

Э. Прытков определяет внутренний маркетинг как маркетинг организации сферы услуг, используемый для обучения и эффективной мотивации сотрудников, непосредственно контактирующих с клиентами, а также подготовка всего обслуживающего персонала к работе в команде и обеспечению удовлетворённости потребителя [2].

В-третьих, внутренний маркетинг определяют как привлечение, обучение, мотивирование и удержание квалифицированного персонала посредством создания таких рабочих условий, которые удовлетворяли бы нужды персонала.

По нашему мнению, внутренний маркетинг – это некая философия (стратегия) управления человеческими ресурсами организации, при помощи методов традиционного маркетинга.

Внутренний маркетинг основывается на нескольких факторах престижности организации:

- возможность профессионального роста;
- подготовка, переподготовка, обучение и повышение квалификации;
- организационная культура и микроклимат в коллективе, мотивация.

Выделяют следующие функции внутрикорпоративного маркетинга:

- 1) исследование удовлетворённости служащих работой;
- 2) разработка внутрифирменных стандартов обслуживания клиентов;
- 3) формирование маркетинговой ориентации персонала в ходе корпоративных семинаров и обучения;
- 4) популяризация внутри компании её продукции, распространение данных о её преимуществах, и технологии производства.

Самая распространённая модель внутреннего маркетинга была предложена П. Ахмедом и М. Рафиком, которые дополнили всем известную 4 «Р» и предложили применять 7 «Р» для внутреннего рынка.

Таким образом, **внутренний маркетинг** включает в себя:

– Продукт (Product), то есть самый изначальный уровень – это сама работа, предлагаемая нанимателем. При этом продукт также включает в себя

подготовку, переподготовку, обучение и карьерный рост в данной организации. На следующем уровне продукт дополняется организационной культурой, миссией и стратегией компании. То есть на этой ступени работодатель предлагает рабочее место как престижное и выгодное для работника, а не как должностные обязанности, которые должны выполняться сотрудником. Получается, что рабочее место как бы должно быть продано на рынке вакансий, в обмен на действия работника по ответственному выполнению своих будущих должностных обязанностей.

– Цена (Price) – это некие психологические затраты, связанные с нововведениями в организации, применением других способов и технологий работы, и т. д. Обычно это очень сложно измерить, при этом люди всегда преувеличивают возможные негативные последствия инноваций, поэтому и сопротивляются внедрению всеми возможными путями.

– Продвижение/Внутренние коммуникации (Promotion) – это реклама, персональные продажи, презентации, доски почёта, а также другие возможности для того, чтобы информировать работников и воздействовать на их отношение к продуктам компании и к организации в целом.

– Распределение (Place) – это способы доставки продукта, а как мы помним, продукт в данной концепции – это работа, соответственно местом распределения работы будут: совещания, собрания, встречи, на которых философия компании и её цели доносятся до персонала.

– Физические свидетельства (Physical evidence) – это физическое окружение – это обычная рабочая атмосфера. К физическим свидетельствам также относятся все документы, объясняющие процедуры, политику, правила работы в компании, сайт компании, дресс-код и пр.

– Процесс (Process) – показывает, как доводится до сведения работников изменения в продукте, например, как вводятся новые этапы работы или введение новых должностных обязанностей, или, например, предоставление нового отчёта.

– Участники (People) – это те, кто непосредственно производит и доставляет продукт (менеджеры) и те, кто пользуется продуктом (работники), и те, кто может оказать воздействие на восприятие продукта внутренними клиентами (работники, линейный менеджеры, работники других компаний, кадровые агентства и пр.). Кадровые функции, должны иметь высокий авторитет в организации.

Итак, внутренний маркетинг направлен на достижение целей организации и удовлетворение внешних потребителей, при помощи внутренних клиентов и удовлетворения их потребностей. При этом, успех внутреннего рынка напрямую зависит от успеха внешней деятельности компании. Авторы видят внешних клиентов как первичный и наиважнейший рынок для организации. Модель строится, фактически, на балансе интересов организации, клиентов и работников.

Главная особенность внутреннего маркетинга заключается в том, что на рынках с различной спецификой используются различные формы внутреннего маркетинга.

Таким образом, внедрение новой технологии позволит организации:

- уменьшить изоляцию подразделений организации и межфункциональные разногласия;
- развить руководству благоприятный для работы климат психологической поддержки, помощи, дружбы, взаимного доверия и уважения;
- преодолеть сопротивление со стороны персонала различным нововведениям;
- делать ориентацию на персонал и учитывать интересы своих сотрудников.

Библиографический список

1. Гузева А. В. Внутренний маркетинг в управлении организациями сферы услуг : (на прим. санатор.-курорт. отрасли) : автореф. дис. ... канд. экон. наук; науч.-образоват. центр Рос. акад. образования. – Сочи, 2004. – 23 с. – Библиогр. : с. 23 (8 назв.).
2. Прытков Э. Маркетинг услуг // Маркетинговые коммуникации. – 2004. – № 1. – С. 12–17.
3. Соловьева Ю. П. Концепция внутреннего маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4.

ПОНЯТИЕ «ВИДЕНИЕ» В СТРАТЕГИЧЕСКОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

Ю. А. Наконечная, С. Г. Стенюшкина, И. Д. Маркова

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, г. Белгород, Россия

Summary: This article is devoted to studying a dependence between an efficiency of the company and strategic planning at the enterprise, from strategic objective of the company. This article gives clear concept that each company should to think about real long-term goals of the organization and seek for their achievement.

Key words: vision; foresight; strategic plan; strategic planning.

Эффективность управления организацией и её конкурентоспособность зависит от выработки стратегического видения, миссии компании, её ценности, культуры фирмы, корпоративной идеологии, стратегии развития. Каждая компания должна сформулировать то, что подразумевается под этими понятиями [3].

В настоящее время ни одна уважающая себя организация не считается полноценной без утверждения видения. Однако и без письменного установления видения у организации может быть ясный смысл целей, доведённый до всех.

«Стратегическое намерение» – понятие, охватывающее представление обо всём. С одной стороны стратегическое намерение предполагает желательное положение лидерства и устанавливает критерий, который организация будет использовать для оценки своего развития. Однако многие компании обладают завышенными стратегическими намерениями, в которых теряется смысл целей [2].

Стратегическое намерение также охватывает активный процесс управления, который включает: сосредоточение внимания организации на достижение победы; мотивацию людей через понимание значимости целей; оставляя место для индивидуального и командного вклада; обеспечение новых возможностей эксплуатации в изменяющихся обстоятельствах; последовательное использование намерения для распределения ресурсов.

Многие руководители организаций задаются вопросом: «Насколько важно наличие ясного видения?». Видение – это термин, ставший популярным в конце 1970 годов и окончательно закрепившийся к середине 1980. Некоторые под термином «видение» подразумевают тщательно сохраняемые в компании ценности, или мотивирующие силы. Другие в этом видят цели, ускоряющие развитие компании [5].

Видение как термин используется для описания относительно отдалённого будущего, в котором бизнес развивается при наилучших условиях и в соответствии с надеждами и мечтами руководителя фирмы. Видение определяет вершину, которую каждый надеется достичь в бизнесе, и характеризует амбициозность стратегического планирования. Видение связывает бизнес с корпоративной культурой и создаёт общий стандарт ценностей для индивидуальной работы служащих.

Видение может быть обращено к любой изменяющейся ситуации, необязательно в масштабах всей организации, и особенно важна выработка общего видения для продуктивных и согласованных действий [1]. Основной целью видения является продумывание долгосрочных целей и ценностей организации. Без ясности цели для руководства любое утверждение видения будет неполным.

Для того чтобы достичь поставленных целей, руководителям организации необходимо предвидеть ситуацию в будущем. Как полярная звезда, предвидение – это не цель, а скорее точка ориентации для работы определённых механизмов в определённом руководстве. Если предвидение происходит от чувства реальности и обращено к эмоциям и уму служащих компании, то оно может стать управляющей силой с мощным интеграционным эффектом. Каждый предприниматель и каждый менеджер, обладающие компетентностью в стратегическом управлении, должны быть в состоянии проявить предпринимательскую прозорливость, ясно и чётко высказав свои идеи в нескольких предложениях.

Таким образом, стратегическое видение – это образ фирмы в будущем, видение целевой аудитории определяет технологии, перспективные возможности, географические и товарные рынки, а так же какой организация должна стать в будущем.

Формирование предвидения и стратегического видения – это чёткое и продуманное определение направления развития бизнеса, позволяющее организации

оптимально распределить ресурсы и создать грамотную стратегию развития предприятия. Менеджеры, пренебрегающие этим, зачастую обрекают свои компании на хроническое отставание [4].

Библиографический список

1. Алтог Р. Л. Планирование будущего корпорации / пер. с англ. – М. : Сирин, 2008.
2. Ватиканский О. С. Стратегическое управление : учеб. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 2008.
3. Дронов Р. Маркетинг-менеджмент и стратегии / пер. с англ. – СПб. : Питер, 2010.
4. Котляров Ф. Маркетинг менеджмент / пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007.
5. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / пер. с англ. – М. : Вильямс, 2009.

ДОМОХОЗЯЙСТВА: ОБЩИЙ ПОДХОД, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ

Т. В. Бутова, Д. К. Овсянникова, А. С. Арутюнова

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

Summary. This article observes the importance of household in economy of each country. The main functions of household is described in these problems.

Key words: household; family; individual; income.

С момента своего возникновения домохозяйство отображает хозяйственно-экономическую самостоятельность отдельной семьи или индивида в воспроизводстве индивидуальной рабочей силы, её частичную обособленность в производстве и потреблении материальных благ. Благодаря тому, что индивидуальная форма семейного производства существовала на протяжении всего экономического развития человечества, домашнее хозяйство сохранялась во всех общественно-экономических формациях [1, с. 37].

Главная функция домохозяйства – создание благ и услуг для обеспечения его членов, проживающих на какой-либо территории. Из этого можно сделать вывод, что семья – это всегда домохозяйство. Экономической функцией домохозяйства можно назвать потребление благ [4, с. 64].

Потребление домашних хозяйств – это расходы на конечные товары и услуги, приобретённые для того, чтобы получить насыщение посредством их использования. Однако можно сказать, что сбережения домашних хозяйств являются частью располагаемого дохода, не расходуемой на потребление.

Можно проследить тесную взаимосвязь между такими понятиями как доход, потребление и сбережения. Понятие «сбережения» характеризуется как та часть располагаемого дохода, которая не идёт в потребление.

Особенностью домохозяйств является тот факт, что они обеспечивают производство и воспроизводство человеческого капитала. Домохозяйство, являясь владельцем фактора производства, своей главной задачей ставит максимальное удовлетворение своих потребностей. Таким образом, домохозяйством, кроме семей, могут называться и организации, которые занимаются производством (церковь, профсоюз, партия).

Можно выделить два разных уровня анализа изучения домашних хозяйств [3, с. 65]. Первый уровень – макроэкономический анализ – рассматривает домохозяйства как одну единицу и пытается отследить общую схему структуры домохозяйств и связей между ними. При этом макроэкономические исследования охватывают такие величины, как общий объём продукции, общий уровень занятости, общий объём дохода, общий объём расходов, общий уровень цен и т. д. Второй уровень – микроэкономический анализ – имеет дело с конкретными экономическими единицами, с детальным изучением их поведения. Здесь оперируют термином отдельное домохозяйство и сосредотачивают внимание на таких величинах, как производство или цена конкретного продукта, доходы или расходы данной семьи и т. д. Микроэкономический анализ необходим для того, чтобы увидеть с самого

близкого расстояния некоторые очень специфические компоненты исследуемой экономической системы.

Иными словами, домашнее хозяйство можно рассматривать как потребительскую ячейку, а элементы производственной деятельности учитываются для удовлетворения собственных потребностей [6, с. 35].

Библиографический список

1. Белозеров С. А. Финансы домашних хозяйств как элемент финансовой системы // Финансы и кредит. – 2008.
2. Боголюбова Н. П. Сбережения населения современной России: как преуспеть в борьбе за ресурсы домашних хозяйств? / Н. П. Боголюбова, В. В. Плещева // Современная конкуренция. – 2008. – № 5.
3. Бутаков В. К. Оптимизация финансов домашних хозяйств в современных условиях // Финансы и кредит. – 2010. – № 38.
4. Глухов В. В. Индивидуальность финансов домашних хозяйств // Финансы и кредит. – 2010. – № 20.
5. Прокопьев М. Г. Потребление продовольствия и эффект масштаба домашних хозяйств // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 2.
6. Фузейникова М. Е. Исторический аспект развития финансов домашних хозяйств // Финансы и кредит. – 2010. – № 21.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СПОСОБОВ ПРИОБРЕТЕНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Д. Х. Яндавлетова

Сибайский институт (филиал) Башкирского государственного
университета, г. Сибай, Россия

Summary. The author considered ways of acquisition of the medical equipment in leasing and purchase at the expense of the credit. The presented calculations of the analysis of ways of acquisition of the medical equipment reflect advantage of leasing. Aspects of possibility of application of leasing are stated by the public (municipal) medical institutions.

Key words: ways of acquisition of the medical equipment; leasing; health care modernization.

Социальная сфера является одной из приоритетных при формировании социально-экономических программ, создании проектов, в деятельности различных общественных организаций. Деятельность медицинских учреждений напрямую зависит от наличия подготовленных квалифицированных специалистов, системы предоставления медицинских услуг и медицинской помощи, а также наличия и качества медицинского оборудования.

В настоящее время в сфере здравоохранения осуществляется модернизация здравоохранения, основными направлениями которой в 2013 году являются развитие медицинской профилактики и реабилитации.

Следует отметить, что по состоянию на 15 октября 2012 года из выделенных 336,3 млрд рублей ФФОМС освоено 71,3 % средств. Данное финансирование направлено в субъекты Российской Федерации на ремонт более 1200 медицинских учреждений, на завершение строительства 33 медицинских учреждений, на поставку свыше 191 тыс. единиц оборудования, на полное оснащение системой ГЛОНАСС более 8,5 тыс. автомобилей скорой медицинской помощи.

Также министр здравоохранения РФ В. Сковорова подчёркивает, что все планы регионов по реализации программ модернизации на 2012 год в обязательном порядке должны быть исполнены до конца года. Кроме этого, затронут вопрос развития профилактического направления: профилактике возникновения заболеваний неинфекционного характера, например, сердечно-сосудистых или сахарного диабета [2].

Несмотря на проведение модернизации здравоохранения, можно наблюдать недостаток средств на приобретение медицинского оборудования. В связи с этим сравним способы приобретения медицинского оборудования: лизинг и кредит. Отметим, что согласно Федеральному закону Российской Федерации от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных

(муниципальных) учреждений», данные способы применимы к государственным (муниципальным) медицинским учреждениям.

Предположим, что государственное (муниципальное) медицинское учреждение рассматривает варианты приобретения медицинского оборудования. Вариант 1 – лизинг за 800 тыс. руб. с рассрочкой платежа в течение четырёх лет, вариант 2 – покупка на предприятии-изготовителе за 680 тыс. руб. Ставка налога на прибыль H_{np} равна 20 %. Предоплата Π_0 и остаточная стоимость медицинского оборудования Q равны нулю. Возможно получение кредита в банке под $r = 16\%$ годовых. Применяется равномерное начисление амортизации [1]. Сравним данные варианты.

При лизинге ежегодный лизинговый платеж равен $L' = 800/4 = 200$ тыс. руб. Тогда чистая приведённая стоимость посленалоговых лизинговых платежей L равна:

$$L = \Pi_0 + (1 + H_{np}) \cdot L_0 \frac{1 - 1/(1+r)^n}{r} =$$

$$= 0 + (1 - 0,2) \cdot 200 \cdot \frac{1 - 1/(1+0,16)^4}{0,16} \approx 449,6 \text{ тыс. руб.} \quad (1)$$

Рассчитаем график погашения кредита при покупке медицинского оборудования. Данные отразим в таблице.

Заполним таблицу. Ежегодный возврат кредита $S_0 = 680/4 = 170$ тыс. руб.

Ежегодные амортизационные отчисления равны:

$$A_0 = (\text{первоначальная стоимость} - \text{остаточная стоимость})/4;$$

$$A_0 = 680/4 = 170 \text{ тыс. руб.}$$

График погашения кредита при покупке медицинского оборудования

| Показатели, тыс. руб. | Год 0 | Год 1 | Год 2 | Год 3 | Год 4 |
|---------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Возврат кредита S_0 | - | 170 | 170 | 170 | 170 |
| Остаток долга | 680 | 510 | 340 | 170 | 0 |
| Проценты по кредиту P_i | - | 108,8 | 81,6 | 54,4 | 27,2 |

Чистая приведённая стоимость посленалоговых платежей при покупке в кредит будет составлять:

$$S = \Pi_0 + (S_0 + H_{np} A_0) \cdot \frac{1 - 1/(1+r)^n}{r} + (1 - H_{np}) \cdot \sum_{i=1}^n \frac{P_i}{(1+r)^i} -$$

$$- \frac{Q}{(1+r)^n} = 0 + (170 - 0,2 \cdot 170) \cdot \frac{1 - 1/(1+0,16)^4}{0,16} + (1 - 0,2) \times$$

$$\times \left(\frac{108,8}{1,16} + \frac{81,6}{1,16^2} + \frac{54,4}{1,16^3} + \frac{27,2}{1,16^4} \right) - 0 = 473,36 \text{ тыс. руб.} \quad (2)$$

При расчётах можно определить: сумма 449,6 тыс. руб. (лизинг) меньше суммы 473,36 тыс. руб. (покупка). Таким образом, выгоднее приобретать медицинское оборудование в лизинг.

Библиографический список

1. Просветов Г. И. Лизинг: задачи и решения : учеб.-практ. пос. – М. : Издательство «Альфа-Пресс», 2008. – 160 с.
2. URL : <http://www.garant.ru/news/428523>.

ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ПРОГРАММ ДЛЯ СОЗДАНИЯ ПЛАНОГРАММ

Н. А. Тихонов

Российский экономический университет
им. Г. В. Плеханова, г. Москва, Россия

Summary. In this paper we calculated the economic feasibility of the use of special software to create planograms format stores cash and carry and hypermarkets, and in the organizations of small and medium retailers. For each of the types of organizations based break-even point in the amortization period and after amortization period.

Key words: planogram; SPACEMAN; economic efficiency; break-even point; cash and carry; hypermarket; small and medium-sized trading organizations.

В последние годы в розничной и мелкооптовой торговле происходит активное развитие и внедрение категорийного мерчандайзинга. Всё больше организаций выделяют специализированный отдел по оптимизации торгового пространства для создания поартикульных планограмм. В предлагаемой статье рассчитывается экономическая целесообразность применения специализированных программ для создания планограмм в магазинах разных форматов.

Учитывая, что для нормальной работы сети магазинов формата «центр оптовой торговли» и «гипермаркет» необходим штат специалистов по оптимизации торгового пространства в 30 человек, а наценка таких магазинов составляет в среднем 15 %, то первоначальная стоимость лицензии SPACEMAN для необходимого количества специалистов составит 9 737 500 рублей. При расчётах следует учитывать, что на основании ГК РФ права использования программы на ЭВМ могут быть предоставлены правообладателем (лицензиаром) другому лицу (лицензиату) на основании лицензионного договора (п. 1 ст. 1235, п. 1 ст. 1286 ГК РФ). Заключение лицензионного договора не влечет за собой переход исключительного права к лицензиату (п. 1 ст. 1233 ГК РФ) [1].

Поскольку приобретение программного продукта SPACEMAN и аналогичных программ влечёт появление неисключительного права на использование результата интеллектуальной деятельности (программа для ЭВМ), данные программы нельзя включать в состав нематериальных активов, так как в соответствии с п. 3 ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» в состав нематериальных активов включаются только объекты, на которые организация приобрела исключительные права [2].

Следовательно, если лицензионным договором срок использования программы не установлен, то в налоговом учете организация должна установить его так же, как и в бухгалтерском, – самостоятельно.

Однако Минфин России в своих письмах от 23.10.2009 № 03-03-06/1/681, 20.04.2009 № 03-03-06/2/88, от 17.03.2009 № 03-03-06/2/48, от 19.02.2009 № 03-03-06/2/25 напоминает, что согласно абзацу второму п. 4 ст. 1235 ГК РФ в случае, когда в лицензионном договоре срок его действия не определен, то договор считается заключенным на пять лет [1; 3].

Таким образом, если следовать разъяснениям Минфина России, то срок признания расходов в данном случае должен составлять 5 лет. Исходя из этого, для расчёта амортизации лицензий SPACEMAN возьмём период, равный пяти годам. При этом ежегодные расходы и доходы возьмём за два периода:

- 1) – период амортизации (5 лет);
- 2) – период использования по прошествии пяти лет.

На основе имеющихся данных и данных о стоимости программного продукта уровня SPACEMAN рассчитаем точку безубыточности использования специализированных программ (табл. 1).

Таким образом, исходя из табл. 1, учитывая минимальный годовой оборот в 2 776 800 000 рублей, получаем, что специальное программное обеспечение могут использовать гипермаркеты и центры оптовой торговли со среднедневным оборотом в период амортизации программного обеспечения:

$$2\,776\,800\,000 / 365 = 7\,608\,000 \text{ рублей.}$$

Т а б л и ц а 1

Целесообразность использования специализированного программного продукта
центром оптовой торговли

| Единовременные расходы | | Необходимое количество | Сумма |
|--|-----------------------|---------------------------|---------------------|
| Стоимость 1 лицензии программы | 820 000 руб. | 1 | 820 000 р. |
| Стоимость 1 дополнительной лицензии | 307 500 руб. | 29 | 8 917 500 р. |
| Итого, единовременные расходы | | 30 | 9 737 500 р. |
| <i>Ежегодные расходы</i> | | | |
| Амортизация ПО (1) | 164 000 руб. | 1 | 164 000 р. |
| Амортизация ПО (2) | 61 500 руб. | 29 | 1 783 500 р. |
| Стоимость годового обслуживания | 330 000 руб. | 1 | 330 000 р. |
| Годовая з/п специалиста по разработке планogramм | 480 000 руб. | 19 | 9 120 000 р. |
| Страховые взносы (30 %) | 144 000 руб. | 19 | 2 736 000 р. |
| Годовая з/п одного менеджера | 720 000 руб. | 10 | 7 200 000 р. |
| Страховые взносы (30 %) | 216 000 руб. | 10 | 2 160 000 р. |
| Годовая з/п руководителя | 1 152 000 руб. | 1 | 1 152 000 р. |
| Страховые взносы (30 %) | 345 600 руб. | 1 | 345 600 р. |
| Итого, ежегодные расходы (1) | 747 000 руб. | 91 | 24 991 100 р. |
| Итого, ежегодные расходы (2) | 3 387 600 руб. | 61 | 23 043 600 р. |
| <i>Ежегодный оборот</i> | | | |
| Показатель | | Значение | |
| Наценка, % | | 15 | |
| Эффект от планogramм, % | | 6 | |
| Дополнительный оборот (1) | | 166 600 000 руб. | |
| Дополнительный оборот (2) | | 153 624 000 руб. | |
| Необходимый годовой оборот (1) | | 2 776 800 000 руб. | |
| Необходимый годовой оборот (2) | | 2 560 400 000 руб. | |

И с т о ч н и к : [4], собственные расчёты.

После амортизации программного обеспечения (расходы (2) и оборот (2) в табл. 1) среднедневной оборот, необходимый для безубыточной работы отдела оптимизации торгового пространства, составляет:

$$2\,560\,400\,000 / 365 = 7\,015\,000 \text{ рублей.}$$

Учитывая, что среднедневной оборот гипермаркета в России в среднем составляет 5 000 000 рублей, можно сделать вывод, что использование специализированного программного обеспечения для создания поартикульных планogramм, а также содержание целого отдела категорийного мерчандайзинга не целесообразны в организациях, имеющих всего один гипермаркет со среднедневным оборотом менее 7 015 000 рублей и не планирующих расширение бизнеса в течение пяти лет. Как правило, организации, работающие в данном формате, развиваются динамично, и наличие даже двух-трёх магазинов такого уровня со среднестатистическим оборотом в 5 000 000 рублей позволяет применять специализированные программы для создания поартикульных планogramм. Организации, имеющие больший оборот по сравнению с описанным, могут внедрять концепцию категорийного мерчандайзинга с использованием специализированного программного продукта даже при наличии одного магазина.

Не только для гипермаркета целесообразно использование поартикульных планogramм. В магазинах разного формата и оборота можно использовать планogramмы, единственным ограничением является использование специального программного обеспечения, в силу его дороговизны. Однако следует учесть, что использование специального программного обеспечения для разработки

планограмм экономически выгодно для всех магазинов с годовым оборотом не менее 101 222 500 рублей и при средней наценке в 15 %. В табл. 2 приведён расчёт точки безубыточности по использованию программного продукта уровня SPACEMAN для малых и средних организаций торговли.

Таким образом, исходя из табл. 2, учитывая минимальный годовой оборот в 101 222 500 рублей, получаем, что специальное программное обеспечение могут использовать магазины со среднедневным оборотом в период амортизации программного обеспечения:

$$101\,222\,500/365 = 280\,000 \text{ рублей.}$$

После амортизации программного обеспечения (расходы (2) и оборот (2) в табл. 2) среднедневной оборот, необходимый для безубыточной работы специалиста по оптимизации пространства, составляет:

$$83\,000\,000/365 = 228\,000 \text{ рублей.}$$

Таблица 2

Целесообразность использования специализированного программного продукта средними и малыми организациями

| Единовременные расходы | | Необходимое количество | Сумма |
|--|--------------|---------------------------|-------------------|
| Стоимость 1 лицензии программы | 820 000 руб. | 1 | 820 000 р. |
| Итого, единовременные расходы | | 1 | 820 000 р. |
| <i>Ежегодные расходы</i> | | | |
| Амортизация ПО | 164 000 руб. | 1 | 164 000 р. |
| Стоимость годового обслуживания | 123 000 руб. | 1 | 123 000 р. |
| Годовая з/п специалиста по разработке планограмм | 480 000 руб. | 1 | 480 000 р. |
| Страховые взносы (30 %) | 144 000 руб. | 1 | 144 000 р. |
| Итого, ежегодные расходы (1) | | 4 | 911 000 р. |
| Итого, ежегодные расходы (2) | | 3 | 747 000 р. |
| <i>Ежегодный оборот</i> | | | |
| Показатель | | Значение | |
| Наценка, % | | 15 | |
| Эффект от планограмм, % | | 6 | |
| Дополнительный оборот (1) | | 6 070 000 руб. | |
| Дополнительный оборот (2) | | 4 980 000 руб. | |
| Необходимый годовой оборот (1) | | 101 222 500 руб. | |
| Необходимый годовой оборот (2) | | 83 000 000,00 руб. | |

Источники: [4], собственные расчёты.

То есть уже через пять лет точка безубыточности по проекту разработки поартикульных планограмм снижается на 50 000 рублей в день, что в свою очередь обеспечивает дополнительный доход.

Данное значение не является непреодолимой планкой даже для большинства средних торговых предприятий. Следует учесть, что магазины, имеющие среднедневной оборот от 228 000 до 280 000 рублей, также могут использовать специальное программное обеспечение для разработки и корректировки планограмм, в таком случае проект будет окупаться более пяти лет. Для сетевых однотипных магазинов, которые суммарно имеют дневной оборот, превышающий установленную планку в 228 000, также целесообразно использовать специальные программы для создания поартикульных планограмм.

Для магазинов со среднедневным оборотом менее 280 000 рублей рекомендуется использовать планограммы, разработанные в программе Excel, но менее детализированные, то есть не на поартикульном уровне, как в SPACEMAN, или

подобных программах, а планогаммы, разработанные на уровне категории или бренда. Разрабатывать в Excel поартикульные планогаммы неэффективно, так как на разработку каждой планогаммы уходит около двух дней, к тому же данные планогаммы слишком громоздки и неудобны для восприятия торговым персоналом.

Таким образом, для магазинов со среднедневным оборотом 280 000 рублей целесообразно использование специальных программ по разработки поартикульных планогамм, а для магазинов с меньшим среднедневным оборотом целесообразно использование планогамм на уровне бренда или категории, разработанных в программе Excel.

Библиографический список

1. ГК РФ, ч. 4 от 18.12.2006 № 230-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.11.2006) в редакции от 01.09.2013.
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007) : приказ Минфина РФ от 27 декабря 2007 г. № 153н с изменениями и дополнениями от 25.10.2010 г. и 24.12.2010 г.
3. Письма Минфина России от 23.10.2009 № 03-03-06/1/681, 20.04.2009 № 03-03-06/2/88, от 17.03.2009 № 03-03-06/2/48, от 19.02.2009 № 03-03-06/2/25.
4. Интернет-сайт компании Nielsen. URL : <http://www.acnielsen.ru/pages/13/20.htm>.

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИТУАЦИЯХ РАЗЛИЧНОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

А. А. Моисеева¹, Н. Г. Смолич¹, Д. Б. Казанцева²

¹Пензенский филиал НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»;

²Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия

Summary. In the article basic organization economic situations are determined and analyzed which allows to effect activity of building enterprise. The mechanism of management risks is proposed depending on financial economic stability enterprise.

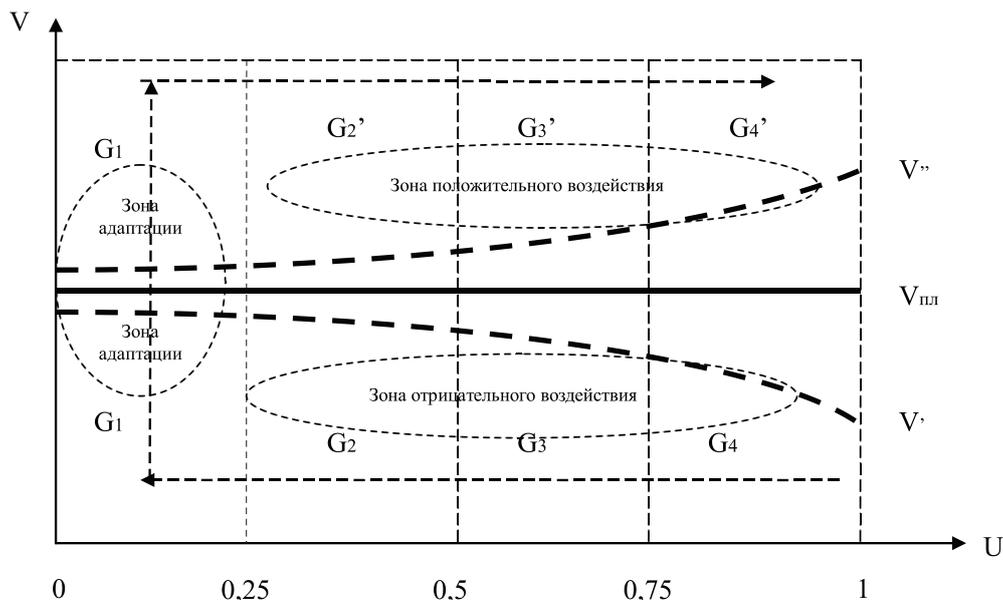
Key words: risk level; zone of positive influence; zone of negative influence; adaptation zone; organization economic situations; building enterprise.

Современный этап развития отечественной экономики характеризуется всё большим проникновением рыночных отношений в традиционно нерыночные сферы [2, с. 41]. К таковым относятся и предприятия строительного комплекса. Ведь в советский период при принятии решения о строительстве объекта не было необходимости в учете рисков проекта, поскольку государство практически принимало все риски предприятий и организаций на себя. При переходе же к рыночной экономике ситуация в корне изменилась: теперь хозяйствующие субъекты вынуждены самостоятельно принимать меры по разрешению или снижению степени влияния различных видов риска [1, с. 21].

Образование в строительной системе неопределенностей и риска происходит под воздействием факторов внешней и внутренней среды. Так, к факторам внешней среды, так называемым «объективным факторам», относятся факторы, не зависящие непосредственно от деятельности предприятия, такие как, инфляция, сложившиеся политические и экономические условия, социальные факторы и т. д. В большинстве своем факторы внешней среды являются неуправляемыми и их следствием, как правило, являются необратимые потери. Однако при планировании и построении своей деятельности предприятию необходимо учитывать эту группу факторов, создавая во внутренней среде резервы, которые позволят обеспечивать нормальные условия для функционирования и развития всех этапов производственного процесса, а также стабилизировать и повысить его финансовую устойчивость. Факторы внутренней среды, так называемые субъективные факторы, являются управляемыми предприятием и подконтрольными ему. К данной группе факторов относятся: производственный потенциал, техническое оснащение, организационная структура предприятия, организационно-управленческие, финансовые и другие факторы.

В результате влияния групп факторов внешней и внутренней среды производственные процессы возведения объектов строительства могут существенно отклониться от своего нормального развития во времени и в пространстве.

В зависимости от характера, степени влияния и сбалансированности внешней и внутренней среды строительного предприятия оно может находиться либо в зоне отрицательного воздействия, для которой свойственна возможность потери части своих ресурсов, недополучения доходов или получения дополнительных расходов, либо в зоне положительного воздействия, для которой характерна возможность получения значительной выгоды и дополнительной прибыли. Каждая из обозначенных выше зон в свою очередь подразделяется на четыре основные организационно-экономические ситуации с соответствующим уровнем риска (рисунок).



- V_{пл} – ожидаемый результат (объем строительно-монтажных работ);
- V' – отклонение от результата в зону отрицательного воздействия, с учетом влияния факторов внешней среды;
- V'' – отклонение от результата в зону положительного воздействия, с учетом влияния факторов внешней среды;
- U – уровень риска;
- G1, G2, G3, G4, G1', G2', G3', G4' – организационно-экономические ситуации

Оптимальное направление развития строительного предприятия в ситуациях различной финансово-экономической устойчивости

В том случае, когда внешняя среда не связана с влиянием большого количества негативных факторов, уровень риска во внутренней среде минимален и находится в пределах (0–0,25). Работа предприятия характеризуется стабильностью, высоким уровнем использования потенциала предприятия, высоким уровнем финансовой устойчивости, минимальными дополнительными издержками производства при создании конечной продукции или получает доход в размере резервного фонда, предназначенного для покрытий последствий рискованных ситуаций и в целом высокой прибылью. Предприятие находится в ситуации высокой экономической устойчивости (G1 – зона адаптации).

По мере усиления влияния негативных факторов внешней среды, предприятие выходит из стабильных условий своего функционирования, при этом образуются предпосылки для образования существенных дополнительных производственных издержек. Однако, предприятие еще находится в состоянии допустимой финансовой устойчивости, уровень риска находится в пределах (0,25–0,5) и соответствует области нормального риска и ситуации средней экономической устойчивости. Ситуация G2 (зона отрицательного воздействия) связана с увеличивающимися

затратами на производство, недостатком собственных оборотных средств и излишком долгосрочных источников формирования запасов и затрат, а также потерями в размере валовой прибыли. Ситуация $G2'$ (зона положительного воздействия) связана с растущим уровнем прибыли, но в то же время с растущим уровнем риска и финансовых вложений в разработку и реализацию проектов, связанных с риском. И как правило, чем на больший успех и прибыль предприятие рассчитывает в будущем, тем к большим затратам оно должно быть готово в настоящем.

Дальнейшее существенное влияние негативных факторов внешней среды приводит к нестабильности производственной и социальной ситуации на предприятии, наличию в системе большого количества сбоев и отказов, низкому уровню использования потенциала предприятия, нарушению платежеспособности, резкому росту дополнительных издержек, которые уже не уравниваются величиной полученной прибыли от реализации конечной продукции и в итоге приводят к отсутствию прибыли и наличию убытков ($G3$ – зона отрицательного воздействия). В случае же благоприятного влияния условий риска ($G3'$ – зона положительного воздействия) предприятие имеет возможность многократно, более чем на половину, увеличить размер своей прибыли. В целом ситуация для предприятия является кризисной, уровень риска находится в пределах $(0,5-0,75)$.

Логическим продолжением развития ситуации G_3 является переход в более сложную ситуацию, которая характеризуется возникновением больших убытков и невозможностью выполнения своих обязательств, в данном случае предприятие полностью зависимо от заемных средств и ситуация близка к банкротству. Рост издержек в данной ситуации уже не уравнивается величиной полученной прибыли от реализации конечной продукции, а в некоторых случаях и покрывают ее. Уровень риска лежит в пределах $(0,75-1)$, что свидетельствует о том, что предприятие не может далее функционировать из-за полной потери имущества ($G4$ – зона отрицательного воздействия). В зоне положительного воздействия ($G4'$) ситуация связана с большим объемом инвестиций в разработку и реализацию рискованного проекта, при положительном исходе которого размер прибыли предприятия может удвоиться, т. е. предприятие может получить сверхприбыль.

Таким образом, находясь в определенной организационно-экономической ситуации, предприятие, с целью повышения эффективности своей деятельности, должно предусматривать несколько возможных направлений своего развития.

Так, предприятие, попадающее в организационно-экономическую ситуацию $G2-G4$, испытывает негативное воздействие риска, а следовательно, находится в зоне его отрицательного воздействия (рисунок). Деятельность предприятия, находящегося в данной зоне воздействия риска, связана с возможностью убытка и ущерба (потеря части ресурсов, недополучение доходов, появление дополнительных расходов, потеря финансовой устойчивости, отклонение каких-либо величин от ожидаемых значений и прочее). Механизм управления рисками в данном случае будет направлен на оптимизацию параметров деятельности предприятия и снижение отклонений фактических показателей от плановых. Воздействие в данном случае будет направлено на внутреннюю среду предприятия, то есть стабилизация деятельности предприятия будет обеспечиваться за счет: изменения организационной структуры, совершенствования систем управления, планирования и организации на предприятии, увеличения собственных оборотных средств и снижения текущих финансовых потребностей, а также повышения качества строительной продукции и эффективности договорных отношений. Результатом управления рисками в зоне отрицательного воздействия является переход из менее благоприятной организационно-экономической ситуации, в более благоприятную с меньшим уровнем риска (направление $G4 \rightarrow G1$) (рисунок).

Сформировав во внутренней среде определенный запас финансовой прочности и устойчивости, предприятие переходит в зону адаптации ($G1$) (рисунок). Для данной зоны характерен минимальный уровень риска, колеблющийся в пределах $0-0,25$. Механизм управления в данном случае направлен на накопление внутреннего потенциала и формирование защитных резервов как во внутренней, так и во внешней среде предприятия.

Далее, при наличии определенного запаса финансовой устойчивости и стабильности, достигнутого в зоне адаптации, возможен переход в зону положительного воздействия риска (направление G1G4') (рисунок). Механизм воздействия в данном случае будет направлен на внешнюю среду предприятия и предполагает усиление влияния риска за счет: выхода предприятия на новые рынки, проведения активной инновационной политики, формирования механизма для привлечения инвестиций, диверсификации строительного производства и других мер. Результатом перехода предприятия из зоны адаптации в зону положительного воздействия является возможность получения предприятием дополнительной прибыли за счет усиления положительного влияния риска, и как следствие – упрочнение его рыночной позиции и экономической устойчивости.

Таким образом, механизм управления рисками предприятия может быть реализован в двух направлениях, в зависимости от ситуации финансово-экономической устойчивости. Оптимизация основных параметров деятельности предприятия достигается за счет условий риска и разработки мероприятий с последующим их внедрением в производство.

Библиографический список

1. Малышева К. А., Сироткин И. В., Хрусталева Б. Б. Влияние условий риска на эффективность функционирования и развития предприятий инвестиционно-отраслевого комплекса. – Пенза : ПГУАС, 2005. – 178 с.
2. Михайлин Е. В. Управленческие аспекты обеспечения экономической безопасности вуза в современных условиях // Информационная безопасность регионов. – 2009. – № 2 (5). – С. 41–43. URL : <http://elibrary.ru/issues.asp?id=28126> (дата обращения: 5.07.2010).

РОЛЬ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ В АНАЛИЗЕ И УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ КОМПАНИИ

Ю. А. Татаровский

Самарский государственный экономический университет,
г. Самара, Россия

Summary. This article observes some aspects of credit policy influence on financial condition of the company. Accounts receivable and accounts payable analyses approaches and management strategy is described. Some recommendations in creating credit policy are given by the author.

Key words: financial condition analyses; accounts receivable and accounts payable analyses; financial analyses.

Важнейшей функцией анализа финансового состояния компании является представление руководству компании сведений, на основе которых принимаются необходимые для развития, достижения поставленных перед компанией целей, обеспечения финансовой устойчивости и благополучия предприятия решения.

В иностранной литературе активно применяется термин «mismanagement», обозначающий ошибки в управлении компанией. В силу взаимосвязи всех бизнес-процессов на предприятии, неверный шаг в одной сфере деятельности компании, влияет на деятельность предприятия в целом. Как показывает практика, основной риск для предприятия лежит на пересечении сфер финансов и реализации. Поэтому разработка кредитной политики предприятия – один из важнейших этапов в управлении финансовым состоянием компании.

Кредитная политика предприятия представляет собой совокупность принципов управления дебиторской и кредиторской задолженностями. Объём, оборачиваемость и динамика кредиторской и дебиторской задолженностей влияют на всю систему показателей финансового состояния предприятия: на эффективность деятельности, через показатели выручки от реализации и затрат на привлечение средств; на деловую активность через показатели оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженностей. Также данные показатели являются ключевыми в определении платёжеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости компании.

Кредиторская задолженность характеризуется суммой привлечённых денежных средств, которые в данный момент находятся в пользовании компании. Подход к анализу и управлению кредиторской задолженностью предприятия строится на принципах её возвратности, срочности и платности. Принцип возвратности свидетельствует о том, что обязательства предприятия должны быть погашены; принцип срочности подразумевает то, что заёмные средства привлекаются на определённый период; принцип платности, присущий не всей совокупности кредиторской задолженности, возникающей в результате деятельности компании, указывает на то, что пользование заёмным капиталом не бесплатно для компании.

Таким образом, объём и сроки привлечения заёмных средств определяются возможностями предприятия погашать возникающие обязательства, скоростью оборачиваемости и высвобождения денежных средств, соблюдением нормативных значений показателей ликвидности и платёжеспособности.

Дебиторская задолженность является суммой собственных средств, временно предоставленной в пользование другим хозяйствующим субъектам. К причинам возникновения дебиторской задолженности: предоплата поставщику, переплата за выполненные услуги и поставленный товар, предоставление отсрочки платежа контрагенту и проч.

Готовность предприятия наращивать дебиторскую задолженность связано с рисками. Тем не менее, в рыночной экономике, чем выше риск операции, тем выше получаемая прибыль и тем благоприятнее становится бизнес-климат. Так, большинство поставщиков предлагают более льготные условия и более низкие цены при условии предоплаты, а готовность компании предоставить коммерческий кредит своему покупателю является существенным конкурентным преимуществом, способным значительно увеличить объёмы реализации компании, привлечь новых покупателей, завоевать новые рынки сбыта.

Способность предприятия увеличивать свою дебиторскую задолженность определяется внешними и внутренними факторами. К внешним факторам относятся качество потенциального дебитора, текущая экономическая ситуация. Одной из основных методик анализа дебиторской задолженности является процедура дью-дилиденс, представляющая собой ряд мероприятий, направленных на сбор качественных и количественных показателей деятельности контрагента, составление «портрета» компании на основе её юридической и деловой истории. Кроме того, в настоящее время разработано множество методик анализа дебиторской задолженности, основанных на группировке дебиторов по их качеству.

Внутренние факторы возможности наращивания дебиторской задолженности характеризуются финансовым состоянием предприятия, и определяются с помощью ряда показателей, которые условно можно характеризовать как оптимальный объём предоставления дебиторской задолженности, оптимальный срок предоставления дебиторской задолженности, оптимальная компенсация за отвлечение средств.

1. Определение оптимального объёма дебиторской задолженности. Сопоставляя формулы расчёта и нормативные значения коэффициента абсолютной ликвидности с коэффициентом быстрой ликвидности, можно получить неравенство, согласно которому объём дебиторской задолженности (ДЗ) должен быть не менее 0,8 суммы краткосрочных обязательств (КО).

$$ДЗ \geq 0,8КО.$$

2. Определение оптимального срока предоставления дебиторской задолженности. Краткосрочная кредиторская задолженность должна компенсировать недостатки собственных средств организации, и направляться на финансовое обеспечение текущей деятельности. Другими словами, срок пользования заёмным капиталом должен ненамного превышать срок отвлечения собственных средств, чтобы исключить отсутствия оборотных средств в распоряжении предприятия. Предположим, что оптимальным отношением коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности в днях (Кобдзд) к коэффициенту оборачиваемости кредиторской задолженности в днях (Кобкзд) будет 0,9:1, т. е. срок дебиторской задолженности составляет 90 % срока кредиторской задолженности, тем самым снижая негативный эффект от риска несвоевременной оплаты.

$$0,9Кобкзд \leq Кобдзд \leq 0,99Кобкзд.$$

3. Определение экономической целесообразности предоставления товарного кредита. При предоставлении отсрочки платежа, компания сталкивается с обеспечением денежных средств под воздействием инфляции. Не поддаётся сомнению тот факт, что экономически целесообразно отвлекать из оборота средства только в том случае, если эффект от данной операции превышает сумму возможных затрат. Так, это можно представить в виде следующего отношения, индекса финансовой эффективности [1, стр. 186]:

$$\text{ИФЭ} = \frac{(\text{Inf} \cdot \text{ДЗ} + \text{К}\% \cdot \text{ДЗ}) - \text{ДЗ}}{\text{ДЗ} - \text{ДЗ} \cdot \frac{\text{Ц}}{\text{с/с}}},$$

где ИФЭ – индекс финансовой эффективности; Inf – уровень инфляции за период; ДЗ – сумма дебиторской задолженности; К% – проценты и прочая оплата за пользование заёмными средствами; Ц – цена 1 изделия; с/с – себестоимость 1 изделия.

Примечание: в случае, когда компания предоставляет несколько видов продукции, целесообразно замещать отношение цены изделия к себестоимости уровнем средней наценки на предприятии.

Если ИФЭ > 1, то предоставлять отсрочку платежа экономически нецелесообразно, если ИФЭ ≤ 1, то наращивание дебиторской задолженности оправдано.

Если в результате анализа одновременно выполняются все 3 перечисленных выше условия, то можно утверждать, что дебиторская задолженность является приносящим доход активом и инструментом увеличения прибыли компании.

Таким образом, если основы анализа и управления привлекаемыми организацией средствами методически разработаны, то процесс анализа и управления иммобилизованными средствами, несмотря на проявляемый в последнее время научный интерес к нему, ещё не до конца исследован. Показатели ликвидности организации разработаны для обеспечения внешней финансовой безопасности компании от чрезмерного кредитования и не учитывают потребность компании в оборотных средствах, источником которых в случае недостатка служит как раз заёмный капитал. Кредитная политика, направленная на поддержание оптимального финансового состояния компании, должна быть основана на сбалансированности характеристик дебиторской и кредиторской задолженностей компании [2, с. 58].

Библиографический список

1. Ефимова О. В. Финансовый анализ. – М. : Бухгалтерский учёт, 2009. – 384 с.
2. Фомин В. П. Анализ сбалансированности денежных потоков организации // Сибирская финансовая школа. – Новосибирск, 2011. – № 3. – С. 58–60.

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СФЕРЕ ИТ ПРЕДПРИЯТИЙ

И. М. Мелешкина

Северо-Западный институт печати, г. Санкт-Петербург, Россия

Summary. The application of information technology will make it possible for progressive companies who recognize the critical nature of information technology to make more benefits and lets outmarket the competitors.

Key words: investment management; information technology; the corporate information systems.

Актуальность темы статьи обусловлена необходимостью повышения эффективности системы управления предприятием в условиях нестабильности мировой финансовой системы, усиления конкурентной борьбы, увеличения информационных потоков и связанного с этим усложнения бизнес-процессов в организациях. Внедрение корпоративной информационной системы (КИС) позволяет решить указанную проблему, поскольку ведёт к повышению управляемости предприятия, гибкости и устойчивости к воздействию факторов внешней среды, повышению конкурентоспособности компании, что, в конечном счёте, влечёт за собой

и увеличение прибыльности. Координация деятельности в рамках менеджмента нестабильного взаимодействия организаций невозможна без современного программного обеспечения. При этом многие исследователи подчёркивают, что принятие решений в сфере инвестиционного менеджмента основано на методологии стратегического управления, поскольку инвестиционная деятельность предприятия неразрывно связана со стратегией его развития [1].

Использование КИС предполагает затраты, следовательно, внедрение системы управления предприятием можно рассматривать как инвестиционный проект. Но, если с определением расходов проблем обычно не возникает, то прогнозирование доходов от проектов в области информационных технологий (ИТ) связано с определёнными трудностями.

Внедрение КИС связано с получением предприятием как материальных, так и нематериальных выгод. Об этом даёт представление обобщённый перечень возможных выгод компании, применяющей КИС (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Перечень возможных выгод предприятия от внедрения КИС

| | Материальная выгода | Нематериальная выгода |
|--|------------------------|--------------------------|
| Увеличение объёма продаж | + | |
| Снижение издержек | + | |
| Уменьшение запасов готовой продукции на складах | + | |
| Сокращение сроков выполнения заказов | + | |
| Повышение точности планирования поставок | + | |
| Повышение производительности управленческого труда | | + |
| Гибкая реакция на изменение условий работы на рынке | | + |
| Усовершенствование, ускорение доступа к бизнес-информации | | + |
| Улучшение взаимоотношений с поставщиками | | + |
| Улучшение качества взаимодействия с заказчиками и повышение их удовлетворённости | | + |

Современная экономика уделяет большее внимание именно нематериальным выгодам, которые и обеспечивают предприятиям возможность получать определённые доходы [2, с. 5]. На практике этот факт ставит перед предприятием, планирующим принять обоснованное инвестиционное решение о внедрении КИС, ряд проблем, поскольку дать стоимостную оценку нематериальным выгодам достаточно сложно.

Для оценки эффективности проектов в сфере информационных технологий применяются стандартизированные методы инвестиционного анализа, такие как: простой срок окупаемости PP, дисконтированный срок окупаемости DPP, чистая текущая стоимость NPV, индекс прибыльности PI и внутренняя норма рентабельности инвестиций IRR, особенности расчёта и интерпретации которых достаточно широко освещены в экономической литературе [3, с. 428; 4, с. 27, 36; 2, с. 160].

Для проведения анализа был выбран проект внедрения «1С: Управление производственным предприятием 8» («1С: УПП 8») – комплексного прикладного решения, охватывающего основные контуры управления и учёта в организации текстильной отрасли.

Разработанный проект внедрения КИС на предприятии текстильной промышленности, направленный на повышение эффективности работы организации, позволит решить следующие проблемы:

- объединить 4 информационные базы по 4 юридическим лицам в единую систему;
- сократить время, требующееся специалистам на получение информации, в среднем на 1–2 часа;
- упростить процедуру отслеживания оплат от покупателей и уменьшить сумму дебиторской задолженности на 7%;

– сократить время, затрачиваемое бухгалтером по заработной плате на расчёт сдельной заработной платы сотрудников, занятых на производстве, с 40 до 12 %;

– увеличить производительность работы специалистов, в том числе – бухгалтерии, на 10 %, что позволит получить годовую экономию за счёт сокращения 1 рабочего места в размере 562 тыс. руб.;

– внедрить систему позаказного производства, что приведёт к сокращению складских запасов фирмы на 25 % и обеспечит экономию на стоимости аренды складских помещений в размере 225 тыс. руб. в год, а также повлечёт за собой сокращение расходов на 6 % – в размере годовой суммы затрат на товары, которые в рамках текущей деятельности производятся компанией, но остаются нераспроданными (1 193 тыс. руб.).

Показатели экономической эффективности инвестиционных затрат на внедрение КИС на данном предприятии представлены в табл. 2.

Таблица 2

Показатели экономической эффективности от внедрения КИС «1С:УПП 8» на предприятии текстильной промышленности

| Показатель | Единица измерения | Значение показателя |
|---|-------------------|---------------------|
| Простой срок окупаемости, PP | годы | 0,91 |
| Дисконтированный срок окупаемости, DPP | годы | 1,8 |
| Чистая текущая стоимость, NPV | тыс. руб. | 2 515 |
| Индекс прибыльности, PI | | 2,03 |
| Внутренняя норма рентабельности инвестиций, IRR | % | 83,8 |

Приведённые показатели свидетельствуют об экономической эффективности проекта внедрения КИС на рассматриваемом предприятии и целесообразности вложения средств в его реализацию.

Библиографический список

1. Бясов К. Т. Роль стратегического управления в инвестиционной деятельности организации // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 1. URL : <http://www.finman.ru/articles/2005/1/3779.html> (дата обращения: 08.11.2013).
2. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса : учебник. – М. : Проспект, 2008. – 576 с.
3. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика : учеб. пособие. – М. : Дело, 2008. – 1104 с.
4. Воронцовский А. В. Методы обоснования инвестиционных проектов в условиях определенности : учеб. пособие. – СПб. : ОЦЭиМ, 2008. – 218 с.

ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЯМИ С ПОТРЕБИТЕЛЯМИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ ВУЗА

Е. Д. Липкина

**Омский государственный университет путей сообщения,
г. Омск, Россия**

Summary. The article suggests the structural elements of the system customer relationship management of educational services of the university. Examined their content from a position of sustainable optimization the value consumers of educational services.

Key words: value consumers of educational services; the brand of the university.

В современных рыночных условиях конкурентоспособный вуз должен обеспечивать как эффективность текущего контакта со всеми категориями потребителей образовательных услуг, так и постоянно возобновляемый процесс формирования и удержания преимуществ над конкурентами. Поэтому одним

из важнейших свойств, необходимых для повышения конкурентоспособности высшего учебного заведения, является способность достигать в процессе деятельности таких результатов, которые максимально соответствуют выявленным потребительским предпочтениям, и ориентированы на наиболее полное их удовлетворение. Так, в частности О. П. Ковалёва приходит к заключению, что «главная задача конкурентоспособного вуза – определять нужды, потребности и интересы своих потребителей, приспособлять организацию к тому, чтобы в полной мере удовлетворять их, что позволит сохранять или увеличивать благополучие как отдельных потребителей, так и общества в целом и обеспечивать долгосрочные выгоды» [2, с. 6].

В данном контексте маркетинг вуза опирается на развитие долгосрочных отношений с потребителями образовательных услуг как на деловую стратегию по их привлечению и удержанию, и его осуществление невозможно без построения соответствующей управленческой системы. При этом вся деятельность данной системы, направленная на стабильную оптимизацию ценности потребителей образовательных услуг в долгосрочной перспективе, реализуется через взаимодействие основных структурных элементов, среди которых в качестве приоритетных автор выделяет управление ценностью потребителей образовательных услуг и управление брендом вуза.

Учитывая, что поведение потребителей довольно сложный процесс, состоящий из ряда стадий и подверженный влиянию различных факторов, автор считает целесообразным предложить следующий формат реализации этапов управления их ценностью:

1. Аудит ценности потребителей образовательных услуг.

Данный этап предполагает совокупность действий, среди которых в качестве приоритетных следует выделить:

- определение ценностных ориентиров и убеждений, которые разделяет большинство потребителей образовательных услуг вуза;
- сбор и систематизацию информации о потребителях, обеспечивающей полноту представления о них и их идентификацию;
- анализ собранной информации для принятия соответствующих организационных решений;
- анализ поведения потребителей, обеспечивающий повышение эффективности контактов с ними, и предполагающий выяснение мотивов их поступков и решений;
- оценка результативности аудита и проведение необходимых корректирующих мероприятий.

Имея в виду, что экстраполяция собранных данных является достаточно непростой процедурой, то для максимальной достоверности аудит должен стать регулярным и систематическим, поскольку только в этом случае можно будет своевременно отслеживать запросы и предпочтения потребителей образовательных услуг вуза, грамотно на них реагировать и достоверно прогнозировать ситуацию на рынке.

2. Разработка стратегии и тактики по сохранению потребителей образовательных услуг вуза и дальнейшего взаимодействия с ними.

По итогам аудита ценности вуз разрабатывает ряд действий (включая их совокупность), подразумевающих расстановку приоритетов и эффективное использование собственных ресурсов для привлечения новых и сохранения имеющихся потребителей образовательных услуг, том числе: повышение значимости обучения в вузе (формирование имиджа вуза и его привлекательности); повышение качества образовательного процесса; обеспечение уровня доступности образования; разработка и внедрение широкого спектра дополнительных образовательных услуг; оказание помощи выпускникам в трудоустройстве.

Выбирая в каждом конкретном случае наиболее предпочтительные варианты развития событий, необходимо помнить, что основой любой стратегии является умение сотрудников вуза думать так же, как думают непосредственные потребители образовательных услуг.

3. Разработка стабильных и эффективных коммуникационных каналов.

Одним из факторов успешной работы с потребителями образовательных услуг вуза является организация оптимальных коммуникаций, открывающая перед ними новые перспективы сотрудничества и предоставляющая определенные выгоды и преимущества.

Обращаем внимание на тот факт, что маркетинговые коммуникации следует рассматривать как комплекс мероприятий по продвижению, предполагающий использование интегрированного подхода. Координированное применение интегрированных маркетинговых коммуникаций позволяет получить синергетический эффект, который благодаря согласованному использованию различных инструментов коммуникаций обеспечивает максимизацию желаемого результата более быстрыми темпами.

Необходимость применения соответствующих маркетинговых стратегий для эффективного повышения конкурентоспособности вуза и карьерного продвижения выпускников на основе формирования известного бренда и управления им практически создаёт новую парадигму, в соответствии с которой бренд становится одним из основных источников привлекательности высшего учебного заведения.

В данном контексте В. В. Азарьева отмечает: «Преимущества, которые может дать бренд вузу, очевидны: является инвестицией в будущее и позволяет получить дополнительный доход; упрощает процедуру выбора вуза клиентом; идентифицирует вуз среди вузов-конкурентов; гарантирует качество предоставляемых услуг. Таким образом, вузу необходимо разработать бренд, который будет иметь чёткие отличия от конкурентов и выделяться на рынке; создать уникальное позиционирование, а при необходимости произвести репозиционирование бренда; задать рамки существования бренда; обеспечить единое маркетинговое сообщение в различных средствах коммуникации; гарантировать постоянство бренда во времени и в пространстве вне зависимости от региона/страны» [1, с. 111].

Понимание теоретико-методологической сущности бренда заключается в том, что он, актуализируя ту или иную отличительную особенность услуги, выделяющую её из множества типовых аналогов по локальным потребительским свойствам, акцентирует внимание не на каком-то одном или нескольких из них, а на тех положительных ассоциациях, которые формируются в сознании потребителей от совокупного восприятия этих атрибутов. Для высшего учебного заведения это практически вся совокупность элементов его деятельности, способствующая привлечению абитуриентов и их выпуску с достаточным уровнем конкурентоспособности на рынке труда.

На основе создания и развития бренда обеспечивается долгосрочное предпочтение потребителя к предлагаемым образовательным услугам вуза и формирование его лояльности к бренду, достигается устойчивость вуза к внешним воздействиям в связи с высокой скоростью изменений внешней среды.

Подводя итог, следует отметить, что в условиях усложнения конкурентной ситуации на современном рынке акцент смещён в сторону устойчивости взаимодействия со всеми потребителями образовательных услуг вуза, предусматривая постоянно возобновляемое развитие комплекса действий, направленных на их сохранение в продолжительном временном интервале. Именно построение эффективной системы управления отношениями с потребителями образовательных услуг обеспечивает положительные результаты действий по сохранению их лояльности, которая становится для вуза реальным конкурентным преимуществом в длительной перспективе.

Библиографический список

1. Азарьева В. В. Разработка бренда высшего учебного заведения как элемент построения системы менеджмента качества // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 2. – С. 110–113.
2. Ковалёва О. П. Формирование лояльности как фактора повышения конкурентоспособности высшего учебного заведения на рынке образовательных услуг : автореф. дис. ... канд. эконом. наук. – СПб., 2009.

ОЦЕНКА УРОВНЯ АДАПТАЦИИ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ К УСЛОВИЯМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ

Н. С. Клунко

Санкт-Петербургский университет управления и экономики,
г. Санкт-Петербург, Россия

Summary. This article describes a method of assessing the level of industry adaptation to the conditions of the economic environment using elements of economic and mathematical modeling, which gives the opportunity to assess the potential of the industry and its real level of adaptation to the current economic situation. This methodology is based on the possibility of determining the «ideal level of adaptation», gives the opportunity to explore the adaptation to the transition from the micro to the meso-level.

Key words: adaptation; industry; level; model; economic performance; strategy of economic reforms.

Введение

Актуальность темы. Сущность современной стратегии экономических реформ заключается в создании оптимальных условий для развития отраслей промышленности, для их полноценной адаптации к условиям экономической среды. В настоящее время своевременная и эффективная адаптация является необходимым условием выживания отраслей промышленности в быстро меняющейся экономической среде. При этом важной и актуальной задачей представляется оценка отраслевой адаптации к текущей экономической ситуации с целью разработки стратегических планов отраслевого развития.

Анализ предыдущих исследований, общая постановка проблемы. В настоящее время в экономической литературе высказываются различные мнения о сущности адаптивного подхода к управлению и методах адаптации. По мнению Р. Акоффа, «Адаптироваться, – означает реагировать на внутреннее или внешнее изменение таким образом, чтобы поддерживать или улучшать производительность. Изменение, ответной реакцией на которое является адаптация, может представлять собой либо опасность, либо дополнительную возможность» [1, с. 100].

Согласно М. Х. Мескону, М. Альберту, Ф. Хедоури, адаптацию следует интерпретировать в широком смысле слова, когда она охватывает все действия стратегического характера, которые улучшают отношения субъекта хозяйствования с его окружением. Компаниям необходимо адаптироваться к внешним как благоприятным возможностям, так и опасностям, выявить соответствующие варианты и обеспечить эффективное приспособление стратегии к окружающим условиям [5, с. 214].

Вопросы механизма адаптации, сущности и структуры адаптивного подхода также активно исследуются учеными-экономистами. Например, В. Л. Петренко, развивая мысль о необходимости адаптивной реакции производственно-экономической системы на изменения внешней среды, говорит о том, что функционирование механизма адаптации регламентируется адаптивными издержками – затратами, которые осмысленно производит производственно-экономическая система для приспособления к условиям среды. Величина адаптивных издержек является основным параметром, влияющим на конкретные формы механизма адаптации [7, с. 138].

Обращаясь к цели такого управления, С. Б. Виноградский и др. отмечают, что важным аспектом в данной управленческой модели является умение диагностировать происходящие внутри системы процессы, исследовать процессы, происходящие вне системы, и на основании этого планировать будущее. Главную задачу управления многие авторы видят в том, чтобы поддерживать внутреннюю стабильность системы в условиях постоянно меняющейся внешней среды [4, с. 132].

При этом в теории адаптивного управления имеются и существенные проблемы, в экономической литературе отсутствуют работы, раскрывающие возможности диагностики реального уровня адаптации отрасли к условиям экономической среды. Представляется, что решить данную проблему можно, обращаясь к методике экономико-математического моделирования. Экономико-математическое моделирование позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, влияющими на величину

этих показателей. В этом заключается его сущность и содержание [2, с. 112]. Эти методы дают возможность также разработать несколько вариантов плана и выбрать из них наилучший [3, с. 131].

Таким образом, целью данной статьи является презентация авторской методики оценки уровня адаптации отрасли к условиям внешней среды с использованием элементов экономико-математического моделирования

Изложение основного материала. В общетеоретическом плане адаптация – это способность системы обнаружить целенаправленное приспособляющееся поведение в сложившихся средах, а также сам процесс такого приспособления. То есть адаптацию следует понимать как приспособление экономической системы и её отдельных субъектов, работников, к изменяющимся условиям внешней среды, производства и труда. Вместе с понятием адаптация, широкое распространение в современной экономической науке и науке управления имеет и понятие адаптивного управления.

Разработка и внедрение адаптивной модели управления отраслевым комплексом является важной составляющей в обеспечении развития национальной экономики, что подтверждается анализом научных подходов к определению сущности экономической адаптации [11, с. 22].

Е. В. Чиженкова под термином «адаптация» понимает качественные признаки экономической системы, её подсистем и отдельных элементов, обеспечивающих её выживание и видоизменение [9].

Многие авторы, в частности И. А. Милославова, рассматривают адаптацию как механизм, который позволит лицу (группе), системе успешно функционировать, сохранять (изменять) направление и темп развития, независимо от внешних факторов [6].

Г. И. Ханалиев в своей работе отмечает, что адаптация макроэкономической среды в условиях рыночного механизма хозяйствования является сложной и сопровождается необходимостью тщательного анализа экономической среды, в которой происходит приспособление хозяйствующего субъекта. Наряду с этим Г. И. Ханалиев определяет основные принципы адаптации, среди которых: комплексность, системность, экономическая целесообразность, экологическая целесообразность, социальная защита, экономичность [8].

Следовательно, как бы разнообразно не рассматривалось понятие «адаптация», это всегда какая-то перемена, конечная цель которой обеспечить эффективное функционирование системы в новых условиях, соответственно, верной является мысль К. С. Чуйко относительно того, что адаптацию следует рассматривать как процесс изменения параметров системы в ответ на действия внешних и внутренних факторов. В режиме параметрической адаптации происходит приспособление интегрированной структуры к условиям внешней среды в рамках «стандартных отклонений», то есть изменений структуры управляющей подсистемы не происходит [10].

Резюмируя вышеизложенное, предлагается следующее определение адаптивного управления на отраслевом уровне: **адаптивное управление** – это такое управление отраслевым развитием, которое позволяет ему путём использования механизма адаптации, основанного на постоянном отслеживании соответствия фактического уровня адаптации нормативному, вносить своевременные изменения в стратегические, текущие и оперативные планы с целью обеспечения целее отраслевого развития.

Объекты адаптивного управления – это определённая совокупность субъектов хозяйственной, деятельности, которые выполняют функции однородного назначения. Содержание адаптивного управления состоит в организации эффективного функционирования подчинённых систем в их динамике. Такого рода адаптация (приспособление) происходит путём изменения структуры и регулируемых параметров, характеризующих экономическое состояние субъекта экономической деятельности с учётом глобальных тенденций, которые на сегодня характеризуют отдельные отраслевые рынки.

Отсюда цель решения задачи управления – обнаружение способа изменения во времени входных параметров, при котором выходные параметры обеспечивали бы поставленные цели управления, что можно назвать адаптивной стратегией управления. Стратегия должна быть допустимой, то есть должна опираться лишь

на данные об экономическом состоянии отрасли, которые доступны в соответствующий момент времени (эти данные могут изменяться, например, в результате обновления информации в процессе управления), и обеспечивать выполнение некоторых общих условий протекания процесса управления. К основным элементам адаптивного управления следует отнести внутренние переменные предприятия, формирующие его потенциал и позволяющие оценить адаптационные возможности «выживания» и адаптационные возможности развития.

В данном исследовании в качестве объекта выбрана фармацевтическая отрасль. При разработке модели мы исходим из того, что общий уровень адаптации отрасли к экономическим условиям среды зависит от уровня адаптации каждого конкретного субъекта хозяйствования фармацевтического комплекса к условиям экономической среды.

При таком подходе адаптивная стратегия (Ас) с точки зрения её реальной адаптации фармацевтического комплекса РФ к условиям экономической среды (Аус) может рассматриваться как функция, отображающая заданное множество экономических параметров во множестве экономических результатов.

$$A_{ус} = f(A_{сж} (A_{ср})),$$

где Асж – желаемые параметры объекта управления; Аср – множество параметров, отражающих реальное положение экономического субъекта в совокупности аналогичных объектов управления (составлено автором).

С целью разработки надлежащей адаптивной модели управления использовался метод таксономического анализа, в основе которого лежит расчёт экономических показателей деятельности предприятий отрасли с момента принятия в 2009 году «Стратегии развития фармацевтической промышленности Российской Федерации на период до 2020 года». Аналитической базой для проведения расчётов были данные годовой финансовой и статистической отчётности по фармацевтическим предприятиям РФ (21 предприятие).

В исследовании использовалась система частных показателей адаптивности, которая позволяет оценивать уровень адаптации на основании проводимого регулярно анализа, сравнивать показатели адаптивности в различные периоды, производить анализ динамики изменения показателей, выявлять тенденции изменения частных показателей адаптивности и делать выводы о перспективах адаптации в будущих периодах. Кроме того, система частных показателей адаптивности даёт возможность с использованием математических методов, в частности основанных на вычислении индексов экономической динамики, рассматривать адаптивность как показатель, изменяющийся во времени (табл. 1).

Таблица 1

Индексы изменения экономических показателей экономической деятельности предприятий фармацевтического комплекса РФ в 2010–2013 годах

| № п/п | Показатель | Годы | | | | |
|--------------------------------|--|-----------|-----------|-----------|------|------|
| | | 2011/2010 | 2012/2011 | 2013/2012 | Σ | Σср |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| ОАО «Фармстандарт» | | | | | | |
| 1 | Основные средства | 1,02 | 1,02 | 1,06 | 3,1 | 1,03 |
| 2 | Нематериальные активы | 1,03 | 0,89 | 0,98 | 2,9 | 0,96 |
| 3 | Инвестиции в основные фонды | 0,32 | 5,24 | 0,22 | 5,78 | 1,92 |
| 4 | Инвестиции в новые технологи | 1,21 | 2,52 | 0,66 | 4,39 | 1,46 |
| 5 | Инвестиции в разработку новых ЛС | 1,27 | 0,92 | 1,19 | 3,38 | 1,12 |
| 6 | Чистая прибыль | 1,47 | 1,04 | 0,50 | 3,01 | 1,00 |
| 7 | Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | 1,03 | 0,93 | 1,11 | 3,07 | 1,02 |
| ООО «Фармакор Продакшн» | | | | | | |
| 1 | Основные средства | 1,00 | 1,1 | 1,0 | 3,1 | 1,03 |

Продолжение табл. 1

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|--|------|------|------|------|------|
| 2 | Нематериальные активы | 0,40 | 3,76 | 1,53 | 5,69 | 1,89 |
| 3 | Инвестиции в основные фонды | 0,41 | 3,78 | 0,44 | 4,63 | 1,54 |
| 4 | Инвестиции в новые технологии | 1,0 | 1,01 | 0,92 | 2,93 | 0,97 |
| 5 | Инвестиции в разработку новых ЛС | 1,27 | 0,53 | 1,22 | 3,02 | 1,01 |
| 6 | Чистая прибыль | 0,49 | 2,9 | 1,38 | 4,77 | 1,59 |
| 7 | Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | 1,2 | 0,78 | 0,9 | 2,88 | 0,96 |
| ЗАО «Активный Компонент» г. Санкт-Петербург | | | | | | |
| 1 | Основные средства | 1,1 | 0,92 | 0,98 | 3,0 | 1,0 |
| 2 | Нематериальные активы | 1,17 | 0,71 | 1,16 | 3,04 | 1,01 |
| 4 | Инвестиции в основные фонды | 2,19 | 0,95 | 3,25 | 6,39 | 2,13 |
| 5 | Инвестиции в новые технологии | 1,00 | 1,16 | 1,21 | 3,37 | 1,23 |
| 6 | Инвестиции в разработку новых ЛС | 0,74 | 1,56 | 1,23 | 3,53 | 1,17 |
| 7 | Чистая прибыль | 0,93 | 1,49 | 1,72 | 4,14 | 1,38 |
| 8 | Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | 1,37 | 2,27 | 1,49 | 5,13 | 1,71 |
| ОАО Курган «Синтез» г. Курган | | | | | | |
| 1 | Основные средства | 1,32 | 1,04 | 1,67 | 4,03 | 1,34 |
| 2 | Нематериальные активы | 1,30 | 1,06 | 0,62 | 2,98 | 0,99 |
| 4 | Инвестиции в основные фонды | 3,03 | 0,97 | 2,69 | 6,69 | 2,23 |
| 5 | Инвестиции в новые технологии | 0,99 | 0,76 | 1,20 | 2,95 | 0,98 |
| 6 | Инвестиции в разработку новых ЛС | 0,87 | 1,48 | 1,56 | 3,91 | 1,3 |
| 7 | Чистая прибыль | 1,31 | 1,07 | 1,7 | 4,08 | 1,36 |
| 8 | Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | 1,0 | 1,04 | 1,03 | 3,07 | 1,02 |
| ЗАО «Эвалар» г. Бийск | | | | | | |
| 1 | Основные средства | 0,88 | 0,63 | 0,91 | 2,42 | 0,8 |
| 2 | Нематериальные активы | 0,90 | 0,72 | 0,91 | 2,53 | 0,84 |
| 3 | Инвестиции в основные фонды | 0,52 | 1,13 | 1,00 | 2,65 | 0,88 |
| 4 | Инвестиции в новые технологии | 0,47 | 3,00 | 1,38 | 4,85 | 1,61 |
| 6 | Инвестиции в разработку новых ЛС | 0,91 | 1,59 | 1,10 | 3,6 | 1,2 |
| 7 | Чистая прибыль | 0,84 | 1,72 | 1,46 | 4,02 | 1,35 |
| 8 | Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | 1,15 | 1,09 | 1,62 | 3,86 | 1,28 |
| ФГУП НПО «Микроген» МЗ РФ г. Москва | | | | | | |
| 1 | Основные средства | 0,60 | 0,63 | 1,45 | 2,68 | 0,89 |
| 2 | Нематериальные активы | 0,90 | 1,61 | 1,51 | 4,02 | 1,35 |
| 3 | Инвестиции в основные фонды | 3,80 | 0,61 | 0,72 | 5,13 | 1,71 |
| 4 | Инвестиции в новые технологии | 0,47 | 3,00 | 1,38 | 4,85 | 1,61 |
| 5 | Инвестиции в разработку новых ЛС | 0,90 | 0,26 | 0,47 | 1,63 | 0,54 |
| 6 | Чистая прибыль | 0,91 | 1,59 | 1,10 | 3,6 | 1,2 |
| 7 | Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | 0,75 | 1,0 | 0,54 | 2,29 | 0,76 |
| ОАО «Верофарм» г. Москва | | | | | | |
| | Основные средства | 1,19 | 1,06 | 1,01 | 3,26 | 1,08 |
| | Нематериальные активы | 0,76 | 1,55 | 0,97 | 3,28 | 1,09 |
| | Инвестиции в основные фонды | 0,55 | 1,39 | 1,03 | 2,97 | 0,99 |
| | Инвестиции в новые технологии | 0,47 | 3,00 | 0,14 | 3,61 | 1,2 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|--|---|------|------|------|------|------|
| Инвестиции в разработку новых ЛС | | 1,12 | 1,43 | 0,98 | 3,53 | 1,17 |
| Чистая прибыль | | 0,91 | 1,59 | 1,11 | 3,61 | 1,2 |
| Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | | 0,79 | 0,95 | 0,60 | 2,34 | 0,78 |
| ЗАО «Биокад» г. Санкт-Петербург | | | | | | |
| Основные средства | | 0,81 | 1,30 | 0,86 | 2,97 | 0,99 |
| Нематериальные активы | | 0,70 | 1,32 | 0,92 | 2,94 | 0,98 |
| Инвестиции в основные фонды | | 0,79 | 1,81 | 0,27 | 2,87 | 0,95 |
| Инвестиции в новые технологии | | 2,08 | 1,74 | 0,99 | 4,81 | 1,6 |
| Инвестиции в разработку новых ЛС | | 1,22 | 0,9 | 1,16 | 3,28 | 1,09 |
| Чистая прибыль | | 1,19 | 0,45 | 1,02 | 2,66 | 0,88 |
| Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | | 0,91 | 1,0 | 0,90 | 2,81 | 0,93 |
| ОАО «Мосхимфармпрепараты им. Н. А. Семашко» г. Москва | | | | | | |
| Основные средства | | 0,97 | 1,00 | 1,02 | 2,99 | 0,99 |
| Нематериальные активы | | 1,04 | 0,11 | 1,06 | 2,21 | 0,73 |
| Инвестиции в основные фонды | | 0,80 | 0,85 | 1,09 | 2,74 | 0,91 |
| Инвестиции в новые технологии | | 2,09 | 0,68 | 0,75 | 3,52 | 1,17 |
| Инвестиции в разработку новых ЛС | | 1,03 | 2,24 | 1,58 | 4,85 | 1,61 |
| Чистая прибыль | | 1,01 | 1,01 | 0,99 | 3,01 | 1,0 |
| Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | | 0,91 | 1,11 | 1,12 | 3,14 | 1,04 |
| ОАО «Красфарма» г. Красноярск | | | | | | |
| Основные средства | | 1,20 | 1,00 | 1,01 | 3,21 | 1,07 |
| Нематериальные активы | | 1,14 | 1,01 | 1,00 | 3,15 | 1,05 |
| Инвестиции в основные фонды | | 1,00 | 0,98 | 1,13 | 3,11 | 1,03 |
| Инвестиции в новые технологии | | 1,04 | 0,67 | 1,73 | 3,44 | 1,14 |
| Инвестиции в разработку новых ЛС | | 1,14 | 1,14 | 1,09 | 3,37 | 1,12 |
| Чистая прибыль | | 1,08 | 1,16 | 1,02 | 3,26 | 1,08 |
| Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | | 1,03 | 1,09 | 1,11 | 3,23 | 1,07 |
| ОАО «Акрихин» г. Москва | | | | | | |
| Основные средства | | 0,75 | 1,04 | 1,77 | 3,56 | 1,19 |
| Нематериальные активы | | 1,00 | 0,90 | 0,99 | 2,89 | 0,96 |
| Инвестиции в основные фонды | | 0,37 | 0,69 | 1,14 | 2,2 | 0,73 |
| Инвестиции в новые технологии | | 0,91 | 0,92 | 0,76 | 2,59 | 0,86 |
| Инвестиции в разработку новых ЛС | | 0,69 | 0,88 | 0,93 | 2,5 | 0,83 |
| Чистая прибыль | | 0,96 | 0,83 | 0,84 | 2,63 | 0,87 |
| Количество инновационных препаратов в общей структуре ассортимента (%) | | 1,0 | 1,0 | 1 | 3,0 | 1,0 |

На основании данных табл. 1 имеем возможность предложить модель, позволяющую оценивать уровень адаптации субъекта хозяйствования к условиям среды.

$$\begin{cases} A_{сж} = A_{ср_{\max}}; \\ A_{ус} = 100 \% / (\Sigma A_{ср_{\max}} / \Sigma A_{ср}), \end{cases}$$

где $\Sigma A_{ср_{\max}}$ – фактически отражает «идеальный» уровень адаптации фармацевтического комплекса к условиям экономической среды.

Тогда

$$\Sigma A_{ср_{\max}} = 1,34 + 1,89 + 2,23 + 1,61 + 1,61 + 1,59 + 1,71 = 11,98.$$

Далее рассчитаем показатель Асп для каждого конкретного субъекта хозяйствования, воспользовавшись соответствующей матрицей (табл. 2).

Таблица 2

Матрица индексов изменения показателей экономической деятельности российских фармацевтических предприятий в 2010–2013 годах

| | | | | | | | | | | |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1,03 | 1,03 | 1,0 | 1,34 | 0,8 | 0,89 | 1,08 | 0,99 | 0,99 | 1,07 | 1,19 |
| 0,96 | 1,89 | 1,01 | 0,99 | 0,84 | 1,35 | 1,09 | 0,98 | 0,73 | 1,05 | 0,96 |
| 1,92 | 1,54 | 2,13 | 2,23 | 0,88 | 1,71 | 0,99 | 0,95 | 0,91 | 1,03 | 0,73 |
| 1,46 | 0,97 | 1,23 | 0,98 | 1,61 | 1,61 | 1,2 | 1,6 | 1,17 | 1,14 | 0,86 |
| 1,12 | 1,01 | 1,17 | 1,3 | 1,2 | 0,54 | 1,17 | 1,09 | 1,61 | 1,12 | 0,83 |
| 1,00 | 1,59 | 1,38 | 1,36 | 1,35 | 1,2 | 1,2 | 0,88 | 1,0 | 1,08 | 0,87 |
| 1,02 | 0,96 | 1,71 | 1,02 | 1,28 | 0,76 | 0,78 | 0,93 | 1,04 | 1,07 | 1,0 |
| Асп: | | | | | | | | | | |
| 8,51 | 8,99 | 9,63 | 9,22 | 7,96 | 8,06 | 7,51 | 7,42 | 6,46 | 7,56 | 6,44 |

Произведём расчёт показателя Аус для каждого из субъектов хозяйствования (табл. 3).

Таблица 3

Расчёт уровня адаптации российских фармацевтических предприятий в 2010–2013 годах к условиям экономической среды

| | | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| $\Sigma \text{Асп}_{\text{max}}$ | | | | | | | | | | |
| 11,98 | 11,98 | 11,98 | 11,98 | 11,98 | 11,98 | 11,98 | 11,98 | 11,98 | 11,98 | 11,98 |
| Асп: | | | | | | | | | | |
| 8,51 | 8,99 | 9,63 | 9,22 | 7,96 | 8,06 | 7,51 | 7,42 | 6,46 | 7,56 | 6,44 |
| $\text{Аус} = 100\% / (\Sigma \text{Асп}_{\text{max}} / \Sigma \text{Асп})$ | | | | | | | | | | |
| 71,4% | 75,2% | 80,6% | 77,5% | 66,7% | 67,5% | 62,9% | 62,1% | 54,0% | 63,3% | 54,0% |

Таким образом, имеется возможность конкретно выяснить, насколько отечественный фармацевтический комплекс адаптирован к условиям экономической среды (Уа), насколько избранная стратегия обеспечивает экономические результаты:

$$\text{Уа} = (71,4\% + 75,2\% + 80,6\% + 77,5\% + 66,7\% + 67,5\% + 62,9\% + 62,1\% + 54,0\% + 63,3\% + 54,0\%) / 11 = 66,8\%.$$

Таким образом, можно констатировать, что на сегодняшний день российская фармацевтическая промышленность адаптирована к условиям экономической среды на 70%, в этой связи имеющийся зазор в 30,0% необходимо преодолеть, используя при этом весь потенциал адаптивной стратегии управления отраслью.

Отсюда может быть сформулирована задача дальнейших исследований – разработка адаптивной стратегии развития отрасли с целью повышения уровня её адаптации к условиям экономической среды. Данная задача должна решаться на основе исследований тенденции развития фармацевтической отрасли с использованием инструментов стратегического маркетинга и стратегического планирования с тем, чтобы такая стратегия, во-первых, была реально реализуема, во-вторых, решала насущные задачи адаптации фармацевтической отрасли к условиям экономической среды.

Выводы

В данной статье представлен авторский подход на возможности оценки уровня адаптации отрасли к условиям экономической среды. Подводя итог, целесообразно сконцентрировать внимание на основных положениях предлагаемого подхода и на необходимости дальнейших исследований в данном направлении.

1. Адаптивное управление необходимо рассматривать как управление с обратной связью, имеющее блок учёта внутренних факторов, которые анализируются ещё до того, как получен результат, характеризующий уровень адаптации системы. При этом блок управления получает информацию об изменении значения фактора одновременно с управляемым объектом или, при наличии прогноза, даже раньше, и принимаются меры по нейтрализации его влияния, либо по согласованию мер для увеличения его положительного эффекта.

2. Современные экономические реалии объективно способствуют развитию адаптивного подхода к управлению, поскольку общая экономическая динамика требует постоянной «настройки» параметров, характеризующих отраслевое развитие с целью получения на выходе экономической системы, отвечающей требованиям экономической ситуации.

3. Если рассматривать отрасль как мезосистему, то в качестве управляемого субъекта целесообразно сконцентрироваться на микроуровне, поскольку отраслевая адаптация, в конечном итоге зависит, от адаптационных возможностей каждого конкретного субъекта хозяйствования.

4. Оценка уровня адаптации каждого конкретного предприятия к экономической ситуации в совокупности даёт возможность оценить общий уровень адаптации отрасли к условиям экономической среды. При этом можно определить некий «идеальный уровень адаптации», который является эталоном возможностей отраслевой адаптации, ориентируясь на который можно оценить его текущий уровень.

5. Для достижения полноценной, реальной адаптации необходим комплексный подход, оценивающий уровень адаптации микросистем и предполагающий разработку механизма адаптации всей отрасли, соответственно адаптивный подход должен быть интегральным и объединять все аспекты хозяйственной деятельности предприятия в единую систему – систему адаптивного управления отраслевым развитием. В основе же адаптивного управления должен находиться механизм адаптации, основанный на постоянном отслеживании соответствия фактического уровня адаптации «идеальному» и своевременном внесении изменений в деятельность отдельных субъектов хозяйствования.

Библиографический список

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / пер. с англ. – М. : Сирин, 2002. – 256 с.
2. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учеб. пособие. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 512 с.
3. Балабанов И. Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего объекта. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
4. Виноградский С. Б. и др. Концепция адаптивного менеджмента фирмы // Вестник Дон. ун-та. – 1999. – № 3. – С. 131–137. – (Сер. Экономика и право).
5. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / пер. с англ. – М. : Вильямс, 2007. – 664 с.
6. Милославова И. А. Понятие и структура социальной адаптации : автореф. дис. ... канд. филос. наук: спец. 09.00.00 «Социальная философия». – Л., 1974. – 24 с.
7. Петренко В. Л. Системный анализ адаптивных издержек // Вестник Дон. ун-та. – 1999. – № 1. – С. 136–141. – (Сер. «Экономика и право»).
8. Ханадиев Г. И. Развитие системы управления адаптацией автомобильного транспорта в условиях экономической среды : автореф. дис. ... канд. эконом. наук». – Ставрополь, 2006. – 21 с.
9. Чиженкова Е. В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2006. – 24 с.
10. Чуйко К. С. Формирование адаптивности фирмы в условиях ускорения рыночных изменений : автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 2007. – 25 с.
11. Эфендиев Б. А. Разработка и функционирование адаптивных систем управления организацией // Российское предпринимательство. – 2008. – № 11. – Вып. 1 (122). – С. 21–25.

ON VALUE BASED MANAGEMENT IN RUSSIAN COMPANIES: INDUSTRY ASPECT

Zh. N. Tarasova

Saint-Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg Russia

Summary. Nowadays the conception of VBM (Value Based Management) is broadly used worldwide. In recent years, the principles and methods of VBM are widely used in the management practice of companies in Japan, Western Europe, Canada, Australia as well as in developing countries such as Turkey, Brazil, India and China. Specialists note, however, a *different extent of introducing the concept in the context of country and by industries*. There is also observed *unequal efficiency in using the VBM concept* by companies in different industries. Therefore, the analysis of applying the VBM concept by Russian companies in different spheres of business is *interesting*. The purpose of this study is identification of specific characteristics of using the VBM concept in practice by the Russian companies in the last 10 years in industry aspect.

Key words: Value Based Management; strategic management; the value of the company.

1. Influence of value based management on corporate performance in various spheres of business abroad and in Russia

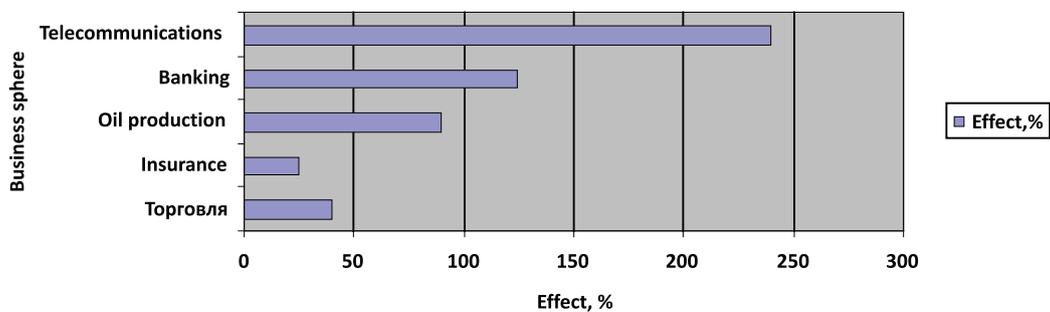
According to foreign researchers [1], the use of VBM concept resulted in similar changes in the work of companies, depending on the industry sector (Table 1).

Table 1

Value management impact on the performance of companies

| Business sphere | Changes in activity |
|---------------------------------------|--|
| <i>Retail sale in household goods</i> | Transition from the growth programme within the whole country to the strategy of consolidating the regional positions before further growth |
| <i>Insurance</i> | Reorganization of portfolio of services with an emphasis on those having the highest potential for value creation |
| <i>Oil production</i> | Introduction of new methods of planning and control conducive to fundamental reorganization; significant improvement of mutual understanding between the corporate centre and business units |
| <i>Banking</i> | Choice in favour of growth strategy to the strategy of «milking dry», despite the same capital profitability factors within 5 years in both strategies |
| <i>Telecommunications</i> | Revealing new resources for creation of value: <ul style="list-style-type: none"> • new services • premium to price |
| | Termination of approximately 40 % of planned development projects of one of business units |
| | Complete revision of plans to expand the service trade after revealing their destructive impact on value |

The impact of value based approach on performance of different companies is different. The effect of introduction of the VBM concept in *foreign* companies is shown in Figure.



Influence of value based management on performance of companies

Thus, according to foreign research, the introduction of the value based principles in management was the most efficient in telecommunications, banking, oil industry.

The effect from introduction of this concept in foreign companies *in the industry aspect* can be regarded as a benchmark for Russian companies.

Despite the fact that *Russia* does not yet have a well-established practice of using this globally recognized concept by a broad range of companies, the mentioned trends are traced in the Russian companies as well.

2. Analysis of specific features of VBM concept at Russian companies with regard for the industry

As seen from Table 2, the use of value based management remains a prerogative of large companies. Therefore many companies oriented at value based management are in the industries with high level of concentration (when the activity is concentrated in large enterprises and the share of enterprise in the total output of products or services in the industry is high), such as oil and gas industry, power engineering, communications and telecommunications, mining, etc. The high level of concentration is a prerequisite for use of latest machinery and technologies, including in management. However, in 2005–2012 we observe the attempts of most medium and even some small businesses to introduce the principles of value based management in a company.

Table 2
Applicability of strategic management in Russian companies

| Strategic management subsystems | Milestones | | | | | | | | |
|--|------------|----|-----|-----------|----|-----|-----------|-----|----|
| | 1995-2000 | | | 2001-2005 | | | 2005-2010 | | |
| | sb | mb | lb | sb | mb | lb | sb | mb | lb |
| Strategic goal-setting | – | – | + | – | | + | – | + | + |
| Strategic information support | – | – | + | – | – | + | – | –/+ | + |
| Strategic analysis | – | – | –/+ | – | – | –/+ | – | – | + |
| Strategic planning | – | – | + | – | + | + | –/+ | + | + |
| Short-term (up to 2 years) | | + | + | – | + | + | + | + | + |
| Medium term (3-5 years) | – | – | + | – | – | + | –/+ | + | + |
| Long-term planning of strategies* (over 5 years) | – | – | – | – | – | + | – | –/+ | + |
| Strategic controlling | – | – | – | – | – | + | – | – | + |
| Value Management | – | – | – | – | – | –/+ | – | –/+ | + |

Legend: sb – small business; mb – medium business, lb – large business; – absent, + present, – / + at the implementation stage.

*Long-term planning horizon in USA – 5–10 years, Japan – 15–20 years [2].

The production scale influences the factor of capital intensity of economic activity. The growth in capital intensity of business is connected with the choice of funding sources. The structure and sources of invested capital are different by companies *in the context of industry*. In Russia, like in many other industrialized countries, the most common form of company are not joint stock companies, but limited liability companies, and the main source of investment funding is not the joint-stock capital, but loans. However, it is the public companies that were the first to introduce the VBM concept. *The specific features of legal form of Russian companies* make the use of VBM relevant in its Anglo-American variant only for a small number of companies that are presented in the secondary market (Table 3), who have encountered IPO (initial public offering) or are planning to have it.

The greatest number of companies represented in the stock market are in such industries as power engineering, banking, machine-building, oil and gas industry (Table 4).

From 2000-ies, the introduction of VBM concept in companies whose shares were presented at stock exchanges became an integral characteristic of their publicity. However, the VBM system was implemented only in few of them. One of the first to introduce this approach were *oil industry enterprises*. The factor of vertical integration inherent in these companies had a lot to do with it.

Table 3

General characteristics of joint stock companies in Russia

| Period | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|------|
| Joint stock companies | 481 372 | 487 765 | 522 968 | 529 132 | 533 935 | - |
| including public joint stock companies | 65 706 | 66 466 | 72 601 | 73 437 | 73 593 | - |
| – including on the Moscow Interbank Currency Exchange (MICEX) | 208 | 231 | 234 | 249 | 255 | 529 |
| – including on the Russian Trading System (RTS) | 302 | 275 | 279 | 278 | 275 | |

Table 4

Sectoral structure of the stock market (May 2013)

| Business sphere | The number of issuers | % |
|--------------------------------|-----------------------|--------------|
| Agricultural industry | 8 | 1,51 |
| Banking | 51 | 9,62 |
| Mining industry | 17 | 3,21 |
| Engineering industry | 41 | 7,74 |
| Oil and gas production | 28 | 5,28 |
| Food industry | 18 | 3,40 |
| Construction and development | 14 | 2,64 |
| Telecommunications | 19 | 3,58 |
| Retail sale in household goods | 16 | 3,02 |
| Transportation industry | 13 | 2,45 |
| Chemical industry | 22 | 4,15 |
| Non-ferrous metallurgy | 14 | 2,64 |
| Pulp and paper industry | 2 | 0,38 |
| Ferrous metallurgy | 21 | 3,96 |
| Energy industry | 175 | 33,02 |
| Other sectors | 71 | 13,40 |
| Total | 530 | 100,00 |

At the present stage the application of VBM concept *in different sectors* is characterized by varying breadth of coverage of management processes and profundity of implementation. The given features can be traced clearly from the above list of industries in enterprises of financial sphere, petroleum, communications, telecommunications and insurance companies. It can be concluded, based on the analysis of periodical press and on company documentation, that the *systemic approach to VBM concept* is implemented in oil industry enterprises, in communications and telecommunications companies.

The value based management is applied by enterprises in preparation and implementation of IPO. It was implemented most extensively in metallurgy, power engineering enterprises, financial sector and investment companies.

On a par with industries where the enterprises use value based management for a relatively long time, there are industries where these methods are only being tested. For example, consolidation and development of trade companies, as one of the trends of modern economy development, contributed to formation of interest in this trade business concept from mid-2000-ies.

The characteristic features of organization of value based management, as well as the value parameter used, are usually a corporate trade secret. In the absence of information on these characteristics by industry, one can rely only on indirect information obtained from companies (financial reporting, strategic documentation, reports to shareholders and investors, etc.). One may conclude, based on the analysis of this information, that many companies use *financial value parameters regardless of the industry sector* (the most popular of them are economic profit, economic value added, shareholder value added, etc.). The industry specificity is traced in decomposition of factor models. Large

companies use assessment of financial markets in analysis of their state, but important managerial solutions are confirmed by reports of professional valuers.

The effected analysis makes it possible to identify **the main specific features** of realization of the value based management concept in the industry aspect in Russian companies:

- Most companies who have implemented and successfully use the VBM concept in Russia are in the industries that show high efficiency in implementation of the value based management concept in foreign companies.
- The breadth and depth of implementation of the concept varies by industry, but is uniform within the industry in the like companies.
- The choice of strategic direction of development of industry enterprises is a factor that has a significant impact on the systematic implementation of VBM concept.
- The specificity of the industry does not influence much the choice of value based management factors – it depends more on the scale of the enterprise, management structure, availability of foreign investors. The specificity of the industry is shown in decomposition of cost parameters down to key factors (value drivers).

Bibliography

1. Copeland T. The Value of Companies: Measuring & Managing. / Copeland T., Koller T., Murrin J. – 3rd ed., Rev. and add., trans. from English. – M. : Olymp-Business, 2005. – 576 p.
2. Sobolev M. Strategic management as a basis of success of companies. URL : www.sphinx-dv.ru/node/174.

ТЕХНИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Г. А. Баяскаланова, А. Б. Баяскаланов

Иркутский государственный технический университет,
г. Иркутск, Россия

Summary. Highlighted in high-tech sectors of the national economy, acting to date. Assessed the state of the basic production assets of high-tech production, as their technical and technological level of development almost directly dependent production capabilities in the production of competitive production.

Key words: basic and production funds; high-tech manufacturing; industry; wear of advanced manufacturing technology.

Россия стремится укрепить свои позиции в мировом сообществе и занять достойное место среди развитых стран. Какое место займёт Россия, во многом зависит от уровня развития её экономики в целом и наукоёмкого, высокотехнологичного производства в частности. Развитие высокотехнологичного производства во многом зависит от состояния его материально-технической базы. В связи с этим особое значение имеет объективная оценка состояния основных производственных фондов промышленных предприятий России, так как от их технического и технологического уровня развития практически напрямую зависит качество и себестоимость выпускаемой продукции. Следовательно, основные производственные фонды в сложившихся экономических условиях выступают в качестве важнейшего фактора, определяющего возможности производства в выпуске конкурентоспособной продукции.

В международной статистике высокотехнологичными считаются те отрасли, в отгруженной продукции которых доля затрат на отраслевую науку составляет не менее 4,5–5 %, а высоконаукоёмкими отраслями – свыше 10 % [3]. Опираясь на это мнение, определим высокотехнологичные отрасли отечественной экономики, действующие на сегодняшний день.

Из данных Росстата следует, что к наукоёмкому, высокотехнологичному комплексу можно отнести только два направления: связь (4,62 %) и научные исследования и разработки (24,69 %) [5]. Прочие показатели значительно ниже мировых. Столь низкое значение данных показателей может быть обусловлено соображениями, как национальной безопасности, так и проблемами модернизации российской экономики.

По удельному весу затрат на технологические инновации в общем объёме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг выделим следующие виды экономической деятельности высокотехнологичного производства (табл. 1) [5].

Таблица 1

Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объёме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг по видам экономической деятельности высокотехнологичного производства, в %

| Вид экономической деятельности | Годы | | | |
|--|------|------|------|------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Химическое производство | 3,12 | 2,19 | 1,99 | 2,53 |
| Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий | 3,93 | 2,57 | 2,47 | 2,39 |
| Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования | 3,07 | 3,10 | 2,82 | 3,75 |
| Производство транспортных средств и оборудования | 3,13 | 3,16 | 1,96 | 2,44 |
| Прочие производства, не включённые в другие группировки обрабатывающих производств | 2,49 | 3,52 | 3,53 | 2,99 |

Выяснив ранее, что перспективы развития российской экономики в значительной мере зависят от технического и технологического уровня развития основных производственных фондов, охарактеризуем, произошедшие с ними за последние годы изменения и проведём общую оценку их текущего состояния.

Все качественные изменения, происходящие в период использования объекта основных производственных фондов, можно проследить через его износ.

Динамика износа основных фондов предприятий высокотехнологичного производства России представлена на рис. 1 [5].

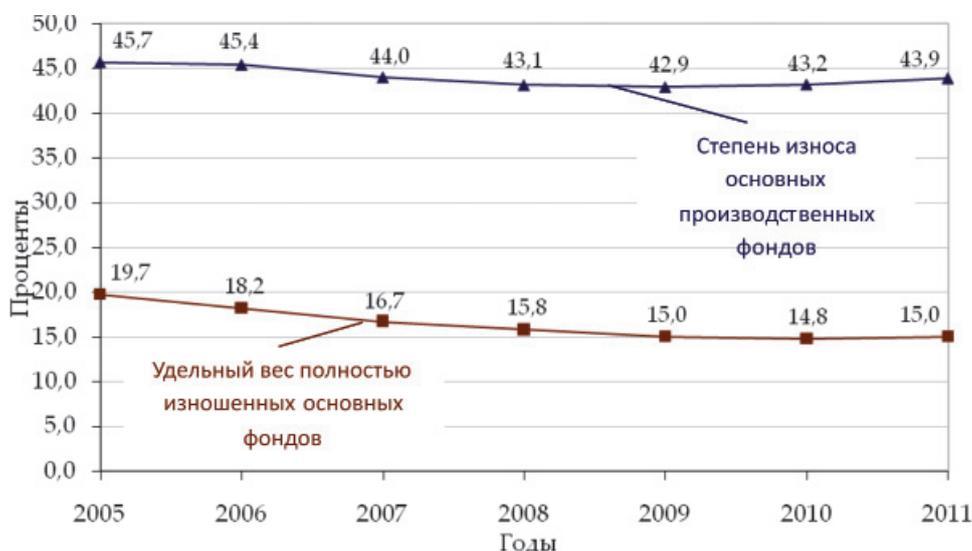


Рис. 1. Степень износа и доля полностью изношенных основных производственных фондов высокотехнологичного производства, на конец года, в %

Из представленных данных следует, что материально-техническая база высокотехнологичного производства существенно изношена. Наиболее высокая степень износа наблюдается в производстве транспортных средств и оборудования, на конец 2011 г. он составил 49,3 %, при этом удельный вес полностью изношенного оборудования составил 16,9 %. (рис. 2) [5; 2].

Наряду с возрастанием степени износа основных производственных фондов наблюдается ухудшение возрастной структуры основных производственных фондов промышленности (табл. 2) [5; 2].

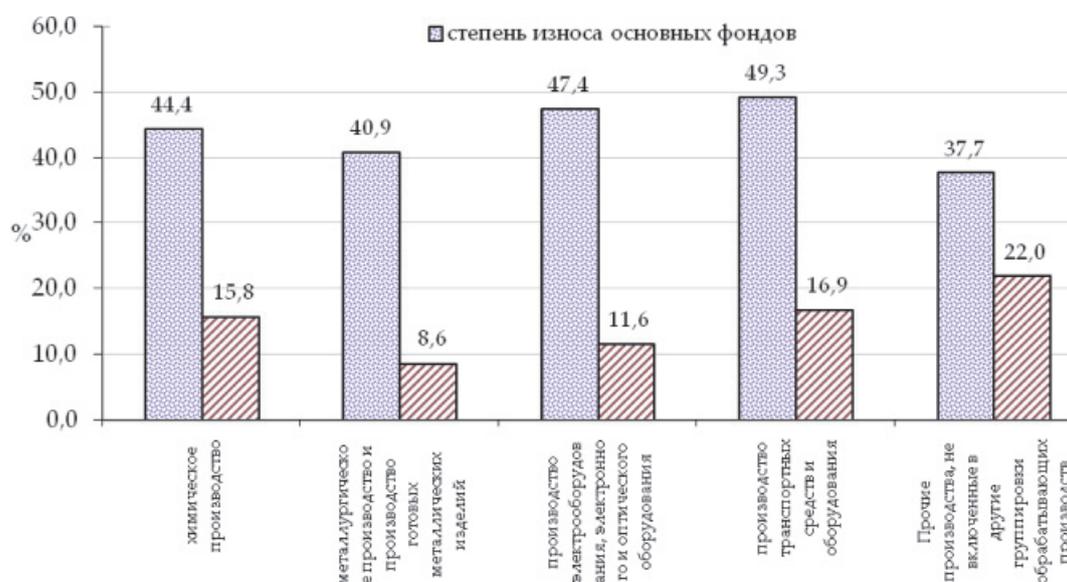


Рис. 2. Степень износа и доля полностью изношенных основных производственных фондов по отраслям высокотехнологичного производства России, на конец 2011 года, в %

Таблица 2

Возрастная структура основных средств в промышленности России (по данным выборочного обследования инвестиционной активности организаций), в %

| Вид основных фондов | Основные фонды в возрасте, лет | | | | | | |
|-----------------------|--------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|----------|
| | до 5 | 5–10 | 10–15 | 15–20 | 20–30 | 30–50 | свыше 50 |
| 2011 год | | | | | | | |
| Здания | 4,0 | 5,0 | 6,0 | 9,0 | 23,0 | 37,0 | 4,0 |
| Сооружения | 7,0 | 8,0 | 7,0 | 13,0 | 28,0 | 21,0 | 2,0 |
| Машины и оборудование | 14,0 | 24,0 | 26,0 | 13,0 | 15,0 | 4,0 | X |
| Транспортные средства | 20,0 | 30,0 | 22,0 | 12,0 | 6,0 | X | X |
| 2010 год | | | | | | | |
| Здания | 5,0 | 5,0 | 6,0 | 9,0 | 25,0 | 33,0 | 5,0 |
| Сооружения | 7,0 | 7,0 | 8,0 | 12,0 | 24,0 | 25,0 | 2,0 |
| Машины и оборудование | 15,0 | 22,0 | 26,0 | 14,0 | 14,0 | 5,0 | X |
| Транспортные средства | 19,0 | 32,0 | 20,0 | 13,0 | 5,0 | X | X |

Приведённые данные свидетельствуют о том, что средний возраст машин и оборудования составляет 13 лет (доля оборудования с возрастом до 10 лет составляет 38%). Для сравнения, в США она составляет 65% [4, с. 6].

Необходимость ускоренного обновления парка машин и оборудования вызывается еще и ухудшением их возрастной технологической структуры (табл. 3) [5; 2].

По данным за 2011 год доля передовых производственных технологий в производстве, обработке и сборке, использующихся менее трёх лет, в России составила 32,5%, тогда как пороговое значение, принятое в мировой практике, равно ~65% [1, с. 15]. За анализируемый период в обрабатывающей промышленности наблюдается общее снижение показателя использования передовых производственных технологий на 13,2%.

Таблица 3

Структура используемых передовых производственных технологий¹, в %

| Показатель | Доля прогрессивных технологий, использовавшихся в течение, лет | | | |
|----------------------------------|--|------|-------|-----------|
| | до 1 года | 1–3 | 4–5 | 6 и более |
| Обрабатывающая промышленность | | | | |
| 2011 год | 8,4 | 43,6 | | 48,0 |
| 2010 год | 8,3 | 44,5 | | 47,2 |
| Темп роста | 87,7 | 85,1 | | 88,2 |
| Производство, обработка и сборка | | | | |
| 2011 год | 11,9 | 20,6 | 16,9 | 50,6 |
| 2010 год | 8,5 | 21,6 | 16,0 | 53,8 |
| Темп роста | 134,6 | 91,8 | 102,1 | 90,6 |

Сложившееся положение является одной из важнейших экономических угроз для конкурентоспособности российской промышленности в будущем.

Библиографический список

1. Балацкий Е., Забелин О. Инструменты амортизационной политики в системе регулирования промышленных инноваций // Общество и экономика. – 2005. – № 5. – С. 13–35.
2. Бяскаланова Т. А. Обновление основных производственных фондов промышленности России : моногр. – Иркутск : Изд-во ИрГТУ, 2010. – 144 с.
3. Высокотехнологический комплекс России. URL : <http://newsruss.ru> (дата обращения: 09.10.2013).
4. Попеско А. И. Ступин А. В., Чесноков С. А. Износ технологических машин и оборудования при оценке их рыночной стоимости : учеб. пособие. – М. : ОО «Российское общество оценщиков», 2002. – 241 с.
5. Росстат. URL : <http://www.gks.ru> (дата обращения: 09.10.2013).

¹ Согласно данным Госкомстата, под передовыми производственными технологиями понимаются технологии и технологические процессы, включающие машины, аппараты, оборудование и приборы, основанные на микроэлектронике или управляемые с помощью компьютера и используемые при проектировании, производстве или обработке продукции [5].

III. МЕЖДУНАРОДНЫЕ, ВНУТРИГОСУДАРСТВЕННЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ФОРМЫ И ВИДЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Т. Г. Дудкина, В. А. Якушина

Дальневосточный федеральный университет,
г. Арсеньев, Приморский край, Россия

Summary. In this article the concept of foreign economic activity, its legal regulation in the Russian Federation is shown, the basic principles of this regulation are revealed, and forms and foreign economic activity are reflected.

Key words: foreign trade activities; foreign trade; import; export.

Становление рыночных отношений в стране побуждает заново подойти к формированию учёта на конкретных участках финансово-хозяйственной деятельности организаций, в том числе учёта внешнеэкономической деятельности и налогообложения.

Внешнеэкономическая деятельность – внешнеторговая, инвестиционная и иная деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность представляет экономические отношения между предприятиями различных стран, созданные на обоюдовыгодных условиях, предусмотренных контрактами, по осуществлению товарных, финансовых, инвестиционных, информационных и других транзакций через границу с использованием в расчётах иностранной валюты в соответствии с международными правилами.

Изменение законодательства Российской Федерации приводит к преобразованию всей внешнеэкономической деятельности страны.

Концепция Федерального закона № 173 – ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» предусматривала поэтапную либерализацию валютного законодательства РФ по мере экономического развития страны, роста устойчивости платёжного баланса и упрочнения валюты РФ [4].

Нормативное регулирование внешнеторговых сделок проводится на основе принципов международного права, национального законодательства каждого контрагента сделки, а также условий внешнеторгового договора купли-продажи, именуемого контрактом, которые определяются по соглашению сторон в рамках действующего международного и национального права и закрепляются в контракте.

Законодательное регламентирование экспортно-импортных сделок формирует правовую базу для создания взаимовыгодных отношений между сторонами внешнеторгового контракта, а также с государственными органами обеих сторон, что влияет на особенность отражения операций в бухгалтерском учёте, а также на налоговые последствия от проведения таких сделок для российских участников внешнеэкономической деятельности [1].

Международные принципы во всех странах имеют преимущество перед внутригосударственными, эта норма закреплена и в Конституции Российской Федерации. Правила межнационального права, регулирующие международные договоры купли-продажи, содержатся в международных соглашениях – двусторонних или многосторонних. Двусторонние соглашения касаются порядка расчётов между странами «соглашения о платежах», чётко определенных взаимных поставок товара (определяют условия этих поставок), порядок налогообложения и др.

Государственное регулирование внешнеторговой деятельности базируется на принципах и нормах, закреплённых в Конституции РФ и осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности», другими законами и иными нормативно-

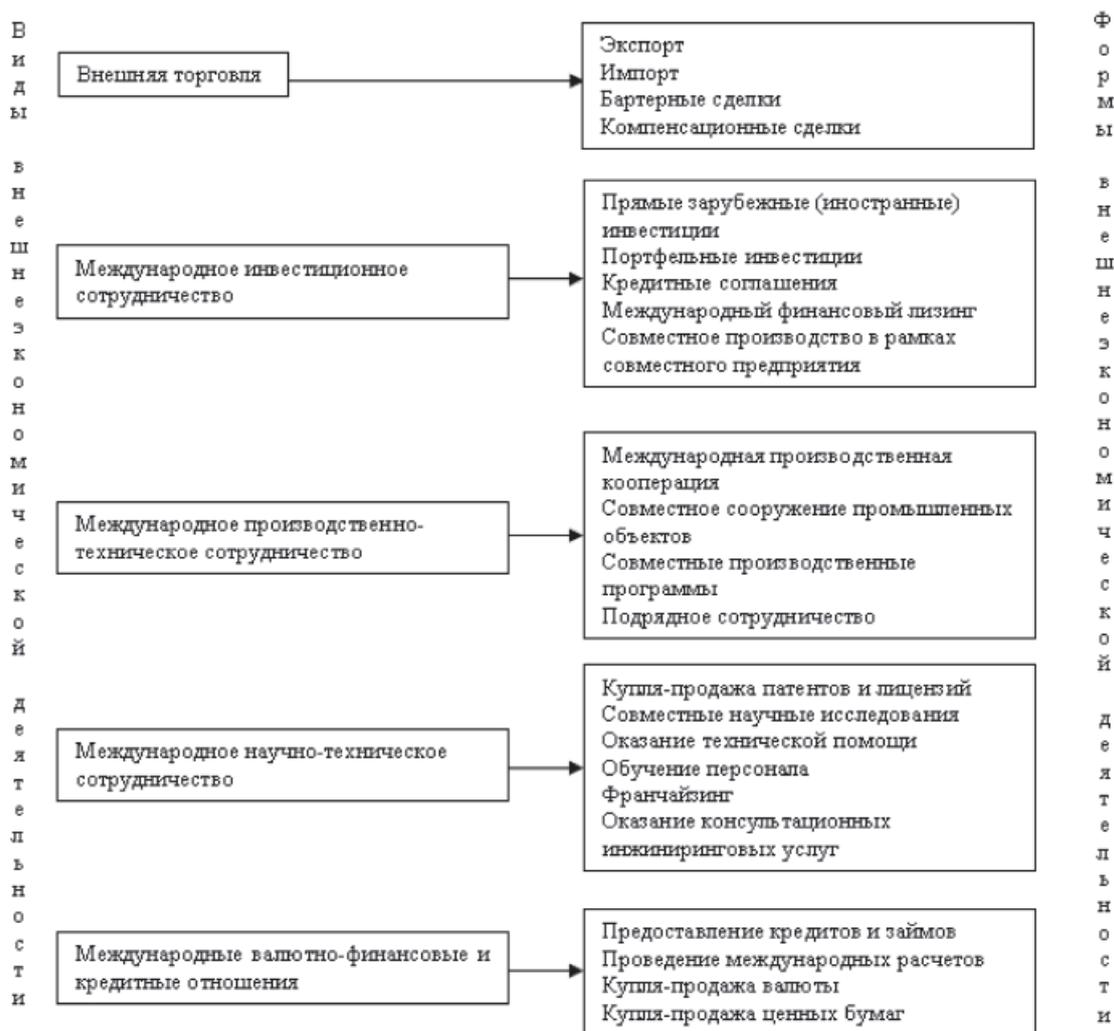
правовыми актами РФ, а также общепризнанными принципами и нормами международного права и международными договорами РФ.

Основными принципами государственного регулирования внешнеэкономической деятельности являются:

- 1) защита государством законных интересов и прав российских производителей и потребителей товаров, работ, услуг;
- 2) равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности;
- 3) единство таможенной территории РФ;
- 4) обоснованность и объективность применения мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности;
- 5) исключение неоправданного вмешательства государства или его органов во внешнеторговую деятельность и нанесения ущерба участникам внешнеторговой деятельности и экономике России;
- 6) единство применения методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности на всей территории России.

В мировой практике известно около двадцати форм экономического сотрудничества, при этом многие из них используются в сочетании с другими формами. Каждая форма имеет свои экономические и организационные особенности, правильное владение которыми в конкретных ситуациях обеспечивает наибольшую отдачу для российской стороны.

Внешнеэкономическая деятельность организации может осуществляться в различных видах и формах, представленных на рисунке.



Виды и формы внешнеэкономической деятельности

Основой внешнеэкономической деятельности является внешняя торговля, включающая экспорт и импорт различных товаров в материально-вещественной форме, операции по обмену товарами, оказание различных услуг, выполнение работ при сотрудничестве с иностранными контрагентами и т. д.

Всё большую значимость получает инвестиционное сотрудничество с иностранными партнёрами – вовлечение иностранных инвестиций в российский бизнес и инвестирование за рубежом.

Значимую роль при инвестиционном сотрудничестве приобретает лизинг. К нему относится, с одной стороны, передача в аренду российскими арендодателями (лизингодателями) различной машинотехнической продукции, транспортных средств и иных объектов иностранным арендаторам (лизингополучателям), а с другой стороны, аренда российскими участниками внешнеэкономической деятельности машин, оборудования и иных изделий у иностранных лизингодателей, а также на условиях финансового лизинга [3].

Таким образом, на практике сложно провести чёткую границу между видами и формами внешнеэкономической деятельности. Формы внешнеэкономической деятельности характеризуются большим разнообразием и подвижностью.

Внеэкономическая деятельность предприятий реализуется путём заключения международных контрактов. Во внешнеэкономической деятельности, прежде всего, выделяют операции по обмену товарами, где заключаются сделки по экспорту, импорту товаров, по встречной торговле, представленные в таблице [4].

Виды внешнеторговых сделок

| Виды внешне-торговых сделок | Ведение внешнеэкономической деятельности |
|-----------------------------|---|
| Экспорт | <ol style="list-style-type: none"> 1. Совокупность множества коммерческих операций по продажам и вывозу за границу капитала и товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту. 2. Вывоз с территории России товаров (работ, услуг) без обязательства по обратному ввозу. |
| Импорт | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ввоз в страну иностранных товаров или капитала в форме предоставления кредитов и займов. 2. Ввоз на таможенную территорию России из-за границы товаров (работ, услуг) без обязательства об обратном вывозе. |
| Реэкспорт | <ol style="list-style-type: none"> 1. Вывоз (перепродажа) ранее вывезенного товара без его переработки на территории России. 2. Значительная часть реэкспортных операций осуществляется на территории «свободных зон» (вне таможенной территории данной страны). 3. Предметом реэкспорта являются шерсть, кожа, цветные металлы, пищевые продукты и другие. |
| Реимпорт | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ввоз ранее вывезенного отечественного товара (непроданного, забракованного), не подвергающегося переработке на иностранной территории. 2. В реимпорт не включается возврат товаров, не предназначавшихся для продажи и поставленных на условиях временного ввоза (на выставку, консигнацию и другие). |
| Встречная торговля | <ol style="list-style-type: none"> 1. Товарообменные операции, условия которых предусматривают встречные обязательства продавцов купить у покупателя товары на часть или полную стоимость продаваемых товаров. 2. Подразделяется на бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные соглашения, клиринг, офсетные сделки и служат для достижения баланса экспортно-импортных операций. |

При совершении внешнеторговых сделок российские участники внешнеэкономической деятельности должны руководствоваться требованиями национального законодательства относительно формы контракта; который должен оформляться в письменном виде [2].

Возможно составление одного документа и подписание его сторонами; разрешается обмен документами с использованием почтовой, телеграфной, электронной и иной связи, если она позволяет установить, что документ исходит от стороны

по договору (можно обмениваться текстом единого контракта в целях его подписания; можно направить оферту и получить акцепт). Гражданским кодексом Российской Федерации договор также признается заключённым в письменной форме, если сторона, получившая письменную оферту, в течение срока, отведённого для её акцепта, выполняет указанные в ней условия (например, отгрузка товара, перечисление в оплату денежных средств). Однако российские предприятия не могут использовать во внешнеэкономических сделках последний вариант, так как в этом случае невозможно выполнить требования таможенно-банковского валютного контроля.

Библиографический список

1. Бухгалтерский учёт, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности : учеб. / под ред. Ю. А. Бабаева. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2010. – 395 с.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
3. Учёт, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности : учеб. пособие / под ред. В. И. Бариленко. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 368 с.
4. О валютном регулировании и валютном контроле : Федеральный закон Российской Федерации № 173 – ФЗ от 10.12.2003 г.

GLOBALIZATION IN WORLD ECONOMY

A. M. Garifullina, I. R. Ilyasova

Bashkir State University, Ufa, Bashkortostan, Russia

Summary. Globalization is objective process of formation, development and action of new world, global system. Undoubtedly, consequences of globalization can carry both positive, and negative character, however to it isn't present alternative.

Key words: globalization; economy; national.

One of distinctive features of the world economy of the second half of the XX century is intensive development of the international economic relations (IER). There is an expansion and deepening of the economic relations between the countries, groups of the countries, the economic groups, the separate organizations. The mechanism of realization of MEO is improved and reconstructed. These processes are shown in deepening of the international division of labor, internationalization of financial and economic communications, globalization of the world economy, increase in openness of national economies, their complementarity and rapprochement, development and strengthening of regional international structures.

One of the major realities, existing in system of the international relations and within world politics during the modern period, the globalization tendency is. Globalization is objective process of formation, development and action of new world, global system. In a basis of process of globalization deepening of relationship and interdependence in all branches of system of the international relations is put. First of all, it should be noted that globalization – concept polydirectional. Globalization (in wide value) is an objective natural process of integration of mankind in a whole. Globalization is shown that social processes in one part of the world in the increasing degree define the events in other parts of the world. There is a space compression, time is pressed, geographical and interstate boundaries become more and more easily surmountable.

Globalization (in narrow sense) (liberal globalization) is the sort of geopolitics directed on distribution of the cultural influence from any country or several countries for the whole world.

Globalization is a qualitatively new stage of development of the world economy which defining factors are domination of multinational corporations, the financial capital and redistribution on this basis of economic and political functions between the national states, multinational corporations and the international organizations [2, p. 498].

For cultural globalization rapprochement of business and consumer culture between the different countries of the world and growth of the international communication is characteristic. On the one hand, it leads to promoting of separate types of national culture worldwide. On the other hand, the popular international cultural phenomena can

force out national or turn them into the international. Many regard it as loss of national cultural values and fight for revival of national culture.

Modern movies come out at the same time in many countries of the world, books are translated and become popular in readers from the different countries. The huge role in cultural globalization is played by universal distribution of the Internet. Besides, every year the increasing distribution receives the international tourism.

Globalization is quite often identified with Americanization that is connected since the XX century which has amplified in the second half by influence of the USA in the world. Hollywood makes the biggest part of all world movies. In the USA world corporations originate: Microsoft, Intel, AMD, Coca-Cola, Procter&Gamble, Pepsi and many others. McDonald's because of the prevalence in the world became a peculiar symbol of globalization. Comparing the prices in the different countries on BigMac sandwich from local restaurant McDonald's, the Economist magazine analyzes purchasing power of different currencies (the Big Mac index).

However in globalization make the contribution and other countries. For example, one of globalization symbols – IKEA – appeared in Sweden. The popular service of instant messages of ICQ was let out for the first time in Israel, and the known program for IP-telephony Skype was developed by Estonian programmers

The majority of disputes and publications on subjects of globalization affect economic aspects of this major problem, and also «the general questions»: whether it is reversible, what part of the globe it will capture and whether will lead to establishment of the uniform unified model of economy, the state, culture. The definition offered by IMF, is attached only to the economy sphere: it «growing interdependence of the countries of the world thanks to increase in volume of the international address of goods and services, streams of the capitals, and also more dynamic distribution of technology».

Many researchers and publicists recognize, however, that globalization brings important changes not only in the economy sphere, but also the international relations.

Criticism of globalization. Globalization criticize not only antiglobalists and some politicians (for example, Hugo Chávez), but also a number of economists and scientists. For example, known economist Joseph Stiglitz wrote some books which contain sharp criticism of globalization. Stiglitz proves on the numerous facts and examples that she destroys the industry, promotes growth of unemployment, poverty, slows down scientific and technical progress and aggravates an ecological disaster on a planet. It criticizes policy of global institutes: The WTO, IMF – which, in his opinion, use globalization and its ideology (free trade, a free access to raw material resources, world patent law, use as world currencies «paper» dollar and euro, intervention of the international institutes in domestic policy etc.) in interests of several most developed states, to the detriment of the majority of the countries on a planet. Some authors specify that globalization promotes birth rate falling. Others claim that globalization is used by the USA as the tool for easing or destruction of the geopolitical opponents. The third specify that globalization promotes growth of speculative economy, monopolization of production and sale of goods and wealth redistribution in favor of small group of people («world ruling class»).

While supporters of globalization claim that all modern processes and the related negative phenomena have natural character and they can't be operated, critics of globalization, on the contrary, are convinced that the large states are able to reduce negative influence of the last considerably. In their opinion, it can be reached by means of reasonable protectionist policy in all areas: in the field of foreign trade, movement of the capitals, immigration – and also by means of reform of world currency system. Formation of 10–20 national or regional economies («free trade zones») which have to be protected from negative influence of global economy by means of protectionism and gold (or «raw») the standard as bases of establishment of exchange rates can become alternative to modern global economy, in their opinion.

The relation to globalization as experts, and all inhabitants of our planet very ambiguously, and at times and is opposite. It is connected with the different points of view on consequences of globalization processes in which one see serious threat to world economic system, and others see means of further progress of economy. Undoubtedly, consequences of globalization can carry both positive, and negative character, however to it isn't present alternative.

Bibliography

1. Post-industrial world and globalization processes // World economy and international relations. – 2000.
2. Anisimov A. A. Artemyev N. V., Tikhonov O. B. Macroeconomic. – 2011. – 598 p.
3. Wikipedia : Free encyclopedia. Globalization [Electronic resource]//<http://ru.wikipedia.org/wiki/Globalization>.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЦЕННОСТЕЙ ЧЕЛОВЕКА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

З. И. Латыпова

Башкирский государственный университет, г. Уфа,
Республика Башкортостан, Россия

Summary. Process of becoming of social life the person in conditions of becoming a consumer society in modern Russia is considered. Processes of erosion of structure values the person are staticized. Various strategy of consumption are considered as the key mechanism of social positioning the person.

Key words: person; a consumer society; consumerism; valuable orientations; individualism; a pragmatism.

Современная глобализация привела к неизбежному перемещению производства к дешёвым источникам труда, существенно изменив идеологию развития многих компаний. Соответственно стали изменяться и структуры потребительских рынков, которые сейчас всё в большей степени основываются на элементах консьюмеристской культуры, что в свою очередь, в значительной степени изменило характер потребления, всё в большей степени переводя этот процесс в коммуникационную сферу, и повышая его стандарты [1, с. 28].

Отличительным признаком современного общества не является потребление само по себе. Феномен потребления в современном обществе не ограничивается его функциональными границами, но отсылает к определённым реакциям и эффектам, имеющим большое значение для формирования и воспроизводства социального порядка.

Потребление сегодня меняет образ жизни человека, который всё больше и больше идентифицирует себя в соответствии со стратегиями не производства, а потребления. Иными словами, полагается, что основные крайности феномена потребительства, ставшие объектом порицания в современной социальной критике, с наступлением постиндустриальной стадии почти полностью нейтрализуются, более того, изменяют свой аксиологический знак [2, с. 203].

Но помимо того, что потребление охватывает всю жизнь человека, оно выступает и в качестве тотальной организации повседневности. Общество потребления является в одно и то же время обществом производства благ и обществом ускоренного производства отношений. Значит, важнейшим признаком общества потребления является то, что современные потребительские процессы обеспечивают порядок знаков и интеграцию группы, то есть выступают системой идеологических ценностей и коммуникативной системой, а также структурой отношений.

Поэтому, в обществе потребления никогда не потребляется объект сам по себе, но всегда манипулируют объектами как знаками, которые отличают человека или присоединяют его к определённой группе. Исходя из этого, постоянная смена маркетинговых стратегий и технологий, постоянное усовершенствование продукции составляет важный признак этого общества, обуславливающий изменение характера адаптивных стратегий человека, идентифицирующего и позиционирующего себя в этих социальных условиях.

Следует заметить, что конкуренция в обществе потребления разворачивается не только среди производителей за потребителя, она также существует и между самими потребителями. Личность стремится потреблять так, чтобы не отставать от других, а с другой стороны – не сливаться с массой. На уровне индивидуального и массового сознания формируются устойчивые стереотипы рефлексивного потребления. Его направленность во многом обусловлена уровнем благосостояния человека. Таким образом, характер этого процесса презентует социально-статусные

возможности субъекта, но порой отнюдь не реальные, а мнимые – имитирующие потенциал его социальности через призму вещественных атрибутов, без которых он растворяется в серой массе, наполняющей обыденность.

На наш взгляд, приведённые позиции вполне позволяют утверждать то, что прежние социокультурные регулятивы уже во многом приданы остракизму самой социальной реальностью, а новые пока ещё не способны в полной мере выполнять функции адекватных механизмов социальной консолидации в процессе согласования разнонаправленных интересов людей. Последнее обстоятельство также является выраженным признаком аномии. Отсутствие, или простая неясность норм, целей и ценностей позиционирования современного субъекта, свидетельствует о его социальной дисфункциональности. Потому что он утрачивает чувство сопричастности к общности, к проблемам других, что влечёт его в зону отчуждённости, обособленности, ценностного вакуума.

Но если ценностные признаки вещи не до конца отрефлексируются субъектом, если он не распредмечивает вещь в процессе потребления, то и данный обмен не может быть эквивалентным. Это означает, что аномичный субъект потребляет только вещи, но не их смыслы и функции. Таким образом, происходит банальное накопление вещей, когда не их ценность, а их цена; не их качество, а количество обуславливают возможность презентации «социального» потенциала субъекта и его статусных претензий.

Библиографический список

1. Кащенко А. Трансформация социокультурных ценностей постсоветской России как социально-философская проблема // Ценностные основания человеческой деятельности : сборник научных трудов. – Новосибирск, 1999.
2. Курлов А. Б. Философия предпринимательства. – Уфа : Китап, 2007.

КУЛЬТУРНЫЕ СТАНДАРТЫ В УСЛОВИЯХ МЕЖКУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Г. Г. Лашук, И. В. Рутковский

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы,
г. Гродно, Беларусь

Summary. The process of globalization influences economy most of all. Today we endure internationalization of economic life that demands direct dialogue from representatives of different cultures.

Key words: international marketing; cultural standards; international communication.

Проблема межкультурного менеджмента возникает в связи с растущей интернационализацией и глобализацией экономики, ростом конкуренции на мировых рынках, что требует от представителей разных культур прямого общения, взаимодействия и кооперирования. При этом часто возникают трудности, недоразумения, а порой и конфликты при осуществлении международных проектов. Причинами этого могут быть различные нормы поведения, представления о ценностях, способы общения, а также недостаточные языковые знания. Благополучие предпринимателя, отрасли и в целом всей страны сегодня зависит от того, насколько серьёзно учитываются межкультурные различия при подготовке и проведении встреч и переговоров.

Немецкий психолог Александр Томас проводил активные исследования в области межкультурной коммуникации и интересовался также понятием «культурные стандарты». Согласно А. Томасу, культурные стандарты – это все виды восприятия, мышления, оценки и действия, которые большинство представителей определённой культуры считают нормальными и типичными лично для себя и для других.

Например, чтобы преуспеть на немецком рынке, необходимо учитывать такие немецкие культурные стандарты, как монокронное чувство времени, функциональная иерархия, чувство собственного достоинства, деловитость. Немцы стараются разделять чувства и объективные факты. Особенно в профессиональной

жизни они ведут себя нейтрально и по-деловому. Во время переговоров они больше всего ценят спокойный, деловой подход к вопросам. С партнёрами немцы говорят также прямо, открыто и однозначно. Они не терпят неясности и неопределённости. Немцев можно характеризовать такими понятиями, как точность, порядок, корректность, перфекционизм, формализм, основательность, любовь к деталям. С партнёрами немцы не боятся спорить, указывать на чужие ошибки и исправлять их. Очень высоко ценятся коллегиальность и сотрудничество, возможность обмениваться мнениями и идеями о ходе выполнения работ.

Культурные стандарты различаются в зависимости от национального менталитета. Правда, разные культуры могут проявлять идентичные стандарты, но каждый раз они выполняют разные функции и эффективны в разных областях действий.

Для достижения успеха на любом рынке очень важно не только прочувствовать основные идеи межкультурного менеджмента, не только знать культурные стандарты или даже язык иностранного партнёра, но и уметь использовать эти знания на практике для построения эффективных и взаимовыгодных отношений между деловыми партнёрами разных стран.

Библиографический список

1. Thomas A. (Hrsg.) : Psychologie des interkulturellen Handelns / A. Thomas. – Göttingen : Hogrefe, 1996.

ОРГАНИЗАЦИЯ СТРАН-ЭКСПОРТЁРОВ НЕФТИ НА МИРОВОЙ РЫНОК В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Ю. И. Петрова, Л. Р. Добрина, А. И. Широкова

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия

Summary. The issue of development and position of the OPEC countries is relevant today as the development of Russia is now directly depends on exports of oil and other mineral resources. Experience in other countries has been formed many decades will also help us to understand the path that should guide the development of Russia, to make the future of our country as best as possible.

Key words: OPEC; experience; forecast; exports; imports; oil; rate of growth; the indicators; the U.S.; Saudi Arabia.

Большинство современных экономистов обращают внимание на развитие стран, входящих в ОПЕК, а именно на уровень мировых цен на нефть и на политику данной организации. Так как российский бюджет определяет мировая цена на нефть, то именно по данному показателю можно оценить уровень жизни в России и придётся ли опять брать обременительные кредиты за рубежом.

ОПЕК (организация стран-экспортёров нефти) (Organization of the Petroleum Exporting Countries) – добровольная межправительственная экономическая организация, задачей и главной целью которой является координация и унификация нефтяной политики своих государств [3].

Вопрос развития и положения стран ОПЕК сегодня является актуальным, так как развитие России сейчас практически напрямую зависит от экспорта нефти, а также других минерально-сырьевых ресурсов. Опыт других стран, складывающийся на протяжении многих десятилетий, также поможет нам понять путь, по которому следует направлять развитие России, чтобы сделать будущее нашего Отечества как можно отчётливее и «светлее».

В течение последней трети прошлого и начала текущего столетия мировой рынок нефти существенно изменялся по своему характеру. Так, по результатам анализа трансформации форм и методов мировой торговли нефтью, изменения принципов ценообразования на мировом рынке нефти можно выделить четыре характерных этапа его развития: первый (до 1973 г.) – главенства нефтяных компаний – «Семи сестёр» [2], который характеризуется наличием практически полного контроля над ценами с их стороны (типичное трансфертное ценообразование); второй (1973–1986 гг.) – резкого возрастания влияния ОПЕК в результате национализации её странами-членами нефтедобывающих компаний, который

характеризовался резким ростом мировых цен на нефть; третий (1986–2001 гг.) – снижения влияния ОПЕК вследствие появления на рынке новых крупных экспортёров (Россия, Норвегия, Мексика), постепенного увеличения объёмов биржевой торговли нефтью; четвёртый (с 2001 г.) – повсеместной либерализации международной торговли нефтью, который характеризуется резким увеличением объёмов биржевой торговли «бумажной нефтью», при этом исключительно большое влияние на ценовую динамику начинают оказывать спекулятивные сделки и операции по хеджированию.

На сегодняшний день в ОПЕК входят следующие страны: Алжир, Ангола, Эквадор, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Нигерия, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ, Венесуэла.

Тем не менее, мировой рынок нефти всё также считается довольно монополизированным, так как на 18 крупных компаний по добыче нефти приходится лишь 60 % мировой добычи, и только 5 из них являются частными компаниями, в то время как остальные – государственными. Интересно при этом, что самые крупные государственные компании обладают более высокими уровнями обеспеченности запасами нефти, когда уровень крупных частных компаний составляет от 8 до 13 лет.

Вопрос развития и положения стран ОПЕК сегодня является актуальным, так как развитие России сейчас практически напрямую зависит от экспорта нефти, а также других минерально-сырьевых ресурсов. Опыт других стран, складывающийся на протяжении многих десятилетий, также поможет нам понять путь, по которому следует направлять развитие России, чтобы сделать будущее нашего Отечества как можно отчётливее и «светлее».

Библиографический список

1. Ближний Восток и экономическая политика: приоритет экономики или политики? // Руйя – Дубай, 1998. – № 1. – С. 25.
2. Бородаевская А. А. Масштабы превыше всего, или новая волна слияний в мировой экономике. – М. : Международные отношения, 2001. – С.74.
3. Бутова Т. В. Корпоративная социальная ответственность нефтяных компаний (приоритеты и выгоды) // Трубопроводный транспорт. – 2012. – № 2(30).
4. Внешнеэкономический толковый словарь / под ред. И. П. Фаминского. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006.
5. Восток/Запад: Региональные подсистемы и региональные проблемы международных отношений : учеб. пособие / под ред. А. Д. Воскресенского. – М. : МГИМО; РОССПЭН, 2002.
6. Инвест прогноз. URL: <http://www.investprognoz.ru/oil.htm>.
7. Информационный центр Ближний Восток. URL: <http://middleeast.narod.ru/index.htm>.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

З. С. Мухамбетова, К. Е. Шарип

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Республика Казахстан

Summary. In this article the problems of foreign trade, incomes and outgoings of custom union countries considered. This article annotate the prediction of the activities.

Key words: custom union; foreign trade; permanent budget.

На пространстве бывшего Советского Союза осознали первостепенную важность интеграционных процессов, способных в перспективе принести ощутимую и долгосрочную выгоду для их участников. Это очень актуально в условиях мирового финансового кризиса, когда государства ищут различные способы минимизации возможных потерь для национальных экономик и пути дальнейшего развития. XX век ознаменовал появление новой формы межгосударственной экономической интеграции – таможенных союзов.

Для Белоруссии, Казахстана, России бесспорным геополитическим и экономическим приоритетом явилось формирование полноценного таможенного союза, необходимость действовать сообща, в рамках региональных сообществ с единой системой идейных и экономических ценностей.

Таможенный союз задумывался тремя странами – членами ЕврАзЭС как объединение, в котором отменяются все таможенные пошлины по отношению друг к другу. Между странами – членами союза не будет внутренних границ, что упростит работу бизнеса, передвижение товаров и капитала.

Таможенный союз открывает перед странами дополнительные огромные перспективы. Это активизирует создание совместных производственных коопераций. Беларусь, Казахстан и Россия смогут свободно торговать между собой, будут созданы новые рабочие места, повысится конкуренция на рынках стран. Можно более эффективно использовать транзитный потенциал. Предприятия получают лучшие условия для выхода на международные рынки. Главной причиной экономической интеграции является стремление к повышению экономической эффективности производства. На межгосударственном уровне интеграция происходит путём формирования региональных экономических объединений государств и согласования их внутренней и внешней экономической политики. Взаимодействие и взаимопригодность национальных хозяйств проявляется, прежде всего, в постепенном создании «общего рынка» – в либерализации условий товарообмена и перемещения производственных ресурсов (капитала, труда, информации) между странами.

В рамках ЕврАзЭС получены позитивные результаты в области взаимного сотрудничества в торгово-экономической сфере, либерализации взаимной торговли. В торговле между странами Сообщества практически устранены имевшиеся ограничения и действует режим свободной торговли без изъятий. Проводится работа по формированию единой таможенной территории, гармонизации и унификации национальных внешнеэкономических законодательств государств-членов ЕврАзЭС.

Объём внешней торговли товарами государств – членов Таможенного союза за январь-июнь 2012 г. составил 459,6 млрд долларов США, в том числе экспорт – 302,9 млрд долларов США, импорт – 156,7 млрд долларов США. Стоимостный объём экспорта по сравнению с январем-июнем 2011 г. в текущих ценах увеличился на 9,7%, или на 26,9 млрд долларов США, импорта – на 4,8%, или на 7,2 млрд долларов США. В январе-июне 2012 г. сложилось положительное сальдо внешней торговли товарами в размере 146,2 млрд долларов США. В январе-июне 2011 г. его величина составляла 126,6 млрд долларов США (табл. 1). Объём взаимной торговли составил в январе-июне 2012 года 33,9 млрд долларов США, или 113,2% к уровню января-июня 2011 года. В I полугодии 2012 года по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года доходы консолидированного бюджета увеличились в Беларуси в 2,3 раза, Казахстане на 24%, в России на 12,3%.

Т а б л и ц а 1

Объёмы внешней торговли государств – членов Таможенного союза
в I полугодии 2012 года (млрд долларов США)

| | Экспорт | Импорт | Сальдо | В % к I полугодию 2011 г. | |
|-----------------|---------|--------|--------|---------------------------|--------|
| | | | | экспорт | импорт |
| Таможенный союз | 302,9 | 156,7 | 146,2 | 109,7 | 104,8 |
| в том числе: | | | | | |
| Беларусь | 17,2 | 8,5 | 8,7 | 146,9 | 76,7 |
| Казахстан | 43,5 | 12,0 | 31,5 | 113,5 | 138,2 |
| Россия | 242,2 | 136,2 | 106,0 | 107,2 | 105,0 |

Консолидированные бюджеты за рассматриваемый период 2012 года в Беларуси и России были исполнены с профицитом, а в Казахстане – с дефицитом (табл. 2).

В марте 2013 года индекс потребительских цен в целом по ТС и ЕЭП составил 100,3%, с начала года – 102,1%. За год (по сравнению с мартом 2012 года) цены на товары и услуги выросли на 7,8%, что ниже аналогичного показателя в марте прошлого года (9,6%). В марте 2013 года в целом по ТС и ЕЭП годовой рост цен и тарифов на услуги (110,3%) опережал рост цен на непродовольственные товары (105,2%) и товары продовольственной группы (108,9%). Такая тенденция наблюдалась в Беларуси и Казахстане. В России наибольший прирост цен зафиксирован на продовольственные товары.

Таблица 2

Объёмы взаимной торговли государств – членов Таможенного союза
в 1 полугодие 2012 года

| | Млрд долл. США | В % к I полугодию 2011 г. | Удельный вес в объеме, в % |
|-----------------|----------------|---------------------------|----------------------------|
| Таможенный союз | 33,9 | 113,2 | 100,0 |
| в том числе: | | | |
| Беларусь | 8,1 | 112,5 | 24,1 |
| Казахстан | 3,3 | 84,4 | 9,6 |
| Россия | 22,5 | 119,4 | 66,3 |

Таблица 3

Консолидированный бюджет стран Таможенного союза

| Доходы консолидированного бюджета | | | | |
|--|-----------|-------------|-----------|-------------|
| | 2012 г. | | 2011 г. | |
| | I квартал | I полугодие | I квартал | I полугодие |
| Беларусь, млрд белорусских руб. | 34296,9 | 72605,4 | 13129,3 | 30851,1 |
| то же, в % к ВВП | 32,5 | 31,8 | 31,1 | 30,7 |
| Казахстан, млрд тенге | 1382,7 | 3224,5 | 1075,4 | 2606,7 |
| то же, в % к ВВП | 23,1 | 26,1 | 20,8 | 23,7 |
| Россия, млрд российских руб. | 5103,5 | 11101,5 | 4392,5 | 9885,1 |
| то же, в % к ВВП | 37,8 | 39,6 | 37,6 | 40,0 |
| Расходы консолидированного бюджета | | | | |
| | 2012 г. | | 2011 г. | |
| | I квартал | I полугодие | I квартал | I полугодие |
| Беларусь, млрд белорусских руб. | 30887,5 | 68866,1 | 12817,6 | 28987,6 |
| то же, в % к ВВП | 29,3 | 30,2 | 30,4 | 28,8 |
| Казахстан, млрд тенге | 1374,6 | 3305,3 | 1175 | 2721,2 |
| то же, в % к ВВП | 23 | 26,7 | 22,8 | 24,8 |
| Россия, млрд российских руб. | 4583,6 | 8138,3 | 3575,4 | 8138,7 |
| то же, в % к ВВП | 34,0 | 35,5 | 30,6 | 32,9 |
| Профицит, дефицит (–) консолидированного бюджета | | | | |
| | 2012 г. | | 2011 г. | |
| | I квартал | I полугодие | I квартал | I полугодие |
| Беларусь, млрд белорусских руб. | 3409,4 | 3733,3 | 311,7 | 1863,5 |
| то же, в % к ВВП | 3,2 | 1,6 | 0,7 | 1,9 |
| Казахстан, млрд тенге | 8,1 | -80,8 | -99,6 | -114,5 |
| то же, в % к ВВП | 0,14 | 0,65 | 1,9 | 1,0 |
| Россия, млрд российских руб. | 519,9 | 1140,2 | 817 | 1746,4 |
| то же, в % к ВВП | 3,9 | 4,1 | 0,7 | 0,7 |

В Республике Беларусь предусматривается увеличить валовой внутренний продукт в 2020 г. по сравнению с 2005 г. в 2,0–2,3 раза, инвестиции в основной капитал – в 2,4–2,7, продукцию промышленности – в 1,6–1,7, сельского хозяйства – в 1,6, сферы услуг – в 2,3–2,6 раза.

Экономический рост в Республике Казахстан к 2020 г. планируется за счёт реализации планов по диверсификации экономики. Показатели роста перерабатывающих отраслей экономики к планируемому периоду будут больше показателей добывающих отраслей экономики. В планируемом периоде активы Национального фонда составят не менее 30 % к ВВП. Инфляция в прогнозируемый период в среднем будет удерживаться на уровне 5–8 % в год. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума снизится до 8 процентов.

В Российской Федерации планируются среднегодовые темпы роста экономики до 2020 года на уровне 4,4 % в год, прирост промышленного производства составит до 3,4 %, уровень бедности сократится до 9,9 %, произойдёт снижение темпов роста инфляции до 5 процентов.

Библиографический список

1. Евразийское экономическое сообщество. Правовые и экономические основы /под ред. А. И. Манжосова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
2. Социально-экономическое положение государств – членов Таможенного союза и единого экономического пространства в 1 полугодии 2012 года : стат. сб.

ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

А. И. Ныйканбаева

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганды, Казахстан

Summary. This article describes the main problems associated with the customs union. Were considered and proposed solutions to these problems.

Key words: customs union; exports; imports; goods.

Казахстан, имеющий торгово-экономические взаимоотношения практически со всеми государствами мира (192 страны из 202), в последние годы становится зоной всё более нарастающей международной конкуренции и всё чаще сталкивается с жёстким соперничеством.

Это естественно в условиях глобализации. Мировая экономика, динамично разрастаясь, постоянно находится в поиске оптимальных путей развития, как для потребителей, так и производителей. Предприниматели, бизнесмены всех стран добиваются снятия барьеров и препятствий на пути движения своих товаров, особенно на внешние рынки. В нынешнее время требования к уровню открытости национальных экономик значительно возросли. Именно поэтому подписание соглашения по созданию Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России стало новым этапом интеграционного процесса с хорошей перспективой и большим потенциалом жизнеспособности. Что же касается проблем, возникающих в связи с ТС, то их можно и нужно решать [1].

Правительствам стран – участниц Таможенного союза и Единого экономического пространства следует упростить процедуры сертификации товаров, произведённых на территории одной и экспортируемых на территорию другой страны ТС.

Актуальная проблема в Таможенном союзе – повторная сертификация казахстанских товаров. Иными словами, если товар не входит в единый перечень товаров по обязательной сертификации, то он получает сертификацию соответствия в Казахстане. После чего, например, в России импортёры должны вновь получить сертификат соответствия на этот же товар, в противном случае товар не будет разрешён к продаже. Ещё одной проблемой, является разрешительный порядок ввоза продукции для предприятий обрабатывающей промышленности. То есть, если сырьё ввозится на территорию Казахстана из стран ТС, оно ввозится со своим сертификатом соответствия. Но на территории Казахстана это сырьё снова нужно сертифицировать. После чего продукцию, сделанную из этого сырья, необходимо снова сертифицировать. Таким образом, получается двойная, а то и тройная сертификация.

Третьей проблемой является оформление сертификата происхождения на каждую партию товара. До сих пор сохраняется практика, когда экспортёры, поставляя один и тот же товар нескольким заказчикам, каждый раз оформляют сертификат. Например, если товар поставляется пятнадцати поставщикам, то нужно и оформить пятнадцать сертификатов, что трудно поддается логике.

Следовательно, необходимо провести процедуры оптимизации и в большей степени создать условия для активизации сотрудничества между странами Таможенного союза.

Можно предложить, что на межправительственном уровне нужно создать оптимальный механизм сертифицирования, потому что изначально Таможенный союз – это не создание преград, это создание условий для взаимодействия наших бизнес-структур [2].

Кроме того, в рамках функционирования Таможенного союза существует и целый комплекс проблем в налоговой сфере.

Например, когда наши казахстанские экспортёры поставляют товар в страны ТС, подтверждением экспорта товара перед нашими налоговыми органами является подтверждение уплаты НДС импортёрами. А наши экспортёры не имеют каких-то рычагов воздействия на тех же российских импортёров, и это, безусловно, накладывает определённые дополнительные обязательства на наших товаропроизводителей.

Другая проблема заключается в признании даты совершения импорта – в соответствии с установленными нормативно-правовыми условиями дата совершения импорта – это дата пересечения границ. Товаропроизводители говорят о том, что этот пункт необходимо оптимизировать. Например, признать датой совершения импорта дату оприходования на складе, потому что те документы, которые выдаются при пересечении границы, предоставляются транспортным компаниям, а экспортёры не имеют этих документов на руках. Поэтому тут тоже необходимо продумать и в большей степени оптимизировать механизм экспортно-импортных поставок.

Также возникают затруднения при налогообложении железнодорожных перевозок по территории Российской Федерации. Российские железные дороги облагают перевозки для казахстанских товаропроизводителей НДС в размере 18 процентов, поэтому казахстанские бизнесмены сегодня платят из своего кармана практически 30 процентов НДС: 18 – российский НДС плюс 12 процентов – казахстанский. Естественно, это сказывается на росте цен на товары, поэтому те договоренности, которые были достигнуты на межгосударственном уровне по созданию условий для свободного движения товаров и услуг, на деле должны выполняться.

По краткой информации из печати многие товаропроизводители жалуются на то, что с началом работы ТС возросли затраты на администрирование экспортно-импортных операций. То есть при таможенном оформлении поставок имеет место сильнейшая детализация товаров. Всё это приводит к выплате дополнительных сумм для таможенного оформления. Таким образом, излишняя детализация приводит к увеличению добавочных листов, и это «бьёт по карману» [3].

Получается так, что перечисленные административные издержки становятся причиной удорожания продукции казахстанских участников внешнеэкономической деятельности: как импортёров, так и экспортёров. Инфляция 2011–2012 года в годовом выражении превышает 7–8 процентов в стране и в большей степени на неё влияют продовольственные товары. Это является следствием того, что некоторые вопросы межгосударственного сотрудничества сегодня так и остаются не отрегулированными.

Кроме того, можно порекомендовать создать в Казахстане специальный орган по регулированию деятельности малого и среднего бизнеса, опять же в рамках Таможенного союза. Главными задачами данного органа должно стать решение вопросов по устранению административных барьеров для развития МСБ, для создания условий в части повышения его конкурентоспособности и адаптации к новым экономическим условиям, к условиям функционирования Таможенного союза и формирования Единого экономического пространства с 2012 года.

Создание условий для развития предпринимательского сектора в стране – это решение сразу нескольких задач: во-первых, адаптация к новым экономическим условиям, во-вторых, социальные вопросы, создание новых рабочих мест. Поэтому сегодня важнейшим приоритетом в экономической политике Казахстана является осуществление реальной поддержки отечественных товаропроизводителей и создание условий для повышения конкурентоспособности в условиях функционирования таможенного союза.

Библиографический список

1. Таможенный кодекс таможенного союза ТК ТС (ред. от 16.04.2010) Приложение к Договору о Таможенном кодексе таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 года № 17 (ред. от 16.04.2010).

2. Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 года № 99-IV «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 27.04.2012 г.).
3. Ташенова С. Д. Бухгалтерский учёт и анализ внешнеэкономической деятельности // Экономика. – Алматы, 2010. – 160 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И КАЗАХСТАНА

Н. Г. Смолич, Д. Б. Казанцева

Пензенский филиал НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»,
Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия

Summary. The article considers the basic peculiarities, problems and prospects of development of economic relations between Russia and Kazakhstan in a changing world.

Key words: economic cooperation; trade and economic relations; the Customs Union.

Внешнеполитический курс России в двусторонних отношениях с Казахстаном остается в главных своих чертах логическим и последовательным продолжением политики России, проводившейся в предыдущие годы и направленной на выстраивание прочных союзных связей с Астаной как в политике, так и в экономике.

Значение отношений между Россией и Казахстаном выходит далеко за формат сугубо двусторонних связей, поскольку, как совершенно справедливо отмечает директор Казахстанского института стратегических исследований Б. Султанов, «отношения между РК и РФ являются основой для создания евразийской финансовой, энергетической, транспортной и таможенной инфраструктур» [1].

Именно Россия и Казахстан являются на сегодня наиболее последовательными сторонниками стимулирования интеграции на постсоветском пространстве, поскольку убеждены, что достижение этой цели отвечает их общим интересам.

Крепнущее сотрудничество и взаимодополняющий характер экономик двух стран играют важную роль не только в укреплении сложившихся хозяйственных связей, но и в решении как Россией, так и Казахстаном важнейших задач своего экономического развития в стратегическом плане, которые нашли отражение в их национальных долгосрочных программах развития России до 2020 года, а Казахстана – до 2030 года.

Принципиальную роль при этом призвано сыграть не только увеличение количественных параметров сотрудничества, но и совершенствование его качественных характеристик, что позволило бы обеим странам снизить значение добычи и первичной обработки сырья в своем развитии и перейти на инновационный путь развития.

Положительная в целом динамика российско-казахстанских отношений регулярно получает дополнительные импульсы в виде совместных политических акций руководителей обеих стран, а также благодаря новым соглашениям политического, экономического и юридически-правового характера по наиболее важным вопросам двустороннего и международного характера.

Следует при этом специально отметить ту положительную роль в развитии двусторонних отношений и разрешении возникающих споров в сфере торгово-экономических, инвестиционных и финансово-банковских связей, которую выполняет постоянно действующая Межправительственная комиссия по сотрудничеству между Россией и Казахстаном.

В ее составе функционирует несколько подкомиссий, в том числе по приграничному сотрудничеству, транспорту, военно-техническому сотрудничеству, инвестиционному и банковскому сотрудничеству и по космическому комплексу «Байконур».

В настоящее время в Казахстане действует более 90 государственных программ, направленных на развитие экономики. Практически во всех программах присутствует сотрудничество с Россией и предусмотрены мероприятия, к реализации которых привлекаются российские компании и организации, а также действующие и вновь создаваемые совместные предприятия [2].

Анализ всего комплекса двусторонних соглашений и изложенных в них стратегических целей сотрудничества позволяет утверждать, что в обозримой

перспективе приоритетными направлениями российско-казахстанских хозяйственных связей должны стать:

- развитие торговых связей, включая создание Таможенного союза;
- развитие финансово-банковского сотрудничества;
- развитие научно-технической кооперации, в том числе по мирному освоению космоса;
- дальнейшее углубление взаимодействия в топливно-энергетическом комплексе;
- становление и развитие крупномасштабного транспортно-коммуникационного сотрудничества.

Сказанное отнюдь не означает, что Россия и Казахстан не намерены развивать сотрудничество и в других областях экономической деятельности. Однако именно на взаимодействие по вышеперечисленным направлениям возлагается роль локомотива в общем движении двух национальных экономик к более высокой степени экономического сотрудничества и интеграции.

Анализируя современное состояние двустороннего торгово-экономического сотрудничества между Россией и Казахстаном, необходимо подчеркнуть, что оно развивается на протяжении всего постсоветского периода их истории в позитивном ключе, поступательно и без каких-либо серьезных осложнений.

Анализ динамики товарооборота между Казахстаном и Россией позволяет сделать вывод об устойчивых темпах роста взаимной торговли между двумя странами в последнее время [3].

Важной особенностью российско-казахстанской торговли является то, что примерно 70 % всего товарооборота обеспечивается за счет приграничной торговли и межрегионального сотрудничества [4]. Следует особо отметить, что между приграничными соседями России и Казахстана заключены и реализуются прямые, т. е. без участия республиканского руководства, договоры и соглашения по разным вопросам.

А это, в свою очередь, свидетельствует о том, что России и Казахстану удалось не только не допустить разрыва торгово-экономических связей, сложившихся между сопредельными регионами в советский период, но и способствовать их успешному развитию в принципиально новых условиях межгосударственных отношений.

Важным фактором расширения торгово-экономических связей между Казахстаном и Россией является развитие инвестиционного сотрудничества двух стран. Приоритетными направлениями для привлечения инвестиций в экономику Казахстана и России остаются отрасли нефтегазового сектора, транспортной сферы, обрабатывающей промышленности, а также строительство.

Ключевым направлением в области инвестиционного сотрудничества между Казахстаном и Россией выступает взаимодействие в банковской сфере, способствующее успешной диверсификации экономик обеих стран через реализацию совместных проектов по модернизации в реальном секторе экономики. Это в свою очередь вызовет катализирующий эффект для успешного входа и позиционирования стран в мировой экономической системе, углубления интеграционных процессов на территории государств-участников.

Казахстан и Россия имеют хорошие перспективы для дальнейшего развития взаимовыгодного экономического сотрудничества.

Во-первых, высоким остается уровень взаимозависимости экономик этих стран. Во-вторых, Казахстан и Россия обладают богатыми сырьевыми запасами, поэтому актуальное значение приобретает развитие двусторонних отношений в области топливно-энергетического комплекса, а также в сферах транспорта, инвестиций, инновационной деятельности, высоких технологий. Углубление экономического взаимодействия двух государств будет способствовать эффективному использованию их транзитного потенциала.

Вместе с тем достигнутый уровень торгово-экономических связей, на наш взгляд, является далеко не реализованным потенциалом. Здесь необходимо иметь в виду, что наличие всевозможных таможенных барьеров, несогласованность тарифной политики двух стран в реальном секторе экономики являлись сдерживающим фактором для развития взаимовыгодного сотрудничества.

Неэффективной остается структура экспорта и импорта двух государств, а также привлекаемых инвестиций. Несмотря на устойчивые темпы промышленного роста

Казахстана и России, сегодня в экспорте стран, тем не менее, преобладает сырьевая составляющая. Это в первую очередь касается казахстанской экономики [5].

В российско-казахстанских торговых связях сохраняется еще ряд нерешенных вопросов. Их урегулированию и повышению эффективности деловых отношений могли бы способствовать упрощение взаимных таможенных, транспортных и ветеринарных процедур на общей границе и реальное функционирование всех соглашений Таможенного союза.

Современное состояние казахстанско-российского взаимодействия позволяет утверждать, что перспективы торгово-экономического сотрудничества двух стран будут определяться рядом принципиальных моментов, связанных с соблюдением двусторонних национальных экономических интересов, а также имеющимися и потенциальными возможностями экономик стран, их параметрами конкурентоспособности, развитостью ключевых факторов производства, в том числе трудовых и материальных ресурсов, финансов и научно-технической инфраструктуры.

В условиях быстро меняющейся мировой политической и экономической ситуации, динамично развивающихся международных отношений, вызревания нового глобального миропорядка, следует по-новому взглянуть на взаимоотношения Казахстана и России, которые являются не только стратегическими партнерами в экономическом, политическом и культурном отношениях, но и странами, связанными вечной дружбой.

Кроме того, образование единого Таможенного союза, который будет способствовать росту экономик стран-участниц, также является принципиальным фактором, определяющим характер дальнейшего двустороннего сотрудничества стран. Участие Казахстана в Таможенном союзе станет стимулом для кооперации взаимодополняющих предприятий и создания совместных вертикально интегрированных корпораций Казахстана, России и Беларуси.

В этой связи Правительством Республики Казахстан рассматривается широкий инструментарий соответствующих целевых мер, в том числе: точечное субсидирование товаропроизводителей для повышения их конкурентоспособности в рамках Таможенного союза и вне его пределов; обеспечение доступа предприятий к кредитным ресурсам и снижение стоимости их обслуживания; предоставление дополнительных налоговых стимулов для предприятий несырьевого сектора; создание инфраструктуры, стимулирующей рост инвестиционной привлекательности для существующих и будущих проектов [2].

Вместе с тем имеет место понимание того, что наряду с новыми возможностями появляются и новые вызовы. В связи с этим, для обеспечения предприятиям возможности удержания своих рынков и занятия новых экспортных ниш, должны быть повышены требования к качеству товаров и конкурентоспособности.

Это определяет приоритетность мер по обновлению, модернизации действующих и созданию новых высокотехнологичных производств, внедрению передовых систем контроля качества.

В целом для дальнейшего наращивания экономических возможностей стран, как в рамках двустороннего сотрудничества, так и в рамках интеграционных объединений, представляется необходимым решить целый комплекс стратегических задач.

1. Экономическое взаимодействие должно строиться на взаимовыгодных и равноправных условиях.

2. Среди отраслевых приоритетов на первый план должны выйти те направления, совместное развитие которых позволит дать наибольший мультипликативный эффект для успешной модернизации экономик Казахстана и России, обеспечить их становление в качестве полноправных участников мировой экономической системы.

3. Приоритетом является создание благоприятных условий для совместного развития бизнеса и торговли, а также внедрения инноваций и коммерциализации высокотехнологичных научных разработок.

Таким образом, результаты исследования перспективных направлений двустороннего сотрудничества Казахстана и России в экономической сфере свидетельствуют о значительном потенциале двусторонних отношений. В то же время дальнейший ход событий будет определяться контурами формируемого Таможенного союза.

Актуальными направлениями экономического развития Казахстана и России на современном этапе, а также углубления их интеграционного взаимодействия должны стать следующие:

- 1) формирование межгосударственных кластеров;
- 2) развитие конкуренции и поддержка предпринимательства;
- 3) совершенствование инвестиционной политики;
- 4) проведение адекватной региональной политики;
- 5) реализация прорывных проектов международного значения;
- 6) развитие приграничного сотрудничества;
- 7) создание общего рынка транспортных услуг Казахстана и России;
- 8) создание общего энергетического рынка Казахстана и России;
- 9) формирование общего рынка металлов;
- 10) развитие отраслей агропромышленного комплекса;
- 11) создание международного Центра развития торговой политики.

Реализация указанных выше направлений экономического развития Казахстана и России, на наш взгляд, будет способствовать углублению их интеграционного взаимодействия, повышению конкурентоспособности национальных экономик.

Библиографический список

1. Таможенный союз Беларуси, Казахстана и России: состояние, проблемы, перспективы : монография / под общ. ред. Б. К. Султанова. – Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2009. – 368 с.
2. Институт мировой экономики и политики при Фонде первого Президента. URL : <http://iwep.kz>.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат). URL : www.gks.ru.
4. Торгово-промышленная палата Республики Казахстан. URL : <http://cci.kz>.
5. Агентство Республики Казахстан по статистике. URL : <http://www.stat.kz>.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН (1990 – НАЧАЛО 2000 ГГ.)

К. Еримбетова

Институт истории государства КН МОН РК, г. Астана, Казахстан

Summary. In the 1990s, all the countries of the Central Asian region went through a period of profound structural changes that affected the development of their economic potential. The Republic of Kazakhstan has chosen «Kazakhstan's way» of development. Prerequisite for economic development, the successful implementation of structural reforms, strengthening its competitive position in the global market is the high investment activity. The article considered and investigated the investment policy of the Republic of Kazakhstan in the formation of market economy.

Key words: investment; investors; investment climate; investment breakthrough strategy; economic breakthrough; infrastructure; modernization; financial institutions.

В 1990-е годы все страны Центрально-Азиатского региона пережили период глубоких структурных изменений, что отразилось на развитии их экономического потенциала. Во всех государствах в начале 90-х XX века наблюдался спад экономики, и лишь с 1996 года отмечается тенденция стабилизации и экономического роста. Проведённый анализ структуры экономики государств позволил сделать вывод, что более 20 % объёма ВВП в этих странах приходится на промышленность [1]. В частности, для Узбекистана и Казахстана приоритетными отраслями экономики являются горнодобывающая промышленность, чёрная и цветная металлургия, атомная промышленность, для Кыргызстана – гидроэнергетика. В странах Центральной Азии имелись все условия для устойчивого развития, повышения конкурентоспособности национальных экономик, формирования в перспективе общего рынка товаров и услуг и успешного вхождения в мировое сообщество. Мировое сообщество проявляло особый интерес к Центрально-Азиатскому региону, расположенному в центре Евразийского пространства и представляющему большие возможности с точки зрения транзитного потенциала, насыщенности энергоресурсами, а также ёмкости и перспективности рынка. Именно в эти годы все государства региона избрали различные модели развития. Перед Республикой Казахстан

встала необходимость поиска ресурсов, способных поддержать переход от плановой централизованной экономики к рыночной [2, с. 270]. Необходимо было определить и создать совокупность социально-экономических, политических и финансовых факторов, влияющих на привлекательность инвестиционного рынка и величину инвестиционного риска, т. е. благоприятный инвестиционный климат.

Одной из самых важных экономических идей Президента Казахстана, нацеленных на экономический прорыв страны, является Стратегия «Казахстан-2030». В этом документе он определил и научно обосновал ключевые направления государственной политики в области последовательного проведения реформ во всех сферах экономической, социальной и общественной жизни, укрепления государственности Казахстана и общеполитического единства народа. Стратегия стала масштабным проектом дальнейшего пути развития страны в долгосрочной перспективе и выдержала вызов времени [3, с. 7]. Мировой экономический кризис выявил острейшую необходимость диверсификации национальных экономик. Необходимым условием для развития экономики, успешного осуществления структурных преобразований, формирования производственного потенциала на новой научно-технической основе, укрепления конкурентных позиций на мировом рынке является высокая инвестиционная активность. «Мы вошли в глобальный мировой кризис всем миром, и повернуть этот глобальный Ключ от кризиса мы сможем также только всем миром» [4]. Только сообща можно обеспечить устойчивое экономическое развитие государств, и именно этот принцип партнёрства стран и цивилизаций должен быть заложен в основу стратегии радикального экономического обновления.

В первое время вопрос привлечения иностранных инвестиций осложнялся тем, что деловой мир Запада не имел представления о перспективности и надёжности Казахстана как экономического партнёра. Приход в Казахстан в 1993 г. корпорации «Шеврон» и заключение с ней Соглашения по уникальному Тенгизскому месторождению послужили своеобразным сигналом для других транснациональных корпораций. Начался активный приход инвесторов в нефтегазовую отрасль республики: «Эксон Мобил», «Шелл», «Эни», «Шеврон Тексако», «Тоталь», «Бритш петролеум», «Лукойл», Китайская национальная нефтяная корпорация. Второй этап в процессе инвестирования национальной экономики Казахстана начинается с 1998 года и охватывает период, включая 2007 год (период активного роста с 2000 года по 2007 год). Инвестиционная деятельность предприятий в Казахстане стала регулироваться Законами:

- «О государственной поддержке прямых инвестиций».
- «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента РК», имеющий силу Закона.
- «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».
- «О рынке ценных бумаг».
- «О внешнем заимствовании и управлении внешним долгом».
- «Об инвестиционных фондах в РК» и рядом других принятых нормативных актов.

Третий этап в развитии иностранного инвестирования в Казахстане берёт начало с периода начала стагнации и заметного снижения темпов роста, а затем вступления в период антикризисного регулирования [5, с. 95]. Казахстан первым из стран бывшего СССР получил страновой рейтинг инвестиционного уровня по обязательствам в иностранной валюте в 2002 г. (Moody'sInvestorServices) и по обязательствам в национальной валюте в 2003 г. (Standard&Poor's) [6, с. 21].

Преодолевая рамки «дагоняющего» развития, Казахстан поставил амбициозную задачу стать успешным современным и динамично развивающимся государством, занять лидирующие позиции на постсоветском пространстве. Для достижения целей республике нужен был стратегический план действий. Основная цель, обозначенная в Стратегии «Казахстан-2030» – обеспечение процветания, безопасности и улучшения благосостояния всех казахстанцев. Но в каких условиях принималась Стратегия, об этом вспоминает Президент Н. А. Назарбаев : «Не успев выйти из общеэкономического и трансформационного кризиса, вызванного болезненным переходом от командной к рыночной экономике, республика попала в его новый виток, спровоцированный финансовым кризисом в Юго-Восточной

Азии и России. Задержки выплаты заработной платы и пенсий, высокий уровень безработицы, замерзающие зимой города и веерные отключения электроэнергии...Нарастание экономических и социальных проблем внутри страны совпало с внешней нестабильностью. Эти проблемы, понятно, давали повод для скептического восприятия Стратегии.

Однако, как бы ни было тяжело, перед государством стояла задача продолжить начатые с момента обретения независимости широкомасштабные экономические, социальные и политические реформы, которые и создали все предпосылки для проявления Стратегии. И она уже была не стратегией «выживания», а стратегией развития, нацеленной на десятилетия» [7, с. 477]. В 1997 г. был определён перечень приоритетных секторов для привлечения инвестиций. Это обрабатывающая промышленность, объекты новой столицы – г. Астаны, социальная сфера и туризм, сельское хозяйство. В процессе экономических реформ были сформированы потенциальные внутренние крупные источники инвестиционных ресурсов: система коммерческих банков, накопительная пенсионная система, фондовый рынок, Региональный финансовый центр Алматы. По оценкам специалистов, «бегство» капиталов из страны получило большой размах в период массовой приватизации крупнейших казахстанских предприятий, рудников и месторождений. В этой связи, согласно Закону РК «О валютном регулировании» от 24 декабря 1996 года, было установлено, что валютные операции, связанные с оттоком валютных ценностей за границу, подлежат обязательному лицензированию Национальным банком РК. Такое жёсткое регулирование привело к тому, что в 2001–2002 годах, например, казахстанским Нацбанком было выдано всего 11 лицензий на открытие счетов в зарубежных банках. Между тем уже к 2001 году в Казахстане наметилась тенденция к стабильно высокому уровню притока капитала. Это связано с тем, что, благодаря проведённым преобразованиям внутри страны возникли более благоприятные экономические предпосылки для осуществления инвестиций, нежели за пределами республики. В результате постановлением Правительства № 103 от 29 января 2003 года была утверждена Программа либерализации валютного режима в Республике Казахстан на 2003–2004 годы. Согласно этому документу, большинство работающих в Казахстане фирм и компаний получили доступ к инвестированию финансовых средств за рубежом. Экспортно-импортный валютный контроль сохранился только за наиболее значимыми, по мнению Правительства, валютными операциями [8, с. 30]. В целях организации эффективного взаимодействия с инвесторами, улучшения инвестиционного климата в июне 1998 года по инициативе Президента РК был создан Совет иностранных инвесторов при Главе государства.

Успех проводимых реформ позволил Казахстану добиться значительного темпа экономического роста. Внешнеторговый оборот в 2001 году увеличился на 7,5 % и достиг 17,3 млрд USD. Прирост промышленного производства достигнут за счёт успехов в горнодобывающей и обрабатывающей отраслях, сельскохозяйственном производстве и животноводстве. Экономика страны развивалась за счёт высоких инвестиционных темпов, частного сектора и предпринимательского фактора. Казахстан лидирует среди стран СНГ по уровню среднемесячной зарплаты и пенсии. Значительно уменьшено налоговое бремя для частных предпринимателей. Размер налога на добавленную стоимость снижен с 20 до 16 % и социального налога с 26 % до 21 % [9, с. 105]. С целью совершенствования и повышения эффективности государственной инвестиционной деятельности, развития производственной инфраструктуры и обрабатывающих производств, содействия в привлечении внешних и внутренних инвестиций в экономику страны в 2001 году в Казахстане были созданы специальные финансовые институты – Национальный фонд и Банк развития Казахстана с уставным фондом 200 миллионов долларов. Официальные международные резервы Казахстана достигли 4,5 млрд USD, в том числе накопления Национального фонда – 1,6 млрд долларов США [9, с. 106]. Комитетом по инвестициям Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан за период 1997–2001 годы в целях реализации инвестиционных проектов заключено 345 контрактов на предоставление налоговых льгот и преференций. Из общего числа заключённых контрактов 65,2 % контракта было заключено с отечественными инвесторами и 34,8 % с иностранными инвесторами.

Наиболее привлекательными секторами экономики для иностранных предприятий являлась обрабатывающая промышленность (64,3 %) и производственная инфраструктура (26,6 %) [9, с. 65]. Структура прямых инвестиций по странам-источникам определялась долевым участием иностранных компаний в совместных предприятиях нефтегазовой отрасли – 33 % всех инвестиций за 2001 год было вложено инвесторами из США, 17 % приходилось на долю Канады, 14 % – Великобритании, 11 % – Италии, по 5 % – Китая и Российской Федерации. В итоге валовой приток прямых иностранных инвестиций в республику составил свыше 4418 млн долл., из которых 74 % приходится на добычу сырой нефти и природного газа, 10 % – на геологическую и изыскательскую деятельность и 3 % – на транспортировку по трубопроводам [9, с. 107]. Анализ структуры иностранных инвестиций по видам показал, что основную долю в общем объеме инвестиций, поступивших из стран Сообщества (ЕврАзЭС) в 2003 году в Беларусь, составляли прямые инвестиции (58 %) и прочие (42 %), в Казахстан – прочие (87%), в Россию – прочие (98,8%), в Таджикистан – прямые (100 %) [10, с. 175]. В отраслевой структуре инвестиций, поступивших в Республику Казахстан из государств Сообщества в 2003 году, основная доля приходилась на горнодобывающую и обрабатывающую промышленность – 36 % и 17 % соответственно.

24 % поступили в сферу торговли, ремонта автомобилей и изделий домашнего пользования. Прирост инвестиций из стран Сообщества в 2003 году по сравнению с предыдущим годом наблюдался во всех отраслях экономики республики, кроме сферы транспорта и связи, где инвестиции сократились на 34,4 %. На 55 % увеличились инвестиции в сельское хозяйство, лесоводство и рыболовство [10, с. 176].

Чтобы удвоить валовой внутренний продукт и решить проблему бедности и безработицы, начиная с 2004 года, главной задачей в сфере экономики ставится достижение максимальных темпов экономического роста. Это напрямую зависело от быстрого роста инвестиций и повышения нормы накопления в валовом внутреннем продукте [11, с. 374]. В 2006 году Великобритания заняла третье место (после Нидерландов и США) по объемам вложенных прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана. За 2006 год валовой приток британских инвестиций в экономику РК составил 851,1 млн долл. США. Товарооборот между двух стран составил более 1650 млн долл. США.

Экспорт представлен минеральными продуктами, феррохромом, сталью, медью, шерстью, а также кожевенным сырьём, удобрениями, драгоценными и полудрагоценными металлами.

Импорт – оборудованием и аппаратурой, транспортными средствами, оптическими приборами, химической, алкогольной и табачной продукцией, текстилем, продукцией пищевой промышленности. Всего в РК зарегистрировано 128 компаний с участием британских инвесторов. Из них 57 совместных предприятий и 71 представительство британских компаний [12, с. 19]. Казахстаном заключено 33 межправительственных Соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций и ратифицирована Конвенция о защите прав инвестора со странами СНГ. Положительный баланс прямых иностранных инвестиций за 2001 год составил 2760 млн долл. США, более чем вдвое увеличившись по сравнению с 2000 годом [13, с. 56]. Почти половина общереспубликанского объема инвестиций приходится на предприятия по добыче сырой нефти и природного газа, а в региональном разрезе наибольшую долю занимают Атырауская и Западно-Казахстанская области. Для выравнивания диспропорций в экономике республики инвестиционная политика государства была направлена на стимулирование привлечения прямых инвестиций в менее привлекательные отрасли, которые объявлены приоритетными: сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность, производственная инфраструктура, объекты социальной сферы, культуры и туризма, объекты города Астаны. За период 1993 по 2002 (1 квартал) год, по данным Платёжного баланса РК, в казахстанскую экономику привлечено 17 716,8 млн долларов США прямых иностранных инвестиций, в том числе из Республики Корея – 1 628,3 млн дол. США, что составляет 9,2 % всего объема [9, с. 75]. Основными направлениями прямых инвестиций являются отрасли телекоммуникационной инфраструктуры, металлургии и производства электронного оборудования. В этих секторах корейские

инвесторы представлены компаниями «LG Telecom», «Samsung», «Daewoo Electronics», «LG». С 1993 по 2004 год Чехия инвестировала в экономику Казахстана более 40 млн долл. США в качестве прямых капиталовложений. По данным Национального банка Республики Казахстан, по состоянию на 31 декабря 2004 года объём инвестиций из Чехии в Республику Казахстан составил 15 млн долл. США. Соответственно инвестиции из Республики Казахстан в Чехию составили 13,9 млн долл. США [14, с. 66]. Среди зарегистрированных в Казахстане предприятий с участием китайского капитала, выделяется своей активностью компания ОАО «CNPC Актобемунайгаз» – в совместном нефтяном проекте она оказывает положительное влияние на решение социальных проблем региона и способствует повышению занятости населения. Большой интерес для Казахстана представляет проект развития нефтепроводной инфраструктуры.

В период с 1991 по 2003 год доля промышленности в ВВП снизилось в Беларуси на 14,6 %, России и Кыргызстане в среднем на 10 %, а в Казахстане и Таджикистане она выросла на 2,0 и 2,3 % соответственно [10, с. 45]. Казахстан и Таджикистан по структуре экономики из аграрных стран перешли в разряд промышленных. Основными отраслями промышленности Казахстана являются топливо-энергетическая (50,8 %), металлургическая (18 %) и пищевая (18 %). В 2003 году в Беларуси, Казахстане и России инвестиции в основной капитал выросли на 24–36 % [15, с. 307]. Наибольший объём инвестиций в основной капитал на душу населения в Казахстане – 594\$, наименьший в Таджикистане – 13,8 \$ [10, с. 48]. С 1993 по 2004 год объём поступлений в Казахстан прямых иностранных инвестиций составил более 34 млрд долларов США [14, с. 64].

Это свидетельствует о стабильности инвестиционной политики и высоком доверии со стороны инвесторов. Усиление конкуренции на мировом рынке прямых инвестиций, ограниченность бюджетных средств и технологических возможностей государства требуют правильного выбора приоритетов государственной инвестиционной политики. Стабильность, предсказуемость и последовательность государственной политики создаёт наиболее благоприятные условия для разработки и реализации инвестиционных проектов. Действенным механизмом реализации государственной политики в области инвестиций является Совет иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан. Правительство РК создало климат, направленный на привлечение иностранного капитала путём создания комплекса стимулирующих факторов: транспарентность государственной поддержки инвестиций, стабильность контрактов, обозначение отраслевых приоритетов и прочее.

Совершенствование системы мер государственной поддержки прямых инвестиций и мониторинг за соблюдением условий инвестиционных контрактов тесно связаны с мероприятиями по совершенствованию законодательства в области привлечения прямых инвестиций. Это обусловило подготовку и внесение в Парламент проекта нового Закона «Об инвестициях» и разработку целого ряда подзаконных актов. В 2003 году был принят новый закон «Об инвестициях». Принципиально новыми положениями данного закона стали обеспечение равенства прав отечественных и иностранных инвесторов, усовершенствование механизмов разрешения инвестиционных споров, был учтён международный опыт стимулирования и поддержки инвестиций и др.

Правовой основой инвестиционного сотрудничества является заключение соглашений о взаимной защите и поощрении инвестиций и о торгово-экономическом сотрудничестве, которыми на межгосударственном уровне закрепляется предоставление национального режима и режима наибольшего благоприятствования. Разработана «Программа привлечения прямых инвестиций на период 2003–2005 г.». За восемь лет реализации стратегической программы «Казахстан-2030» можно констатировать правильность и обоснованность выбранных приоритетов. Все средне- и долгосрочные программы развития основывались на её положениях. Для успешного развития государства, выполнения социальных обязательств нужна была, прежде всего, эффективная экономика.

Поэтому основными средствами реализации стратегических целей Казахстана были определены экономический рост, освоение энергетических ресурсов и развитие инфраструктуры. Средний темп роста ВВП за 2000–2005 гг. составил

10,3 процента. ВВП на душу населения в конце 2004 года достиг двух тысяч семисот долларов, увеличившись на 9,3 % по сравнению с 2003 годом, что вывело страну на лидирующие позиции в мире по темпам экономического роста. По итогам первого квартала 2005 года объём промышленного производства увеличился на 7,5 % и составил более 8 млрд долларов США. В течение 2003–2005 годов ежегодный прирост производства промышленной продукции в среднем составил 8,0 %, объёмы производства сельскохозяйственной продукции за эти годы увеличился на 2,8 %. Среднегодовой рост внешнеторгового оборота составил 40,9 %. Инвестиции в основной капитал возросли в 1,6 раза [16, с. 108]. Финансовая система Казахстана признана одной из самых прогрессивных, в первом квартале 2005 года валовые международные резервы Национального Банка РК составили более 9 млрд долл. США [1, с. 199].

Строительство Астаны стало демонстрацией возможностей молодого казахстанского государства. В республике обеспечена макроэкономическая стабильность, создана экономическая среда, адекватная стандартам развитого рынка. Казахстан в числе первых в СНГ признан Европейским союзом и США страной с рыночной экономикой. А ведущими международными рейтинговыми агентствами ему присвоен инвестиционный рейтинг. Республика совершила настоящий инвестиционный прорыв, создан благоприятный инвестиционный климат. Уже 2005 году Казахстан стал лидером по объёму привлекаемых иностранных инвестиций на душу населения среди государств СНГ. Из всех иностранных инвестиций в Центрально-Азиатский регион на долю Казахстана приходило почти 80 процентов [7, с. 479]. Но государство через институты развития и само стало активным инициатором инвестиционных процессов. В конечном итоге, совместная работа стала взаимовыгодным проектом для всех сторон и вкладом в развитие благосостояния граждан Казахстана. В республике проведена работа в целях повышения конкурентоспособности отечественной продукции и перехода реального сектора на международные стандарты. В целях повышения роли Казахстана в международном разделении труда и развития обрабатывающих отраслей промышленности, прежде всего, аккумулирующих инновационный и экспортоориентированный потенциал, в 2003 году была принята Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003–2015 годы. Её главной целью является достижение устойчивого экономического роста путём диверсификации отраслей экономики, её ориентированности на более высокую производительность и применение современных высокопродуктивных технологий. В целях реализации Стратегии созданы государственные институты развития, такие как Банк Развития Казахстана, Инвестиционный фонд Казахстана, Национальный инновационный фонд, Государственная страховая корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, Центр инжиниринга и трансферта технологии, обеспечивающие финансовое и техническое сопровождение совместных проектов. Была разработана и принята Программа по формированию и развитию национальной системы. Основной целью программы является формирование инновационной системы открытого типа, обеспечивающей создание конкурентоспособного конечного продукта на основе использования отечественного и зарубежного научного потенциала. В целях создания условий для развития конкурентоспособной, высокотехнологичной и экспортоориентированной экономики в Казахстане ведётся работа по созданию целостных систем производств (кластеров), определены пилотные отрасли и подотрасли. Среди них кластер производства пищевых продуктов, кластер продукции нефтегазового машиностроения, кластер производства металлургической продукции, кластер транспортно-логистических услуг, кластер производства строительных материалов.

В Послании Президента Н. Назарбаева народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» в качестве главных приоритетов нового этапа всесторонней модернизации страны определены важнейшие направления внутренней и внешней политики. Особое место среди них занимает проведение единой государственной стратегии, направленной на внедрение высоких технологий и поддержку инноваций. Президент выдвинул требование: «...непросто обеспечить и поддерживать устойчивое развитие экономики, а управлять ростом» [17]. На первый план выходят требования к качеству инвестиций и проектам, а также альтернативная оценка эффективности как зарубежного, так и внутреннего капитала. Основным

инструментом управления ростом является использование всех реальных источников инвестиций. В 2007 году в целях выработки мер государственной поддержки крупных бизнес-проектов, Указом Главы государства был создан Совет национальных инвесторов при Президенте РК. Деятельность данного совещательно-консультативного органа направлена на ускоренную диверсификацию и модернизацию структуры экономики, реализацию прорывных проектов при участии отечественных инвесторов с учётом тенденций развития внешнего и внутреннего рынка.

Основную роль в процессе развития внутреннего инвестиционного потенциала играет ФНБ «Самұрық Қазына». Задачей фонда является осуществлению инновационной деятельности в Казахстане, а также продвижение и поддержка казахстанских инвесторов за рубежом. С момента обретения независимости Казахстан всегда был привержен политике открытости для инвестиций. Благоприятный инвестиционный климат в Казахстане позволил многим компаниям не только расширить объёмы своих инвестиций, но и убедил их в выгодности инвестиций в другие смежные отрасли экономики страны. Объём иностранных инвестиций ежегодно увеличивался, например, за 9 месяцев 2008 г. приток в Казахстан прямых иностранных инвестиций составил 12,8 млрд долл. США, за аналогичный период 2007 г. – 10,6 млрд, в 2006 г., соответственно, 7,5 млрд [18, с. 272].

В период с 1993 г. по июль 2008 г. было привлечено более 76 млрд долл. США прямых иностранных инвестиций. В отраслевой структуре всех инвестиций в Казахстане 2/3 составлял инвестиции в сырьевом секторе экономики [18, с. 273]. Приоритетным вопросом для Казахстана остаётся развитие казахстанского содержания. Так, первой половине 2009 года компании добывающего сектора подписали меморандумы с казахстанскими производителями на сумму более 330 млрд тенге и конкретные контракты на сумму свыше 200 млрд тенге.

По итогам первого квартала 2009 года по трём крупным нефтегазовым проектам с участием иностранных инвесторов казахстанское содержание составило 38%, или 600 млн долларов США [3, с. 75]. Много было сделано, чтобы недопустить роста безработицы. Была подготовлена и реализована программа «Дорожная карта», благодаря которой было создано порядка 400 тысяч рабочих мест по всему Казахстану. Параллельно решены инфраструктурные вопросы многих населённых пунктов. Активы Национального фонда и золотовалютные резервы страны по состоянию на 30 ноября 2009 года составили 52 млрд долларов США. В целом стабилизировались банковская система, в самых сложных условиях сохранена её дееспособность, обеспечены гарантии безопасности вкладов населения. Не было допущено банкротства ни одного банка.

В 2009 году по республике введено в строй 170 новых промышленных и инфраструктурных объектов стоимостью более 3 млрд долларов США. Создано 9 тысяч постоянных рабочих мест на этих предприятиях [3, с. 85]. Знаковым является ввод в эксплуатацию таких крупных объектов, как: локомотивосборочный завод в г. Астане совместно «Дженерал Электрик»; газоперерабатывающий завод на месторождении Кумколь; первый в Казахстане автобан мирового уровня «Астана-Щучинск». Эти крупные проекты реализованы совместно с международными финансовыми институтами и иностранными партнёрами Казахстана. В целом в вопросах привлечения инвестиций, международного сотрудничества в 2009 г. был достигнут настоящий прорыв.

Благодаря контактам на высшем уровне с такими странами, как Южная Корея, Китай, Италия, Франция, Турция, Беларусь, Республика Казахстан достигла соглашений по всем совместным проектам.

В результате Казахстан достиг значительного прогресса и в деле экономической модернизации: сложилась социально ориентированная рыночная экономика, сформировался мощный класс отечественных предпринимателей, успешно развивается малый и средний бизнес. Республика привлекает необходимые инвестиции и развивает несырьевые сектора. В среднесрочной перспективе госкомпании и институты развития должны стать основным каналом привлечения капитала в экономику.

На нынешнем этапе Республика Казахстан ставит задачу по диверсификации инвестиционных потоков, привлекая больше средств в обрабатывающую промышленность, в промышленные и аграрные регионы республики. В перспективе

Республика Казахстан будет прилагать усилия для поддержания стабильного инвестиционного климата, режима благоприятствования для иностранных инвестиций, укрепления инвестиционного имиджа страны.

Библиографический список

1. НА РК. Ф.136, оп. 1, д. 299, л. 45.
2. Казахстан сегодня: монография / под общ. ред. Б. К. Султанова. – Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2009. – 416с.
3. Президент Н. А. Назарбаев и современный Казахстан. – Том I. Н. А. Назарбаев и социально-экономическое развитие Казахстана: сб. док. и матер. : в 3-х т. / отв. ред. Б. К. Султанов. – Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2010. – 256с.
4. Назарбаев Н. Ключи от кризиса // Российская газета. – 2009. – 2 февраля.
5. Есембаев Г. Е. Процессы иностранного инвестирования в Казахстане // Вестник КазНУ. – 2010. – № 2 (78). – С. 90–95. – (Сер. экономическая).
6. Стратегия экономических реформ Республики Казахстан : научное издание / под общ. ред. Б. К. Султанова. – Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2005. – 220 с.
7. Касымбеков М. Б. Первый Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев : хроника деятельности (01.01.2004–31.12.2005). – Астана : Елорда, 2006. – 544с.
8. Турсынов С. Казахстан: рывок в будущее. На пути демократического развития. – Калининград : ОАО «Янтарный сказ». – 2005. – 152 с.
9. НА РК. Ф.136, оп. 1, д. 7, лл. 52–115.
10. НА РК. Ф.136, оп. 1, д. 156, л. 175.
11. Касымбеков М. Б. Шепель В. Н. Первый Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев : хроника деятельности (01.01.2002–31.12.2003). – Астана : Елорда, 2004. – 632 с.
12. НА РК. Ф.136, оп. 1, д. 716, л. 19.
13. НА РК. Ф.136, оп. 1, д. 6, л. 56.
14. НА РК. Ф.136, оп. 1, д. 165, л. 66.
15. Еримбетова К. М. Активная инвестиционная политика Республики Казахстан и её реализации // Человеческий капитал в Казахстане: состояние и перспективы роста : сб. трудов Международной научной конференции, ч. I, 22 февраля 2013 г. – Астана : ЕНУ им. Л. Н. Гумилёва, 2013. – 414 с.
16. НА РК. Ф.136, оп. 1, д. 476, л. 108.
17. Назарбаев Н. А. Новый Казахстан в новом мире // Казахстанская правда. – 2007. – 28 февраля. – № 33.
18. Казахстан сегодня: моногр. / под общ. ред. Б. К. Султанова. – Алматы : КИСИ при Президенте РК, 2009. – 416 с.

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ В КАЗАХСТАНЕ

Е. В. Ярочкина

Костанайский государственный педагогический институт,
г. Костанай, Казахстан

Summary. Demographic situation is correlated with the socio-economic reforms in the country, what consequences are entail the conversion. Currently it started the unification of pension savings funds into a single national pension fund (ENPF).

Key words: Kazakhstan; pension reform; creation of a single national fund.

События 1991 года в СССР стали отправной точкой в судьбах всех республик. На постсоветском пространстве происходил процесс образования независимых государств, которые были обеспокоены процессами реформирования экономик своих республик, так как оказались втянуты в кризисные ситуации. В каждой стране постсоветского пространства решено немало насущных вопросов. До сих пор продолжается процесс совершенствования реформ в различных отраслях экономики, сельского хозяйства, промышленного сектора, образования, налогового сектора, банковской сфере, пенсионной системе и так далее. За двадцать два года Казахстан испытал и прошёл в своем историческом развитии немало. Были взлёты и падения, президент нашего государства смог взять на себя большую ответственность и сделать многое для преодоления возникших трудностей. Действительно были

«лихие 90-е годы», когда не выплачивали заработную плату и население искало себе любую работу, чтобы элементарно выжить. Но эти трудности позади, и ситуация выправилась, но часть населения уже не может себя перестроить. Многим понравилось работать на себя, это не плохо, но и нарушилось понятие «трудовой человек», «трудовая династия». Н. А. Назарбаев верно подмечает в своём документе «Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда», что многие привыкли и у молодёжи также сложился стереотип «меньше работать – больше получать», «делать деньги из воздуха» и т. п. [1, с. 3], поэтому необходимо снизить уровень иждивенчества. Молодёжь выбирает профессии не по душе или призванию, а по уровню оплаты, на заработную плату от 30 до 50 тысяч уже никто не соглашается, считают очень маленькой. Президент РК Лидер Нации Н. А. Назарбаев отмечает, что: «Сегодня цель и смысл социальной модернизации состоит в том, чтобы подготовить общество к жизни в условиях новой индустриально-инновационной экономики, найти оптимальный баланс между форсированным экономическим развитием Казахстана и широким обеспечением общественных благ, утвердить социальные отношения, основанные на принципах права и справедливости». К сожалению, во многих семьях сложилось неправильное отношение к труду, их пример и устоявшийся менталитет мешают формированию рабочего человека – человека труда новой формации. Сейчас подрастает молодое поколение, их возраст составляет от 10 до 20 лет, это дети тех родителей, на взросление и становление которых пришлось трудные годы.

Казахстан в процессе формирования своего государства столкнулся не только с решением кризисных явлений, но также высветились экономические проблемы народонаселения и демографии. Так как экономика Казахстана испытывала нехватку в рабочих кадрах, возникал вопрос о привлечении людей из других стран. В частности, в 90 годы XX века данный вопрос решался путём привлечения иностранных специалистов – строителей из Турции, Российской Федерации. Поэтому обострилась проблема в связи с массовым выездом населения из Казахстана (немцы уезжали в Германию на постоянное место жительства, славяне в Российскую Федерацию и другие государства, также выезжали и представители казахского народа, у кого были родственники в России), этому причин было несколько: в первую очередь экономическая, социальная, население не видело будущего для себя и детей в эти кризисные годы; казахи стали доминирующей нацией, был принят закон о государственном языке, которым стал казахский, а русскоязычное население республики не владело языком титульной нации, поэтому боялось, что это станет основным критерием приема на работу. Как следствие, особенно в Северном Казахстане пустели целые посёлки и деревни, в которых ранее жили только немцы. За период с 1991 по 2010 годы покинули Казахстан 4 миллиона 150 тысяч человек, из них 2 миллиона 130 тысяч человек (51 %) – мусульмане, 560 тысяч (14 %) – христиане и менее 1 %, или около 10 тысяч иудеев [2, с. 1]. Данный процесс больно ударил по демографической ситуации в государстве, частично вопрос восполнения численности казахского населения и решение демографической проблемы решили путём приглашения на постоянное место жительства представителей казахского народа, живших в Монголии, Турции, Китае, России и других странах, так называемых оралманов (более 800 тысяч с 1991 по 1 октября 2011 года). В настоящее время в связи с мудрой политикой в области межнациональных отношений Президента РК Лидера Нации Н. А. Назарбаева ситуация постепенно выправляется. Прекратился массовый отток из Казахстана специалистов всех национальностей, в том числе казахов, введётся не навязчивая пропаганда изучения и знания государственного языка в рамках программы трехязычия [3, с. 1], казахский как государственный, русский – межнационального общения, английский – международного общения. В рамках этой программы вводится обучение в общеобразовательных школах и вузах на трёх языках. Стабилизация социально-экономических вопросов в республике даёт уверенность в завтрашнем дне. В основном свёрнута программа по иммиграции населения в Казахстан, вопрос поставлен о качественном потенциале приезжающих, их идеологической платформе, имущественном, образовательном цензе, соблюдении норм и законов Казахстана и морально-этических нормах.

Республика Казахстан первая и единственная среди постсоветских республик обратила свой взор на реформирование пенсионной системы. В 1996 году началось обсуждение внедрения накопительной пенсионной системы, а 20 июня 1997 года опубликован Закон РК № 136-І «О пенсионном обеспечении в РК». С 1 января 1998 года все работающие граждане в обязательном порядке отчисляют 10 % своих доходов в накопительный пенсионный фонд на индивидуальные пенсионные счета. Казахстан первым из стран Содружества Независимых Государств осуществил реформу пенсионного обеспечения населения, прообразом для пенсионной системы послужила чилийская пенсионная система. В 1997 году был создан Государственный Накопительный Пенсионный Фонд, а 1 января 1998 года начала действовать трёхуровневая система. Чилийская модель пенсионной системы считается наиболее благоприятной в мире, когда говорят о пенсионной системе, но надо учесть, что данная реформа осуществлялась в Чили в 1981 году в период правления А. Пиночета, в условиях активного роста экономики, на это время пришёлся бум фондового рынка, который обусловил высокий уровень рентабельности пенсионных фондов. Аргентина, Перу и Колумбия провели реформирование своих систем пенсионного страхования по примеру Чили, только сильно модифицировав прототип. Ещё одной положительной причиной стала *благоприятная демографическая обстановка*. В Чили всего 8 % населения пенсионного возраста (в России – 16 %) [4, с. 1–8], а на одного пенсионера приходится 12,8 % занятых, а в Казахстане в 2012 году доля населения в трудоспособном возрасте составила 63,6 % всего населения, в том числе 31,7 % женщин. По прогнозам учёных к 2030 году доля населения в трудоспособном возрасте снизится до 58,3 %, а к 2050 году эта доля снизится ещё до 55,5 %, в том числе женщин до 26,5 %. Что касается населения пенсионного возраста, согласно данным председателя Агентства Казахстана по статистике Алихана Смаилова, «в 2012 году их доля составила 10 % от всего населения, в том числе 7,2 % женщин. К 2030 году ожидается увеличение его доли до 13,6 %, а к 2050 году до 15,3 %, в том числе 10,7 % женщин, этот коэффициент составил в текущем году 158 человек пенсионного возраста на тысячу человек трудоспособного возраста, а в 2030 году он составит уже 234 человека на тысячу трудоспособного населения, а в 2050 году – уже 277 человек» [5, с. 5]. Чилийская пенсионная реформа преследовала цель исключить влияние государства и политики на систему пенсионного обеспечения. А наша программа реформирования должна была скорректировать процесс накопления пенсий, одной из основных задач было также создание институциональных отечественных инвесторов, для активного заработка казахстанской фондовой биржи, через которую бы люди стали совладельцами крупных предприятий и так далее. Кроме ГПНФ в Казахстане в течение нескольких лет открылось много фондов, которые являются негосударственными. У многих граждан сложилось негативное мнение о некоторых фондах, будущие пенсионеры не видели работы фондов, не чувствовалось и приумножения пенсионных вкладов. По поручению Президента РК Н. А. Назарбаева была разработана и начала работу система Единого Национального Пенсионного Фонда (ЕНПФ). Храниться пенсионные накопления будут в Национальном Банке (Нацбанк является банком-кастодианом), предложены сроки постепенной передачи активов и обязательств девяти НПФ, это:

1. НПФ «Республика».
2. Открытый накопительный пенсионный фонд «Отан».
3. НПФ «Капитал».
4. НПФ «Атамекен».
5. НПФ «Астана».
6. НПФ «НефтеГаз-Дем».
7. НПФ «Грантум».
8. НПФ «Улар Умит».
9. НПФ Народного банка Казахстана.

Приём-передача пенсионных активов и обязательств от каждого фонда в ЕНПФ будет осуществляться в два этапа. В первую очередь, в базу ЕНПФ будут загружены данные о вкладчике и сумме его пенсионных накоплений. Накопления будут переданы в полном объёме, включая взносы и инвестиционный доход, зафиксированные на дату перевода ЕНПФ. Сверенная с исходящими из НПФ данными

информация, загруженная в базу данных, направится в виде сформированных списков в ГЦВП (Государственный центр по выплате пенсий), который сверит полученную информацию с используемой базой данных вкладчиков. После этого в ЕНПФ будет направлено уведомление об изменении пенсионного фонда вкладчика. Затем в ЕНПФ будут передаваться исторические и сопутствующие сведения о вкладчике – информация о датах и суммах поступления взносов за весь период нахождения в накопительной пенсионной системе, дополнительные реквизиты – номер сотового телефона, адрес электронной почты и другие данные, которые будут загружены в базу данных ЕНПФ, чтобы предоставлять разнообразные услуги вкладчикам в дальнейшем. Сверка данных и передача информации будет оформляться актом приёма-передачи, после подписания которого всеми сторонами процесс передачи данных можно считать завершённым. В данных фондах аккумулированы достаточно большие денежные средства, объём которых составлял на 1 января 2012 года 2,651 триллиона тенге. В настоящее время у населения возникает ряд вопросов: как пройдёт процесс передачи активов, не будут ли потеряны деньги, как будут приумножаться отчисления. Эти и многие другие вопросы возникают и у политиков, депутатов, партийцев, учёных. Многие задаются вопросом о будущей эффективности ЕНПФ, так как за время деятельности пенсионных фондов произошли как подъёмы, так и спады в экономике, инфляция, слабая индексация вкладов, многие фонды потеряли доверие граждан. Среди негативных тенденций на рынке можно выделить снижение объёмов поступления пенсионных накоплений, низкий уровень доходности и рост «бегства» вкладчиков из одних фондов в другие. Около миллиона вкладчиков перешли из одного фонда в другой. Накопление пенсий у граждан происходит не равномерно, только государственные предприятия отчисляют планомерно, частные предприятия или большинство самозанятых граждан нерегулярно или вовсе не осуществляют отчисления. В стране среднестатистическая заработная плата низкая, поэтому, накопив необходимую сумму в три миллиона тенге, которую ранее озвучил экс-министр труда и социальной защиты Серик Абденов, можно уходить на пенсию не достигнув пенсионного возраста. «На пенсию в Казахстане нормально прожить невозможно», – к такому выводу пришла депутат Мажилиса Айткуль Самакова. В своём запросе на пленарном заседании она попросила премьера разобраться в ситуации с пенсионным обеспечением в стране. Другие озвучивают такую мысль, что объединение пенсионных вкладов приведёт к национализации пенсионных накоплений граждан. В создаваемом в Казахстане Едином накопительном пенсионном фонде будет сохранена система индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков (получателей), на которые в полном объёме будут переведены индивидуальные накопления граждан из действующих НПФ.

В 2012–2013 годы через Министерство труда и социальной защиты прошёл красной нитью ещё один важный вопрос, это увеличение пенсионного возраста женщин с 58 до 63 лет и уравнивание их в пенсионном возрасте с мужчинами. Данная проблема бурно обсуждалась на всех уровнях: в рабочих и педагогических коллективах, в частных организациях, в среде самозанятых граждан Казахстана, уже пенсионеров со стажем и без него. В связи с тем, что многие женщины заняты в таких профессиях, где низкая или не очень высокая заработная плата, у женщин есть малолетние дети, которые часто болеют, женщины находятся на бюллетене, пребывания в отпуске по беременности и родам и уходу за ребёнком, молодых женщин с детьми зачастую вовсе не берут на работу, молодых специалистов не берут на работу из-за отсутствия трудового стажа, но возникает вопрос, где этот стаж наработать. Молодые специалисты вузов не могут устроиться по специальности, необходимы трудовые профессии, но у нас нет столько крупных государственных предприятий, так называемые «частники» не смотря на ужесточение Закона о Труде РК и другие административные взыскания, не соблюдают обязанности работодателя: штрафы, различные ограничения, по ведомостям одна сумма заработной платы, к выдаче другая, рабочее место порой находится под видеонаблюдением в течение рабочего дня, запрещены разговоры по телефону в рабочее время, запрещается приносить на рабочее место сотовые телефоны, которые сдают охраннику в определённую комнату, куда можно выйти и позвонить, но каждый звонок и тема разговора сообщается руководителю. Здоровье граждан оставляет

желать лучшего, к сожалению, будущие пенсионеры считают дни до пенсии, так как физическое состояние не позволяет уже так активно работать. Государство ещё продолжает выплачивать пенсии по солидарной системе, пенсионеры получают пенсию от государства и в два этапа выплачиваются пенсионные накопления, но есть две категории граждан, которые пойдут на пенсию по двум вариантам, это: граждане, которые имеют рабочий стаж не менее полугода до 1 января 1998 года, а также те, кто пойдет получать пенсию из своих накоплений. Таких граждан достаточно много, в этой связи возникает ряд неясностей, что смущает людей. Первое – многие жители Казахстана в период с 1995–1998 гг. работали в частных предприятиях и трудовой стаж им не засчитан. Как быть им в этой ситуации покажет один пример: «Работал в МП «Бийон». В трудовой есть запись. Есть протокол суда – судился с МП, так как не платили зарплату. Но стаж при начислении пенсии в этот период 1996–1998 не включён. Причина очень простая, МП «Бийон» давно ликвидирован и, самое главное, он не зарегистрирован в налоговых инспекциях. Самое смешное, что руководители, с которыми работал и судился, живы и тоже утверждают, что я работал в это период, выступал на конференциях и семинарах со своей диссертацией. Нет регистрации налогов этой организации, значит, гражданин не работал, значит, не публиковал свои работы. И эта проблема не только у меня одного. Многие пенсионеры не досчитались своего стажа за период 1995–2000 гг. Тогда создавались и исчезали малые и средние предприятия. Это очень серьёзная проблема, когда только налоговая инспекция решает, учитывать стаж, указанный в трудовой книжке, или нет» [6, с. 3]. Второе – отчисления в пенсионный фонд производились не регулярно и суммы были незначительны, соответственно, даже при увеличении пенсионного возраста необходимой суммы накоплений не будет. В-третьих, серьёзное число граждан, которые начали накапливать пенсию или ещё даже не думают о пенсии. Поэтому многие аналитики приходят к мнению о возврате к солидарной системе обеспечения пенсиями всех пожилых людей в зависимости от их трудового вклада за счёт людей, которые продолжают работать. В этом случае ясно прослеживается связь поколений, когда старшее поколение воспитывало и содержало подрастающее поколение, теперь подросшие дети содержат своих родителей. Положение усугубляется и низкой доходностью НПФ, что связано с рядом причин, из которых отсутствие финансовых инструментов и неразвитость рынка ценных бумаг не являются главными. Учитывая, что в Казахстане больше четверти экономически активного населения страны отнесены к самозанятым, не имеют пенсионных накоплений, можно предположить, что с массовым выходом самозанятых на пенсию проблема бедности и нищеты в стране обострится, что чревато социальными конфликтами.

В настоящее время бытуют разные мнения различных специалистов, и каждый из них по-своему прав, но мы так резко не можем свернуть с намеченного курса. Если мы уже внедрили накопительную систему, а сейчас будет проведено её слияние с пенсионными выплатами по стажу, что позволит регулировать всю деятельность государству, а не частным лицам. Поэтому водой из глав Послания Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан–2050»: новый политический курс состоявшегося государства», отмечается, что должна быть «Сильная социальная политика, которая обеспечит общественную стабильность и согласие» [7, с. 1–35]. Казахстану необходимо противостоять вызовам мира, соответственно, экономическая, социальная политика должна быть взвешенной, продуманной и стабильной, чтобы противостоять мировой нарастающей социальной нестабильности.

Библиографический список

1. Назарбаев Н. А. Социальная модернизация Казахстана: Двадцать шагов к Обществу Всеобщего Труда. URL : <http://www/kazpravda.kz/c>.
2. Строганов А. И. Латинская Америка. – М. : Дрофа, 2008.
3. Танаева Л. Из Казахстана больше всего уезжает русских. URL : <http://radioazattyk.org>; <http://www.kazspk.kz/news/1/04/183>; <http://www.russianskz.info/>.
4. Ешимбетова З. Б., Демеуова А. М. Казахстанское «трёхязычие» – уникальная формула языковой политики // XI Международная заочная научно-практическая конференция «Инновации в науке». Россия, г. Новосибирск, 15 августа 2012 г.

5. Усупова А. В. Казахстане создадут единый пенсионный фонд. URL : http://tengrinews.kz/kazakhstan_news/2013-goda-kazahstane-nachnetsya-rost-chisla-pensionerov-otnosheniye-225549/4.
6. Лигаи О. Пенсионная реформа и её результаты. URL : <http://www.afn.kz>.
7. Назарбаев Н. А. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» // Страна и мир. – 17 декабря 2012 г.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

З. С. Мухамбетова, Ж. К. Буланова, Т. Ж. Талап

**Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
г. Караганда, Казахстан**

Summary. The article deals with the activities of the state, aimed at improving the quality of living standards. Analysis of the material standard of living of the population leads to the conclusion that the standard of living of a country depends not only on the socio-economic situation of the people, their income, and also on the activity of the state in creating conditions for the development of the social sphere and the economy.

Key words: socio-politics; revenue of the population; living of the population.

Социальная защита населения и социальная политика является всегда актуальным вопросом экономической политики и экономической эффективности. Тем более это важно для Казахстана, констатирующего себя социальным государством. Социально ориентированная рыночная экономика предполагает значительную деятельность государства в решении социальных проблем. Это связано с тем, что рыночная экономика не гарантирует трудящимся право на труд, стандартного благосостояния, образования, не обеспечивает социальной защиты инвалидов, малоимущих, пенсионеров. Поэтому возникает необходимость вмешательства государства в сферу распределения дохода путём проведения социальной политики. В условиях же нынешнего мирового экономического кризиса это просто жизненно необходимо. От решения этой задачи в конечном итоге зависит всё: мощь и независимость государства, благополучие народа, стабильность политической атмосферы в обществе.

Вторая половина XX в. характеризуется многообразием и сложностью острых социально-политических и экономических задач, стоящих перед странами и народами всего мира. При кажущейся безграничности возможностей для поступательного социального развития и прогресса многие социальные ожидания не стали реальностью. За последние десятилетия мировая социально-экономическая ситуация стала более поляризованной, как с точки зрения отношений между странами, так и в рамках отдельных государств [1]. В документах ООН в последнее время отмечается, что если современный характер и тенденции мирового развития сохранятся, то социально-экономические различия между промышленно развитыми и развивающимися странами из несправедливых превратятся в бесчеловечные.

Такая сложная ситуация требует углубленного анализа тех социально-экономических процессов, которыми охвачен современный мир. С окончанием Второй мировой войны начался процесс модернизации основных форм развития сложившихся общественных структур. На Западе он был понят как однократный процесс, создающий предпосылки к экономическому росту и социальным изменениям капиталистического общества. Начиная примерно с 70-х годов, процесс модернизации охватил и страны «третьего мира». Но здесь переход от традиционных обществ к современным, потребовал более глубоких изменений в экономике, политике, культуре и сопровождался появлением новых социальных групп как агентов модернизации.

Новые государства, освободившиеся от колониальной зависимости, вынуждены были заняться проблемами экономической модернизации (реконструкция экономики, индустриализация, достижение финансовой независимости), создания новой инфраструктуры для выражения политических и культурных изменений в массовом сознании, для лучшего усвоения новых идей и передовых технологий. Это государства с разными социально-экономическими укладами, историческим опытом,

менталитетом, с опорой на различные инновации формировали концепции развития, которые нередко складывались под влиянием европоцентристских воззрений. В экономической сфере основной акцент был сделан на прямую помощь стран Запада, в том числе в области передачи технологий, инвестиций и т. д. Модернизация общества предполагала инновации в экономике, политике, социальной и духовной сферах, однако основной подход оставался техноцентристским [2].

С ретроспективных позиций напрашивается вывод, что мировое сообщество движется вперёд неравномерно, циклами, с кризисами, отражающими по сути дела историю мировых экономических, политических и социальных сдвигов, где каждая фаза имеет одновременно экономические, политические, военные и культурные характеристики. Это социальные трансформации, связанные с социальной напряжённостью и конфликтами в мире. По мнению некоторых исследователей, мы живём в мире, который находится на грани гражданской войны в том смысле, что сама мировая система находится в обособленном состоянии, а происходящие в ней процессы оборачиваются против неё самой.

Основной категорией истории являются процессы развития. Они включают в себя экономический рост как его двигатель, а также культуру и образ жизни народов. По своему характеру развитие является социальным процессом, и возникающие в процессе развития задачи тесно связаны с обеспечением мира, защитой прав человека, демократией как способом управления, охраной окружающей среды. Такой подход к развитию даёт возможность выработать такие методы в социальной политике, которые позволили бы искоренить нищету и социальное отчуждение, содействовали бы новому видению занятости и работы в рамках более широкой концепции «активной жизни», включающей в себя трудовую деятельность, гражданскую и социальную солидарность.

В рамках социальной политики Республики Казахстан одним из стратегических приоритетов деятельности Правительства объявлено обеспечение достойной занятости населения, как основного вида её социальной защиты. Обеспечение занятости населения является важнейшим условием развития и реализации потенциала человеческих ресурсов, главным средством роста общественного богатства и повышения качества жизни [3].

В социально ориентированной политике нашей страны ключевым индикатором выступает задача по обеспечению высокого уровня жизни, достижение которого – важная функция государства, отмечалось на брифинге. Между тем стратегические задачи долгосрочной перспективы, связанные, в числе прочего, с приоритетами вхождения Казахстана в число 30 развитых стран мира, обусловили необходимость коренной модернизации социальной сферы с её ориентацией на более полное удовлетворение потребностей населения в качественных социальных услугах.

Известно, что социальные проблемы особо ярко проявляются в регионах с преимущественно аграрной спецификой, где высокая демографическая нагрузка налагается на низкую занятость населения. Предыдущая практика показала: без комплексного подхода обеспечить здесь высокое качество жизни населения невозможно. В нашей стране данный подход представлен такими программами развития, как Форсированное индустриально-инновационное развитие, «Дорожная карта бизнеса-2020», «Производительность-2020», «Занятость-2020», и другими.

В текущем году в рамках реализации мероприятий дорожной карты «Занятость-2020» было учтено, что создание рабочих мест достигается не только через развитие предпринимательства на селе, но и через развитие опорных сёл, что позволяет обеспечить целевую занятость граждан в конкретной сельской местности за счёт концентрации здесь мер государственной поддержки. При этом сумма микрокредита сельчанам в расчёте на одно личное подсобное хозяйство увеличилась до 5 млн тенге (32467,5 доллара).

В дополнение к мерам господдержки предпринимательской инициативы предусмотрено также предоставление на льготных условиях сервисных услуг по сопровождению проектов сельского бизнеса.

В нынешнем году на реализацию мероприятий «дорожной карты» было выделено порядка 105 млрд тенге (681818,2 доллара). При этом социальные контракты были подписаны с 95 тыс. участников программы, из которых более половины – молодёжь.

Примечательно, что в нынешнем году расширен круг лиц, охваченных мерами стимулирования в рамках Дорожной карты – 2020. Среди них число инвалидов составило 1 045 человек, воспитанников детских домов – 163 и лиц, занятых на работах с вредными условиями труда, или получателей специальных государственных пособий – 1 686 человек.

Профессиональным обучением было охвачено более 48 тыс. человек, из которых около 12 тыс. граждан завершили обучение и трудоустроены на предприятиях. В целом по целевой программе переобучения постоянное место работы получили 62,6 % выпускников этих курсов.

Микрокредиты на ведение бизнеса получили 8,6 тыс. человек, и порядка 8,8 тыс. участников прошли обучение азбуке предпринимательства, создав на местах дополнительно 5 тыс. рабочих мест.

Дополнительный уровень занятости, как отмечалось в ходе брифинга, сложился за счёт развития инфраструктуры и жилищно-коммунального хозяйства, в процессе которых было создано более 19 тыс. рабочих мест. На этих участках деловой активности в текущем сезоне трудилось свыше 10 тыс. участников программы, их силами завершено 922 проекта.

Во втором квартале 2013 года, в сравнении с минувшим периодом, в стране наблюдался наибольший уровень роста экономически активного населения. Снижение доли самостоятельно занятого населения составило 2,9 %. В результате общий уровень безработицы не выходил за рамки 5,2 %.

Согласно официальным данным, в рамках второго направления программы занятости обучение основам предпринимательства в целом прошли 8 840 человек. Микрокредиты получили 8 559, из которых 5 962 открыли собственное дело.

По третьему направлению программы профессиональным обучением охвачены 48 280 человек. На 1 ноября 2013 года завершили обучение 19342 участника, из которых 13 042 обеспечены работой.

В сентябре 2013 года зафиксирован рост номинальных денежных доходов граждан на 7,7%. По итогам II квартала доля населения с доходами ниже прожиточного минимума составила 3,2 %, или уменьшилась в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 0,9 %.

Ещё одним источником доходов населения являются социальные трансферты – выплаты из системы социального обеспечения. В текущем году на эти цели было выделено из государственного бюджета более 1 трлн тенге (6493506494 доллара).

По состоянию на 1 ноября 2013 года средний размер пенсии казахстанских граждан составил 41 583 тенге (275,37 доллара), или 43,1% от уровня среднемесячной заработной платы по экономике в целом. Если сравнивать средний размер пенсий стран СНГ, то казахстанские пенсионеры в 2013 году получали 275,37 доллара, или в три раза больше, чем пенсионеры Кыргызстана, в 1,3 раза – Беларуси и лишь на 31,11 доллара меньше, нежели россияне [4].

В текущем году мерами государственной поддержки были охвачены и малообеспеченные семьи с низкими доходами. Это порядка 58,8 тыс. получателей адресной социальной помощи и 554,8 тыс. получателей детских пособий.

Продолжается в этой системе и работа по реализации пунктов принятого Закона «О пенсионном обеспечении в РК», которым предусмотрены такие меры, как создание Единого накопительного пенсионного фонда, перевод добровольных профессиональных пенсионных взносов в обязательный формат, унификация пенсионного возраста женщин в целях увеличения стажа их участия в накопительной пенсионной системе.

Опыт зарубежных стран показывает, что успешное функционирование социального государства возможно лишь на основе высокоразвитой экономики, которая должна быть эффективной, социально ориентированной, служащей интересам всех слоёв общества.

Для достижения этого уровня Казахстану необходимо учесть позитивный опыт развитых стран мира в строительстве правового, демократического и социального государства, особенно, в вопросах формирования государственной политики в области образования, здравоохранения и социальной помощи населению, как наиболее важные области социальной политики.

Библиографический список

1. Доклад О развитии человека за 1996 г. – Нью-Йорк; Оксфорд : Оксфорд Юниверсити Пресс, 1996. – С. 1.
2. Турэн А. Социальные трансформации двадцатого столетия // Международный журнал социальных наук. – 1998. – № 23. – С. 9.
3. Притворова Т. П. Парадоксы регионального профиля Казахстана по номинальным и реальным доходом населения // Труд в Казахстане. – 2011. – № 5.
4. URL : www.stat.rz.

ДОСТУПНОСТЬ И КАЧЕСТВО МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ

Л. З. Буранбаева

Сибайский институт (филиал) Башкирского государственного университета, г. Сибай, Башкортостан, Россия

Summary. Improvement of quality and availability of medical aid is prime objective of a state policy in system of healthcare. In activity of treatment-and-prophylactic establishments there are achievements and lacks, thus the last, unfortunately, are negatively reflected in quality of medical services. In communication, with what it is necessary to continue work on quality management of medical aid.

Key words: availability of medical aid; quality of medical services; medical aid; medical service; healthcare.

Основной целью государственной политики в сфере здравоохранения является повышение уровня доступности и качества медицинской помощи. Достижение данной цели требует сочетания реальных возможностей системы здравоохранения и растущих потребностей населения в получении медицинских и сопутствующих ей услуг.

Значимость проблемы обеспечения доступности и качества медицинской помощи обуславливается внедрением рыночных отношений и развитием частного медицинского сектора в условиях социально-экономических преобразований. На уровень доступности населения в получении различных видов медицинской помощи отрицательно повлияло закрытие ряда лечебно-профилактических учреждений вследствие недостаточности их финансирования.

Доступность в качестве основного принципа охраны здоровья населения необходимо рассматривать не только как возможность обращения пациента в лечебно-профилактическое учреждение, но и своевременное получение им медицинской помощи в соответствии с потребностями и наилучшими результатами для здоровья. (См. ст. 2. Основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан).

Критериями доступности медицинской помощи, безусловно, являются:

- сбалансированность между потребностями населения в медицинских услугах и финансовыми возможностями государства их удовлетворить;
- наличие и состояние современных медицинских технологий;
- обеспеченность отрасли в медицинских кадрах (врачах и среднем медицинском персонале) и уровень их квалификации;
- возможность выбора пациентом лечащего врача и лечебно-профилактического учреждения;
- транспортная составляющая;
- уровень пропаганды по проблемам сохранения и укрепления здоровья, профилактики заболеваний;
- отсутствие географических, экономических, социальных, языковых, организационных и культурных барьеров.
- наличие обратной связи медицинского учреждения и пациента для выявления достижений и недостатков функционирования отрасли, и последующего принятия необходимых управленческих решений.

Качество медицинской помощи следует рассматривать как совокупность характеристик медицинской помощи, отражающих её способность удовлетворить потребности пациента в соответствии с утверждёнными стандартами оказания подобных услуг. Свойства и характеристики качества медицинской помощи должны

соответствовать уровню современной медицинской науки и оснащённости лечебно-профилактических учреждений. Одной их характеристик качества медицинской услуги является и доступность её оказания.

К критериям качества медицинских услуг следует отнести удовлетворённость населения медицинской помощью (выявляется при опросе, анкетировании); количество обоснованных и удовлетворённых жалоб пациентов; средняя продолжительность лечения; количество обращений в медицинские амбулаторно-поликлинические учреждения за получением медицинской помощи; средняя занятость койки в стационаре, в том числе в дневном стационаре.

Качество медицинской помощи связано с оптимальным использованием ресурсов (финансовых, материальных, трудовых и др.), удовлетворением потребностей населения в получении медицинской помощи, отсутствием риска профилактики и лечения для пациентов.

К сожалению, иногда данные условия обеспечения качества медицинской помощи не учитываются или нарушаются. Так, в последнее время увеличилось число обращений населения на ненадлежащую организацию медицинской помощи (в том числе и по отношению к детям), т. е. имеются факты проведения неверной клинической диагностики заболевания, недооценки тяжести состояния пациентов, несвоевременной госпитализации больных и т. д.

Кроме того, у населения вызывает недовольство высокая стоимость лекарственных средств и препаратов, низкий уровень оснащённости поликлиник, станций скорой помощи и стационаров необходимой медицинской техникой и оборудованием, рост объёма платных медицинских услуг, невнимательное отношение врачебно-сестринского персонала, отсутствие правовой защиты, недостаточно высокий уровень квалификации медицинского персонала и т. д.

В качестве методов управления качеством медицинской помощи следует определить стандартизацию, экспертизу и контроль, мониторинг, лицензирование, аттестацию, сертификацию и аккредитацию.

Доступность медицинской помощи предусматривает выполнение лечебно-профилактическим учреждением минимальных (обязательных) требований (стандартов) и требований оптимальной медицинской помощи, в том числе дорогостоящей помощи, ведущей к снижению уровня доступности. Стандартизация является одной из форм управления качеством медицинской помощи, но при разработке стандартов следует учесть проявление патологических реакций организма на лечение, непереносимость к лекарственным препаратам, исходя из индивидуальных особенностей пациента.

Экспертиза и контроль как методы управления качеством медицинской помощи направлены на устранение и недопущение в будущем негативных фактов, отрицательно влияющих на процесс предоставления качественных медицинских услуг, т. е. на выявление и устранение врачебных ошибок. Предусматривается более эффективный контроль деятельности лечебно-профилактических учреждений со стороны ведомственных и вневедомственных (страховых компаний, комиссий и др.) структур.

Мониторинг предусматривает сбор, обработку и анализ информации для последующего принятия управленческих решений на перспективу.

Лицензирование и аккредитация деятельности государственных, хозрасчётных, кооперативных и индивидуальных лечебно-профилактических учреждений обеспечивают их возможности предоставлять медицинские услуги с учётом функций и имеющихся ресурсов, а также соответствие данных учреждений и медицинского персонала предоставлять потребителям услуги определённого качества.

В отдельных регионах страны началась работа по добровольной сертификации медицинских учреждений в целях расширения их полномочий в процессе функционирования. Сертификация в отличие от лицензирования устанавливает расширенные параметры для продолжения функционирования учреждения.

Библиографический список

1. Татарников М. А. Вопросы экспертизы и качества медицинской помощи. – 2008. – № 2 (26). – С. 4–10.

РЕФОРМИРОВАНИЕ СФЕРЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ УКРАИНЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ОПЫТА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

О. И. Краснова

Полтавский национальный педагогический университет
им. В. Г. Короленко, г. Полтава, Украина

Summary. Prospects and mechanisms of reforming of financing of public health services in Ukraine taking into account foreign experience by introduction of insurance medicine are considered.

Key words: insurance medicine; multichannel financing of medicine; reforming of sphere of public health services.

В условиях формирования рыночного механизма сфера здравоохранения переживает достаточно сложный период. Это привело к уменьшению доступности медицинской помощи для населения Украины. Низкое качество медицинских услуг повлияло на снижение продолжительности жизни населения Украины и увеличение смертности, распространённости туберкулёза и ВИЧ [4]. Причинами этих проблем является отсутствие связи между качеством медицинских услуг и расходами на её финансирование, неэффективное использование бюджетных средств на здравоохранение, низкая самостоятельность медицинских учреждений при использовании финансовых ресурсов [3]. В Украине доля частных затрат в финансировании сферы здравоохранения наибольшая в сравнении с другими странами, она включает расходы населения на медикаменты, частную медицину, больничные кассы.

Сегодня в стране назрела необходимость в реформировании системы здравоохранения. Необходимы меры, направленные на улучшение качества жизни, увеличение продолжительности жизни и повышение трудоспособности. Эффективность реформирования сферы здравоохранения зависит от модели финансирования, адекватной социально-экономическим и политическим условиям страны. Поэтому изучение опыта развитых стран мира является чрезвычайно актуальным для Украины.

За последние годы практически все развитые страны мира проводили реформы здравоохранения. Западная Европа стала полигоном по экспериментам в области реформирования системы здравоохранения. В европейских странах распространены следующие типы моделей: английская модель Бевериджа (Канада, Австралия, Новая Зеландия); страховая модель солидарности Бисмарка (Германия, Франция, Бельгия, Австрия); восточноевропейская модель, по которой реформируются страны Центральной и Восточной Европы; модель стран Северной Европы – государственная и децентрализованная система социального обеспечения (Дания, Швеция и Финляндия); смешанная модель социального обеспечения применяется некоторыми южными странами Европы (Испания, Италия, Португалия и Греция). Зарубежные страны по-разному подходят к формированию системы здравоохранения. В Люксембурге, например, 91 % расходов на эти цели оплачивается из государственного бюджета и общественных фондов. В Чехии – 89 %, в Великобритании – 87 %. На другом полюсе находятся: Греция – 43 %, Мексика – 45 %, Южная Корея – 53 % [1].

Системы здравоохранения в развитых странах выполняют важную функцию социальной защиты. Основными задачами стран, которую сформулировал Совет ЕС, является обеспечение финансовой устойчивости системы здравоохранения: полный охват населения медицинским обслуживанием, солидарность в финансировании, равенство доступа к медпомощи и высокое качество медицинского обслуживания.

Наиболее признанной является страховая система здравоохранения. Система социального медицинского страхования (СМС) характерна для таких стран, как Германия, Франция, Польша, Бельгия, Швейцария. Эта модель характеризуется сочетанием рынка медицинских услуг с развитой системой государственного регулирования и социальных гарантий, доступностью медицинской помощи для всех слоёв населения. Страховые взносы являются обязательными для всего населения страны при участии государства в финансировании страховых фондов. Многоканальная система финансирования способствует развитию социально-страховой медицины. При такой системе государство определяет основные правила функционирования системы обязательного медицинского страхования, перечень основных услуг, предоставляемых застрахованным лицам, перечень групп населения,

подлежащих страхованию, регулирует размер страхового взноса. Вместе с тем данной системе присущи следующие недостатки: неоправданное увеличение стоимости медицинских услуг, низкий уровень профилактики, практическая невозможность полного охвата населения медицинским страхованием.

На Украине также происходит переход к системе страховой медицины. Однако для Украины вопрос состоит не только в том, какую модель выбрать – бюджетную или страховую, но и какой вариант организации страховой модели является для Украины предпочтительным?

В мире существует множество различных схем организации СМС. Идеального универсального плана по обеспечению медицинского обслуживания, который подходил бы всем странам, не существует. Исторически сложилось, что в большинстве стран Западной Европы сбором средств и закупками медицинских услуг занимается несколько фондов СМС. Специалисты подчёркивают, что наличие множества фондов усложняет концентрацию предварительно оплаченных средств здравоохранения в интересах населения. В ряде стран (Австрия, Франция) членство в фондах устанавливается в законодательном порядке, т. е. фонды не конкурируют между собой. В некоторых странах (Германия, Бельгия, Нидерланды) началась реформа СМС, главным элементом которой было предоставление права выбора фонда. Подведение предварительных итогов показало, что убедительных доказательств относительно экономической эффективности модели СМС с выбором фонда не выявлено. В то же время существуют проблемы концентрации рисков в отдельных фондах, что угрожает финансовой устойчивости и справедливости СМС. Модель с единым национальным фондом СМС избрали ряд стран Восточной Европы (Венгрия, Словакия, Хорватия, Эстония, Польша). Такой вариант организации признан достаточно эффективным, особенно на первоначальном этапе внедрения страховой модели, поскольку обеспечивает интеграцию финансовых потоков, создаёт условия для планирования ресурсов здравоохранения, требует сравнительно небольших административных затрат.

Мировой опыт реформирования здравоохранения показывает, что начинать перестройку следует с изменения управления финансовой основы отрасли здравоохранения. Прежде всего, должны произойти изменения общей схемы финансирования, предусматривающие обязательный переход от бюджетной системы финансирования к смешанной бюджетно-страховой системе, которая финансируется предприятиями, учреждениями, организациями различных форм собственности с элементами добровольного медицинского страхования населения. Введение социального медицинского страхования в Украине даст возможность создать условия для эффективного управления ресурсами отрасли; позволит ликвидировать существующую разобщённость финансовых потоков, усилит социально-экономическую и юридическую ответственность учреждений здравоохранения за результаты своей деятельности; внедрит принцип общественной солидарности на уровне государства, обеспечит контроль над деятельностью медицинских учреждений.

Важно использовать такие достижения европейских государств, как деконцентрация власти в системе здравоохранения; сокращение количества управленческих органов, создание независимого органа управления хозяйствованием в сфере здравоохранения [2].

Для развития медицинского страхования необходимо отработка механизма финансирования процессов медицинского страхования, расширение услуг медицинского страхования. Реформа системы медицинского обслуживания в Украине с последующим переходом к обязательному страхованию граждан сможет решить большинство проблем медицинской отрасли государства.

Итак, сегодня имеется достаточно данных, чтобы Украина могла выбрать эффективную схему организации СМС и избежать тех ошибок, с которыми столкнулись европейские страны при переходе к страховой модели.

Библиографический список

1. Всемирная организация здравоохранения. URL : <http://www.who.int/ru>.
2. Дешко Л. Зарубежный опыт государственного регулирования хозяйства в сфере здравоохранения и предпосылки его заимствования в Украине // Медицинское право. – 2008.

3. Лехан В. М., Слабкой Г. А., Шевченко М. В. Здравоохранение Украины: проблемы и направления развития // Вестник социальной гигиены и организации здравоохранения Украины. – 2011. – № 4. – С. 5–18.
4. Офіційний сайт МОЗ України. URL : <http://www.moz.gov.ua>.

ЗАПАДНЫЙ ОПЫТ РАСШИРЕНИЯ ГРАНИЦ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДСКИХ АГЛОМЕРАЦИЙ

А. В. Богомолов, А. Г. Дрожжина, В. А. Малий

**Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия**

Summary. This article discusses the most successful development and expansion practices of urban centers on the example of Western countries. The purposes of the largest urban agglomerations boundaries` expanding are stated. Importance of using innovative approaches to create comfortable living conditions in the region is concluded.

Key words: agglomeration; Le Grand Pari(s); the largest cities; innovation; globalization; innovative technologies.

Зарубежный опыт свидетельствует о ведущей роли государства в реализации крупных проектов развития социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры крупнейших городских агломераций. Доказали эффективность комплексные программы градостроительного, инфраструктурного (в первую очередь транспортного) и социально-экономического развития, реализованные в 70–80-е годы в рамках проектов «Большой Париж» или «Большой Лондон».

Относительно недавно, 17 декабря 2007 года, президентом Франции Николя Саркози был предложен новый грандиозный комплексный проект развития Большого Парижа. Основными целями расширения города стало: превращение столицы в привлекательный город для молодёжи путём снижения цен на жильё; улучшение качества жизни населения; сохранение и усиление значения Большого Парижа в международном масштабе; создание агломерации (должно связать богатые районы и бедные, открыть эмигрантские гетто, создать тысячи рабочих мест); построение полицентрической метрополии, то есть формирование вокруг Парижа других центров активности, связанных сервисом, коммунальными службами, транспортными сетями, чтобы Париж не был полностью сконцентрирован в центральной части [2]; совершенствование транспортной системы.

5 марта 2008 года начался следующий этап реализации проекта – приём заявок на участие в конкурсе на лучший проект развития Парижа. Известные архитектурные бюро разработали концепции развития агломерации, нацеленные на решение поставленных задач. Стоит отметить, что проекты были созданы в соответствии с Киотским протоколом о сокращении вредных выбросов в атмосферу, нацелены на защиту окружающей среды и сокращение электропотребления. В декабре 2008 года десять отобранных команд представили окончательные варианты своих проектов. А в марте 2009 года все десять команд были объединены в Atelier International du Grand Paris . Парламент Франции одобрил закон о Большом Париже только в июне 2010 года [3]. На данный момент конкретных мероприятий по реализации проекта осуществлено не было. Завершение проекта намечено на 2030 год.

Данный проект регламентируется такими документами, как вышеупомянутый закон о Большом Париже, концепция развития Большого Парижа, а так же более 650 проектами городского развития.

Стоит заметить, что понятие агломерации является универсальным и применяется как к мегаполисам, так и к средним, и малым городам, имеющим для этого объективные предпосылки. Так, во Франции создаются новые городские

агломерации, характерные для регионов, где небольшие города (до 60–100 тыс.) объединяют свои усилия и формируют регион интенсивного развития. Политика «новых городов» преследует две цели: организовать развитие пригородов агломераций и создать объединения, предоставляющие жильё, работу и отдых. Например, создаются объединения из городов-коммун. Для управления развитием их строительства и функционированием как агломерации создана единая управляющая структура – Синдикат [4].

Город Штутгарт – наиболее успешный пример планирования агломерации в мире. На протяжении последних 15 лет инвестирование по таким направлениям как транспорт, окружающая среда, центр города, а также в экономическое развитие привело к преобразованию экономики региона в одну из наиболее конкурентоспособных в мире. Для развития агломерации была создана избираемая региональная ассамблея с исполнительным комитетом, которая занимается экономическим развитием территории, окружающей средой и транспортом, а также обеспечивает связь с университетами и научно-исследовательскими центрами. Более 40 % бюджета идёт на развитие транспорта. Ассамблея имеет полномочия в области планирования и транспорта, имеет выделенное финансирование. Доходная база – перевозки. Создана сеть регионального транспорта, региональных местных парков. Ориентир – экономика знаний [1].

Также представляет интерес практика Рейнско-Рурской агломерации по реновации депрессивных территорий, которая реализуется за счёт средств городского бюджета. Сначала происходит выкуп и очистка загрязнённой территории. Затем проводится конкурс на самый лучший проект застройки территории, победители которого определяются горожанами. И только после реализации программ-победителей площади распродаются или сдаются в аренду, возвращая с избытком вложенные в них средства. Так, старый порт в Дюссельдорфе за пару десятилетий превратился в современный город в городе. Помимо этого, на территории трёх городов, расположенных в вышеупомянутой агломерации, – Ахена, Хамма и Херне – в ближайшее время будет реализован проект «Экологический город будущего», призванный продемонстрировать модель экологической перестройки современного европейского города.

Проанализировав формирование и функционирование агломераций за рубежом, можно сделать вывод, что данные процессы имеют особое значение, в связи с чем были выработаны достаточно эффективные инструменты и механизмы государственной поддержки. Причиной этому служит тенденция мировой экономической системы к потере устойчивости, что порождает интерес к пространственным закономерностям экономической деятельности и новым механизмам использования пространства. Считается, что агломерации являются сосредоточением значительного инновационного потенциала.

Инновационные технологии призваны создать комфортную среду для обеспечения жизнедеятельности человека, которая способствовала бы достижению социальной стабильности региона, имела возможность предоставить качественные услуги всем слоям населения. В агломерациях сконцентрированы огромные массы населения, а их рост показывает развитие промышленности и трудовых ресурсов региона.

Библиографический список

1. Нещадин А., Прилепин А. Городские агломерации как инструмент динамичного социально-экономического развития регионов России // Общество и Экономика. – 2010. – № 12. – С. 121–139.
2. Гарбузняк А. Москва – Большой Париж // Газета «Московские новости», № 598. URL : http://www.mn.ru/big_moscow/20110920/305077148.html (дата обращения: 20.09.2013).
3. Горина М. Иностраный опыт: как создаётся «Большой Париж» // «The Village», 20.07.2012. URL : <http://www.the-village.ru/village/situation/abroad/114551-bolshoy-parizh-i-bolshaya-moskva-opyt-rasshireniya-stolitsy>.
4. Орлова Е. Когда 1+1=3 // Журнал «Сити Менеджер», Екатеринбург. – 2012, август. URL : <http://www.city-manager.org/magazine/undefined2012/kogda-11-3>.

ИНТЕГРАЦИОННАЯ ОТКРЫТОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИЙ: ПЕРСПЕКТИВЫ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

М. М. Пухова, М. В. Елесина, И. А. Шукин

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия

Summary. In today's conditions, the integrated corporate structure are the main parts of the system management of the economic situation. Cooperation is characterized by pooling of resources in such a way that the participants appear fundamentally new opportunities for the implementation of a function. The problems, perspectives and ways of solving the integration of open public corporations were considered. The article analyzes the work of state corporations and factors affecting it.

Key words: state corporations; integration; diversified corporations; professional community.

В современных условиях основными звеньями системы управления экономической ситуацией выступают интегрированные корпоративные структуры. Например, объединения компаний, связанные между собой производственно-технологическими, финансовыми и управленческими отношениями. Среди подобных структур немаловажное место занимают диверсифицированные корпорации, способные обеспечить высокий уровень эффективности управления производственно-экономическими, финансовыми и трудовыми ресурсами, организовать контроль за эффективностью использования данных ресурсов подразделениями корпорации.

В гражданском праве России понятие и организационно-правовой статус корпораций юридически не оформлены и не определены, в связи с этим в современной российской экономике имеют место различного рода определения, такие как корпорация как профессиональная общность и корпорация как форма организации производства. Эквивалентом и сущностным аналогом корпорации в гражданском праве России является акционерное общество.

Обобщение определений позволяет отметить два основных видения сущности понятия «корпорация»:

- корпорация – это организационно-правовая форма, официальный статус, строго регламентированные права и обязанности сотрудников акционерного общества;
- корпорация – система внутренних характеристик, взаимосвязь элементов, внутриорганизационные отношения.

Россия является страной с доминирующей частью бизнеса в виде крупных корпораций. Данные корпорации обеспечивают рост экономики за счёт производства и экспорта сырьевых товаров. Дальнейшее развитие российской экономики зависит от повышения мировых цен на энергоносители или от крупных инвестиций в увеличение выпуска продукции, в связи с этим данная тенденция не может быть устойчивой и нести положительный эффект в долгосрочной перспективе. Для того чтобы российские корпорации выступали конкурентоспособными экспортёрами отечественной продукции, необходимо способствовать формированию и функционированию корпораций, развивающих информационно-коммуникационные виды экономической деятельности и НИОКР.

Состояние нефтегазового комплекса характеризуется реализацией проектов, связанных как со строительством новых объектов по добыче ресурсов и последующим обустройством их месторождений, так и с реконструкцией имеющихся предприятий [2]. Специфика организации подобных работ в нефтегазовой отрасли обусловлена следующими факторами:

- повышенная сложность создаваемых объектов, сочетающих элементы промышленного строительства, технологии и инфраструктуры;
- территориальная распределённость и пространственная протяжённость объектов;
- повышенная наукоёмкость проектных решений.

Данные факторы обуславливают необходимость применения комплексных мер для достижения поставленных целей и требуют организации согласованной деятельности сотрудников различных направлений из разных подразделений.

При этом экономическая ситуация диктует ряд требований к методологии организации и управления деятельностью компаний при их участии в проектах НГК:

- открытость и прозрачность для любого из участников проекта;

– интегрируемость в процессы партнёров, готовность к аудитам любого аспекта выполняемых работ;

– наличие системы управления качеством предоставляемых услуг.

В наши дни Российские нефтегазовые корпорации остаются одними из самых непрозрачных в мире. Международная исследовательская организация Transparency International признаёт «Газпром» одним из наиболее непрозрачных среди крупнейших нефтегазовых концернов мира. При анализе открытости компаний оценивались такие критерии как: раскрытие информации о финансовой отчётности и эффективность антикоррупционных мер. Глава ФАС Игорь Артемьев назвал «Газпром» крайне неэффективной компанией, у которой достаточно денег и которой «нужно навести порядок в своём хозяйстве».

Для более эффективной деятельности корпорации, было предложено решение возратить представителей государства в совет директоров «Газпрома». Основная задача – это следить за выполнением инвестиционной программы компании.

Сегодня обязательный стандарт корпоративного управления включает в себя борьбу с коррупцией, деловую этику и устойчивое развитие. Необходимо заметить, что развитие компании невозможно без установления высокого уровня доверия между сотрудниками корпорации, инвесторами, акционерами и руководством компании. Для достижения данного стандарта необходимо соблюдать основополагающие принципы корпоративного управления:

1. Прозрачность. Руководители должны уметь чётко и ясно изложить основания для всех своих основных решений акционерам и другим заинтересованным лицам.

2. Подотчётность. Топ-менеджмент отчитывается в своих решениях перед акционерами, их действия и решения открыты для проверки.

3. Честность и справедливость. Администрация компании относятся ко всем акционерам с равным уважением, справедливо и непредвзято, при этом исключив личную заинтересованность.

4. Ответственность. Топ-менеджмент в полной мере и в срок выполняет свои обязанности.

Открытость корпораций также связана с практикой назначения на высшие руководящие должности. Большинство подобных назначений в российских нефтегазовых государственных корпорациях определяется не профессионализмом и эффективностью нанимаемого, а его принадлежностью к политическим силам и лояльностью тех, кто его продвигает. Если в советах государственных компаний получают перевес независимые директора и представители, появится возможность того, что в выдвижении, оценке и оплате труда наёмных менеджеров высшего звена корпорации будут руководствоваться принципами меритократии.

Назначения на руководящие посты должны стать более конкурентными. Процесс подбора, выдвижения и утверждения должен находиться под контролем комитета совета директоров по назначениям, состоящий из независимых директоров. Комитету необходимо на регулярной основе оценивать результаты работы руководителей. Премирование топ-менеджмента корпорации должно быть прозрачным. Уровень заработной платы должен соответствовать рынку и результатам деятельности руководителя, следовательно, зарплаты и премии нуждаются в периодическом пересмотривании. Советы директоров должны противостоять требованиям снизить уровень заработной платы и премий топ-менеджменту компании, не взирая на текущие рыночные условия. В противном случае государственные корпорации не смогут привлекать перспективных управляющих и не справятся с задачей повышения акционерной стоимости. Особенно важным является то, что советы директоров должны раскрывать и искоренять любые непрозрачные «дополнительные заработки», которые являются нередкими в государственных корпорациях.

Результаты проведённого исследования информационной прозрачности компании «Pricewaterhouse Coopers» показывают, что добровольное раскрытие информации сверх законодательных требований к отчётности приводит к росту капитализации на 25–35% [3].

Информационная открытость в области управления корпоративной социальной ответственностью оказывает незначительное влияние на капитализацию компании, нежели информационная открытость в области корпоративного управ-

ления, но она является одним из главных факторов формирования деловой репутации и имиджа корпорации.

Информационная открытость корпораций зависит от следующих факторов:

1. Наличие публичных заверений о социально ответственной деятельности.
2. Наличие программного документа, закрепляющего стратегические намерения компании в области КСО.
3. Наличие отчётов в области стандартов HSE («Human resources, Sociality, Ecology» – промышленная безопасность, охрана труда и экология).
4. Наличие отчётов в области корпоративной социальной ответственности.
5. Проведение аудита деятельности по управлению КСО.
6. Наличие биржевого индекса, подтверждающего стабильность и прозрачность деятельности в области управления концепцией социальной ответственности.

Большое значение социальные инвестиции приобретают для нефтегазовых компаний. Это в первую очередь связано с такими аспектами деятельности, как сильное влияние нефтегазовых проектов на окружающую среду, местное население и высокие риски их реализации.

В России становление и развитие социально-ответственного бизнеса только начинает набирать обороты. При содействии бизнес-ассоциаций стартовала работа по созданию кодекса корпоративной этики, общепризнанных правил и принципов в экологической политике, проводятся исследования по аспектам реализации социальных инвестиций российских корпораций, принята социальная Хартия российского бизнеса, к которой присоединилось более двухсот российских компаний. Крупные российские организации создают в своих штатах отдельные подразделения, которые занимаются социальными программами.

Также у корпораций возникает потребность в анализе и оценке социальных инвестиций, являющихся одной из форм выражения социальной ответственности компаний. Необходимость повышения эффективности социальных инвестиций стимулирует исследователей и представителей компаний к поиску новых методов оценки социальных инвестиций и совершенствованию уже имеющихся.

Корпорации нефтегазового комплекса составляют и представляют финансовую и нефинансовую отчётность, раскрывают информацию в соответствии с правилами и стандартами, которые связаны как с особенностями их деятельности, так и с различными характеристиками, такими как характеристики эмитентов ценных бумаг, участников нефтегазового рынка [1]. Но всё многообразие предоставляемых сведений и отчётов не полностью соответствует ожиданиям держателей акций, в связи с чем возникает необходимость их совершенствования.

Необходимо поэтапное построение целостной системы информационной деятельности нефтегазовой компании, которая может выглядеть следующим образом:

1. Для начала потребуется подготовка на сайте компании специального раздела для инвесторов, в котором доступны следующие данные:

- финансовая отчётность компании (с архивом за предыдущие годы);
- отчётность, специально подготовленная для анализа; это должно сократить затраты инвестора на анализ и снизить возможность ошибок и неверной трактовки цифр официальной отчётности;
- новости (пресс-релизы) для инвесторов;
- обязательное раскрытие существенных фактов;
- архив документов по ключевым вехам в истории компании;
- описание бизнеса и рынка компании;
- информация о компании: акционеры, менеджмент, клиенты, активы и т. п.;
- информация о размещённых ценных бумагах;
- презентация для инвесторов: компания и её ценные бумаги.

Всё это может быть дополнено обобщающим справочником инвестора по компании – единым документом о компании.

2. На следующем шаге позитивные результаты и данные полезного сайта необходимо предоставить целевой аудитории. Немаловажна работа с журналистами, инвесторами, аналитиками:

- предоставление информации инвесторам через СМИ (интервью, пресс-конференции, регулярное информирование по каналам информационных агентств);

– мероприятия для инвесторов и аналитиков (проведение интернет-конференций с руководством компании – аудио или видео, в записи или с участием инвесторов и аналитиков, non-deal road show, встречи с аналитиками, поездки на производство);
– работа с аналитиками (стимулирование публикации аналитических отчетов о компании, выявление проблемных моментов и возможных вопросов инвесторов к компании).

3. Чрезвычайно важный и ответственный этап, без которого все предыдущие пункты вряд ли получится реализовать системно, – создание в компании службы по связям с инвесторами.

Если работу вести с перерывами и поступательно, не анализировать восприятие корпорации на рынке, изменения в её акционерной базе, не получать обратную связь от участников рынка, то неизбежно угасание интереса к эмитенту, снижение капитализации и уменьшение влияния на рынке.

Библиографический список

1. Брюханова Н. В., Фадейкина Н. В. Концептуальный подход к использованию ключевых национальных показателей при формировании государственной энергетической политики и оценке деятельности энергетических компаний // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2012. – № 2.
2. Маслаков М. А. Автоматизированный контроль проектирования с применением технологий управления потоками работ // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия «Технические науки». – 2009. – № 2(24). – С. 229–233.
3. Международное исследование информационной прозрачности нефтегазовых компаний «Нефть России» 10.09.12.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЗАПРЕТОВ РЫНКОВ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ

И. М. Шавалеева, Л. Ф. Шавалеев

г. Бугульма, Республика Татарстан, Россия

Summary. Every man is free to act as it deems necessary, but it should not affect the other neither direct nor side effects. The language of Economics these impacts are called externalities or external effects. At the same time the basis for the prohibition of the existence of a particular market may be the presence of the fact that man does harm to yourself and your body. In the Russian Federation care of a person manifests itself quite as healthy nation is the basis for a healthy and solid state. To make any concrete and definite conclusions, it is worth to consider examples of drug legalization in other countries, to assess the consequences, put forward the assumption, as the application of similar actions may affect Russia, taking into account the mentality of our people.

Key words: ban markets; externalities; the Constitution; externalities; drugs.

В 22 статье конституции РФ говорится: «Каждый имеет право на свободу и личностную неприкосновенность». Под свободой подразумевается свобода личности, действий, слова и многие другие свободы. Но также есть небольшая оговорка в 17 статье: «Осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц». Каждый человек вправе поступать так, как считает необходимым, но его действия не должны оказывать на других никаких ни прямых, ни побочных воздействий. На языке экономики эти воздействия называются экстерналиями, или внешними эффектами.

Как пример действия с отрицательными внешними эффектами можно рассмотреть курение в самолёте. Сам курящий наносит ущерб себе и рядом сидящим людям. По конституции это действие неправомерно, следовательно, на него налагается запрет. Но курение в открытых и проветриваемых местах никто не запрещает.

С алкоголем аналогичная ситуация: никто не запрещает совершеннолетним людям купить по банке пива и сидеть спокойно дома, употребляя купленный товар. Однако распитие алкоголя в общественных местах уже дело запрещённое. Так как под воздействием алкогольного опьянения человек с помутневшим рассудком может сделать много чего плохого (это не говорит о том, что дома он не станет бить посуду и ломать мебель, но в этом случае действие идёт в ущерб только ему). То есть мы можем наблюдать отрицательный внешний эффект.

Ущерб, наносимый другим, это причина запрета рынков, сопряжённых с отрицательными экстерналиями.

В то же самое время основанием для запрета существования определённого рынка может быть наличие того обстоятельства, что человек вредит себе и своему организму. В Российской Федерации забота о человеке проявляется довольно сильно, так как здоровый народ это основа здорового и цельного государства [1].

Таким образом, запреты на наркотики можно разделить на два вида: патерналистские и экстерналистские. Первый вид подразумевает под собой наличие государственного опекунства, когда государство вменяет принудительно человеку нормы поведения, и если они нарушаются, то не наносят особого ущерба другим. Данный вид запретов обосновывается заботой о собственном благе потребителя. Второй же вид происходит от вышеупомянутого слова «экстерналии», то есть при нарушении такого вида запретов эффект ощущается третьими лицами включительно. Запреты подобного характера обуславливаются заботой об индивиде и окружающих его людях.

В первом случае отрицается право человека на самопринадлежность, то есть нарушается право на свободу, так как свобода действий над своим телом тоже является свободой. Так, либертарианцы – основные противоположники патерналистов, утверждают, что «человек вправе выбирать всё, что касается его самого, включая продолжительность жизни. Запрещено должно быть только насилие по отношению к другим». Во всём остальном смысл либертарианского протеста заключается в том, что человек сам должен выбирать, как ему жить, если он уважает права и свободы других.

У патерналистов есть два очень интересных термина: «непоследовательность поведения во времени» и «меняющаяся ставка дисконтирования» [3]. Непоследовательность поведения во времени подразумевает, что если потребление некоего вида блага вызывает зависимость, то поведение индивида негибко в разные временные отрезки.

Потребностям человека свойственно меняться, и он может расхотеть, отказаться от употребления данного вида блага (антиблага), но физиологическая зависимость не позволит ему этого сделать.

Что же касается меняющейся ставки дисконтирования. Можно описать её таким образом: «ценность приёма наркотиков в настоящий момент времени может быть выше, чем ценность потерянных лет жизни, но в дальнейшем норма дисконтирования будущего может резко снизиться, а проделать шаги в обратном направлении окажется невозможным». И в том, и в другом случаях человек уже не в силах руководить собственными действиями, его разум, может быть, и говорит ему о том, что пора прекращать, но зависимость не отпускает: человек продолжает действовать во вред себе. Таковы два аргумента патерналистов в ответ на подход либертарианцев о свободе действий над собственным телом [2].

Но у либертарианцев есть дополнительные аргументы. Они утверждают, что именно запрет влечёт за собой отрицательные последствия. В нашем случае – при рассмотрении запрещённых рынков – довольно странным, но очевидным, является факт роста потребления во время запрета. «Запретный плод сладок» – эта поговорка может объяснить данный феномен. Вторым аргументом является отсутствие надлежащего контроля качества рынка. Ну и в-третьих, как это было при «сухом законе», в подполье появляется стимуляция к изобретению всё новых видов наркотиков, которые обладают более быстрым действием и приносят больше удовольствия, и, может быть, позволяют обойти закон.

Второй случай запретов более близок и понятен экономистам, так как в этом случае мы уже не сталкиваемся с вопросом конфликта ценностей. Экстерналии в нашем случае – это издержки рынка, которые не несут за собой пользы, а даже наоборот, являются отрицательным фактором. Этот и вышеуказанные факторы в совокупности и являются основой для экономических запретов рынка наркотических средств.

Внешние издержки в случае с рынком наркотических средств можно поделить на два вида: это порождаемая наркоманией преступность и дополнительные навязанные расходы. В первом случае подразумевается деятельность потребителей и поставщиков наркотических средств, а во втором – бремя налогоплательщиков,

вызванное дополнительной нагрузкой на социальную сферу. Ниже будут рассмотрены последствия экономического и социального характера, которые возникают при «тотальном» запрете рынков.

Последствие № 1. Мирные жители становятся преступниками «по умолчанию»: введение запрета на распространение, хранение, взращивание наркотических средств делает преступником любого фермера, для которого данная отрасль является единственным источником дохода и возможностью прокормить семью. Такого рода проникновение в преступный мир снимает разграничения с человека, и он уже не боится контактировать с настоящими преступниками. Как пример можно привести «Сухой закон» в США. Алкоголь был легальным с момента основания страны. Ввод сухого закона заставлял миллионы пьющих взаимодействовать с преступными группировками, а изготовители ушли в подполье, также войдя в группировки. В США общее количество связанных с наркотиками арестов составляет 1,5 млн в год. С 1989 г. за наркотики было осуждено больше людей, чем за все насильственные преступления, вместе взятые. В заключении находятся около 480 тыс. нарушителей антинаркотического законодательства, что составляет около 50 % контингента федеральных тюрем [4].

Последствие № 2. Повышение цен на товары запрещённых рынков: стоимость товара, который продаётся на запрещённых рынках, автоматически подсакивает в разы, так как теперь добыча и распространение товара связано с дополнительными издержками.

В своей сути героин не является дорогим наркотиком – его изначальная цена сопоставима с ценой аспирина, но на нелегальном рынке она возрастает в 50 раз и более. Так и получается, что теперь наркоману нужно не 2 \$, а 100 \$ для ежедневной дозы. Данное последствие связано только с запрещающим законом.

Последствие № 3. Высокие цены, возникшие после запрета, дают «стимул» для преступлений и разрушениям жизней: алкоголики и курильщики могут легко найти деньги на приобретение своего «блага» – сигарет и алкогольной продукции. Именно поэтому мы не видим заголовков в газетах и не слышим новостей по телевизору о массовых преступлениях на почве алкоголизма и курения табака. Что же касается наркотиков, то их нереально высокая цена заставляет зависимых людей находить деньги нелегальными способами – кто-то занимается проституцией, кто-то грабежом, кто-то начинает заниматься непосредственно распространением.

Последствие № 4. Корруптирование уголовно-правовой среды из-за существования нелегальных рынков: для защиты своего огромного дохода, наркодилеры подкупают полицию, судей, прокуроров. Некоторые полицейские не могут устоять перед соблазном, и, имея поддержку в сфере правохранения, сами становятся участниками наркотрафика.

Последствие № 5. Ненужные смерти и болезни. Товары на нелегальном рынке в большинстве случаев ниже по качеству, чем на легальном рынке. Это обусловлено тем, что дилеры разбавляют чистый наркотик примесями, которые могут быть несовместимы с тем или иным видом наркотика, и употребление такого товара приводит к летальному исходу. Предоставление любой информации о наркотиках рассматривается как пропаганда наркотических средств или склонение к их потреблению, что уголовно наказуемо. Но её отсутствие приводит к таким последствиям, как передозировка, СПИД, ВИЧ.

Последствие № 6. Законы, налагающие запрет на наркотики приводят к появлению новых видов наркотических средств, не попадающих под действие данных законов: война с наркотиками повышает цены на них и приводит к тому, что в лабораториях начинают изобретать новые виды психотропных и наркотических средств. Они могут быть более мобильны, менее заметны и уловимы, а также более дороги. Но новый наркотик также непредсказуем в долгосрочном периоде. Получается, что наркоман заменяет уже «проверенный временем» героин на что-то новенькое, неизвестное. Закон толкает наркоманов к отказу от наркотиков с предсказуемыми эффектами к применению новых, более сильных субстанций с повышенным риском.

На ум сразу приходит вопрос: «Так почему бы не легализовать наркотики? При наличии столь очевидных доказательств ущербности законов, будет более разумным разрешить их употребление». Однако, здесь не все так просто. Для того чтобы

сделать какие-то конкретные и окончательные выводы, стоит рассмотреть примеры легализации наркотиков в других странах, оценить последствия, выдвинуть предположение о том, как применение аналогичных действий может отразиться на России, с учётом менталитета нашего народа.

Библиографический список

1. Беккер Г., Гроссман М., Мэрфи К. Рациональная вредная привычка и влияние цен на потребление. URL : <http://corruption.rsuh.ru> (дата обращения 17.02.2013).
2. Война с наркотиками. Доклад глобальной комиссии по вопросам наркополитики. Июнь 2011. URL : [http://www.globalcommissionondrugs.org/ Report](http://www.globalcommissionondrugs.org/Report) (дата обращения 26.02.2013).
3. Гиерингер Д. Экономический анализ легализации каннабиса. URL: <http://corruption.rsuh.ru> (дата обращения 28.02.2013).
4. Экономическая теория преступлений и наказаний. – 2001. – № 1 // Экономическая теория преступной и правоохранительной деятельности. URL: <http://corruption.rsuh.ru> (дата обращения 15.02.2013).
5. Копп П., Формальный анализ наркорынков URL: <http://corruption.rsuh.ru> (дата обращения 19.02.2013).
6. Латов Ю. В., Ковалев С. Н. Теневая экономика. – М. : Норма, 2006.
7. Файхтингер Г. Оптимальный контроль над наркотиками. URL : <http://corruption.rsuh.ru> (дата обращения 17.02.2013).

ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ В СНИЖЕНИИ ДОТАЦИОННОСТИ БЮДЖЕТОВ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

А. Б. Фиапшев, Л. М. Циканова

Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет
им. В. М. Кокова, г. Нальчик, Республика Кабардино-Балкария, Россия

Summary. This article describes a research into the level of subsidies to Russian regions and Federal districts. As a result of this scientific work the measures of budget and tax policies are proposing to reduce and to ensure sustainable and balanced regional development.

Key words: inter-budgetary relations; subsidy; financial assistance; transfers from the Federal budget; fiscal regulation.

Дотационность значительного числа регионов является одной из устойчивых характеристик постсоветской действительности. Причины этого столь разнообразны, столь и взаимообусловлены. Большинство из них достаточно детально исследовано представителями отечественной региональной и финансовой науки. Не углубляясь в анализ, отметим, что сложившееся положение уходит своими корнями в территориальную структуру советской экономики, равно как и обусловлено многочисленными малопродуктивными попытками реформирования механизма межбюджетных взаимодействий, что в итоге выродилось в создание крайне централизованной бюджетной системы, являющейся ныне органичной частью выстроенной политико-экономической вертикали. В этой связи наиболее интересным вопросом является выявление круга наиболее дотационных российских регионов. Собственно, позиции последних в соответствующем общероссийском рейтинге известны. Нашей же задачей является дальнейшая популяризация этих данных и попытка обосновать смягчение остроты этой проблемы.

Применительно к регионам юга России, особенно в части северокавказских республик, данная проблема порождает внутреннее, глубоко укореняющееся социальное напряжение. Мероприятия по стимулированию развития этих регионов посредством особых экономических зон, разработки федеральных целевых программ и их объединений оказываются недостаточно эффективными. Рейтинг доходов и дотационности регионов Российской Федерации в силу определённых спекуляций на эту тему является не только экономическим, но и политическим вопросом. В последние годы достаточно широкое распространение получила позиция об избыточном субсидировании данных регионов. Причём она получает позитивное резонирование у значительного числа российских граждан. В свете этой

достаточно острой социально-экономической и политической проблемы возникает очередная необходимость рассмотрения данных о реальных размерах распределения финансовой помощи федерального уровня российским регионам.

На распространяемый в средствах массовой информации тезис о том, что Северный Кавказ переживает всплеск рождаемости и «съедает половину российского бюджета», совершенно закономернейшим образом встаёт вопрос: как 4 % населения могут так «объедать» остальные 96 %? [4]. Во-первых, в России 72 дотационных региона из 83, они охватывают 87 % территории страны [3]. Во-вторых, существует зависимость уровня дотаций от географического расположения региона относительно столицы страны: чем он дальше, тем больше удельный размер дотаций. В-третьих, в России существуют полностью дотационные федеральные округа. Так, помимо Северокавказского, все регионы Южного, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов получают федеральные дотации. Среди субъектов РФ, получающих федеральные дотации, присутствуют регионы, имеющие эксклюзивные особые экономические зоны. Они многие годы поддерживаются федеральным центром через механизм ФЦП: Магаданская область и Калининградская область. Данный факт свидетельствует о низкой восприимчивости регионов к предоставленным возможностям роста, а также о низкой эффективности прямых федеральных инвестиций. Приведённые данные позволяют говорить о невысокой результативности проводимой федеральной политики в области налогообложения и межбюджетных отношений, а, следовательно, о необходимости её дальнейшего реформирования.

Первые места в рейтинге наиболее дотационных бюджетов субъектов России, принадлежат регионам Дальневосточного федерального округа. В первой десятке в 2010 г. было 2 северокавказских региона – Ингушетия и Дагестан, в 2011 г. – Чеченская Республика и Ингушетия. Наибольший рост дотаций на одного жителя за последние 3 года был в Южном Федеральном Округе, за ним идёт Северо-Западный, а Северный Кавказ – на третьем месте. Если в среднем в рассматриваемом периоде в Чукотском автономном округе на душу населения приходилось 90 тыс. руб. федеральной помощи, в Камчатском крае – 74 тыс. руб., в Республике Алтай – 53 тыс. руб., то среди Северокавказских республик лидирует Ингушетия. Средний за 3 года уровень дотаций на душу населения там – 21,6 тыс. руб. [6].

Наименьшие же дотации в СКФО приходятся на Кабардино-Балкарскую Республику – 7,3 тыс. руб. на душу населения (таблица). В отношении Чеченской Республики, пережившей известные разрушительные события, отметим, что в 2011 г. она получила дотаций в сумме 13,07 млрд руб., в 2012 г. – 14,5 млрд руб., в то время как Якутия в разы больше – соответственно: 39,2 млрд руб., и 44,8 млрд руб. [7]. И, как показывает практика, этих максимальных среди всех регионов дотаций всё равно недостаточно для развития Дальневосточного округа. Дотации Чеченской Республике составляют 0,35 % бюджета России, на Ингушетию приходится 0,08 %, на Дагестан – 0,28 % [2]. При этом компания «Роснефть» добывает в Чеченской Республике порядка 7,5 млн баррелей нефти, более, чем на 20 млрд руб., являясь крупным налогоплательщиком. Нефтедобыча может компенсировать около 20 % от расходов федерального бюджета на Чечню.

Совокупные дотации республикам Северного Кавказа в 2012 году составляли 0,84–0,86 % бюджета России [7]. При этом дотационность бюджетов республик Северного Кавказа имеет тенденцию к снижению, так, дотационность бюджета Карачаево-Черкесии составила в 2012 г. 61,8 %, что на 7 % меньше показателя 2011 года, Кабардино-Балкария снизила федеральную зависимость за год на 6 % и достигла уровня – 45,7 % дотационности.

В 2013 году перераспределительная политика федеральных властей изменилась по объёму и структуре. Трансферты из федерального бюджета сократились на 13 %. Сокращение дотаций произошло в 80 % регионах. Более всего сократились трансферты регионам Центра, Северо-Запада, Урала и Поволжья. Инвестиционные субсидии из федерального бюджета Краснодарскому краю и Калининградской области в первом полугодии 2013 г. снизились относительно 2012 г. на 59 и 68 % соответственно. Трансферты Чечне сократились на 22 %, что уменьшит отрыв душевых доходов её бюджета от других республик Северного Кавказа.

Распределение дотаций на выравнивание
бюджетной обеспеченности субъектов РФ

| Регион | Дотации на душу населения, тыс. руб. | | | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|---------|---------|----------|----------|
| | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г.* | 2014 г.* |
| Магаданская область | 52,7 | 70,5 | 47,2 | 52,8 | 47,4 |
| Камчатский край | 65,1 | 116,1 | 42,7 | 98,6 | 96,8 |
| Республика Тыва | 28,6 | 42,7 | 31,2 | 34,6 | 35,4 |
| Республика Ингушетия | 12,9 | 38,3 | 13,9 | 19,0 | 15,0 |
| Республика Бурятия | 12,1 | 25,1 | 13,5 | 11,7 | 14,1 |
| Республика Дагестан | 11,1 | 19,5 | 13,4 | 11,7 | 13,4 |
| Карачаево-Черкесская Республика | 9,6 | 20,8 | 13,1 | 10,8 | 13,0 |
| Чеченская Республика | 10,3 | 55,7 | 11,4 | 12,0 | 12,4 |
| Республика Северная Осетия-Алания | 6,8 | 17,4 | 9,6 | 9,2 | 10,0 |
| Кабардино-Балкарская Республика | 7,5 | 18,4 | 7,2 | 6,8 | 6,8 |
| Республика Саха (Якутия) | 41,3 | 57,8 | 46,9 | 46,2 | 60 |
| Еврейская автономная область | 12,4 | 24,8 | 13,1 | 12,2 | 13,4 |
| Амурская область | 8,2 | 25,2 | 4,0 | 2,2 | 2,0 |
| Республика Адыгея | 7,9 | 16,4 | 7,5 | 7,5 | 7,0 |
| Забайкальский край | 7,4 | 18,4 | 7,5 | 5,9 | 7,5 |
| Псковская область | 6,6 | 19,5 | 6,1 | 5,9 | 5,2 |
| Республика Калмыкия | 6,6 | 20,7 | 8,4 | 7,9 | 8,8 |
| Алтайский край | 6,6 | 16,9 | 6,8 | 7,0 | 6,2 |

Примечание. *утверждены ФЗ РФ от 03.12.2012г. № 216-ФЗ «О федеральном бюджете на 2013г и на плановый период 2014 и 2015гг.» [1].

Сохранение значительных разрывов в уровнях социально-экономического развития российских регионов было и остаётся угрозой территориальной целостности страны. Меры по фискальному выравниванию этих уровней не дают значимых результатов в снижении остроты совокупности региональных ситуаций. Неадекватность бюджетно-налоговой политики целям территориального развития самоочевидна. Централизация финансовых ресурсов на высшем уровне бюджетной иерархии является сегодня инструментом сдерживания развития российских территорий, провоцирует суждения об индивидуализации межбюджетных отношений и особом статусе отдельных регионов. Решение этих проблем выходит за рамки бюджетно-налогового процесса и является предметом всей экономической политики. В рамках же бюджетно-налоговой политики следует, на наш взгляд, снизить уровень концентрации бюджетных ресурсов на федеральном уровне, минимизировав количество и интенсивность финансовых потоков между уровнями бюджетной системы, пересмотреть структуру закреплённых и регулирующих доходов этих уровней, увеличив тем самым финансовую базу развития территорий. Болезненным был и остаётся вопрос указанной базы муниципалитетов, расширение которой связывается с введением налога на недвижимость физических лиц. Но здесь больше вопросов, нежели ответов, по большей части сопряжённых с субъектами и методами оценки объектов недвижимости, необходимостью сопряжения налогового бремени с доходами физического лица. Как нам представляется, модернизация системы закреплённых и регулирующих доходов уровней бюджетной системы должна опираться в ближайшей перспективе на действующую совокупность налоговых платежей. Эта модернизация, осуществляемая в направлении снижения уровня централизации бюджетной системы, предоставления регионам большей самостоятельности в установлении налоговых преференций, позволит субфедеральным образованиям с большим энтузиазмом и продуктивностью проводить политику стимулирования инвестиционной и экономической активности.

Наблюдаемое в последние годы нарастание бюджетных ограничений экономического развития, обусловленное, главным образом, необходимостью выполнения государством декларируемых социальных обязательств, бременем военных

расходов, крахом реформационных усилий в пенсионной сфере, очевидно, не будет способствовать полномасштабному решению проблем экономического роста средствами бюджетно-налогового регулирования. Даже несмотря на намерения реализации крупных инфраструктурных проектов за счёт средств, накопленных в национальных резервах в предыдущие годы. Поэтому-то и решение проблемы экономического роста выходит, как было отмечено, за рамки исследуемой политики. В связи с этим магистральным направлением решения указанной проблемы должны становиться структурные и институциональные преобразования, способные заложить условия для устойчивого и сбалансированного роста регионов. И эти преобразования должны быть, на наш взгляд, инициированы не только правовыми и политическими решениями, но и подкреплены средствами бюджетной поддержки. Для этого необходимо пересмотреть приоритеты бюджетной политики, в рамках которой социальный приоритет будет дополняться приоритетами структурной и институциональной реформации.

Обосновываемая многими отечественными исследователями необходимость комплексного решения региональных проблем не только средствами бюджетно-налогового регулирования, но и всей совокупностью инструментов экономической политики, позволит сформировать сбалансированную архитектуру экономического роста и устойчивые его темпы, обеспечиваемые главным образом поступательным развитием многочисленных российских территорий. Снижение и даже преодоление их дотационности станет при этом лишь одним из фрагментов этого значимого для всего российского государства результата, но в то же время позволит консолидировать общество, консервировать и в дальнейшем устранить тенденции социальной и межнациональной разобщённости.

Библиографический список

1. Федеральный закон от 03.12.2012 № 216-ФЗ (в ред. 03.12.2013 «О федеральном бюджете на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов». URL : <http://consultant.ru>.
2. Рейтинг уровня дотационности и доходов регионов России. URL : <http://fingazeta.ru>.
3. Финансовая несостоятельность регионов и межбюджетные отношения // Капитал страны. Федеральное интернет-издание. URL : <http://kapital-rus.ru>.
4. URL : <http://kavkazweb.net>.
5. URL : <http://pikabu.ru>.
6. URL : <http://refsru.com>.
7. URL : <http://ria.ru>.

МЕСТО И РОЛЬ БЮДЖЕТНОГО МЕХАНИЗМА В УПРАВЛЕНИИ БЮДЖЕТАМИ В СУБЪЕКТЕ РФ

Т. М. Ковалёва

Самарский государственный экономический университет,
г. Самара, Россия

Summary. The article is devoted to the place and role of budget mechanism in the management of budgets of the Russian Federation. Discusses in detail the composition of the budget mechanism in modern conditions. Presents the scheme reflecting the role and place of the budget mechanism in the management of the budget-mi in subject of the Russian Federation.

Key words: budget; budget message; fiscal policy; budget management; government programs; government job; incentives; sanctions.

Участие России в процессах финансовой глобализации и переход к инновационному типу экономики требуют модернизации и применения новых концептуальных подходов к управлению государственными финансами, так как эффективная и надёжная бюджетная система является важнейшим условием развития экономики. Во многих странах активно проводятся реформы в области государственных финансов, направленные на повышение результативности и прозрачности бюджетной системы, усиление ответственности органов власти за последствия принятия ими управленческих решений. В этом же направлении совершенствуются общественные финансы и в РФ.

В бюджетном Послании Президента РФ о бюджетной политике в 2014–2016 годах сказано, что в 2012 году и в начале 2013 года бюджетная политика была направлена на решение социально-экономических задач, на обеспечение долгосрочной устойчивости бюджетной системы и повышение эффективности управления общественными финансами. Достижения целей бюджетной политики в ближайшие годы призваны повысить качество управления общественными финансами [1].

РФ вышла в десятку лучших стран по индексу открытости Международного бюджетного партнёрства. Однако проблем ещё достаточно много. Модель постоянного роста бюджетных расходов в настоящее время исчерпала свои возможности. Экономический рост 2000–2008 годов давал возможность увеличивать расходы бюджетов, но в последующие годы устойчивость в первую очередь федерального бюджета несколько снизилась за счёт роста доли нефтегазовых доходов (46,1 % в 2013 г.) и увеличения накопившихся социальных обязательств. В этих условиях совершенствование общественных финансов остаётся приоритетным направлением бюджетной политики в РФ.

Основные задачи, которые необходимо поставить при формировании проектов бюджетов на 2014, 2015, 2016 годы для достижения целей бюджетной политики это:

- Обеспечить сбалансированность и устойчивость бюджетной системы, т. к. прогнозируемые доходы будут сокращаться, необходимо разработать алгоритмы использования различных источников финансирования в случае увеличения бюджетного дефицита. Первостепенно это ресурсное обеспечение государственных программ и оценка рисков бюджетной разбалансированности.
- Оптимизировать структуру расходов федерального бюджета в первую очередь это повышение эффективности бюджетных расходов за счёт совершенствования государственных закупок, бюджетной сети, численности государственных служащих.
- Развивать программно-целевые методы управления, направленные на эффективность «программных бюджетов».
- Использовать механизмы государственно-частного партнёрства.
- Сформировать единый перечень государственных (муниципальных) услуг физическими и юридическими лицами и единые нормативы их финансового обеспечения.
- Сохранить стабильность налоговой системы.
- Максимально обеспечить расходы субъектов РФ собственными доходными источниками.
- Обеспечить прозрачность бюджетов, это и формирование «Электронного бюджета» и размещение в сети «Бюджет для граждан».

Их решение невозможно без создания полноценной и эффективной системы бюджетного менеджмента, способной обеспечить макроэкономическую сбалансированность, повышение результативности и прозрачности управления государственными финансовыми потоками. Несмотря на наличие инструментария и методов менеджмента в государственном управлении ряда стран и провозглашение принципов *эффективного и ответственного* управления общественными финансами в России, до сих пор не разработаны научно-теоретические основы бюджетного механизма, без которого невозможны организация бюджетного менеджмента и повышение качества управления общественными финансами.

Бюджетный менеджмент в целом и на отдельных территориях, по нашему мнению, можно охарактеризовать как управление доходами и расходами бюджета территории, т. е. управление бюджетными ресурсами в процессе их формирования, распределения и перераспределения, а также использования.

Основываясь на этом подходе можно сказать, что бюджетный менеджмент – это система программно-целевого управления бюджетами с помощью бюджетного механизма с целью оптимизации доходов и расходов бюджета для обеспечения эффективного решения задач и функций органов власти территории.

Бюджетный менеджмент предполагает множество возможных вариантов, нюансов управленческих решений. Для него характерно не догматичное, а многоплановое динамичное принятие решений, варьирующееся в соответствии с конкретными условиями, тем более что управленческие решения, разработанные для одной территории и хорошо зарекомендовавшие себя, могут оказаться неприемлемыми для других территорий.

В условиях рыночной экономики риск недополучения средств в бюджет любого уровня, а следовательно, риск недофинансирования, очень велик. Поэтому на практике часто складываются ситуации так называемого бюджетного риска. Менеджмент бюджетного риска представляет систему оценки риска, управления риском и бюджетными отношениями, возникающими в процессе этого управления, и включает стратегию и тактику управленческих действий.

Бюджетному менеджменту необходимо предвидеть рискованные ситуации, влекущие потери для бюджета, и уметь заранее оценивать величину предполагаемых потерь.

Бюджетный менеджмент есть та система управления бюджетным процессом, внедрение которой позволит придать новый импульс функционированию бюджетного механизма для достижения более высокого качества разрабатываемых бюджетов, обеспечения полного и результативного их исполнения.

Для эффективного управления системой бюджетных и межбюджетных отношений на всех уровнях государственной власти, претворения в жизнь важнейших направлений бюджетной политики государства, исполнения законов о бюджетах необходим четкий и отлаженный бюджетный механизм.

С научных позиций базой теории бюджетного механизма является теория финансового механизма. Раскрытию последней посвящены работы многих российских учёных-экономистов, в том числе советского периода: Д. А. Алахвердяна, Г. В. Базаровой, С. В. Барулина, П. С. Никольского, М. А. Песселя, В. М. Родионовой, В. К. Сенчагова и др. Их исследования по многим вопросам актуальны и в настоящее время, в условиях рыночной экономики.

Несмотря на разногласия по определению сущности, состава финансового механизма, учёные едины во мнении, что использование финансового механизма осуществляется при строгом выполнении требований экономических законов, ориентирующих управляющую систему на выбор наиболее оптимальных вариантов управления, так как в противном случае подрывается сама система финансового управления, нарушается логика управления финансовой системой в целом. Важным в определении сущности финансового механизма является то, что непосредственно сам финансовый механизм и все его составные части подвергаются управлению.

Теория бюджетного механизма в современной научной литературе, к сожалению, рассмотрена недостаточно полно, кроме общих определений понятия бюджетного механизма не исследованы его сущность, состав, место и роль в управлении бюджетной системой.

Изучение данной проблемы позволило нам сформулировать следующее определение бюджетного механизма: «Бюджетный механизм, являясь составной частью финансового механизма, представляет собой комплекс элементов:

- 1) государственных программ, бюджетного планирования, рычагов, стимулов, санкций;
- 2) мониторинга, резервов предназначенных для управления бюджетной системой в соответствии с бюджетной политикой государства».

Итак, государство создаёт бюджетный механизм и его элементы для реализации своей бюджетной политики. Воздействие бюджетного механизма на формирование экономики, на решение социальных задач, на исполнение других функций государства огромно. При этом значение и роль бюджетного механизма в современных условиях особенно усиливаются в связи с необходимостью установления четких межбюджетных отношений на всех уровнях бюджетной системы, основанных на принципе децентрализации.

Бюджетный механизм влияет на пропорции валового внутреннего продукта и валового регионального продукта, на структуру и объём финансовых ресурсов по территориям страны.

Правильно построенный бюджетный механизм может и должен влиять на рост экономики, на создание эффективной системы правопорядка и обороны, на подъём социальной сферы страны и др.

Через главные бюджетные показатели – доходы и расходы бюджетов всех уровней бюджетной системы можно определить происходящие в государстве экономические и социальные процессы, определить, насколько эти процессы соответствуют бюджетной политике государства, насколько сама бюджетная политика

эффективна и оптимальна, определить взаимосвязь с другими странами в условиях финансовой глобализации.

Бюджетный механизм, его состав, функции отражают политическую и экономическую ситуацию в государстве, в мире. Если меняется объективная основа бюджетного механизма – государственное устройство и, как следствие, формируется новая бюджетная политика, соответствующая новому государственному устройству, то меняется и бюджетный механизм.

В условиях глобализации бюджетных процессов приобрели качественно новые свойства важнейшие элементы бюджетного механизма в первую очередь бюджетное планирование. Оно становится децентрализованным и самостоятельным в пределах территорий РФ. При этом претерпела соответствующие изменения методология и методика бюджетного планирования.

Основополагающим стал программно-целевой метод планирования, широко используемый в развитых странах.

Государственные (муниципальные) программы по своему содержанию являются формой планирования и организации деятельности органов государственной власти (местного самоуправления), в рамках которой консолидируются мероприятия по достижению целей и решению задач, соответствующих направлений социально-экономического развития.

На федеральном уровне готов перечень более 40 госпрограмм, которые придут на смену федеральным целевым программам. Все программы поделены на пять основных блоков: «новое качество жизни», «инновационное развитие и модернизация экономики», «обеспечения национальной безопасности и обороноспособности», а также «сбалансированное региональное развитие» и «эффективное государство».

Что касается взаимосвязи и последовательности этапов и инструментов бюджетного планирования, то их можно представить в следующей последовательности:

- 1) государственные программы (были ФЦП), это целевые показатели развития отраслей;
- 2) государственное задание (будет в будущем контракт) – это целевой показатель выполнения отдельной программы;
- 3) единый базовый перечень государственных (муниципальных) услуг, который необходимо сформировать в ближайшие годы;
- 4) государственная (муниципальная) услуга – расчёт нормативных затрат, это проблема, требующая решения путём создания единой методологии;
- 5) планирование бюджетных ассигнований на оказание государственных (муниципальных) услуг физическим и юридическим лицам осуществляется на основе государственного (муниципального) задания;
- 6) финансирование услуг (можно путём предоставления потребителям этих услуг сертификатов, образовательных кредитов).

Государственное задание это индикатор результатов всех программ. Однако это нерыночный инструмент, т. к. решение о размещении государственных заданий принимает не потребитель, а орган исполнительной власти. Это ограничитель в использовании рыночных инструментов, но это неизбежный этап развития и перехода к полному размещению государственных заказов на конкурентной (рыночной) основе.

Рычаги как элементы бюджетного механизма – это, в первую очередь, налоги – прямые и косвенные с предприятий и организаций, с населения. Участвуя в формировании бюджетов всех уровней бюджетной системы, формируя доходную часть бюджетов, налоги в то же время не должны «душить» экономику территорий. Исторический опыт, как и действительность передовых стран, показывают, что налоги при правильном их применении приносят огромную пользу государству, а при ошибочном – непоправимый вред.

При расходовании бюджетных средств бюджетов всех уровней применяются такие рычаги бюджетного механизма как дотации, субвенции, трансферты, бюджетные кредиты, являющиеся важнейшими видами финансовой помощи. Рычаги бюджетного механизма применяются непосредственно и для населения. Это пенсии, пособия, стипендии, субсидии и др. Необходимо отметить, что эти рычаги хорошо развиты в некоторых странах, что важно для использования такого опыта в странах, включившихся в глобализационные процессы в сфере бюджетных отношений.

Особое значение в бюджетном механизме имеют бюджетные стимулы. Стимулы применяются как при формировании доходов бюджетов, так и при использовании бюджетных средств. Как правило, наиболее распространённым видом стимулов являются льготы. Особенно широкий спектр льгот предусмотрен по налогам, взимаемым в бюджеты путём частичного или полного освобождения предприятий, учреждений от их уплаты. При этом целью стимулирования через льготы является создание благоприятных условий налогообложения, способствующих увеличению средств предприятий, организаций, направляемых на их развитие. Для населения льготы предусматриваются для отдельных категорий граждан – инвалидов, участников войн, для военнослужащих и др. Эти льготы проявляются при формировании бюджетных средств и при их расходовании.

Например, в соответствии со ст. 220 НК РФ налогоплательщик имеет право на получение имущественных налоговых вычетов в суммах, полученных налогоплательщиком в налоговом периоде от продажи жилых домов, квартир, дач и др.

Налогоплательщик вправе уменьшить сумму своих облагаемых налогом доходов на сумму фактически произведённых им и документально подтверждённых расходов, связанных с получением этих доходов.

Налогоплательщик имеет право также на льготы в сумме фактически произведённых налогоплательщиком расходов (расходы на проектную и сметную документацию, расходы на приобретение строительных и отделочных материалов и др.).

Общий размер имущественного налогового вычета не может превышать 2 000 000 руб. Существуют льготы в виде стандартных налоговых вычетов по налогу на доходы физических лиц, получивших или перенесших лучевую болезнь при ликвидации последствий катастрофы, инвалидов с детства, инвалидов I и II групп, на усыновителей, опекунов, и др.

Например, налоговый вычет за каждый месяц налогового периода 1 400 рублей на первого ребёнка (для родителя, усыновителя, опекуна, приёмного родителя и др.) на обеспечении которых находится ребёнок.

Элементом бюджетного механизма являются санкции. Они применяются в установленных случаях сокрытия доходов, несвоевременной уплаты налогов, нецелевом использовании бюджетных средств, при других нарушениях бюджетного законодательства. Санкции применяются в виде штрафов, пени, неустоек и др., вплоть до уголовной ответственности. Санкции непосредственно связаны с мониторингом.

Например, в соответствии со ст. 119 НК РФ непредоставление налогоплательщиком в установленный срок налоговой декларации влечёт взыскание штрафа в размере 5 процентов неуплаченной суммы налога, но не более 30 процентов указанной суммы.

Занижение налоговой базы влечёт взыскание штрафа в размере 20 процентов от неуплаченной суммы налога и 40 процентов, если это деяние умышленное.

И наоборот принять решения по поэтапной отмене наиболее крупных налоговых льгот для естественных монополий по налогу на имущество организаций.

Важнейшим современным элементом бюджетного механизма являются резервы.

Резервные фонды появились в РФ в 1997 году. Так, резервный фонд Правительства РФ создаётся для финансирования непредвиденных расходов и мероприятий федерального значения, непредусмотренных в федеральном бюджете на соответствующий финансовый год.

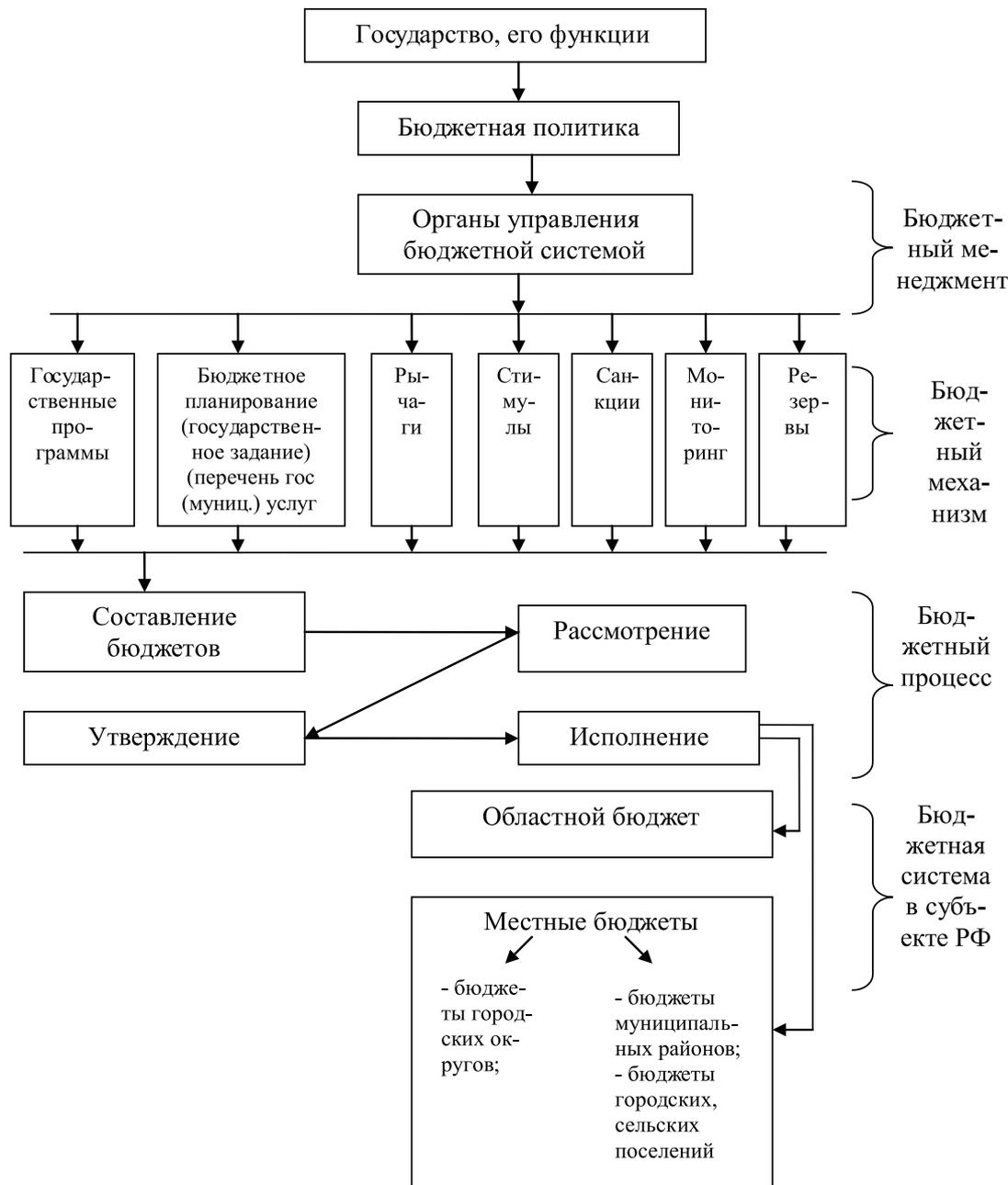
Значение этого фонда исключительно велико, т. к. без резервов снижение степени бюджетных рисков просто невозможно.

В Самарской области резервный фонд формируется с 2005 года. В настоящее время действует постановление Правительства Самарской области от 04.03.2008 г. № 43 «Об утверждении порядка использования бюджетных ассигнований резервного фонда Правительства Самарской области».

Итак, через бюджетный менеджмент, бюджетный механизм и его элементы проводится в жизнь бюджетная политика с учётом глобализационных процессов в Российской Федерации на всех уровнях бюджетной системы. Роль и значение бюджетного механизма в этом отношении исключительно велики, особенно в условиях глобализации, проводимых в стране экономических реформ, реализации новых приоритетов в бюджетной политике, совершенствовании бюджетного

процесса. В связи с этим бюджетный механизм и его элементы требуют дальнейшего углубленного научного и практического изучения.

Нами разработана схема, отражающая организацию управления бюджетами в субъектах Российской Федерации (см. схему 1). Значение этой схемы состоит в том, что она отражает место, роль, логическую взаимосвязь всех частей этой управляющей системы в субъекте Российской Федерации.



Организация управления бюджетами в субъекте Российской Федерации

Объективной основой построения схемы является государство, его функции, бюджетная система. Государство, как известно, для реализации своих функций (оборонной, экономической, социальной и др.) использует бюджет, от которого во многом зависит, как будут реализованы названные функции. По этому, в целях формирования и исполнения оптимального для данного периода времени бюджета, отвечающего современным задачам и функциям, государство широко использует соответствующие бюджетные процедуры: бюджетный менеджмент, бюджетный механизм, бюджетный процесс.

Эти процедуры находятся как бы между властью и бюджетами и способствуют реализации функций власти. Важнейшую роль в этом посредничестве играет бюджетный механизм, включающий элементы, необходимые для управления и функционирования бюджетов бюджетной системы страны.

Библиографический список

1. Бюджетное послание Президента РФ «О бюджетной политике на 2014–2016 годы», 13 июня 2013 года. URL : <http://news.kremlin.ru/acts> (дата обращения 13.06. 2013 г.).
2. Барулин С. В. Финансы : учеб. – М. : КНОРУС, 2010.
3. Государственные и муниципальные финансы : учеб. пособие / О. В. Малиновская, И. П. Скоблиева, А. В. Бровкина. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : КНОРУС, 2012.
4. Бюджетная политика и бюджетное послание в Российской Федерации : учеб. пособие / Т. М. Ковалёва. – М. : КНОРУС, 2009.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА УРОВЕНЬ РИСКА НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ ДАЛЬНЕВОСТОЧНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

И. В. Балынин

Калужский филиал Финансового университета
при Правительстве Российской Федерации, г. Калуга, Россия

Summary. In the scientific article evaluated the impact of general economic factors on the risk level of imbalance of regional budgets of the subjects of the Far Eastern Federal District of the Russian Federation within the framework of the first stage of the model developed earlier.

Key words: problems of regions; budget; risks; problem of imbalance regional budget.

В современных условиях роль российских регионов в решении социально-экономических вопросов постоянно возрастает. В ближайшие годы субъекты Российской Федерации планируют региональные бюджеты с дефицитом. Кроме того, возможны достаточно серьезные волнения в мировой экономике, что, безусловно, окажет влияния и на российскую. В итоге вероятность появления несбалансированных бюджетов в российских регионах весьма велика. В связи с этим проблема несбалансированности региональных бюджетов становится всё более и более актуальной, что в свою очередь требует осуществления поиска возможных путей её решения и последующих конкретных мер для устранения либо снижения имеющихся рисков, предотвращения её появления в будущем.

В последнее время необходимость и важность решения проблемы сбалансированности, создания условий для устойчивости и стабильности бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, устранения рисков их несбалансированности постоянно отмечаются в Бюджетных Посланиях Президента Российской Федерации, которые, как известно, определяют бюджетную политику на ближайшие три года. Так, в Бюджетном Послании от 13.06.2013 года особое внимание уделено обеспечению долгосрочной сбалансированности, где она представлена в качестве базового принципа осуществляемой бюджетной политики.

Проблема сбалансированности бюджетов бюджетной системы обозначена и в государственной программе «Управление государственными финансами», опубликованной на сайте Минфина России в марте 2013 года. В ней в качестве обозначенной цели является долгосрочная сбалансированность и устойчивость бюджетов бюджетной системы РФ, создание инструментов долгосрочного планирования и другие вопросы. На реализацию данной программы запланировано свыше 8 трлн рублей, срок реализации – 8 лет (с 2013 по 2020).

Нельзя не отметить, что в конце июля 2013 года произошли некоторые изменения в разделе 4 БК РФ «Сбалансированность бюджета», связанные с главой 13, которая законодательно регулирует вопросы дефицита бюджетов, а также источников их финансирования.

О необходимости оказания помощи субъектам в решении проблемы несбалансированности региональных бюджетов говорил и председатель Правительства Российской Федерации Д. А. Медведев на совещании с вице-премьерами, которое проходило 07 октября 2013 года.

Разработанная модель оценки включает 5 групп факторов и осуществляется в разрезе конкретного фактора и субъекта за каждый год исследуемого периода: общеэкономические факторы; долговая политика региона; доходы региональных бюджетов; расходы региональных бюджетов; управление дефицитом (профицитом).

Как известно, важным общеэкономическим показателем является индекс потребительских цен, так как активно происходящие инфляционные процессы оказывают отрицательное воздействие на степень сбалансированности бюджетов, значительно увеличивая риски его несбалансированности. Не менее значимым показателем, который необходимо использовать при оценке рисков несбалансированности, является уровень безработицы в регионе. Действительно, повышение безработицы способствуют проявлению несбалансированности бюджета. Так, например, повышение безработицы сопровождается падением доходов населения и уменьшением налоговых поступлений. В итоге это приводит к образованию дефицитного бюджета.

При оценке влияния общеэкономических факторов изучаются не только индивидуальные значения региона за каждый год исследуемого периода, но и в обязательном порядке производится сравнение со средними значениями по Российской Федерации.

На основе вышеизложенного были определены рейтинговые баллы за каждый год по каждому показателю по всем субъектам РФ Дальневосточного федерального округа. В дальнейшем осуществлён расчёт промежуточного среднего рейтингового балла (ПСРБ-1). Результаты сгруппированы и наглядно представлены в таблице.

Оценка влияния общеэкономических факторов на уровень риска несбалансированности региональных бюджетов в субъектах Российской Федерации Дальневосточного федерального округа

| Место в рейтинге | Субъекты РФ | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | СРБ |
|------------------|------------------------------|------|------|------|------|------|-----|
| 1 | Республика Саха (Якутия) | 2,8 | 1,5 | 2,0 | 3,3 | 1,0 | 2,1 |
| 2 | Чукотский автономный округ | 1,0 | 5,3 | 1,0 | 1,5 | 3,0 | 2,4 |
| 3 | Приморский край | 3,3 | 3,3 | 3,0 | 2,5 | 3,5 | 3,1 |
| 4 | Сахалинская область | 3,8 | 7,0 | 7,0 | 5,5 | 5,8 | 5,8 |
| 5 | Еврейская автономная область | 7,5 | 5,3 | 5,8 | 6,3 | 5,8 | 6,1 |
| 6 | Хабаровский край | 7,5 | 4,0 | 6,3 | 8,0 | 5,3 | 6,2 |
| 7 | Камчатский край | 6,0 | 6,5 | 9,5 | 5,3 | 4,8 | 6,4 |
| 8 | Амурская область | 7,0 | 5,5 | 6,0 | 8,0 | 8,5 | 7,0 |
| 9 | Магаданская область | 8,0 | 9,0 | 5,3 | 7,5 | 7,5 | 7,5 |

И с т о ч н и к : рассчитано автором на основании данных [4].

Анализ таблицы показывает, что наибольшим значением первого промежуточного рейтингового балла характеризуются Амурская (7,0 баллов) и Магаданская (7,5 баллов) области, которые расположились в конце рейтинга. В начале рейтинга с наименьшими значениями рейтингового балла – Республика Саха (Якутия) (2,1 балла), Чукотский автономный округ (2,4 балла), Приморский край (3,1 балла).

Таким образом, результаты проведённого исследования позволили выявить регионы Сибирского федерального округа, характеризующиеся наименьшим и наибольшим влиянием общеэкономических факторов на уровень риска несбалансированности региональных бюджетов.

Библиографический список

1. Balynin I. V. The problem of the imbalance of regional budgets: an essential characteristic and complex multifactorial risk assessment model // 5th International Scientific Conference «European Applied Sciences: modern approaches in scientific researches»: Papers of the 5th International Scientific Conference. August 26–27, 2013.– Stuttgart, Germany. – 166 p., P. 121–122.

2. Балынин И. В. Проблема сбалансированности бюджета в контексте социально-экономического развития страны и региона // Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий. – Вып. 9. – Калуга : КГУ им. К. Э. Циолковского, 2013. – 440 с. – С. 303–312.
3. Министерство финансов. URL : <http://minfin.ru>.
4. Федеральная служба государственной статистики. URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТОВ ПАРТНЁРСТВА ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Т. В. Бутова, А. А. Смирнова

**Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Россия**

Summary. This article gives a brief description of forming institutions' partnership between business and government at the regional level. Also, the authors reveal the problems of interaction and functioning of public authorities and businesses. That is why special attention is paid to solving these problems by the government of the Russian Federation.

Key words: public-private partnership; investment policy; entrepreneurship; institutions of local government.

В настоящее время устойчивость национальной экономики зависит от государственной политики в области регионального развития. В условиях дефицита государственного бюджета и ограниченных финансовых возможностей главной задачей государства является развитие его инвестиционной политики на региональном уровне.

Таким образом, в ближайший период времени регионы будут выступать в качестве реального источника социально-экономической и политической динамики в России, то есть, развитие страны будет определяться тем, насколько конструктивна роль новых региональных лидеров в создании приемлемых форм взаимодействия власти и бизнеса, центра и регионов.

В период развития рыночной экономики и становления социального правового государства в России увеличиваются значения предпринимательства как активного субъекта социальных процессов, органов местного самоуправления, институтов государственной власти. Именно от их партнёрских отношений зависит результат преобразований в социальной сфере, уровень реализации национальных проектов и программ социально-экономического развития как в целом по РФ, так и на уровне её субъектов.

В последнее время органы власти субъектов РФ и муниципальных образований имеют большую самостоятельность в принятии решений по социальным и экономическим вопросам своих территориальных образований. Предприниматели также стали обладать дополнительными возможностями в решении общенациональных, региональных и местных задач по обеспечению устойчивого развития российского общества, но при этом учитывая свои экономические интересы.

Однако до сих пор существует много проблем, связанных с функционированием органов власти субъектов РФ, муниципальных образований и предпринимательских структур, с их эффективным взаимодействием, с взаимной социальной ответственностью за результативность своей деятельности.

Во-первых, исполнительные органы государственной власти и органы местного самоуправления не всегда идут на взаимовыгодный диалог и сотрудничество с бизнесом, не используют его экономический потенциал, социальную активность и не перенимают опыт по решению сложных проблем. Более того, многие субъекты РФ имеют специфическую систему взаимодействия с предпринимательским сообществом.

Во-вторых, национальный частный капитал не всегда стремится к сотрудничеству с местной властью, обладая, в свою очередь, значительными материальными ресурсами и используя трудовой потенциал страны.

В-третьих, проблемы российских регионов, многие из которых постоянно испытывают значительные затруднения в решении задач социально-экономического развития, обеспечении занятости населения и повышении его жизненного уровня, не могут быть решены исключительно на государственном уровне. Именно поэтому стоит наладить диалог с бизнесом, взаимовыгодные и устойчивые отношения с локальным предпринимательским сектором для эффективного решения задач в регионе.

Для устранения вышеизложенных проблем Указом Президента РФ утверждён перечень направлений по оценке эффективности деятельности органов государственной власти РФ по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности в регионе [3]. Данный перечень содержит мероприятия, которые следует выполнить на территории каждого субъекта Российской Федерации (данные мероприятия представлены в таблице).

Мероприятия, направленные на создание благоприятных условий для бизнес-структур

| | |
|---|--|
| Мероприятия, направленные на создание благоприятных условий для бизнес-структур | Оценка предпринимательским сообществом общих условий ведения предпринимательской деятельности, включая улучшение инвестиционного климата |
| | Создание и модернизация высокопроизводительных рабочих мест, повышение производительности труда |
| | Оценка состояния рынка труда, подготовка и переподготовка высококвалифицированных кадров |
| | Улучшение качества и обеспечение доступности производственной и транспортной инфраструктуры |
| | Привлечение инвестиций |
| | Развитие малого и среднего предпринимательства |
| | Улучшение предпринимательского климата в сфере строительства |
| | Повышение доступности энергетической инфраструктуры |

Также, по итогам заседания Государственного совета Российской Федерации 27 декабря 2012 года был утверждён перечень поручений Президента РФ органам исполнительной власти субъектов РФ для создания благоприятного инвестиционного климата в регионах. Согласно данному перечню региональным органам власти необходимо выполнить комплекс мер, направленных на обеспечение защиты прав инвесторов, повышение прозрачности системы поддержки предпринимателей, регламентацию процедуры оценки регулирующего воздействия принятых и принимаемых нормативно правовых актов, связанных с предпринимательской деятельностью.

Таким образом, именно формирование институтов партнёрства власти и бизнеса на региональном уровне приведёт к эффективной инвестиционной деятельности всей страны в рамках государственно-частного партнёрства.

Библиографический список

1. Бутова Т. В., Беляева И. Ю. Теория и практика взаимодействия бизнеса и властных структур. – М. : ФА при Правительстве РФ, 2004.
2. Материалы конференции The Moscow Times «Государственно-частное партнёрство – 2013».
3. Об оценке эффективности деятельности руководителей федеральных органов исполнительной власти и высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности : указ Президента РФ от 10 сентября 2012 г. № 1276.

ХАРАКТЕРИСТИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ И СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ХАНТЫ-МАНСИЙСКОМ АВТОНОМНОМ ОКРУГЕ

Е. А. Домников, Е. С. Свиридова

Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации, г. Москва, Россия

Summary. In this article the main principles of interaction of the government of the Khanty-Mansi Autonomous Region and the subjects of investment activity were reflected; the main forms of the government support and the foreground investment projects were listed. In conclusion authors describe the results of implemented projects and list the fundings of the station support of investment activity in the Khanty-Mansi Autonomous Region.

Key words: funding; regulatory and legal framework; equality; project; information; project; region; investment; workplace; oil; tax.

Наличие достаточной нормативно-правовой базы в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре позволит сформировать институт партнёрства власти и бизнеса и установить следующие принципы взаимодействия органов государственной власти автономного округа и субъектами инвестиционной деятельности [4]:

1) равенство – дискриминирующий подход ко всем субъектам инвестиционной деятельности в соответствии с заранее определённой и публичной системой приоритетов;

2) вовлечённость – участие субъектов инвестиционной деятельности в процессе принятия решений органами государственной власти автономного округа и оценки их реализации;

3) прозрачность – общедоступность документированной информации о деятельности органов исполнительной власти автономного округа.

Нормативными правовыми актами автономного округа установлены формы государственной поддержки инвестиционной деятельности, объёмы финансирования которой представлены в таблице.

Формы и объёмы государственной поддержки

| Форма государственной поддержки | Объём государственной поддержки, тыс. руб. | |
|---|---|-----------------|
| | 2012 год | 2013 год (план) |
| Субсидии для компенсации части затрат по уплате процентов по привлекаемым заёмным средствам | 184 744,63 | 460 964,9 |
| Субсидии для компенсации части затрат на строительство инженерных сетей и объектов инженерной инфраструктуры | 940 874,40 | 196 685,3 |
| Налоговые льготы (снижение ставок налога на прибыль и налога на имущество организаций для отдельных категорий налогоплательщиков) | 20 449 700 | 23 456 000 |
| Предоставление бюджетных инвестиций в уставные капиталы открытых акционерных обществ | 1 851 378 | 151 400 |
| Государственные гарантии автономного округа | Сумма гарантий на 01.01.2013 – 373 419,9 Предоставлено в 2012 г. – 0 | 0 |
| ИТОГО | 23 426 697,03 | 24 265 050,02 |

На территории Югры реализуются приоритетные инвестиционные проекты в Уральском федеральном округе [1]:

1. Инвестиционный проект «Строительство Няганской ГРЭС». Проект предусматривает строительство 1-й очереди Няганской ГРЭС на базе трёх парогазовых конденсационных энергоблоков мощностью 418 МВт каждый. Инвестиционная ёмкость проекта составляет 66 199 млн руб. Сроки реализации: 2008–2013 гг. Численность персонала на объекте: более 1881 чел. В сентябре 2013 года НГРЭС введена в коммерческую эксплуатацию, запуск произведён Президентом

Российской Федерации Владимиром Владимировичем Путиным. В 2012 году компании предоставлена государственная поддержка в форме налоговых льгот на сумму 14,4 млн руб.

Реализация проекта позволит [5]: создать крупный объект генерации в западной части региона, где ранее отсутствовали генерирующие мощности подобного уровня; обеспечить устойчивое функционирование энергосистемы региона в аварийных и ремонтных режимах при выводе из работы энергоблоков существующих электростанций автономного округа и магистральных линий электропередач (500 кВ); создать 139 новых высокопроизводительных рабочих мест.

2. Комплексный проект ОАО «Сибур», включающий строительство нового продуктопровода Южно-Балыкская ГНС-ТНХ, головной насосной станции продуктопровода «Южный Балык-Тобольск», блока доизвлечения ШФЛУ, газопровода и газокompрессорной станции Южной лицензионной территории, газоперерабатывающего комплекса в Нижневартовском районе. Проектами предусмотрено строительство и ввод в эксплуатацию ряда объектов в отрасли нефтегазохимии, увеличение мощности и объёмов поставки попутного нефтяного газа, а также повышение коэффициента извлечения попутного нефтяного газа. Инвестиционная ёмкость проектов – 51 478 млн руб. Сроки реализации: 2008–2013 гг. Численность персонала на период строительства – около 4 тыс. рабочих. Количество создаваемых рабочих мест – 350. Компании предоставлена государственная поддержка в форме налоговых льгот в 2012 году на сумму 23,5 млн руб.

3. Инвестиционный проект «Строительство завода по производству ДСП». Проект предусматривает создание завода по производству ДСП в объёме 150 тыс. куб. м в год с последующим увеличением мощности производства до 265 тыс. куб. м в год. Инвестиционная ёмкость проекта – 4 002 млн руб. Сроки реализации: 2005–2015 гг. Число создаваемых рабочих мест – до 300. Компании предоставлена государственная поддержка в форме субсидии для компенсации части затрат по уплате процентов по кредиту в 2012 году – 25,4 млн руб. и налоговые льготы в 2012 году на сумму 27,6 млн руб. Реализация проекта позволит: создать эффективное несырьевое производство по переработке древесины и достигнуть более глубокого уровня её переработки, при рациональном использовании лесных ресурсов; снизить нагрузку на окружающую среду за счёт утилизации 37% ежегодно формируемых отходов лесозаготовки и деревообработки; обеспечить потребность строительной отрасли Югры и УФО в древесностружечных плитах на 100% и на 30% соответственно.

4. Инвестиционный проект «Реконструкция рыбоперерабатывающего завода по производству ценных видов рыб в средней Оби в городе Ханты-Мансийске». Проектом предусмотрены реконструкция и частичное перепрофилирование имеющегося производства с целью обеспечения самокупаемости указанных видов деятельности, обеспечения населения высококачественной пищевой продукцией, развитие аквакультурного сектора агропромышленного комплекса Югры, осуществление природоохранной деятельности. Инвестиционная ёмкость проекта – 1 050 млн руб. Сроки реализации: 2011–2013 гг. Количество создаваемых рабочих мест – 134. В 2011 году компании предоставлены бюджетные инвестиции в уставный капитал на сумму 1 050 000 тыс. руб. Реализация проекта позволит: наладить производство икры стерляжьей (9,8 т в год), мяса осетровых рыб (180 т в год), мяса сиговых рыб (24 т в год); сохранить якорный продукт для развития экотуризма, решить часть экологических проблем, связанных с исчезновением ценных пород рыб.

5. Инвестиционный проект «Строительство птицеводческого предприятия комплексной яично-мясной специализации и блока теплиц ОАО «Агрофирма» вблизи д. Ярки Ханты-Мансийского района». Проект предусматривает создание высокотехнологичного сельскохозяйственного комплекса с инфраструктурой. Сроки реализации: 2011–2014 гг. Инвестиционная ёмкость проекта – 482 млн руб. В результате реализации проекта планируется создание около 39 рабочих мест. Реализация проекта позволит: наладить производство огурцов (534 т в год), томатов (155,5 т в год), зеленых культур (более 50 т в год). В настоящее время при участии Ханты-Мансийского автономного округа – Югры реализованы инвестиционные проекты.

1. «Переработка попутного нефтяного газа на При разломном месторождении». Инвестиционная ёмкость проекта – 109,426 млн долларов США. Компании

предоставлена государственная поддержка в форме налоговых льгот в 2012 году на сумму 68,7 млн руб.

2. «Переработка попутного нефтяного газа на Салымской и Шапшинской группах нефтегазовых месторождений». Инвестиционная ёмкость проекта – 211 694 млн долларов США. Компании предоставлена государственная поддержка в форме налоговых льгот в 2012 году на сумму 22,9 млн руб.

В рамках проектов осуществлено строительство газоперерабатывающего завода по переработке попутного нефтяного газа, создана газопоршневая электростанция, осуществляется переработка попутного нефтяного газа в сухой отбензиненный газ также другие продукты. Реализация указанных инвестиционных проектов способствовала созданию около 250 рабочих мест, переводу газовых электростанции на сухой отбензиненный газ, который отличается большей теплотворностью и экологичностью, улучшить экологическую ситуацию за счёт утилизации ПНГ, сгорающего в факелах. В целом в Югре в разных стадиях находится 69 инвестиционных проектов, инвестиционной ёмкостью 583 млрд руб. Только по реализуемым приоритетным инвестиционным проектам в несырьевые сектора экономики привлечено более 128 млрд рублей, что ведет к созданию почти 5 тысяч новых постоянных рабочих мест.

Источниками финансирования государственной поддержки инвестиционной деятельности в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре определены отраслевые целевые программы: в сфере поддержки малого и среднего предпринимательства, агропромышленного и лесопромышленного комплекса, жилищного строительства, модернизации и реформирования ЖКХ, предприятий промышленности строительных материалов индустриального домостроения, системы дошкольного и общего образования, ведомственная целевая программа Департамента экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры по формированию инвестиционной привлекательности Югры.

Библиографический список

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 10 ноября 2011 года № 5724п-П16.
2. Распоряжение правительства Ханты-Мансийского автономного округа – Югры об утверждении Инвестиционной декларации.
3. Устав Ханты-Мансийского автономного округа – Югры.
4. Единый официальный сайт государственных органов. Ханты-Мансийский автономный округ – Югра. URL : <http://www.admhmao.ru>.
5. URL : <http://uralpolit.ru> – экспертный информационный канал (УралПолит.Ру) «Комарова: мы должны быть готовы к конкуренции за инвестиции с другими регионами». – 03.10.2013.

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО АГРАРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПЕНЗЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

Д. В. Сенаторов¹, Н. Г. Смолич², Д. Б. Казанцева³

¹Пензенский государственный университет;

²Пензенский филиал НОУ ВПО «Академия МНЭПУ»;

³Пензенский государственный университет, г. Пенза, Россия

Summary. The article defines the role of small business in the development of agriculture in the region. Identifies the main problems hampering the development of small agricultural businesses. Describes the effect of adopted and implemented programs for support of agricultural production.

Key words: small agricultural enterprise; the dynamics of agricultural production; material and technical base of agriculture; the results of the implementation of programs for support of agricultural production.

Являясь полноправным субъектом рыночных отношений, малое предпринимательство на селе играет важную роль в развитии АПК. Оно вносит существенный вклад в обеспечение населения продовольствием, способствует повышению занятости на селе, стимулирует развитие сельских территорий.

В настоящее время в области сложилась положительная динамика по основному показателю, отражающему общеэкономическое развитие региона, – валовому региональному продукту (ВРП), объем которого по итогам 2011 года составил 187 млрд руб.,

что на 18 % выше уровня 2010 года. Ведущей отраслью, традиционно обеспечивающей существенную долю в ВРП области, является сельское хозяйство – 9,5 %.

Область лежит в умеренном географическом поясе, на стыке лесной, лесостепной и степной природных зон. Относится к регионам с наиболее благоприятным сочетанием природных условий – равнинный рельеф, умеренно жаркое лето, умеренно холодная зима, низкая заболоченность. Таким образом, природно-климатические условия позволяют сельскому хозяйству специализироваться на производстве зерна, подсолнечника, сахарной свеклы, мяса крупного рогатого скота, свиней и птицы на убой, молока, яиц.

Однако темпы роста объемов сельскохозяйственной продукции в области не стабильны. Несмотря на то, что в целом за период 2006–2011 гг. была улучшена ситуация с краткосрочным и долгосрочным кредитованием сельскохозяйственных товаропроизводителей, лизингом сельскохозяйственных машин и оборудования, страхованием урожая сельскохозяйственных культур, до настоящего времени в отрасли сохраняются:

- низкий уровень структурно-технологической модернизации, обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экологического потенциала;
- финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью агропродовольственных рынков, затрудненным доступом сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции;
- недостаточный приток частных инвестиций на развитие отрасли;
- дефицит квалифицированных кадров руководителей и специалистов, работников массовых профессий.

При этом возможность полного обновления материально-технической базы только за счет среднесрочного и долгосрочного кредитования отсутствует. Темпы роста финансовых возможностей сельскохозяйственных товаропроизводителей ниже темпов роста цен на материально-технические ресурсы, особенно горюче-смазочные материалы, электроэнергию, а также сельскохозяйственную технику.

Дефицит квалифицированных кадров обусловлен недостаточным уровнем развития социальной и инженерной инфраструктуры на селе, низкой заработной платой. Среднегодовая численность работающих, занятых в сельскохозяйственном производстве, по итогам 2011 г. составила 19 % от общего количества занятых, или 122 тыс. человек. В период 2006–2011 гг. этот показатель стабильно снижался на 1,5–2 тыс. человек в год. Рост среднемесячной заработной платы в аграрном секторе на 33,2 % (до 13 109 руб.) обеспечил только 75 %-й уровень средней заработной платы в других отраслях¹.

Кроме этого, несмотря на увеличивающиеся объемы проводимых в Пензенской области агрохимических мероприятий (известкование и фосфоритование кислых почв, внесение органических удобрений), значительное количество почв региона характеризуется повышенной кислотностью и низким содержанием фосфора, что является сдерживающим фактором в развитии отрасли растениеводства, не позволяющим полностью реализовать потенциал сельскохозяйственных земель в Пензенской области.

В связи с этим в 2010–2011 гг. в рамках долгосрочной целевой программы «Развитие сельского хозяйства Пензенской области на 2009–2013 годы» проводился комплекс мероприятий по государственной поддержке, направленной на снижение влияния неблагоприятных природно-климатических условий, а именно:

- возмещение 30 % затрат от стоимости приобретения мелиоративной техники;
- возмещение части затрат на приобретение дизтоплива и электроэнергии для оросительных систем;
- возмещение части затрат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур, урожая многолетних насаждений и посадок многолетних насаждений².

¹ Программа повышения производительности труда в агропромышленном комплексе Пензенской области в 2012–2018 гг.

² Долгосрочная целевая программа «Развитие сельского хозяйства Пензенской области на 2009–2013 годы».

Отметим, что федеральные и региональные меры поддержки, касающиеся улучшения материальной базы личных подсобных хозяйств, в настоящее время ограничиваются субсидиями на выпас скота в летне-пастбищный период. Практически полное отсутствие средств механизации и финансов на их приобретение полностью лишает ЛПХ возможности увеличения объемов производства сельскохозяйственной продукции. Хозяйства населения занимают лидирующие позиции только по производству тех видов продукции, выпуск которых до настоящего времени не был налажен в сельскохозяйственных организациях. Однако их потенциал в развитии животноводства значительно выше, чем у К(Ф)Х, именно поэтому, на наш взгляд, региональные программы поддержки малых форм хозяйствования, кроме К(Ф)Х и кооперативов, в равной мере должны включать хозяйства населения.

Однако проект Постановления Правительства Пензенской области об утверждении «Государственной программы развития агропромышленного комплекса Пензенской области на 2013–2020 годы» в рамках подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования» предусматривает для ЛПХ незначительную поддержку в рамках основного мероприятия «Государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования». К ней, в частности, относятся субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам в размере двух третей ставки рефинансирования ЦБ РФ:

- на срок до 2 лет – на приобретение горюче-смазочных материалов, запасных частей и материалов для ремонта сельскохозяйственной техники и животноводческих помещений, минеральных удобрений, средств защиты растений, кормов, ветеринарных препаратов и других материальных ресурсов для проведения сезонных работ, материалов для теплиц, молодняка сельскохозяйственных животных, а также на уплату страховых взносов при страховании сельскохозяйственной продукции при условии, что общая сумма указанного кредита (займа), полученного гражданином в текущем году, не превышает 300 тыс. рублей на одно хозяйство;

- на срок до 5 лет – на приобретение сельскохозяйственных животных, сельскохозяйственной малогабаритной техники, тракторов мощностью до 100 л. с. и агрегируемых с ними сельскохозяйственных машин, грузоперевозящих автомобилей полной массой не более 3,5 тонны, оборудования для животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции, на ремонт, реконструкцию и строительство животноводческих помещений, а также на приобретение газового оборудования и подключение к газовым сетям при условии, что общая сумма указанного кредита (займа), полученного гражданином в текущем году, не превышает 700 тыс. рублей на одно хозяйство.

Для обеспечения непрерывного процесса производства крестьянское хозяйство должно иметь основные производственные фонды. Их структура определяет развитие сельскохозяйственного производства. При этом между уровнями развития производства и обеспеченностью хозяйства основными фондами устанавливается сбалансированность. Активную часть фондов в растениеводстве составляет машинно-тракторный парк (МТП), в животноводстве – машины и оборудование. Запыленность, повышенная влажность, кислотность и другие подобные факторы агрессивной среды приводят к быстрому изнашиванию механической части производственных фондов и требуют частой ее замены.

Обеспеченность фермеров и индивидуальных предпринимателей техникой зачастую неравномерна: одни имеют избыток машин, другие испытывают их недостаток. Практически половина фермерских хозяйств, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, не имеют тракторов, две трети хозяйств, имеющих посевы зерновых культур, не имеют зерноуборочных комбайнов. Это отрицательно сказывается на эффективности технического потенциала, сроках выполнения механизированных работ, на конечных результатах хозяйственной деятельности.

В настоящее время 82 % тракторов и 98 % зерноуборочных комбайнов имеют срок эксплуатации более 9 лет, то есть их производственный ресурс полностью исчерпан. В 2010 г. на возмещение части затрат на покупку сельскохозяйственной техники, доильного и стойлового оборудования, систем навозоудаления из областного бюджета было выделено 123,9 млн рублей. Все средства поступили в крупные и средние сельскохозяйственные организации. Из 211 единиц новой

техники, в том числе 171 трактора, 23 зерноуборочных комбайна, 17 кормоуборочных комбайна, приобретенных хозяйствами всех категорий в указанном году, в К(Ф)Х на условиях лизинга поступили 4 трактора и 2 зерноуборочных комбайна. Модернизация крестьянских хозяйств отсутствует, а финансовое обеспечение фермеров недостаточно для ее осуществления.

Тем не менее отметим, что проект Постановления Правительства Пензенской области об утверждении «Государственной программы развития агропромышленного комплекса Пензенской области на 2013–2020 годы» в рамках подпрограммы «Поддержка малых форм хозяйствования» предусматривает общий объем бюджетных ассигнований (в текущих ценах) 2422503,9 тыс. руб., в том числе:

- из федерального бюджета – 1 699 087,0 тыс. руб.,
- из бюджета Пензенской области – 438 317,5 тыс. руб.,
- внебюджетные средства – 285 099,4 тыс. рублей.

По основному мероприятию «Поддержка начинающих фермеров» Проект подпрограммы предполагает предоставление грантов на создание и развитие крестьянских (фермерских) хозяйств, которые могут быть использованы начинающими фермерами на следующие нужды:

- приобретение земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения;
- разработка проектной документации для строительства (реконструкции) производственных и складских зданий, помещений, предназначенных для производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- приобретение, строительство, ремонт и переустройство производственных и складских зданий, помещений, пристроек, инженерных сетей, заграждений и сооружений, необходимых для производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, а также их регистрацию;
- строительство дорог и подъездов к производственным и складским объектам, необходимым для производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;
- подключение производственных и складских зданий, помещений, пристроек и сооружений, необходимых для производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, к инженерным сетям – электрическим, водо-, газо- и теплопроводным сетям, дорожной инфраструктуре;
- приобретение сельскохозяйственных животных;
- приобретение сельскохозяйственной техники и инвентаря, грузового автомобильного транспорта, оборудования для производства и переработки сельскохозяйственной продукции;
- приобретение семян и посадочного материала для закладки многолетних насаждений;
- приобретение удобрений и ядохимикатов.

Грант должен погашать не более 90 процентов затрат фермера на приобретение материальных ресурсов для развития крестьянского (фермерского) хозяйства.

Помимо указанного, мероприятие предусматривает оказание начинающим фермерам единовременной помощи для их бытового обустройства, которая может быть направлена на следующие нужды:

- приобретение, строительство и ремонт собственного жилья, в том числе погашение основной суммы и процентов по банковским кредитам (ипотеке), привлеченным для его приобретения;
- приобретение 1 грузопассажирского автомобиля;
- приобретение предметов домашней мебели, бытовой техники, компьютеров, средств связи, электрических и газовых плит, инженерного оборудования, установок для фильтрации воды, бытовых водо-, тепло- и газоустановок, септиков, устройств для водоподдачи и водоотведения;
- подключение жилья к газовым, тепловым и электрическим сетям, сетям связи, информационно-телекоммуникационной сети Интернет, водопроводу и канализации.

По основному мероприятию «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств» предполагается выделение грантов на осуществление следующих акций:

- разработка проектной документации строительства, реконструкции или модернизации семейных животноводческих ферм;

- строительство, реконструкция или модернизация семейных животноводческих ферм;
- строительство, реконструкция или модернизация производственных объектов по переработке продукции животноводства;
- комплектация семейных животноводческих ферм и объектов по переработке животноводческой продукции оборудованием и техникой, а также их монтаж;
- приобретение сельскохозяйственных животных.

Размер гранта, выдаваемого из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации, не может превышать 60 процентов затрат крестьянского (фермерского) хозяйства.

По основному мероприятию «Государственная поддержка кредитования малых форм хозяйствования» предусматривается обеспечение доступа малых форм хозяйствования к краткосрочным и инвестиционным заемным средствам, получаемым в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах.

Государственную поддержку предполагается осуществлять посредством предоставления субсидий из федерального бюджета бюджету Пензенской области на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам банков и займам, полученным в сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами (кроме кредитных).

Субсидии будут предоставляться за счет средств федерального бюджета в размере двух третей ставки рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату заключения договора кредита (займа), за счет средств бюджета Пензенской области – в размере одной третьей ставки рефинансирования, но не более их фактических затрат по следующим видам кредитов (займов):

- на срок до 2 лет – на приобретение горюче-смазочных материалов, запасных частей и материалов для ремонта сельскохозяйственной техники и оборудования, минеральных удобрений, средств защиты растений, кормов, ветеринарных препаратов и других материальных ресурсов для проведения сезонных работ, молодняка сельскохозяйственных животных, а также на уплату страховых взносов при страховании сельскохозяйственной продукции при условии, что общая сумма указанного кредита (займа), полученного в текущем году, не превышает 5 млн рублей на одно хозяйство;

- на срок до 8 лет – на приобретение сельскохозяйственной техники и оборудования (российского и зарубежного производства), в том числе тракторов и агрегируемых с ними сельскохозяйственных машин, машин для животноводства, птицеводства и кормопроизводства, оборудования для перевода грузовых автомобилей, тракторов и сельскохозяйственных машин на газомоторное топливо, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции, на приобретение племенных сельскохозяйственных животных, племенной продукции (материала), строительство, реконструкцию и модернизацию хранилищ картофеля, овощей и фруктов, тепличных комплексов по производству плодоовощной продукции в закрытом грунте, животноводческих комплексов (ферм), объектов животноводства и кормопроизводства, предприятий по переработке льна и льноволокна, а также на закладку многолетних насаждений и виноградников, включая строительство и реконструкцию прививочных комплексов, при условии, что общая сумма указанного кредита (займа), полученного в текущем году, не превышает 10 млн рублей на одно хозяйство¹.

В этой связи, на наш взгляд, особый интерес представляют действующие в настоящее время условия кредитования ОАО «Россельхозбанк» в рамках программы «Создание семейных ферм и / или цехов по переработке продукции животноводства». Например, кредиты на строительство, реконструкцию, модернизацию семейных ферм или цехов по переработке продукции животноводства, приобретение технологического оборудования, сельскохозяйственной техники, специализированного транспорта, животных и птицы, а также формирование первоначальных

¹ Проект Постановления Правительства Пензенской области об утверждении «Государственной программы развития агропромышленного комплекса Пензенской области на 2013–2020 годы», подпрограмма «Поддержка малых форм хозяйствования».

оборотных средств выделяются на срок от 8 до 15 лет (в зависимости от цели) К(Ф)Х при условии, что возраст главы К(Ф)Х на момент подачи заявки не старше 55 лет или средний возраст членов К(Ф)Х не более 40 лет и при наличии среди участников проекта не менее одного специалиста с высшим сельскохозяйственным или средним специальным образованием по специальности или опытом хозяйственной деятельности не менее одного года по данному направлению².

По нашему мнению, первое условие не применимо в современных условиях существования сельских территорий в связи с нестабильным финансовым положением населения, более 70 % которого предпочитают получать гарантированный низкий заработок, а не рисковать, открывая собственное производство. Поэтому в настоящее время средний возраст глав хозяйств – пенсионный, то есть люди открывают собственный бизнес только в момент, когда начинают получать трудовые пенсии, не рискуя минимальным гарантированным доходом.

Кроме этого, незначительное количество профессиональных кадров, оставшихся на селе к настоящему времени, априори исключают возможность выполнения основным количеством К(Ф)Х второго условия.

Итак, в современных условиях К(Ф)Х области производят значительные объемы фуражной пшеницы, подсолнечника и сахарной свеклы. Производство продукции животноводства в указанных субъектах малого предпринимательства не оказывает существенного влияния на совокупный объем. Хозяйства характеризуются низкой материальной обеспеченностью и невысоким в исследуемый период времени уровнем поддержки со стороны органов законодательной и исполнительной власти региона.

ДИНАМИКА РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ КУМТОРКАЛИНСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА ДАГЕСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

И. Б. Хапаев

**Карачаево-Черкесский филиал Российского государственного
социального университета, г. Черкесск, Россия**

Summary. This article assesses the current state of the livestock industry of the municipality of the Republic of Dagestan, is determined by its role in the agricultural sector of the economy, identifies the problematic issues in the dynamics of the development of animal husbandry and measures to address them.

Key words: animal; peasant (farmer's) economy; Kumtorkalinsky municipal district; sheep; private farms; agricultural products; agriculture; agricultural organizations; ranching.

Кумторкалинский район расположен на низменности в Центральной части Дагестана с численностью населения более 23 000 человек. Районным центром является с. Коркмаскала, находящийся в 12 км от г. Махачкалы, граничит: на юге с Буйнакским, на севере с Бабаюртовским, на востоке и юге с Кировским районом города Махачкалы, на западе с Кизилюртовскими районами республики.

Общая площадь района составляет – 1256,1 кв. км. Число поселковых муниципальных образований – 1 (пос. Тюме), число сельских муниципальных образований – 6 (Коркмаскала, Учкент, Темиргое, Аджидада, Шамхалиянгюрт, Алмало).

Муниципальное образование «Кумторкалинский район» занимает выгодное географическое положение, имеет благоприятные климатические условия для развития сельского хозяйства, особенно для развития виноградарства и животноводства.

Район занимает 125,6 тыс. га земельных угодий, из них 87,4 тыс. га – земли отгонного животноводства.

Сельское хозяйство является базовой отраслью экономики района, где занято более 90 % работающих в производственной сфере. Объем годовой валовой сельскохозяйственной продукции составляет 60 млн руб. Земли сельскохозяйственного назначения (без отгонного животноводства) составляют 6,7 тыс. га [5].

Агропромышленный комплекс района состоит из 4 сельхозпредприятий, 361 КФХ и 4,6 тыс. ЛПХ. В муниципалитете сельское хозяйство базируется на

² Данные ОАО «Россельхозбанк».

таких отраслях, как животноводство, виноградарство, овощеводство, садоводство и кормопроизводство. При этом следует отметить, что животноводческая отрасль является основой развития не только сельского хозяйства, но и экономики района в целом.

Рассмотрим динамику развития животноводческой отрасли района в целом по данным таблицы.

Поголовье скота на конец года, голов [4, с. 4–14]

| Годы | Крупный рогатый скот | В том числе коровы (без коров на откорме и нагуле) | Овцы и козы | Лошади | Овце-козوماتки |
|--|----------------------|--|-------------|--------|----------------|
| Хозяйства всех категорий | | | | | |
| 2011 | 8798 | 3853 | 16598 | 238 | 10767 |
| 2012 | 8921 | 4064 | 19890 | 264 | 13151 |
| 2012 в % 2011 | 101,4 | 105,5 | 119,8 | 110,9 | 122,1 |
| Хозяйства населения | | | | | |
| 2011 | 8097 | 3372 | 12217 | 213 | 8028 |
| 2012 | 7782 | 3282 | 12000 | 234 | 7607 |
| 2012 в % 2011 | 96,1 | 97,3 | 98,2 | 109,9 | 94,8 |
| Крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели | | | | | |
| 2011 | 701 | 481 | 4381 | 25 | 2739 |
| 2012 | 1139 | 782 | 7890 | 30 | 5544 |
| 2012 в % 2011 | 162,5 | 162,6 | 180,1 | 120,0 | 202,4 |

Как показывают данные таблицы, за 2012 год по сравнению с предыдущим годом поголовье крупного рогатого скота по району возросло на 1,4 %, в том числе коров (без коров на откорме и нагуле) на 5,5 %. Увеличение поголовья крупного рогатого скота произошло за счёт роста их численности в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей на 62,5 %. При этом следует заметить, что в хозяйствах населения района наблюдается некоторое сокращение поголовья крупного рогатого скота (на 3,9 %).

Здесь следует отметить тот факт, что в 2012 году по сравнению с аналогичным показателем предыдущего года по Кумторкалинскому муниципальному району Республики Дагестан численность крупного рогатого скота увеличилась на 123 головы.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что аналогичная картина наблюдается и по отношению к численности коров. По сравнению с 2011 годом в 2012 году их поголовье по району в целом возросло на 211 голов (на 5,5 %). Заметный рост численности коров наблюдается в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей – на 62,6 %. Но здесь приходится констатировать тот факт, что за данный период произошло некоторое сокращение их численности на частном подворье – на 2,7 %.

Выше изложенное говорит о безусловной стабилизации и динамичности развития скотоводческой отрасли района в целом, но при этом заметно упали показатели в данном секторе животноводства в хозяйствах населения.

Здесь также придется подчеркнуть, что в Кумторкалинском муниципальном районе Республики Дагестан на сегодняшний день нет ни одной сельскохозяйственной организации, главным образом специализирующейся, как свидетельствуют данные таблицы, на животноводстве во всех её отраслях. Это обстоятельство является главным негативным фактором, тормозящим развитие данного направления сельского хозяйства района.

Что касается состояния овцеводческой отрасли, то, исходя из таблицы, численность овец и коз увеличилась в 2012 году по сравнению с аналогичным показателем 2011 года на 3 292 головы (на 19,8 %) и достигла 19 890 голов. Это произошло за счёт роста численности овец и коз в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей на 80,1 %. В численности поголовья овцекозоматок в рассматриваемом периоде по району также наблюдается рост – на 22,1 %, заметное их увеличение произошло в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей (более чем в два раза). На частном

подворье выявляется несколько иная, противоположная данным субъектам хозяйствования ситуация: поголовье овец и коз, в том числе козوماتок заметно сократилось – на 1,8 и 5,2 %. На сегодняшний день в Кумторкалинском муниципальном районе Республики Дагестан численность овцекозوماتок, согласно данным таблицы, составляет 13 151 голову.

В обозначенном муниципалитете несколько увеличилась численность лошадей в динамике развития коневодства, которое практически заново зарождается после полного его уничтожения в годы становления рыночной экономики, в начале 90-х гг. (на 10,9 %) и составляет 264 головы (в 2011 году – 238 голов).

При этом необходимо отметить, что заметное их увеличение произошло и в частном секторе – на 9,9 %, и в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей – на 20,0 %.

Вследствие вышеизложенного, на данном этапе своего развития животноводческая отрасль района развивается, прежде всего, за счёт частного подворья, несмотря на некоторое сокращение численности поголовья в скотоводческой и овцеводческой отрасли хозяйств населения. Об этом более наглядно показано на рис. 1–3.

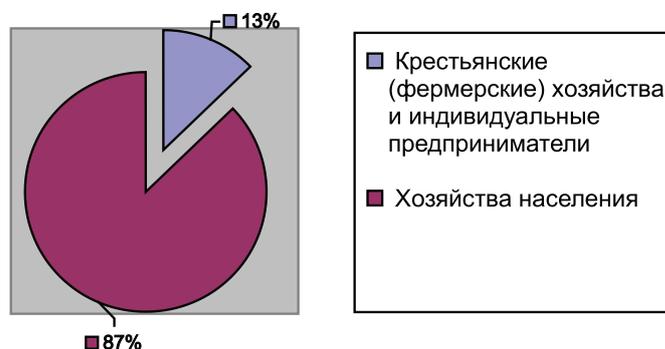


Рис. 1. Структура численности крупного рогатого скота (в том числе коров) в Кумторкалинском муниципальном районе Республики Дагестан в 2012 году

Как свидетельствуют данные рис. 1, в структуре численности крупного рогатого скота (в том числе коров) района в 2012 году доля частного подворья составляет 87%, которая превышает аналогичный показатель в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей в более чем 6,6 раза, не смотря на сокращение у хозяйств численности поголовья крупного рогатого скота (в том числе коров) за данный период.



Рис. 2. Структура численности овец и коз (в том числе овцекозوماتок) в Кумторкалинском муниципальном районе Республики Дагестан в 2012 году

Данные рис. 2 показывают, что в структуре овцеводческой отрасли района сложилась несколько иная картина: размещение численности овец и коз (в том числе овцекозوماتок) носит более равномерный характер по сравнению с ситуацией, сложившейся в скотоводческой отрасли. Лидером являются хозяйства населения (60%), что выше на 20% аналогичного показателя крестьянских (фермерских) хозяйствах и индивидуальных предпринимателей.

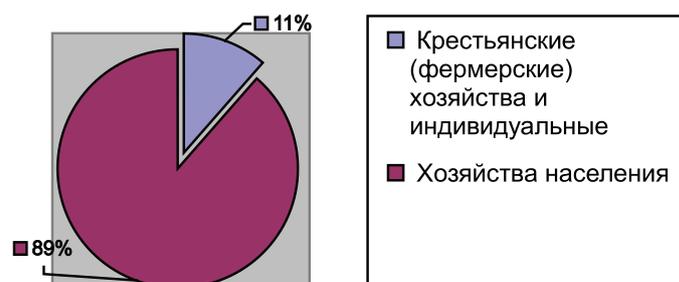


Рис. 3. Структура численности лошадей в Кумторкалинском муниципальном районе Республики Дагестан в 2012 году

Если же посмотреть на сложившуюся ситуацию в структуре коневодческой отрасли муниципалитета, то согласно данным рис. 3, львиная доля, превышающая численность поголовья лошадей в крестьянских (фермерских) хозяйствах и у индивидуальных предпринимателей (11%), приходится на частное подворье (89%).

Вышеизложенное позволяет с уверенностью говорить о том, что практически вся животноводческая отрасль сельского хозяйства Кумторкалинского муниципального района Республики Дагестан развивается главным образом за счёт частного подворья, которое тем самым становится основным поставщиком животноводческой продукции и играет основную роль в продовольственной безопасности данного муниципалитета.

Несмотря на безусловную положительную динамику в развитии животноводческой отрасли Кумторкалинского муниципального района Республики Дагестан, имеется ряд первоочередных проблем в данном секторе, которые необходимо решать в кратчайшие сроки:

- слабое выделение средств на ремонт и строительство животноводческих ферм;
- слабая материально-техническая база животноводства;
- отсутствие специализированных животноводческих сельскохозяйственных организаций;
- низкий уровень сбыта животноводческой продукции и др.

Одним из действенных методов успешного функционирования животноводческой отрасли муниципалитетов региона Северного Кавказа, как и сельского хозяйства в целом, является государственная поддержка его развития, прежде всего, на региональном уровне.

Так, в концепции республиканской целевой программы «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Республике Дагестан на 2013–2016 годы» говорится о том, что основными направлениями реализации данной программы являются:

- приобретение комбикормов;
- приобретение семян высокобелковых кормовых культур;
- субсидирование молока по уровню продуктивности коров;
- закупка товарного маточного поголовья крупного рогатого скота;
- разработка научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- приобретение специализированной техники и оборудования для производства, переработки (мини-заводы), хранения и реализации молока и молочной продукции;
- строительство и реконструкция комплексов и ферм и др. [3].

В связи с этим для реализации данных мероприятий на 2013 год выделено из республиканского бюджета Республики Дагестан 40,0 млн рублей [2].

Также на региональном уровне было принято решение о субсидировании сельскохозяйственных товаропроизводителей на возмещение части затрат, на закупку кормов для содержания маточного поголовья крупного рогатого скота в размере 2000 рублей на одну корову [1].

Одной из острых проблем в данном муниципалитете является проблема более интенсивного развития скотоводства, которая главным образом связана с тем, что продовольственный рынок насыщен импортными молочными продуктами. Использование мер «зелёной корзины», разрешённых правилами ВТО, позволяет

активней воздействовать на спрос, мотивируя тем самым дальнейшее развитие в первую очередь молочного скотоводства [6].

Решение обозначенных проблем путём внедрения предложенных мер, безусловно, позволит укрепить и создать необходимые условия для дальнейшего, и, самое главное, успешного и более динамичного развития животноводческой отрасли Кумторкалинского муниципального района Республики Дагестан.

Библиографический список

1. О предоставлении субсидий на возмещение части затрат на закупку кормов для содержания маточного поголовья крупного рогатого скота : приказ Министерства сельского хозяйства Республики Дагестан от 18.07.2011 г. № 116.
2. Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Республике Дагестан на 2013–2015 годы : Республиканская целевая программа от 16 ноября 2012 г. № 378.
3. Животноводы, участвуйте в программе! URL : <http://www.tarumovka.ru> (дата обращения 03.05.2013 г.).
4. Итоги учёта скота / Дагстат // Стат. бюллетень сельского хозяйства. – Махачкала, 2013. – 28 с.
5. Кумторкалинский район. URL : <http://www.e-dag.ru> (дата обращения 02.06.2013 г.).
6. Хапаев И. Б. Современное состояние скотоводства в Ставропольском крае // Экономика сельского хозяйства России. – М. : АНО Редакция журнала «Экономика сельского хозяйства России». – № 6. – С. 71–76.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Т. В. Бутова, Ю. А. Белогорцева

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва, Россия

Summary. Here is the Karachay-Cherkess Republic as industrial and agrarian republic. The main problems and prospects of development of the regional economy have analyzed, especially the leading industries. The recommendations and suggestions for a more sustainable socio-economic development of the Karachay-Cherkess Republic have given. The innovative orientation of the economy have revealed.

Key words: region; industrial; development; benefits; innovation; impact.

При классификации регионов основными показателями выступают уровень и темпы развития. В этом случае выделяют развивающиеся, проблемные и депрессивные регионы. Развивающиеся регионы имеют, как правило, неплохие темпы социально-экономического роста, связанные с высокоразвитой индустриальной базой. Проблемные имеют высокий уровень безработицы, сопровождающейся узкой специализацией и невысокими объёмами выпуска конечной продукции. Депрессивные регионы, как правило, трудно восприимчивы к рыночным механизмам, в них преобладает сельское хозяйство. Целевыми ориентирами для устойчивого развития региона могут быть такие показатели, как характеристики качества жизни, уровня экономического развития и экологическое благополучие [1].

Итоги социально-экономического развития Карачаево-Черкесской Республики в первом полугодии 2012 года характеризовались увеличением индекса промышленного производства. В январе–июне 2012 года он составил 113,8% к соответствующему периоду 2011 года [3]. Причинами кризисного состояния предприятий промышленного производства республики являются:

- высокая степень физического и морального износа основных фондов;
- низкий уровень использования производственных мощностей (на отдельных предприятиях менее 10 %);
- преобладание традиционных отраслей с низкой степенью наукоёмкости;
- неразвитость производственной инфраструктуры – энергетики, связи, отопительных сетей и других;
- низкий уровень кооперации и взаимодействия с предприятиями других регионов страны;
- недостаточность собственных оборотных средств, внутренних и внешних инвестиций.

Бюджетные ассигнования для реализации региональных инвестиционных проектов могут предоставляться в следующих формах:

– субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование объектов капитального строительства государственной собственности субъектов Российской Федерации, бюджетные инвестиции в которые осуществляются из бюджетов субъектов Российской Федерации;

– субсидии на софинансирование разработки проектной документации на объекты капитального строительства государственной собственности субъектов Российской Федерации, предполагаемые к реализации в рамках концессионных соглашений.

В республике, в связи с развитием туристических комплексов Архыз, Домбай и Пхия, а также строительством крупных промышленных объектов, намечается резкий рост потребления электрической энергии. Поэтому в сфере энергетики необходимы явные преобразования и решения проблемы энергосбережения, а также в сфере производства и социальной сфере. Необходимо провести реконструкцию системы электроснабжения и строительство ГЭС, предусмотреть резервные источники электроснабжения.

По сравнению с 2011 годом бюджет республики в 2012 году вырос на 4 807,0 млн рублей [3]. Основными источниками налоговых и неналоговых доходов бюджета республики на 2013 год являются налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, акцизы и доходы от использования и продажи государственного имущества. В связи с острым недостатком финансовых средств в республиканском бюджете при формировании доходов бюджета учтены предполагаемые результаты работы органов власти республиканского и местного уровней по мобилизации доходов, в том числе по повышению уровня собираемости налогов, погашению реальной к взысканию недоимки, легализации «теневого» заработанной платы, выявлению реальной налоговой базы.

Для повышения устойчивости социально-экономического развития территории необходимы усилия как в отношении доходов, собираемых на территории Республики, так и в отношении оптимизации производимых расходов. Основными видами собственных доходов являются налоговые доходы. В качестве мероприятий по увеличению поступлений налогов возможно увеличение ставок транспортного налога по автомобилям, относящимся к разряду престижных и завершение мероприятий по кадастровой оценке недвижимости, что даст возможность республике одним из первых регионов внедрить налог на недвижимость.

В области дальнейшего развития региона в качестве основной задачи поставлено инновационное социально ориентированное развитие экономики, что должно привести к сокращению межрегиональной дифференциации, повышению уровня жизни населения, сбалансированному пространственному развитию. Развитие экономики Карачаево-Черкесской Республики должно осуществляться в направлении формирования условий, которые будут способствовать развитию реального сектора экономики, и повышения качества и уровня жизни населения [5].

Для стимулирования инвестиционной активности региона предлагается реализовать систему мероприятий:

- 1) создать информационную систему мониторинга инвестиционной деятельности;
- 2) проводить мониторинг реализации крупных инвестиционных проектов;
- 3) создать региональный инвестиционный фонд с привлечением средств федерального бюджета для финансирования крупных проектов в виде государственно-частных партнёрств, что будет способствовать достижению конкретных результатов.

Ещё одним направлением развития является развитие туристического бизнеса. Появление на рынке крупного регионального туроператора (ГУП), оказывающего весь комплекс туристских услуг, способно консолидировать туристский сектор экономики и направить его развитие в нужном направлении. При этом используются естественные механизмы рыночного саморегулирования (конкуренция по критерию качества) и не нарушаются принципы свободного рынка. Также для реализации туристического направления предлагается осуществить следующие мероприятия:

- 1) развивать транспортную и коммунальную инфраструктуры, что создаст предпосылки для модернизации действующих и строительства новых объектов;

- 2) провести реконструкцию имеющегося санаторно-курортного комплекса, что приведёт к увеличению количества рабочих мест;
- 3) Ввести в строй туристско-рекреационный комплекс «Архыз»;
- 4) реализовать меры, направленные на обеспечение безопасности на территории республики, что будет способствовать повышению интереса к туристическому комплексу.

Таким образом, разнообразие регионов требует учёта их специфики при выработке стратегии устойчивого развития. В этом случае увеличивается значение и ответственность органов власти субъектов Российской Федерации за использование разнообразных форм и методов государственного воздействия на превращение региона в устойчивую саморазвивающуюся систему. Однако, поскольку устойчивое развитие в страны в целом будет возможно при обеспечении такого развития в каждом регионе, необходимо разработать пространственную структуру экономики страны с учётом соблюдения интересов субъектов Российской Федерации.

Библиографический список

1. Бутова Т. В., Елесина М. В. Управление развитием инновационной системы региона: роль партнёрства власти и бизнеса // Экономическое развитие стран Евросоюза и стран СНГ в условиях глобализации Международный научно-практический конгресс: сборник тезисов научных докладов, Женева, Швейцария, 12–13 июля 2013 г.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ // ИПЦ «Консультант плюс».
3. Официальный сайт Главы и Правительства Карачаево-Черкесской Республики // <http://www.kchr.ru>.
4. Распоряжение Правительства РФ от 06.09.2010 г. № 1485-р «Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2030 года» // Консультант плюс.
5. URL : // <http://www.protown.ru>.

АНАЛИЗ ЭТНОПОЛИТИЧЕСКИХ ПРОТИВОРЕЧИЙ В РЕГИОНАХ ЮГА РОССИИ

Д. Г. Котеленко, О. Ю. Патракеева

Институт социально-экономических и гуманитарных исследований
Южного научного центра РАН, г. Ростов-на-Дону

Summary. Article examines the ethno-political conflicts, migration processes in the southern regions of Russia. A comparative analysis of the mechanisms of the North Caucasus and southern Russian political processes.

Key words: South Russia; the political landscape; the ethnic map of the electorate.

Этнический фактор в явном или скрытом виде присутствует практически во всех сферах жизни Юга России [1, с. 9]. В пределах южного макрорегиона существует два основных этнокультурных ареала: «русский» ареал, который преимущественно совпадает с пространством областей и краёв, и «этническая периферия», включающая северокавказские республики, характеризующиеся высокой концентрацией титульных этносов. Территории, составляющие пограничные области данных двух ареалов, представляют зону значительного социокультурного напряжения.

Наибольший конфликтогенный потенциал этнического фактора проявился в национальных республиках Северного Кавказа. В качестве примера можно привести этнополитические противоречия карачаевцев и черкесов, кабардинцев и балкарцев, неурегулированный конфликт между Северной Осетией и Ингушетией, территориальные споры Чечни и Ингушетии, многосторонние этнополитические противоречия в Дагестане, пресловутые черкесский, кумыкский, ногайский и лезгинский вопросы.

В последние два десятилетия отчётливо обозначилась тенденция активного переселения жителей национальных республик Северного Кавказа на «русскую равнину». Сельская миграция из высокогорных районов Дагестана или Чечни в «русские» регионы ведёт к росту межнациональной напряжённости, бытовым и межэтническим конфликтам. Неконтролируемые этнические миграции изменяют привычный этнополитический баланс. Коррупционированность местных

властей позволяет мигрантам занимать ключевые позиции в экономике, выдавливать местных жителей.

Уровень конфликтности и характер миграции тесно связан со степенью модернизированности народа, его интегрированности в российскую цивилизацию. Например, традиционно высокий уровень интеграции в социокультурное и экономическое пространство демонстрируют армяне. Размещения армянской диаспоры на территории Юга России имеет характерную специфику – расселение по городским территориям и их окрестностям. Северо-кавказская животноводческая миграция отличается от армянской. Для неё характерна стратегия своего рода «выдавливания» коренного населения. Вектор дагестанской и чеченской миграции направлен в глухую сельскую местность и тесно связан с традиционной для этих народов отраслью экономики – отгонным животноводством, для которого требуется значительное количество пастбищ. Другими словами, речь идёт не об интеграции в существующую систему, а о расширении «жизненного пространства» конкретных народов.

Однако основная часть миграционных процессов с участием северокавказских народов протекает преимущественно в республиках, где население устремляется с гор в региональные столицы и на равнину. Проблемы, которые переживает население северокавказских республик, обусловлены сложностями процесса роста и развития. Если процессы урбанизации в краях и областях Юга оказывают положительное влияние на социально-экономические и социально-политические процессы (концентрация населения в региональных столицах даёт положительный социально-экономический эффект), то в республиках Северного Кавказа, особенно в многонациональном Дагестане, эти процессы являются фактором нестабильности.

Электоральная география. О существовании двух политических культур на Юге России свидетельствует контрастное голосование «русских» регионов и национальных республик. В республиках Северного Кавказа на федеральных выборах за партию власти голосуют до 100 процентов избирателей. Это достаточно удивительно, если учесть высокий уровень безработицы и непрекращающуюся террористическую активность в северокавказских регионах. По мере движения этнической миграции специфика «северокавказского голосования» всё сильнее проявляется на граничащих с республиками территориях.

В «русских» регионах (особенно в региональных столицах) динамика политических предпочтений избирателей в значительной степени связана динамикой социально-экономической ситуации, тогда как в северокавказских республиках подобной корреляции не наблюдается. Прошедшие федеральные выборы 2011/2012 гг. продемонстрировали, что на Юге сформировалось два наиболее протестных региона – Волгоградская область, традиционно оказывающая поддержку оппозиционным партиям, и Ставропольский край, после включения его в Северо-Кавказский федеральный округ стабильно дрейфующий в сторону протестного региона. В противоположность северокавказскому электоральному тренду в экономически благополучном Азово-Причерноморье наблюдается падение уровня поддержки власти.

В отличие от выборов федерального уровня региональные выборы на Северном Кавказе ближе к среднероссийским показателям (например, на выборах депутатов Народного Собрания Дагестана в 2010 году «Единая Россия» набрала всего лишь 64 % голосов). Мы полагаем, что на федеральных выборах местные элиты «выплачивают» своего рода дань Центру, тогда как на выборах республиканского уровня идет «реальная» политическая борьба. В южных краях и областях партия власти набирает большее количество не на федеральных, а на региональных выборах. И особенно много её кандидатов избирается на выборах муниципальных.

Несмотря на внешние различия механизмов северокавказского и южнороссийского политического процессов, в их основе – сохранение власти местными элитами. Реальная политическая конкуренция на местах фактически отсутствует. Такая ситуация закономерно стимулирует протестную реакцию у населения, которая в силу объективных причин находит выражение только в крупных городах и региональных столицах.

Обществу предлагают эти правила игры, и оно ничего не может с этим поделать. Поэтому рост социального недовольства и раздражения вполне объясним. Нынешние российские институты сформированы экономическими

и политическими элитами в соответствии с интересами последних. Они не заинтересованы прямо в универсальных и общедоступных институтах и общественных благах. При этом свобода конкуренции становится для элит скорее помехой, чем благом [2].

Работа выполнена при поддержке гранта Президента РФ (проект МК-5999.2012.6).

Библиографический список

1. Матишов Г. Г., Батиев Л. В., Котеленко Д. Г. Атлас социально-политических проблем, угроз и рисков Юга России. – Т. II. – Ростов-на-Дону : Изд-во ЮНЦ РАН, 2007. – 176 с.
2. Полищук Л. Аутсорсинг институтов // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С. 40–65.

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЁЖИ В БАШКОРТОСТАНЕ

М. Р. Богатырёва, Л. Ишмурина, Я. Макарова

Башкирский государственный университет,

г. Уфа, Башкортостан, Россия

Summary. This article analyzes the causes of the problems of employment of university graduates, as well as the complexity of employment in their field.

Key words: education; employment; employer; work experience; specialty.

Необходимость анализа положения молодёжи на рынке труда обуславливается двумя важнейшими обстоятельствами. Во-первых, молодёжь представляет наиболее многочисленную группу безработных – более 51,7% от общего числа зарегистрированных безработных. Во-вторых, они – будущее страны и от стартовых условий их деятельности зависит её последующее развитие. Сегодня молодой специалист сталкивается с довольно жёсткими условиями рынка, из которых он не всегда выходит победителем. Они нередко первыми попадают под сокращение при реорганизации предприятий или становятся безработными сразу после окончания учебного заведения [4].

Существует несколько проблем, с которыми сейчас сталкиваются специалисты. Одним из главных препятствий при трудоустройстве по окончании вуза для многих выпускников является отсутствие опыта работы. Зачастую данное обстоятельство оставляет многих дипломированных специалистов без работы и вынуждает срочно менять сферу деятельности и работать не по специальности. Более того, одной из проблем является то, что многие выпускники ВУЗов, получившие хорошую теоретическую основу в своём учебном заведении, не в состоянии применить их на практике. Среди качеств, которых не хватает выпускникам, руководители выделили, прежде всего, профессиональные знания [2].

Очень часто выпускники вузов не могут найти работу, потому что их не устраивает размер заработной платы. Это всего лишь вопрос времени, если выпускник устроится на работу по специальности. Приобретя опыт работы, он сможет рассчитывать на большую заработную плату [1].

Часто выпускникам приходится прибегать к неформальным связям при трудоустройстве. В большинстве случаев информацию о потенциальном месте работы студенты получают от друзей, родственников, знакомых; почти половина выпускников черпает информацию в Интернете и СМИ.

Таким образом, работодателям нужно отказаться от стереотипа, что выпускник – это не самый хороший работник. Существует огромное количество молодых дипломированных специалистов, которые действительно хотят работать и готовы «учиться» работать [3]. Большинство студентов ещё во время учёбы хорошо показывают себя в исследовательских проектах, проводимых как своими университетами, так и другими, разрабатывают научные идеи и внедряют инновации. Более того, не следует забывать, что молодое поколение – это потенциал, который ни в коем случае нельзя бросать на произвол судьбы или же игнорировать в силу его малого опыта или отсутствия такового. Нужно дать шанс приобрести профессию и в дальнейшем найти работу по специальности.

Библиографический список

1. Богатырёва М. Р., Куранова М. И. Проблемы трудоустройства выпускников вузов // Гуманитарные научные исследования. – Январь 2013. – № 1.
2. Рязанцева Л. В. Анализ сфер занятости выпускников вузов и проблемы их трудоустройства. URL : <http://conf.muh.ru> (дата обращения: 20.11.2013).
3. Шилина Е. Б. Проблемы трудоустройства выпускников после вузов. URL : <http://sibac.info> (дата обращения: 20.11.2013).
4. Информационный портал занятости населения Минтруда РБ URL : <http://bashzan.ru> (дата обращения: 20.11.2013).

ПРОБЛЕМА БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН В 2012–2013 ГОДЫ

Н. Г. Вишневская, Д. Р. Закирова, А. Р. Тимербулатова

Башкирский государственный университет,
г. Уфа, Республика Башкортостан, Россия

Summary. The problem of employment – this is a problem involving people at work and the degree of satisfaction of their needs for labor jobs. To achieve such a position that was occupied all the able-bodied population is impossible, but the basic problem of unemployment can be solved.

Key words: unemployment; employment service; labor market; labor.

В современных социально-экономических условиях одной из главных задач органов власти всех уровней является обеспечение рациональной занятости населения, создание и поддержание на рынке труда сбалансированного спроса и предложения рабочей силы, предупреждение массовой безработицы. Важно отметить, что рынок труда представляет собой сложную структуру, состояние которой определяется влиянием многих факторов [2].

За последние 10–15 лет в Башкортостане существенно изменилась отраслевая структура занятости. При снижении численности занятых в производственной сфере (наиболее значительно в сельском хозяйстве, добыче полезных ископаемых и обрабатывающих производствах) возрастает численность занятых в непромышленной сфере – в обслуживании населения, отраслях рыночной инфраструктуры.

Уровень регистрируемой безработицы в целом по республике Башкортостан на 1 сентября 2013 года составил 1,3 % от экономически активного населения, в том числе по городам – 1,2 %, по районам – 1,5 %, по г. Уфа – 1,3 % (на 1 сентября 2012 г. соответственно – 1,5 % по республике и 1,6 % по г. Уфа).

В число территорий с максимальным уровнем регистрируемой безработицы вошли города Агидель (7,4 %), Межгорье (2,7 %), Дуванский (2,7 %), Стерлибашевский (2,3 %) районы.

По данным, за 2012 год Республика Башкортостан находится на 45 месте по уровню безработицы, который составил 6,07 %, тогда как средний уровень по стране составил 5,46 %. Минимальный уровень безработицы 0,81 % зафиксирован в Москве, а максимальный в 47,68 % – в Республике Ингушетия.

По итогам обследования населения в возрасте 15–72 лет, проводимого органами статистики, численность экономически активного населения республики в среднем за январь–ноябрь 2012 г. составила 2 060,3 тыс. человек, из них 131,2 тыс. человек классифицировались как безработные с применением критериев Международной организации труда (т. е. не имели работы или доходного занятия, искали работу и были готовы приступить к ней в обследуемую неделю), 1 929,2 тыс. человек – как занятые экономической деятельностью. Уровень общей безработицы в республике составил 6,4 % (в Российской Федерации – 5,7 %) [1].

При содействии службы занятости трудоустроен 59 981 человек (70 163), что составило 71,1 % от обратившихся в поиске работы. Высокий уровень трудоустройства отмечен в городах: Сибай, Ишимбай, Мелеуз, в Стерлибашевском, Гафурийском, Илишевском районах.

Общественные работы. В январе–октябре число принимавших в них участие составило 6 772 (9 039) человека.

Организация временного трудоустройства несовершеннолетних граждан в возрасте от 14 до 18 лет в свободное от учёбы время. С начала года трудоустроено на временные работы 21 363 (27 331) подростка.

Организация временного трудоустройства безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы. Приступили к временным работам 874 (1 295) человека. Помощь в организации самозанятости была оказана 888 (1 737) гражданам [3].

Предувольнительные консультации оказаны 8 230 (6 368) гражданам, подлежащим увольнению в связи с ликвидацией организации, либо сокращением численности или штата работников организации.

Государственная политика в области занятости должна стать более гибкой, а меры поддержки безработных – более адресными. Поэтому следует обратить особенное внимание на тех граждан, которые находятся в самом трудном положении на рынке труда: это женщины с малолетними детьми, родители, которые имеют большое количество детей, пожилые люди, граждане, которые являются инвалидами, и те граждане, которые ухаживают за инвалидами. И, наконец, это молодые люди, которые только ищут свою работу после окончания учебного заведения или вступая в зрелую жизнь. Возможности для их трудоустройства должны быть расширены, в том числе за счёт профессионального обучения и повышения квалификации граждан.

Библиографический список

1. Занятость и рынок труда: новые реалии, национальные приоритеты, перспективы / отв. ред. Л. С. Чицова; Институт макроэкономического исследования. – М. : Наука, 2012.
2. Мухаметлатыпов Ф. У. и др. Экономические и социальные проблемы региональной экономики. – Уфа : РИЦ БашГУ, 2010.
3. Ситуация на рынке труда и деятельность органов службы занятости Республики Башкортостан в январе–августе 2013 года // Крутлый стол «Актуальные проблемы занятости молодёжи в Республике Башкортостан» в рамках Образовательного форума «Дни молодёжной науки в Республике Башкортостан» XII специализированной выставки «Образование. Наука. Карьера – 2013».

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

Все сборники будут изданы в чешском издательстве
Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ» (Прага)

15–16 января 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция **«Информатизация общества: социально-экономические, социокультурные и международные аспекты»** (К-01.15.14)

17–18 января 2014 г.

Международная научно-практическая конференция II **«Развитие творческого потенциала личности и общества»** (К-01.17.14)

20–21 января 2014 г.

III международная научно-практическая конференция **«Социальная психология детства: ребенок в семье, институтах образования и группах сверстников»** (К-01.20.14)

25–26 января 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция **«Региональные социогуманитарные исследования. История и современность»** (К-01.25.14)

27–28 января 2014 г.

Международная научно-практическая конференция **«Идентичность личности и группы: психолого-педагогические и социокультурные аспекты»** (К-01.27.14)

1–2 февраля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция **«Формирование добрососедских этноконфессиональных отношений как одна из важнейших задач современной цивилизации»** (К-02.01.14)

10–11 февраля 2014 г.

III международная научно-практическая конференция **«Профессионализация личности в образовательных институтах и практической деятельности: теоретические и прикладные проблемы социологии и психологии труда и профессионального образования»** (К-02.10.14)

15–16 февраля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция **«Психология XXI века: теория, практика, перспектива»** (К-02.15.14)

16–17 февраля 2014 г.

Очная конференция в г. Санкт-Петербурге.

IV международная научно-практическая конференция **«Общество, культура, личность. Актуальные проблемы социально-гуманитарного знания»** (К-02.05.14)

20–21 февраля 2014 г.

Очная конференция в г. Киеве.

IV международная научно-практическая конференция **«Инновации и современные технологии в системе образования»** (К-02.20.14)

25–26 февраля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция **«Экологическое образование и экологическая культура населения»** (К-02.25.14)

1–2 марта 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Партнерство социальных институтов воспитания в интересах детства**» (К-03.01.14)

5–6 марта 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Символическое и архетипическое в культуре и социальных отношениях**» (К-03.05.14)

10–11 марта 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Национальные культуры в социальном пространстве и времени**» (К-03.10.14)

13–14 марта 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Актуальные проблемы современных общественно-политических феноменов: теоретико-методологические и прикладные аспекты**» (К-03.13.14)

15–16 марта 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Социально-экономическое развитие и качество жизни: история и современность**» (К-03.15.14)

20–21 марта 2014 г.

III международная научно-практическая конференция «**Гуманизация обучения и воспитания в системе образования: теория и практика**» (К-03.20.14)

25–26 марта 2014 г.

Очная конференция в г. Москве.

IV международная научно-практическая конференция «**Актуальные вопросы теории и практики филологических исследований**» (К-03.25.14)

27–28 марта 2014 г.

Международная научно-практическая конференция «**Современные инфокоммуникационные и дистанционные технологии в образовательном пространстве школы и вуза**» (К-03.27.14)

29–30 марта 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Личность и социальное развитие**» (К-03.28.14)

1–2 апреля 2014 г.

III международная научно-практическая конференция «**Игра и игрушки в истории и культуре, развитии и образовании**» (К-04.01.14)

5–6 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Народы Евразии. История, культура и проблемы взаимодействия**» (К-04.05.14)

7–8 апреля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Социогуманитарные и медицинские вопросы современной психологии, нейрофизиологии, нейроморфологии и психолингвистики**» (К-04.07.14)

10–11 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Проблемы и перспективы развития образования в XXI веке: профессиональное становление личности (философские и психолого-педагогические аспекты)**» (К-04.10.14)

15–16 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Информационно-коммуникационное пространство и человек**» (К-04.15.14)

18–19 апреля 2014 г.

Международная научно-практическая конференция «**Преемственность между начальным общим и основным общим образованием: содержание, управление, мониторинг**» (К-04.18.14)

20–21 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Социальные науки и общественное здоровье: теоретические подходы, эмпирические исследования, практические решения**» (К-04.20.14)

22–23 апреля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Деятельность социально-культурных институтов в современной социокультурной ситуации: проблемы теории и практики**» (К-04.22.14)

25–26 апреля 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Детство, отрочество и юность в контексте научного знания: материалы международной научно-практической конференции**» (К-04.25.14)

28–29 апреля 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Самореализация потенциала личности в современном обществе**» (К-04.28.14)

2–3 мая 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Современные технологии в системе дополнительного и профессионального образования**» (К-05.02.14)

5–6 мая 2014 г.

V международная научно-практическая конференция «**Теория и практика гендерных исследований в мировой науке**» (К-05.05.14)

10–11 мая 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Риски и безопасность в интенсивно меняющемся мире**» (К-05.10.14)

13–14 мая 2014 г.

Международная научно-практическая конференция «**Культура толерантности в контексте процессов глобализации: методология исследования, реалии и перспективы**» (К-05.13.14)

15–16 мая 2014 г.

V международная научно-практическая конференция «**Психолого-педагогические проблемы личности и социального взаимодействия**» (К-05.15.14)

20–21 мая 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Текст. Произведение. Читатель**» (К-05.20.14)

22–23 мая 2014 г.

Международная научно-практическая конференция «**Реклама в современном мире: история, теория и практика**» (К-05.22.14)

25–26 мая 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Инновационные процессы в экономической, социальной и духовной сферах жизни общества**» (К-05.25.14)

1–2 июня 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Социально-экономические проблемы современного общества**» (К-06.01.14)

3–4 июня 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Теоретические и прикладные вопросы специальной педагогики и психологии**» (К-06.03.14)

5–6 июня 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Права и свободы человека: проблемы реализации, обеспечения и защиты**» (К-06.05.14)

7–8 июня 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Социогуманитарные и медицинские аспекты развития современной семьи**» (К-06.07.14)

10–11 сентября 2014 г.

V международная научно-практическая конференция «**Проблемы современного образования**» (К-09.10.14)

15–16 сентября 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Новые подходы в экономике и управлении**» (К-09.15.14)

20–21 сентября 2014 г.

IV международная научно-практическая конференция «**Традиционная и современная культура: история, актуальное положение, перспективы**» (К-09.20.14)

25–26 сентября 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Проблемы становления профессионала**» (К-09.25.14)

28–29 сентября 2014 г.

II международная научно-практическая конференция «**Этнокультурная идентичность как стратегический ресурс самосознания общества в условиях глобализации**» (К-09.28.14)

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)

ИНФОРМАЦИЯ О ЖУРНАЛЕ «СОЦИОСФЕРА»

Научно-методический и теоретический журнал «Социосфера» публикует научные статьи и методические разработки занятий и дополнительных мероприятий по социально-гуманитарным дисциплинам для профессиональной и общеобразовательной школы. Тематика журнала охватывает широкий спектр проблем. Принимаются материалы по философии, социологии, истории, культурологии, искусствоведению, филологии, психологии, педагогике, праву, экономике и другим социально-гуманитарным направлениям. Журнал приглашает к сотрудничеству российских и зарубежных авторов и принимает для опубликования материалы на русском и английском языках. Полнотекстовые версии всех номеров журнала размещаются на сайте НИЦ «Социосфера». Журнал «Социосфера» зарегистрирован Международным Центром ISSN (Париж), ему присвоен номер ISSN 2078-7081; а также на сайтах Электронной научной библиотеки и Directory of open access journals, что обеспечит нашим авторам возможность повысить свой индекс цитирования. **Индекс цитирования** – принятая в научном мире мера «значимости» трудов какого-либо ученого. Величина индекса определяется количеством ссылок на этот труд (или фамилию) в других источниках. В мировой практике индекс цитирования является не только желательным, но и необходимым критерием оценки профессионального уровня профессорско-преподавательского состава.

Содержание журнала включает следующие разделы:

- Наука
- В помощь преподавателю
- В помощь учителю
- В помощь соискателю
- Объем журнала – 80–100 страниц.
- Периодичность выпуска – 4 раза в год (март, июнь, сентябрь, декабрь).
- Главный редактор – Борис Анатольевич Дорошин, кандидат исторических наук, доцент.

Редакционная коллегия: Дорошина И. Г., кандидат психологических наук, доцент (ответственный за выпуск), Антипов М. А., кандидат философских наук, Белолипецкий В. В., кандидат исторических наук, Ефимова Д. В., кандидат психологических наук, доцент, Саратовцева Н. В., кандидат педагогических наук, доцент.

Международный редакционный совет: Арабаджийски Н., доктор экономики, профессор (София, Болгария), Большакова А. Ю., доктор филологических наук, ведущий научный сотрудник Института мировой литературы им. А. М. Горького РАН (Москва, Россия), Берберян А. С., доктор психологических наук, профессор (Ереван, Армения), Волков С. Н., доктор философских наук, профессор (Пенза, Россия), Голандам А. К., преподаватель кафедры русского языка Гилянского государственного университета (Решт, Иран), Кашпарова Е., доктор философии (Прага, Чехия), Насимов М. О., кандидат политических наук, проректор по воспитательной работе и международным связям университета «Болашак», директор Кызылординского филиала Ассоциации политических исследований (г. Кызылорда, Казахстан), Сапик М., доктор философии, доцент (Колин, Чехия), Хрусталькова Н. А., доктор педагогических наук, профессор (Пенза, Россия).

Требования к оформлению материалов

Материалы представляются в электронном виде на e-mail sociosphera@yandex.ru. Каждая статья должна иметь УДК (см. www.vak-journal.ru/spravochnikudc/; www.jssc.ru/informat/grnti/index.shtml). Формат страницы А4 (210 x 297 мм). Поля: верхнее, нижнее и правое – 2 см, левое – 3 см; интервал полуторный; отступ – 1,25; размер (кегель) – 14; тип – Times New Roman, стиль – Обычный. Название печатается прописными буквами, шрифт жирный, выравнивание по центру. На второй строчке печатаются инициалы и фамилия автора(ов), выравнивание по центру. На третьей строчке – полное название организации, город, страна, выравнивание по центру. В статьях методического характера следует указать дисциплину и специальность учащихся, для которых эти материалы разработаны. После

пропущенной строки печатается название на английском языке. На следующей строке фамилия авторов на английском. Далее название организации, город и страна на английском языке. После пропущенной строки следует аннотация (3–4 предложения) и ключевые слова на английском языке. После пропущенной строки печатается текст статьи. Графики, рисунки, таблицы вставляются, как внедренный объект должны входить в общий объем тезисов. Номера библиографических ссылок в тексте даются в квадратных скобках, а их список – в конце текста со сплошной нумерацией. Ссылки расставляются вручную. Объем представляемого к публикации материала (сообщения, статьи) может составлять 2–25 страниц. Заявка располагается после текста статьи и не учитывается при подсчете объема публикации. Имя файла, отправляемого по e-mail соответствует фамилии и инициалам первого автора, например: **Петров ИВ** или **German P**. Оплаченная квитанция присылается в отсканированном виде и должна называться, соответственно **Петров ИВ квитанция** или **German P receipt**.

Материалы должны быть подготовлены в текстовом редакторе Microsoft Word 2003, тщательно выверены и отредактированы. Допускается их архивация стандартным архиватором RAR или ZIP.

Выпуски журнала располагаются на сайте НИЦ «Социосфера» по адресу <http://sociosphera.com> в PDF-формате.

Оплата публикации

Стоимость публикации составляет **200 рублей за 1 страницу**. Выпущенная в свет статья предусматривает выдачу одного авторского экземпляра. Дополнительные экземпляры (в случае соавторства) могут быть выкуплены в необходимом количестве из расчета 200 руб. за один экземпляр.

Оплата производится только после получения подтверждения о принятии статьи к публикации.

Тел. (8412) 21-68-14, e-mail: sociosphera@yandex.ru

Главный редактор – Дорошин Борис Анатольевич.

Генеральный директор НИЦ «Социосфера» – Дорошина Илона Геннадьевна.

УДК 94(470)»17/18»

**ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
Г. СЕМИРЕЧЕНСКА В XVIII–XIX ВВ.
В ОСВЕЩЕНИИ МЕСТНОЙ ПЕРИОДИЧЕСКОЙ ПЕЧАТИ**

И. И. Иванов

**Семиреченский институт экономики и права,
г. Семиреченск, N-ский край, Россия**

**QUESTIONS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT
OF SEMIRECHENSK IN XVIII–XIX
IN VIEW OF LOCAL PERIODICAL PRESS**

I. I. Ivanov

**Semirechensky Institute of Economics and Law,
Semirechensk, 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.

Key words: local history; socio-economic history; periodicals.

Некоторые аспекты социально-экономического развития г. Семиреченска в XVIII–XIX вв. получили достаточно широкое освещение в местных периодических изданиях. В связи с этим представляется актуальным произвести обобщение и систематизацию всех сохранившихся в них 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 (210x297 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.

Научно-издательский центр «Социосфера»
Институт экономики, финансов и бизнеса
Башкирского государственного университета
Факультет бизнеса Высшей школы экономики в Праге

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Материалы международной научно-практической
конференции 3–4 декабря 2013 года

Часть 2

Редактор В. А. Дорошина
Корректор Ж. В. Кузнецова
Оригинал-макет Г. А. Кулаковой
Дизайн обложки Ю. Н. Банниковой

Подписано в печать 29.12.2013. Формат 60x84/8.
Бумага писчая белая. Учет.-изд. л. 11,28 п. л.
Усл.-печ. л. 10,5 п. л.
Тираж 120 экз.

Vědecko vydavatelské centrum «Sociosféra-CZ», s.r.o.:
U dálnice 815/6, 155 00, Praha 5 – Stodůlky.
Tel. +420608343967,
web site: <http://sociosphera.com>,
e-mail: sociosphera@yandex.ru

Типография ИП Попова М. Г.: 440000, г. Пенза,
ул. Московская, д. 74, оф. 211. (8412) 56-25-09